



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE CANCHAS SINTÉTICAS DE  
FUTBOL, PARA EL CANTÓN ZAPOTILLO,  
PROVINCIA DE LOJA”

Tesis previa a la obtención del  
grado de Ingeniero Comercial

AUTOR:

*Billy Antonio Moncayo Flores.*

DIRECTOR:

*Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.*

**Loja - Ecuador**

**2015**



## CERTIFICACIÓN

Ing. Com. Billy Antonio Moncayo Flores, declaro ser autor del presente trabajo de  
Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc. Universidad Nacional de Loja y a sus  
**DIRECTOR DE TESIS.** de posibles reclamos o acciones legales, por el

### **CERTIFICA:**

Haber dirigido y revisado la presente tesis de grado titulado “**PROYECTO DE  
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE CANCHAS SINTÉTICAS  
DE FUTBOL, PARA EL CANTÓN ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA**”,  
realizado por el postulante a obtener el grado de Ingeniero Comercial señor  
Billy Antonio Moncayo Flores. La Tesis en mención, cumple con los requisitos  
establecidos por las Normas Generales para la graduación en la Universidad  
Nacional de Loja, tanto en aspectos de fondo y forma, por lo cual me permito  
autorizar su presentación para los fines consiguientes.

Código: 1719807982

Loja, Febrero del 2015

Fecha: Loja, febrero del 2015.

Atentamente.



Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.  
**DIRECTOR DE TESIS.**

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

Yo, Billy Antonio Moncayo Flores, declaro ser autor del presente trabajo de Tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes Jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

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

**Autor:** Billy Antonio Moncayo Flores.

**Firma:**



**Cédula:** 1719807982.

**Fecha:** Loja, Febrero del 2015

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

Yo Billy Antonio Moncayo Flores, declaro ser autor de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE CANCHAS SINTÉTICAS DE FUTBOL, PARA EL CANTÓN ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA”**, como requisito para optar al grado de Ingeniero Comercial, 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 de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información 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 04 días del mes de febrero del dos mil quince firma el autor.

**Firma:** .....



**Autor:** Billy Antonio Moncayo Flores

**Cédula:** 1719807982

**Dirección:** Zapotillo, Barrio Las Colinas Calles: Teniente Maximiliano Flores y La Quebrada

**Correo electrónico:** bilito0221@hotmail.com

**Celular:** 0967603303

**DATOS COMPLEMENTARIOS:**

**Director de Tesis:** Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

**Tribunal de Grado:**

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.	PRESIDENTE
Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.	VOCAL
Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.	VOCAL

## **AGRADECIMIENTO**

A mí querida y respetada Universidad Nacional de Loja, especialmente a la Modalidad de Estudios a Distancia, que me abrió sus puertas y me dio la oportunidad de educarme y convertirme en un profesional.

A todos mis maestros que con su experiencia profesional me supieron impartir correctamente sus sabios conocimientos; y de manera muy especial mi sincero agradecimiento al Ing. Carlos Rodríguez, Director de Tesis, por su acertada asesoría y orientación en la realización de este trabajo.

**El Autor.**

## DEDICATORIA

Este trabajo de tesis de grado está dedicado a **DIOS**, por darme la vida a través de mis queridos **PADRES**, en especial a ti **MADRE MIA**, que gracias a tu apoyo incondicional me brindaste una nueva oportunidad para seguir estudiando, con tu cariño y ejemplo has hecho de mí una persona con valores para poder desenvolverme como: **ESPOSO Y PADRE**.

A mi **ESPOSA**, que ha estado a mi lado dándome cariño y confianza para seguir adelante y no desmayar en este arduo camino y así poder cumplir otra etapa en mi vida.

A mi **HIJOS, BILLY MATIAS Y MARIA ALEJANDRA** que son el motivo y la razón que me ha llevado a seguir superándome día a día, para alcanzar mis más apreciados ideales de superación, ellos fueron quienes en los momentos más difíciles me dieron su amor, me regalaran una sonrisa y un abrazo lo cual me motivo a poder superar todos los obstáculos.

A mis **HERMANOS, CRISTIAN** quien con su ejemplo me mostro siempre el camino a seguir, y a ti también **MARIA JOSE**, hija mía, que me diste la fuerza para superarme y pensar en que siempre voy a estar allí para cuidarte y protegerte.

Con todo esto quiero dejar en claro que todos son muy importantes en mi vida, pilares fundamentales que ayudaron a superarme, y demostrar que con perseverancia todo es posible.

*Billy Antonio Moncayo Flores.*

**a. TITULO.**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE  
CANCHAS SINTÉTICAS DE FUTBOL, PARA EL CANTÓN ZAPOTILLO,  
PROVINCIA DE LOJA”**

## **b. RESUMEN.**

El deporte es una actividad que el ser humano realiza principalmente con objetivos recreativos, es básicamente una actividad física que hace entrar al cuerpo en funcionamiento y que lo saca de su estado de reposo frente al cual se encuentra normalmente. La importancia del deporte es que permite que la persona ejercite su organismo para mantenerlo en un buen nivel físico así como también le permite relajarse, distenderse, despreocuparse de la rutina, liberar tensión y, además, divertirse.

Bajo este contexto surge la necesidad de cumplir en la presente investigación con el objetivo general que es el de la establecer la factibilidad para la implementación de canchas sintéticas de futbol, para el cantón Zapotillo, provincia de Loja; con el fin de cubrir la necesidad y preferencia de la población local existente que demandan a toda costa de este tipo de servicios como parte de las exigencias de un mercado cambiante en donde el cliente se constituye en un ente importante para el desarrollo de las unidades económicas y productivas.

El presente estudio, detalla cada uno de los lineamientos técnicos y metodológicos para la estructuración misma del proyecto y que se concretizan en los siguientes aspectos:

En la **parte de la Metodología**; se describe brevemente los métodos y técnicas de investigación como son el método analítico, inductivo y



deductivo; así como también la observación directa, la encuesta y la entrevista; en este apartado se presentan las particularidades en cuanto al desarrollo del proyecto en mención, considerando para ello y como parte del estudio a la población existente en el Cantón Zapotillo a los cuales se les aplico 380 encuestas.

El **Estudio de mercado**, se detalla la información obtenida de la población en estudio mediante la utilización de fuentes de datos primarios; los mismos que se describen en los respectivos cuadros y gráficos estadísticos con su respectivo análisis que permitió conocer las preferencias del consumidor y las características del mercado en cuanto a oferta y demanda, obteniéndose una demanda insatisfecha para el primer año de 35.738 servicios anuales.

El **Estudio Técnico** permitió determinar el Tamaño y Localización de la Planta y en donde se ha establecido la capacidad instalada de 2.920 servicios anuales, que significa el 8.18% de atención al mercado; el lugar para el funcionamiento de la cancha sintéticas de futbol y se lo instalará en el centro de la ciudad por contar con un local con todos los servicios básicos y la posibilidad de parqueadero.

En la Ingeniería del Proyecto se han establecido los sistemas y procesos adecuados para la prestación del servicio, los diseños estructurales de la planta y el establecimiento de los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para el funcionamiento de la misma.

El **estudio financiero** indica que se requiere una inversión de \$59.933 de los cuales el 40% será financiado con un crédito por la cantidad de 20.000,00 el resto se lo hará con capital propio de los socios de la empresa por la cantidad de 39.933,95.

Se ha establecido la estructura técnico – administrativa para el manejo y funcionamiento administrativo de la empresa en donde existe una nómina de 5 personas entre directivos y empleados.

En cuanto a la evaluación financiera del proyecto se tiene: Un Valor Actual Neto con valores positivos de \$20.958,82; en la relación Beneficio – Costo se tiene un valor de \$1,84, señalando que por cada dólar invertido se obtendrá una rentabilidad de 84 centavos. La TIR da un porcentaje del 18.83%. La recuperación del capital se lo hará en aproximadamente 4 año 10 meses y 16 días. Para el Análisis de Sensibilidad incrementando los costos en un 40.74% y reduciendo los ingresos en un 22.33% se tienen valores menores a 1; Lo que significa que pese a estos cambios el proyecto no es sensible y puede resistir dichos cambios. Por lo antes emitido se puede concluir que el proyecto es rentable y por consiguiente es factible su ejecución.

Finalmente se presentan las Conclusiones y Recomendaciones a que se ha llegado, con diversos criterios respecto del proyecto mismo, las cuales se dejan planteadas con las debidas sustentaciones que ello amerita; no sin antes recomendar a estudiantes, profesionales y personas interesadas el

análisis e interés por este tipo de proyectos muy importantes para el desarrollo socioeconómico del Cantón Zapotillo.

**ABSTRACT.**

Sport is an activity that man performs primarily for recreational purposes, is basically a physical activity that enter the body running and removes it from its resting state against which it is normally found. The importance of sport is that it allows the person to exercise your body to keep it in a good physical level as well as allowing you to relax, unwind, worry routine, release tension and also have fun.

In this context arises the need to meet in this investigation with the general objective is to establish the feasibility of the implementation of synthetic soccer fields, for the canton Zapotillo province of Loja; in order to meet the needs and preferences of existing local population demanding at all costs of such services as part of the requirements of a changing market where the customer is an important body for the development of economic units and productive.

This study details each of the technical and methodological guidelines for structuring the project itself, which entails the following: Part of the Methodology; methods and research techniques such as analytical, inductive and deductive method is briefly described; as well as direct observation, survey and interview; in this section are presented the particularities in the development of the project in question, taking into consideration as part of the study to the existing population in the Zapotillo Canton to which we applied 380 surveys.

The Market, the information obtained from the study population using primary data sources are detailed; the same as described in the respective statistical tables and charts with their analysis yielded information on consumer preferences and market characteristics in terms of supply and demand, resulting in unmet demand for the first year of 35.738 annual services. The technical study allowed us to determine the size and location of the plant and where it has established the installed capacity of 2,920 annual service, which means 8.18% attention to the market; the place for the operation of the synthetic soccer field and install it in the center of the city by having a local with all basic services and the possibility of parking.

In Engineering Project have established systems and processes to the service, the structural designs of the plant and the establishment of human, material and financial resources needed to operate it.

The financial study indicates that an investment of \$ 59,933 of which 40% will be financed by a loan in the amount of 20.000,00 the rest is done with equity partner company in the amount of 39,933.95 is required.

Has established the technical structure - for handling administrative and administrative operation of the company where there is a list of 5 people including managers and employees.

As for the financial evaluation of the project is: A Net Present Value with positive values of \$ 20,958.82; in relation Benefit - Cost has a value of \$ 1.84,

indicating that for every dollar invested a profit of 84 cents will be obtained. The TIR gives a percentage of 18.83%. Capital recovery will be approximately 4 year 10 months and 16 days. Sensitivity Analysis for increasing costs by 40.74% and reducing revenue by 22.33% will have less than 1 values; Which means that despite these changes the project is not sensitive and can withstand such changes. It issued before we can conclude that the project is profitable and therefore its implementation is feasible.

Finally the conclusions and recommendations that have been reached, with different approaches to the project itself are presented, which let you raised with proper underpinnings that it deserves; not before recommending to students, professionals and stakeholders analysis and interest in this type of very important for socio-economic development projects Zapotillo Canton.

### **c. INTRODUCCION.**

La inversión privada en la provincia de Loja es mínima, más aun en el caso del cantón Zapotillo, por ello se hace necesario aprovechar los recursos y ver los ámbitos más idóneos para invertir y generar empresa y de esta forma contribuir con el desarrollo de la región y del país.

La inversión privada tiene muchísimos ámbitos, que son como respuesta a las necesidades de una comunidad o región, en el ámbito deportivo, ha crecido mucho la demanda por la práctica del fútbol, pero no existen los espacios suficientes para la práctica de esta disciplina, lo que se constituye en una oportunidad de inversión en el cantón Zapotillo. En la mayor parte de la provincia de Loja, existe un incremento notable del negocio de las canchas sintéticas, pero no se da el mismo caso en el cantón Zapotillo, lo que no contribuye al desarrollo deportivo, social, etc, de la juventud de Zapotillo, como consecuencia los jóvenes no cuentan con esta opción deportiva para ocupar sanamente su tiempo.

Partiendo de la necesidad de crear un sistema de servicio personalizado que permita a los clientes obtener un servicio de canchas sintéticas para practicar el deporte del fútbol, se ha propuesto la creación de una empresa de estas características que cumpla con todos los requerimientos que la sociedad actual exige con calidez y oportunidad en la prestación de los servicios, es por esta razón que se tiene la necesidad de realizar un Proyecto de

Factibilidad para la Implementación de Canchas Sintéticas de Fútbol, para el Cantón Zapotillo de la Provincia de Loja.

Para demostrar la factibilidad fue necesario cumplir con los siguientes objetivos específicos: 1) Elaborar un Estudio de Mercado para determinar la Demanda Insatisfecha y las principales preferencias del mercado hacia el producto. 2) Realizar un Estudio Técnico que determine el Tamaño, la Localización y la Ingeniería del proyecto. 3) Definir un Estudio Administrativo que contenga la estructura legal, y la organización de la empresa. 4) Efectuar un estudio Económico que defina el financiamiento, los costos, los gastos, los presupuestos y los ingresos; y, 5) Desarrollar una evaluación Financiera al proyecto a través del VAN, la TIR, el PER, la Relación Beneficio-Costo y los Análisis de Sensibilidad

La tesis se encuentra estructurada de la siguiente manera:

Revisión de literatura, relacionada con el sistema funcional de la cancha sintética, los procesos de promoción y venta de sus servicios; así mismo, se hizo una descripción teórica de lo que es la estructura y puesta en marcha de un proyecto de factibilidad con sus diferentes particularidades.

Seguidamente se estableció el proceso metodológico para la realización de la tesis y en el cual se determinaron los métodos y las técnicas de investigación tomando como base al método científico y en el que participo como parte de la población en estudio por un lado la población del Cantón Zapotillo.



A continuación, se presentan los resultados de la investigación que consiste en la presentación y tabulación de los datos estadísticos proporcionados por las fuentes de datos primarios y que en el presente caso lo constituyen las encuestas que se aplicó a la población en estudio.

Luego viene la discusión de los resultados en el que se hace constar cada una de las partes del proyecto de factibilidad. Primeramente con el estudio de mercado, en el que se determina la demanda insatisfecha y que posibilita la continuación del proyecto. En el estudio técnico; se detallan los aspectos técnicos y de ingeniería tanto para la instalación, capacidad instalada y utilizada para el funcionamiento de la planta, debiendo destacar la ubicación adecuada y el montaje e instalaciones con equipos de punta. Luego se determina el presupuesto de operación en el que se detallan cada uno de los rubros que incursionaran en la puesta en marcha del proyecto, cuyo financiamiento se hará con capital de los accionistas y con préstamo a nivel de microcrédito. Por otro lado se analizan cada uno de los indicadores de evaluación financiera que permiten determinar la rentabilidad o factibilidad del proyecto y entre los que se destacan; el Valor Actual Neto que es positivo; luego la tasa interna de retorno que es de 28,60 mayor que la tasa de descuento del capital; la relación Beneficio – Costo en el que por cada dólar invertido se obtendrá 51 centavos más y el análisis de sensibilidad tanto reduciendo los ingresos como al aumentar los costos se determinó que el valor es menor a uno y por consiguiente por este y por los demás indicadores se determina que el proyecto es factible su implementación.

#### **d. REVISION DE LITERATURA.**

#### **MARCO REFERENCIAL.**

#### **DEPORTE.**

Se denomina deporte a la actividad física pautada conforme a reglas y que se practica con finalidad recreativa, profesional o como medio de mejoramiento de la salud. El deporte descrito bajo estas circunstancias tiene un amplio historial dentro de la historia humana. Con el paso del tiempo ha sufrido variaciones menores, creándose nuevas formas de deporte y dejándose de lado otras.

*“DEPORTE es aquella competición organizada que va desde el gran espectáculo hasta la competición de nivel modesto; también es cada tipo de actividad física realizada con el deseo de compararse, de superar a otros o a sí mismos, o realizada en general con aspectos de expresión, lúdicos, gratificadores, a pesar del esfuerzo”.<sup>1</sup>*

#### **LAS CANCHAS SINTETICAS.**

Cada día las canchas de fútbol de césped artificial son más demandadas por los amantes de fútbol.

“Ya sea que este tipo de canchas les permite sentirse como si estuvieran jugando en una cancha profesional, porque estén cansados de jugar en

---

<sup>1</sup> Cagigal José María, Ponencia en Italia, 1985

canchas de loza, o simplemente por una cuestión de novedad, lo cierto es que cada vez más personas deciden rentar ese tipo de canchas para jugar sus partidos de fútbol no profesional.”<sup>2</sup>

Por otro lado, este tipo de canchas, a diferencia de las canchas de césped natural, son mucho más resistentes, pueden ser utilizadas continuamente sin necesidad de tener que suspender su uso por mucho tiempo, y requieren de un mantenimiento sencillo, rápido y de bajo costo.

### **Grafico Nro. 1**



FUENTE: [www.sinteticoshascal.com](http://www.sinteticoshascal.com)

En primer lugar es necesario buscar un buen lugar donde implementar la cancha, el cual debe estar ubicado estratégicamente, por ejemplo, una buena ubicación podría ser cerca de centros empresariales, de modo que la mayoría de los clientes sean trabajadores de empresas cercanas.

---

<sup>2</sup>[crecenegocios.com/alquiler-de-cancha-de-cesped-artificial-como-idea-de-negocio](http://crecenegocios.com/alquiler-de-cancha-de-cesped-artificial-como-idea-de-negocio)

El comprar o rentar un terreno o local para implementar la cancha podría significar un alto costo, por lo que una alternativa podría ser rentarle las instalaciones a un tercero o, en todo caso, llegar a algún tipo de acuerdo con éste.

“En cuanto a los costos, gran parte de la inversión estaría conformada por el césped sintético.”<sup>3</sup>

### Grafico Nro. 2



FUENTE: [www.sinteticoshascal.com](http://www.sinteticoshascal.com)

Otros costos de inversión podrían estar conformados por reflectores, áreas de recreación, servicios higiénicos, camerinos, etc., aunque todo ello dependerá del tamaño del proyecto.

Para hacer de este negocio rentable es necesario aprovechar la cancha al máximo de modo que no haya tiempos muertos; por ejemplo, en las mañanas que no suele haber tanta demanda, se podría aprovechar la cancha para brindar clases de fútbol para niños.

---

<sup>3</sup> [crecenegocios.com/alquiler-de-cancha-de-cesped-artificial-como-idea-de-negocio](http://crecenegocios.com/alquiler-de-cancha-de-cesped-artificial-como-idea-de-negocio)

Para obtener otros ingresos además de la renta de la cancha, se podría ofrecer servicios adicionales, por ejemplo, clases de fútbol, alquiler de uniformes (camisetas, shorts y/o zapatillas), cafetería, gimnasio, etc.

Asimismo, se podría organizar torneos o campeonatos de fútbol y, por ejemplo, obtener ingresos por concepto de entradas, venta de alimentos, o por la publicidad que puedas obtener.

Finalmente, en cuanto al marketing, se podría repartir volantes, ofrecer promociones de ventas tales como descuentos u horas gratis, crear una página web y hacer publicidad vía internet, y organizar torneos o campeonatos de fútbol entre los clientes.

## **MARCO CONCEPTUAL.**

### **PROYECTO.**

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

De esta forma, 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, agricultura, vestido, deportes, etc.”<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: *"Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico"* en Contribuciones a la Economía, marzo 2009.

“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.”<sup>5</sup>

### **FACTIBILIDAD.**

“Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto”.<sup>6</sup>

Análisis comprensivo que sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión y si se procede su estudio, desarrollo o implementación.

“Los estudios de factibilidad tienen como objetivo el conocer la viabilidad de implementar un proyecto de inversión, definiendo al mismo tiempo los principales elementos del proyecto. Para llevar a cabo un estudio de Factibilidad proyecto de inversión se requiere, por lo menos, según la

---

<sup>5</sup> BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, México 2007.

<sup>6</sup> [www.alegsa.com.ar](http://www.alegsa.com.ar)

metodología y la práctica vigentes, de la realización de tres estudios: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Económico-Financiero.”<sup>7</sup>

### **IMPORTANCIA.**

“Los estudios de factibilidad tienen como objetivo el conocer la viabilidad de implementar un proyecto de inversión, definiendo al mismo tiempo los principales elementos del proyecto.”<sup>8</sup>

### **Componentes del Estudio de Factibilidad.**

Los componentes de este estudio profundizan la investigación por medio de cuatro análisis, los cuales son la base en la cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Administrativo, Estudio Financiero y Evaluación Económica.

### **ESTUDIO DE MERCADO.**

Tiene como finalidad determinar si existe o no una demanda que justifique la puesta en marcha de un proyecto de inversión. Resultados proyecciones para: Asegurar inversionistas, basándose en un mercado potencial que hace factible la venta para recuperar el capital y tener flujo de caja. <sup>9</sup>

---

<sup>7</sup>Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011

<sup>8</sup> Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: “*Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico*” en Contribuciones a la Economía, marzo 2009.

<sup>9</sup>Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011

Randall, define el estudio de mercado de la siguiente manera: "La recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing"<sup>10</sup>

## **COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.**

Un mercado se confluyen productores y consumidores para realizar intercambios de compra venta.

“Para conocer el comportamiento de mercado, es preciso reconocer todos y cada uno de los agentes que, con su actuación tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomarán al definir las estrategias comerciales.”<sup>11</sup>

Para realizar el presente estudio se determinará cinco tipos de mercado:

- ❖ Mercado proveedor ( quienes nos abastecen)
- ❖ Mercado distribuidor (intermediarios)
- ❖ Mercado consumidor (los clientes)
- ❖ Mercado competidor (la competencia)
- ❖ Mercado externo (fuentes externas de abastecimiento)

---

<sup>10</sup> [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)

<sup>11</sup> Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2009.



Los aspectos que se deben analizar en el Estudio de Mercado son: El consumidor del mercado y del proyecto, actuales y proyectados. La tasa de demanda del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas. La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas. El producto del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas. Comercialización del producto y del proyecto<sup>12</sup>

### **Mercado.**

“Es el conjunto de compradores reales y potenciales que tienen una determinada necesidad y/o deseo, dinero para satisfacerlo y voluntad para hacerlo, los cuales constituyen la demanda, y vendedores que ofrecen un determinado producto para satisfacer las necesidades y/o deseos de los compradores mediante procesos de intercambio, los cuales constituyen la oferta. Ambos, la oferta y la demanda son las principales fuerzas que mueven el mercado.”<sup>13</sup>

### **ANÁLISIS DE LA DEMANDA (clientes)**

**Definición.-** La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio a una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir.

---

<sup>12</sup> Randall Geoffrey, «Principios de Marketing», Segunda Edición, Segunda edición, Thomson Editores Sapin, 2003, Pág. 120

<sup>13</sup> Talaya, Esteban y Otros “Principios de Marketing” Tercera Edición 2008 pág. 180

“Conocer la demanda es uno de los requisitos de un estudio de mercado, pues se debe saber cuántos compradores están dispuestos a adquirir los bienes y servicios y a qué precio”.<sup>14</sup>

Para realizar el análisis de la demanda se debe tomar en cuenta:

- Los tipos de consumidores.
- Segmentarlos por actividad, edad, sexo, ubicación geográfica, ingresos.
- Conocer los gustos y preferencias.

### **DEMANDA POTENCIAL.**

Se constituye por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto la totalidad del mercado. Ejemplo: Consumo de cereales.

### **DEMANDA REAL.**

Se denomina demanda real a la demanda verdaderamente ejercida en los mercados. En sí, la demanda real es el número absoluto de familias que están dispuestas a adquirir el producto.

---

<sup>14</sup> Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011

## **DEMANDA EFECTIVA**

“Es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad. Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado. Debe ser cuantificada en unidades físicas.”<sup>15</sup>

### **Oferta Distribución.**

Comportamiento actual Importaciones Condiciones de ofertas futuras Señala dónde se encuentran localizados, las principales características de la competencia, indicando mecanismos que se utilizan para lograr la satisfacción del cliente, productos que ofrecen, cantidad de productos que venden anual, mensual o diariamente, mercado que abarcan, precios que ofertan. Indica los factores que influyen en el comportamiento de la oferta, por ejemplo: si es estacional, políticas de venta de la competencia, etc. Considera los volúmenes y características de las importaciones y su impacto en la oferta. Menciona los factores que limitan o favorecen el aumento o disminución de la oferta en el mercado.

---

<sup>15</sup>Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.

**Producto.**

“Un producto es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. El producto es parte de la mezcla de marketing de la empresa, junto al precio, distribución y promoción.”<sup>16</sup>

**Comercialización.**

“Es el conjunto de actividades relacionadas con la transferencia de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final, existiendo canales de comercialización que utilizará la empresa, para vender el producto y los mecanismos de promoción a utilizar. Así mismo deben existir políticas de comercialización que guiarán las negociaciones.”<sup>17</sup>

**ESTUDIO TÉCNICO.**

“El estudio técnico se basa en un análisis de la función de producción, que indica cómo combinar los insumos y recursos utilizados por el proyecto para que se cumpla el objetivo previsto de manera efectiva y eficiente.”<sup>18</sup>

El objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el bien que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. A partir del mismo se

---

<sup>16</sup>Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 43.

<sup>17</sup>Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 43.

<sup>18</sup>Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.

determinarán los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero. Este incluye: tamaño del proyecto, localización.

### **Tamaño.**

Es la relación de la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año.

Para determinar el tamaño de la planta se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar, el abastecimiento de materia prima, la tecnología disponible, la necesidad de mano de obra etc.

### **Capacidad Instalada.**

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

### **Capacidad Utilizada.**

“Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que

se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyectos nuevos está normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa esta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.”<sup>19</sup>

### **Procesos y Tecnologías.**

Son las tecnologías existentes y disponibles para los procesos productivos.

Descripción del Proceso Productivo: Describir todas las etapas que conforman el proceso productivo de cada uno de los productos.

Maquinaria, Equipos y Herramientas existentes: Son las maquinarias y equipos necesarios para llevar a cabo los objetivos del proyecto.

Descripción de las Instalaciones Necesarias: Se describen los requerimientos del terreno, descripción de la infraestructura y construcción indicando características, valor, tamaño y ubicación

Distribución Física: Se indica la distribución física de maquinarias y equipos dentro de la empresa

Requerimiento de Personal y Costo: La mano de obra requerida para lograr los objetivos del proyecto, son de cantidad, calificación, modalidad de contratación, sueldo, beneficios.

---

<sup>19</sup> **Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez:** *"Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico"* en Contribuciones a la Economía, marzo 2009

Organización: indicar la Estructura Organizativa de la Empresa, es decir en lo que se refiere a los recursos humanos disponibles para administrar el proyecto

**INGENIERÍA DEL PROYECTO:** “Dentro de un proyecto el estudio de ingeniería puede representar desde una parte relativamente pequeña en el total, hasta la más relevante. Puede estudiar al producto, su proceso, sus insumos y las instalaciones.”<sup>20</sup>

**Proceso de producción.-** El proceso de producción es la secuencia de operaciones, movimientos, almacenamientos e inspecciones, por medio de la cual las materias primas se convierten en un producto terminado.

**Estudio de producto.-** Se tratará de conocer sus características y especificaciones, sus usos, los productos sustitutos, el embalaje, la presentación, las normas de calidad, etc.

**Estudio del proceso.-** Se tratará de conocer ensayos preliminares, el proceso productivo, la selección del proceso, descripción del proceso, disponibilidad de tecnología, subproductos y su utilización y los residuos, desperdicios, su eliminación.

**Estudio de los insumos.-** Se tratará de conocer a las materias primas principales, materiales indirectos, mano de obra, suministros.

---

<sup>20</sup> **Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez:** "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2009

**Estudio de las instalaciones.-** Se tratará de conocer la maquinaria y equipo, las instalaciones principales y auxiliares, la distribución de planta y edificio, la flexibilidad de la instalación, los diseños básicos y el montaje y cronogramas.

**Diagrama de flujo.-** Este método es similar al diagrama de bloques, se explica el proceso de una forma más detallada y con más información e indicando la simbología de la actividad realizada. Representa además gráficamente la secuencia de las diferentes etapas o procesos de fabricación, los productos de entrada o salida de cada operación.

**Diagrama de proceso.-** Son aquellos que localizan y eliminan deficiencias al mismo tiempo analizan todo el proceso. Entre las acciones más comunes tenemos la operación, transporte, inspección, demora, almacenamiento.

**Distribución de la planta.-** Aprovecha al máximo el espacio físico que se dispone, para que los servicios sean más eficaces, proporcionando la mayor comodidad a los empleados y al público, a más de garantizar la supervisión y seguridad de la planta.

**Diseño de la planta.-** Se refiere a la forma como estará definida la estructura física del edificio tomando en cuenta futuras ampliaciones.



## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO.**

“Este estudio muestra los elementos administrativos tales como planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de metas empresariales. Finalmente se muestra el aspecto legal, fiscal, laboral y ecológico que debe tomar en cuenta toda organización para iniciar sus operaciones.”<sup>21</sup>

Un buen estudio administrativo es de gran importancia, ya que es común que un proyecto fracase por problemas administrativos, así estén dadas todas las demás condiciones para su éxito. La empresa debe partir de una constitución legal que cumpla con todos los reglamentos de ley. Se establece la organización administrativa como organigramas, manual de funciones entre otros.

Da a conocer como se encuentra conformada la empresa en su área administrativa y los niveles jerárquicos que representan en la organización, además describe el papel que desempeña cada uno, como también se conoce el tipo de sociedad o compañía.

---

<sup>21</sup>Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011

## **ORGANIZACIÓN LEGAL.**

Se refiere a la parte jurídica de la compañía que puede ser Sociedad Anónima, Limitada, Mixta, Comandita simple y Comandita por Acciones.

## **ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.**

La organización se refiere al establecimiento preciso de los centros de autoridad y rangos correspondientes de responsabilidad.

Es necesario diseñar una estructura administrativa a través del componente administrativo de la organización, el cual debe integrar 3 componentes básicos.

- a. Unidades organizativas
- b. Recursos humanos técnicos y financieros
- c. Los planes de trabajo

## **Niveles Administrativos.**

- 1) Nivel Legislativo – Directivo
- 2) Nivel Ejecutivo
- 3) Nivel Asesor
- 4) Nivel operativo

5) Nivel auxiliar o de Apoyo

6) Nivel descentralizado

### **Manual de funciones.**

El Manual de Funciones constituye una fuente de información que revela las tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa, encaminados a la consecución de los objetivos planteados por la organización.

“El manual de funciones es un documento que detalla las funciones a cumplir por cada uno de los cargos existentes. El manual de funciones siempre debe estar actualizado y debe socializarse en todos los empleados de la empresa a fin de que sea un instrumento que apoye a mejorar la organización interna.”<sup>22</sup>

### **Organigramas.**

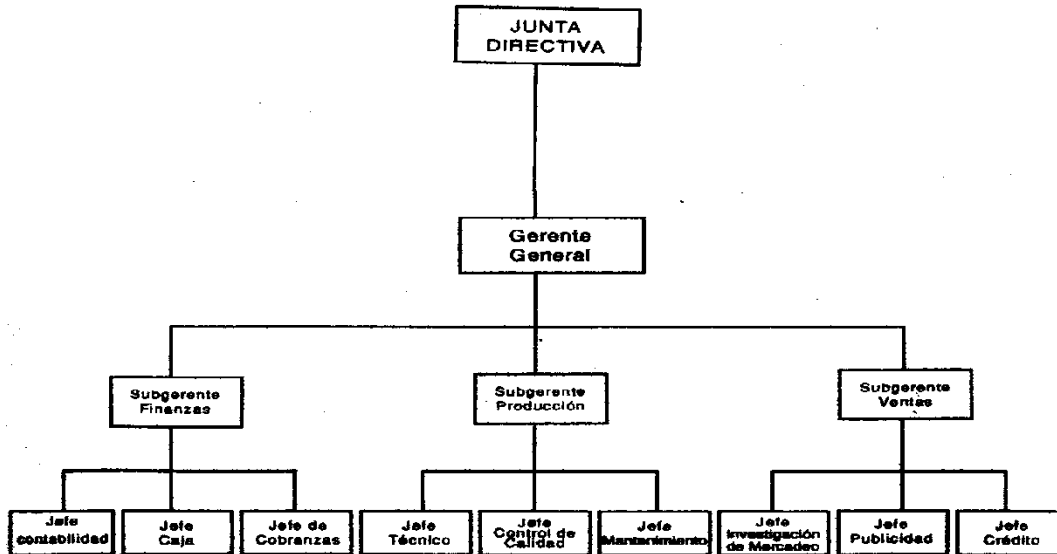
Un organigrama es la gráfica que muestra la estructura orgánica interna de la organización formal de una empresa.

Existen dos tipos de organigramas, estructural y funcional.

---

<sup>22</sup> Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.

## EJEMPLO DE ORGANIGRAMAS:



## ESTUDIO FINANCIERO.

Constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión.<sup>23</sup>

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del

<sup>23</sup>Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2009.

proyecto y evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.

### **Sistematización Financiera.**

Consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos. Debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos, que siendo necesarios para la evaluación, debe suministrar el propio estudio financiero.

### **Inversión Fija.**

Comprende todos los activos fijos o tangibles (que se pueden tocar) y diferidos o intangibles (que no se pueden tocar) necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo. Puede ver plan de manufactura, en el estudio técnico.

### **Capital de Trabajo.**

“Desde el punto de vista contable, es la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante.”<sup>24</sup>

Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional (distinto a la inversión en activo fijo y diferido) con el que se cuenta para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera

---

<sup>24</sup> Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.

producción antes de recibir ingresos; entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, otorgar crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa.

### **Aportaciones de los socios.**

Las aportaciones de los socios pueden ser en efectivo o en especie; en este último caso si la aportación es un terreno o edificio, se le emiten las acciones por el valor del activo que está aportando a la sociedad.

“Los socios pueden ser socios activos en el negocio; otros, conocidos como socios pasivos, invierten dinero y poseen una parte de la empresa, pero no ayudan a mejorarla en sus operaciones diarias.”<sup>25</sup>

### **Financiamiento Externo:**

Una empresa está financiada cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudara a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión.

---

<sup>25</sup> Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.

### **Proyección Financiera.**

El objetivo de las proyecciones financieras es que el empresario visualice desde el principio hacia dónde conduce todos los esfuerzos que realiza en el negocio, además de elaborar información que pueda servir para la toma de decisiones.

### **Proyección de gastos.**

“Una proyección de gastos se refiere a las salidas de dinero que se harán por el uso de materiales, mano de obra y otros que tengan relación con la producción de un bien. La proyección de los gastos de operación está relacionada con el plan de producción, ya que va a depender directamente de la cantidad de materia prima, mano de obra y servicios básicos que se necesaries en la elaboración de los productos.”<sup>26</sup>

### **Elementos de Proyección de Gastos.**

**Mano de Obra:** Es el recurso humano necesario para la elaboración de los productos o ventas.

**Materiales:** Son los elementos necesarios para conformar el producto.

**Servicios:** Son aquellos como energía, transporte, alquiler de local, agua, etc.

---

<sup>26</sup>**Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez:** *"Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico"* en Contribuciones a la Economía, marzo 2009

**Depreciación y Amortización:** El término “depreciación” tiene exactamente la misma connotación que “amortización”, pero el primero solo se aplica al activo fijo, ya que con el uso, estos bienes valen menos; es decir, se deprecian; en cambio, la amortización solo se aplica a los activos diferidos o intangible, ya que por ejemplo, si se ha comprado una marca comercial, ésta, con el uso del tiempo, no baja de precio o se deprecia, por lo que el termino amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar esa inversión.

### **Proyecciones de Ingresos.**

“La misma forma como se hacen proyecciones de los gastos, también se debe hacer proyecciones de los ingresos, o sea, los recursos que recibirá el negocio por la venta de un bien o servicio, ya sea a contado o a crédito. Las proyecciones de los ingresos se hacen basándose en las ventas que se tendrán y el precio al que se venderá el producto o servicio. Se comienza con el año 0 (cero), el cual es el año base, donde se hace la inversión. Las ventas del año cero son las que se conocen a través de la investigación de mercado.”<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup>Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: *"Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico"* en Contribuciones a la Economía, marzo 2009 en <http://www.eumed.net/ce/2009a>



**Costos Variables o directos.**

Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa. Son aquellos cuya magnitud fluctúa en razón directa o casi directamente proporcional a los cambios registrados en los volúmenes de producción o venta, por ejemplo: la materia prima directa, la mano de obra directa cuando se paga destajo, impuestos sobre ingresos, comisiones sobre ventas.

“Costos fijos o periódicos: Son aquellos que en su magnitud permanecen constantes o casi constantes, independientemente de las fluctuaciones en los volúmenes de producción y/o venta. Ejemplos: depreciaciones (método en línea recta), primas de seguros sobre las propiedades, rentas de locales, honorarios por servicios, etc.”<sup>28</sup>

**Características de los costos variables o directos.**

- No existe costo variable si no hay producción de artículos o servicios.
- La cantidad de costo variable tenderá a ser proporcional a la cantidad de producción.
- El costo variable no está en función del tiempo. El simple transcurso del tiempo no significa que se incurra en un costo variable.

---

<sup>28</sup>C.P. A Jaime A. Acosta Altamirano. “Apuntes de Contabilidad de Costos I”

### **Características de los costos fijos.**

- Tienen a permanecer igual en total dentro de ciertos márgenes de capacidad, sin que importe el volumen de producción lograda de artículos o servicios.
- Están en función del tiempo.
- La cantidad de un costo fijo no cambia básicamente sin un cambio significativo y permanente en la potencia de la empresa, ya sea para producir artículos o para prestar servicios.
- Estos costos son necesarios para mantener la estructura de la empresa.

### **Los Costos estimados.**

Representan únicamente una *tentativa en la anticipación de los costos* reales y están sujetos a rectificaciones a medida que se comparan con los mismos.

### **Presupuesto.**

“El presupuesto es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado. También dice que el presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración

de la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos.”<sup>29</sup>

### **Punto de Equilibrio.**

“Es un concepto de las **finanzas** que hace referencia al **nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos**. Esto supone que la **empresa**, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana **dinero**, pero tampoco pierde).”<sup>30</sup>

### **Evaluación Económica.**

La evaluación económica de proyectos de cooperación tiene por objetivo identificar las ventajas y desventajas asociadas a la inversión en un proyecto antes de la implementación del mismo. La evaluación económica es un método de análisis útil para adoptar decisiones de diferentes alternativas. Análisis comparativo de las acciones alternativas tanto en términos de costes como de beneficios”<sup>31</sup>

### **Valor Actual Neto (VAN).**

“El Valor Neto Actualizado o Valor Actual Neto (VAN) de un proyecto mide en dinero corriente el grado de mayor riqueza que tendrá el inversionista en el futuro si emprende el proyecto. Se define como el valor actualizado del flujo

---

<sup>29</sup> Según Jorge Burbano (1995).

<sup>30</sup><http://definicion.de/punto-de-equilibrio/#ixzz2EtXwm7RL>

<sup>31</sup>George W. Torrance (1991): Métodos para la evaluación económica de los programas de atención de la salud. Ed. Díaz de Santos, Madrid.

de ingresos netos obtenidos durante la vida útil económica del proyecto a partir de la determinación por año de las entradas y salidas de divisas en efectivo, desde que se incurre en el primer gasto de inversión durante el proceso inversionista hasta que concluyen los años de operación o funcionamiento de la inversión.”<sup>32</sup>

El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado (costo de oportunidad). El VAN constituirá una herramienta fundamental para la evaluación del proyecto y está representado por la siguiente fórmula (Amat, O, 2008, p.12)

$Y_t$  = Flujo de ingresos del proyecto

$E_t$  = Flujo de los egresos.

$N$  = Es el número de períodos considerado.

El valor  $Y_t - E_t$  = Indica los flujos de caja estimados de cada período.

$i$  = Tasa de descuento

$I_0$  = Inversión del proyecto

### **Tasa Interna de Retorno o de Rendimiento (TIR).**

“La tasa interna de retorno o rendimiento (TIR) representa la rentabilidad general del proyecto y es la tasa de actualización o de descuento, a la cual el valor actual del flujo de ingresos en efectivo es igual al valor actual del flujo de egresos en efectivo. En otros términos se dice que la TIR corresponde a

---

<sup>32</sup>Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2009 en <http://www.eumed.net/ce/2009a/>

la tasa de interés que torna cero el VAN de un proyecto, anulándose la rentabilidad del mismo. De esta forma se puede conocer hasta qué nivel puede crecer la tasa de descuento y aún el proyecto sigue siendo rentable financieramente.”<sup>33</sup>

La Tasa Interna de Retorno se representa por la siguiente fórmula:

$$TIR = T_m + D_t \left( \frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

### **Plazo de Recuperación de una Inversión.**

Este indicador mide el número de años que transcurrirán desde la puesta en explotación de la inversión, para recuperar el capital invertido en el proyecto mediante las utilidades netas del mismo, considerando además la depreciación y los gastos financieros. En otros términos se dice que es el período que media entre el inicio de la explotación hasta que se obtiene el primer saldo positivo o período de tiempo de recuperación de una inversión.<sup>34</sup>

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que

---

<sup>33</sup>Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: *"Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico"* en Contribuciones a la Economía, marzo 2009 en <http://www.eumed.net/ce/2009a/>

<sup>34</sup>Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: *"Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico"* en Contribuciones a la Economía, marzo 2009.

mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

$$\text{PRC} = \frac{\text{Año anterior cubrir la inversión}}{\frac{\sum \text{Primeros flujos actualizados-Inversión}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}}$$

### **Costo-Beneficio.**

En un enfoque costo beneficio, el objetivo de la evaluación es determinar si los beneficios que se obtienen son mayores que los costos involucrados. Para ello, es necesario identificar, medir y valorar los costos y beneficios del proyecto. Flujo de Beneficios Netos: Una vez valorados los costos y beneficios del proyecto, deberá calcularse el flujo de beneficios netos, para cada periodo del horizonte de evaluación del proyecto. En aquellos proyectos donde la vida útil de la inversión se estima superior al horizonte de evaluación, deberá considerarse un valor residual.

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

### **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.**

“La vulnerabilidad de los proyectos de inversión frente a las alternativas en los precios de insumes o de otras causas de tipo económico, en periodos de

tiempo relativamente cortos obliga a los analistas considerar el riesgo como un factor más en el cálculo de la eficiencia económica.”<sup>35</sup>

La manera de hacerlo es conociendo su sensibilidad o su resistencia a este tipo de variaciones se le conoce como desfases económicas a través de un incremento o decremento de los costos o de los Ingresos en función de cómo se prevea esta variación.

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos:

- Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es sensible a esos cambios
- Cuando el coeficiente resultante es igual a uno no se ve efecto alguno
- Cuando el coeficiente resultante es menor a uno el proyecto no es sensible.

Se lo realiza para determinar la vulnerabilidad del Proyecto ante las alteraciones futuras de mayor incidencia como son los ingresos y los costos, considerando que los demás se encuentren constantes.

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

Fórmulas:

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

---

<sup>35</sup> Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2009 en <http://www.eumed.net/ce/2009a/>

Porcentaje de Variación =  $\text{Dif. TIR} / \text{TIR del Proyecto}$

Coeficiente de Sensibilidad =  $\text{Porcent. Var.} / \text{Nueva TIR}$



## e. MATERIALES Y METODOS.

### MATERIALES.

#### Recursos materiales

Se dispuso de materiales necesarios para la investigación como son:

Material Bibliográfico.
Útiles de Oficina.
Cuadernos.
Esferos.
Impresiones y copias
Anillados y empastados
Varios

#### Recursos humanos.

- Autor: Billy Antonio Moncayo Flores
- Director: Mg. Carlos Rodríguez Armijos

### METODOS.

Para la realización del presente estudio se utilizaron los siguientes métodos:

#### Método Científico.

El método científico es un método de investigación usado principalmente en la producción de conocimiento en las ciencias. Para ser llamado científico, un método de investigación debe basarse en la empírica y en la medición, sujeto

a los principios específicos de las pruebas de razonamiento. El método científico es un método o procedimiento que consiste en la observación sistemática, medición, experimentación, la formulación, análisis y modificación de las hipótesis.

Este método permitió observar, extractar, concluir y confrontar el tema, además de analizar el problema formulado, así como llegar a la meta propuesta y al cumplimiento de los objetivos planteados, y posee varios métodos auxiliares los cuales se utilizaron durante todo el proceso de investigación, y son:

### **Método Analítico.**

El Método analítico es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos.

Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver las relaciones entre las mismas.

Este método se lo utilizó para determinar los aspectos clave, es decir aquellos que se abordaron primero, los cuales poseen mayor importancia o relevancia, esto con la finalidad de verificar los puntos de mayor escala en la ejecución de la investigación que se llevó a cabo.

**Método Inductivo.**

El método inductivo o inductivismo es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se trata del método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación.

Éste método fue utilizado en la identificación y planteamiento de cada uno de los estudios como de mercado, técnico organizacional y financiero que sirvió para el análisis en de factibilidad para la creación del servicio de canchas sintéticas de futbol, hasta llegar a las conclusiones generales derivadas de dicha identificación a través de las técnicas de investigación que se aplicaron en el proyecto.

**Método Deductivo.**

Es un proceso que parte de un principio general ya conocido para inferir de él consecuencias particulares. Consistió en la determinación de las características o enunciados de la realidad particular que se investigó por derivación o consecuencia de las características o enunciados contenidos en proposiciones o leyes científicas de carácter general formuladas previamente.

En base a éste método se determinó el tamaño de la muestra, con datos generales y reales de la población a nivel local, la demanda real del producto y la demanda potencial.

### **TÉCNICAS.**

- **Observación Directa.-** Se trata de un procedimiento utilizado en todos los tiempos y lugares como una forma de adquirir conocimientos la observación es una técnica dedicada a ver y oír hechos y fenómenos que se desean estudiar, con la observación directa se estableció la localización de la empresa.
- **Técnica de la Encuesta.-** Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opciones impersonales interesan al investigador. Para ello se utilizó un listado de preguntas escritas que se entregaron a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Este listado se denomina cuestionario.

### **SEGMENTACIÓN.**

El mercado objetivo estuvo compuesto por varones entre 14 a 44 años de edad que residen en esta región, según el censo del 2010 la población es de 7.267, esto proyectado al 2013 con una tasa de crecimiento del 1.39%, da una población de 7.574, conforme lo muestra detalladamente el siguiente cuadro:

Cuadro Nro. 1

TC DEL CANTÓN	FORMULA DE PROYECCIÓN	POBLACIÓN PROYECTADA PARA EL 2013
SEGMENTOS POR EDADES	POBLACIÓN INEC	% DE HOMBRES
DE 14 A 19 AÑOS	1.235	46,56%
DE 19 A 29 AÑOS	2.906	46,56%
DE 30 A 40 AÑOS	1.916	46,56%
DE 41 A 44 AÑOS	1.517	46,56%
<b>TOTAL</b>	<b>7.574</b>	

Fuente: Municipio de Zapotillo.

Elaboración: El Autor.

## MUESTRA.

Una vez segmentada la población procedemos a calcular el tamaño de la muestra de la siguiente manera:

TAMAÑO DE LA MUESTRA =

$$\frac{N}{1+(e)^2N} \quad \text{CON UN MARGEN DE ERROR (e) DEL 5\%}$$

$$n = \frac{7.574}{1 + (5\%)^2 * 7.574}$$

$$n = \frac{7.574}{1 + (0.0025)7.574}$$

$$n = \frac{7.574}{19.936}$$

**n = 380 encuestas.**

## DISTRIBUCIÓN MUESTRAL

<b>PARROQUIA</b>	<b>% POBLACION</b>	<b>N° ENCUESTAS</b>
BOLASPAMBA	8,8%	34
CAZADEROS	9,5%	36
GARZAREAL	14,5%	55
LIMONES	11,5%	44
PALETILLAS	21,4%	81
ZAPOTILLO	34,4%	131
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>380</b>

FUENTE: INEC

ELABORACIÓN: El Autor

Se realizar la entrevista al único oferente que se encuentra en la ciudad de Zapotillo que alquila cancha sintética.

## f. RESULTADOS.

### ENCUESTA APLICADA A LOS HABITANTES DEL CANTON ZAPOTILLO.

#### Pregunta 1

¿Cuáles son los ingresos promedio?

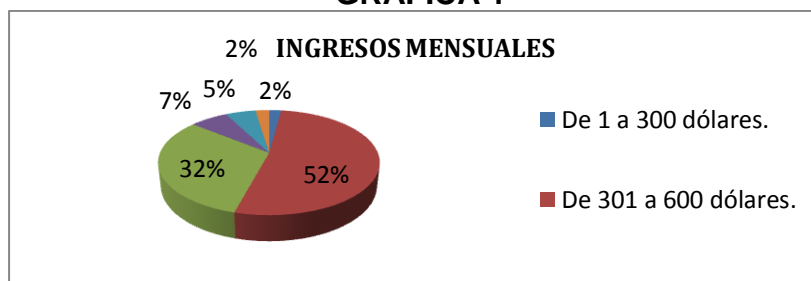
**CUADRO 1**  
**INGRESOS MENSUALES**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 300 dólares.	8	2%
De 301 a 600 dólares.	198	52%
De 601 a 900 dólares.	120	32%
De 910 a 1.200 dólares.	25	7%
De 1.201 a 1.400 dólares.	20	5%
Más de 1.400 dólares	9	2%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas a varones de 14 a 44.

ELABORACION: El autor.

**GRAFICA 1**



## ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 2% de los demandantes manifestaron que sus ingresos son de 1 a 300 dólares, el 52% de ellos que sus ingresos van de 301 a 600 dólares, el 32% que sus ingresos van de 601 a 900 dólares, el 7% de ellos manifestarnos que sus ingresos van desde 901 a 1.200 dólares, el 5% de ellos manifestaron que sus ingresos van desde 1.201 a 1.400 y el 2% de ellos manifestaron que sus ingreso son más de 1.400 dólares. Lo anteriormente indicado, permite conocer que la mayor parte de las personas encuestadas cuentan con recursos económicos, lo que indica la probabilidad de que paguen por utilizar una cancha de fútbol.

## Pregunta 2

¿Usted realiza deporte de futbol en la ciudad de zapotillo? Demanda potencial.

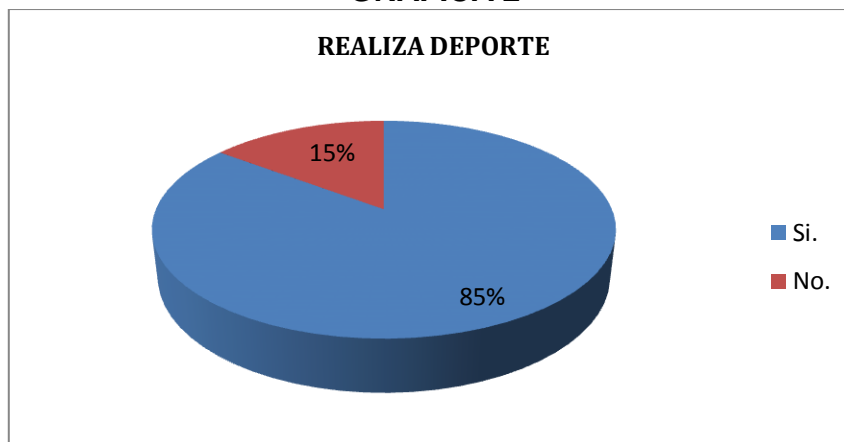
**CUADRO 2  
REALIZA DEPORTE**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí.	324	85%
No.	56	15%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas a varones de 14 a 44.

**ELABORACION:** El autor.

**GRAFICA 2**



## ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 85% de los demandantes manifestaron que si realizan deporte de futbol en la ciudad de Zapotillo, mientras que el 15% de ellos manifestaron que no, esto quiere decir que la mayoría de los habitantes varones de la ciudad de Zapotillo, si realizan el deporte del futbol en la ciudad de Zapotillo.



### Pregunta 3

¿Utiliza usted canchas sintéticas de futbol en la ciudad de zapotillo?

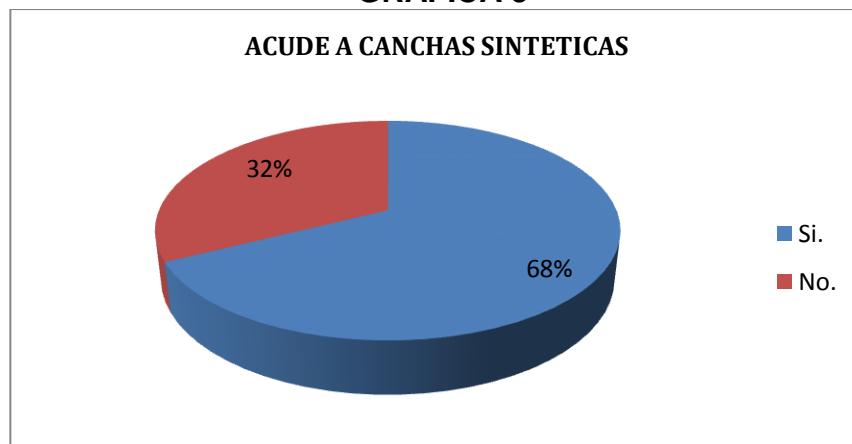
**CUADRO 3**  
**ACUDE A CANCHAS SINTETICAS**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí.	219	68%
No.	105	32%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas a varones de 14 a 44

ELABORACION: El autor.

**GRAFICA 3**



### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 68% de los demandantes manifestaron que si acuden a las canchas sintéticas a realizar su deporte favorito que es el futbol, mientras que el 32% de los demandantes encuestados manifestaron que no acuden a las canchas sintéticas, esto quiere decir que la mayoría de los encuestados si realizan su actividad deportiva que es el futbol en las canchas sintéticas en la ciudad de Zapotillo.

#### Pregunta 4

¿Cuántas veces al mes usted utiliza una cancha sintética de futbol para hacer ese deporte?

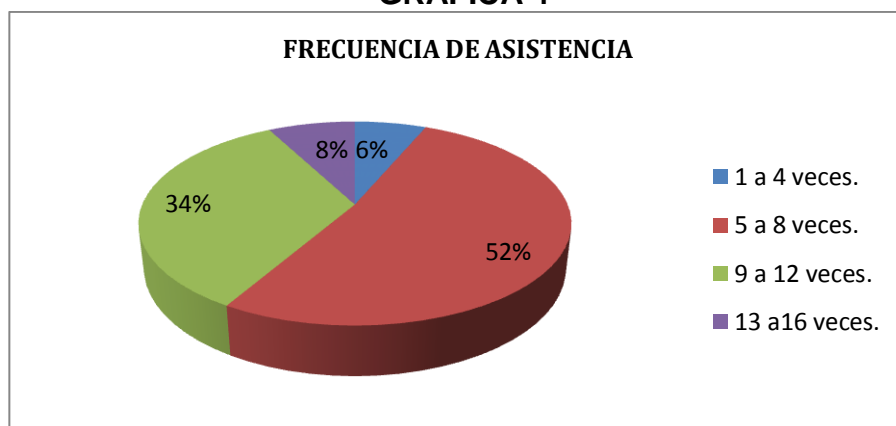
**CUADRO 4**  
**FRECUENCIA DE ASISTENCIA**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 4 veces.	14	6%
5 a 8 veces.	114	52%
9 a 12 veces.	74	34%
13 a 16 veces.	17	8%
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas a varones de 14 a 44.

ELABORACION: El autor.

**GRAFICA 4**



#### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 6% de los demandantes manifestaron que asisten a una cancha sintética de futbol para hacer deporte de 1 a 4 veces al mes, el 52% que asisten de 5 a 8 veces al mes, el 34% que asisten en forma mensual de 9 a 12 veces y el 8% de ellos asisten mensualmente de 13 a 16 veces, esto quiere decir que la mayoría de demandantes encuestados asisten a realiza su deporte favorito que es el futbol, en las canchas sintéticas de forma mensual.

### Pregunta 5

¿Qué opina de la calidad de la cancha sintética de fútbol a la que usted asiste?

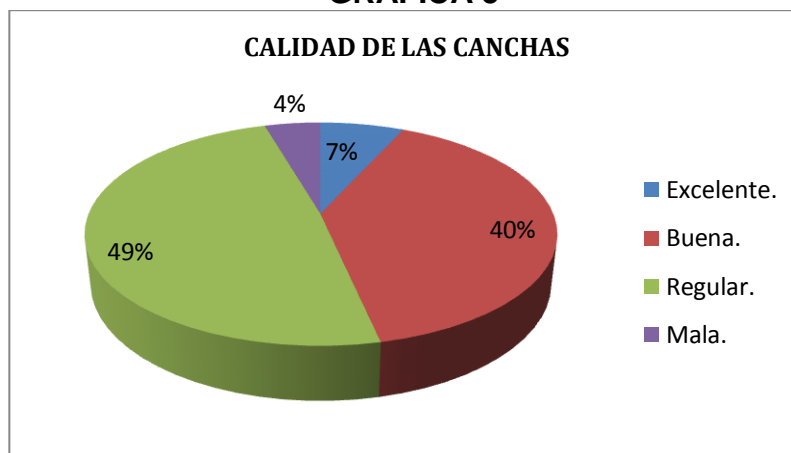
**CUADRO 5  
CALIDAD DE LAS CANCHAS**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente.	15	7%
Buena.	87	40%
Regular.	107	49%
Mala.	10	4%
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas a varones de 14 a 44.

**ELABORACION:** El autor.

**GRAFICA 5**



### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 7% de los demandantes manifestaron que la calidad de las canchas a las que asisten son de excelente calidad, el 40% de ellos manifestaron que la calidad de las canchas sintéticas son de buena calidad, el 49% de ellos manifestaron que son de regular calidad y el 4% de ellos manifestaron que son de mala calidad, esto demuestra que las canchas a las que asisten los demandantes las consideran de regular calidad.

### Pregunta 6

¿Al acudir a una cancha sintética de fútbol a realizar ese deporte, en que dimensiones le gustaría que este la cancha?

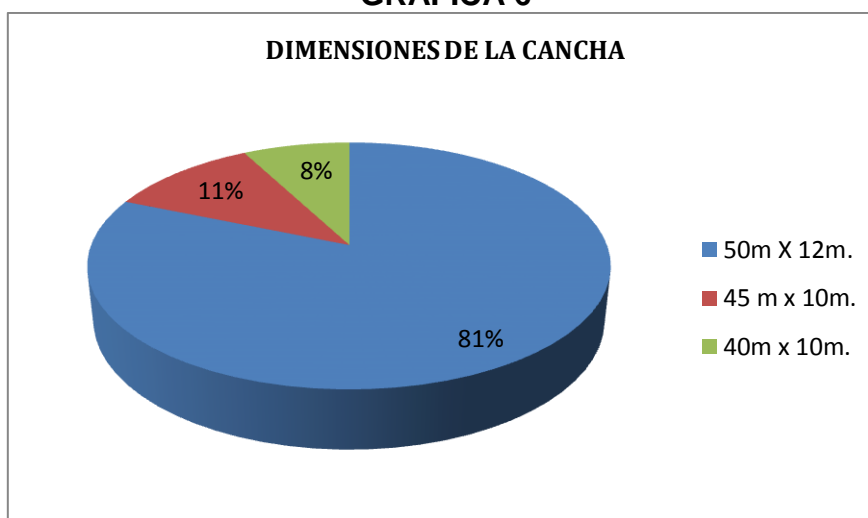
**CUADRO 6**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
50m X 12m.	178	81%
45 m x 10m.	24	11%
40m x 10m.	17	8%
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas a varones de 14 a 44.

**ELABORACION:** El autor.

**GRAFICA 6**



### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 81% de los demandantes manifestaron que les gustaría las canchas sintéticas en las dimensiones de 50m x 12m, el 11% prefieren las canchas sintéticas en las dimensiones de 45m x 10m, y el 8% de ellos prefieren en las dimensiones de 40m x 10m., esto quiere decir que a la mayoría de encuestados demandantes les gustaría unas canchas que sean de dimensiones grandes que es la de 50m x 12m.

### Pregunta 7

¿Las canchas donde usted asiste satisfacen completamente sus necesidades físicas y mentales?

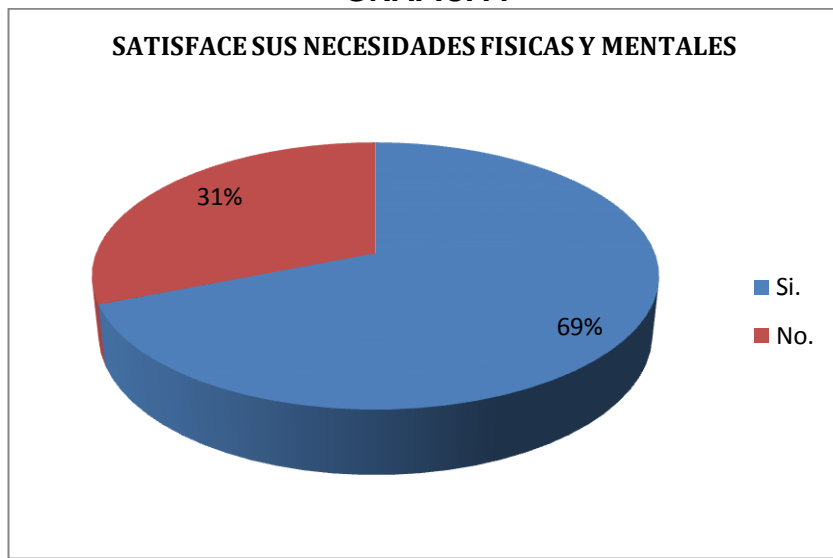
**CUADRO 7**  
**SATISFACE SUS NECESIDADES FISICAS Y MENTALES**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí.	151	69%
No.	68	31%
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas a varones de 14 a 44.

ELABORACION: El autor.

**GRAFICA 7**



### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 69% de los demandantes manifestaron que las canchas sintética si satisfacen completamente las necesidades físicas y mentales cuando asisten a realizar el deporte del futbol, mientras que el 31% de ellos manifestaron que no satisfacen sus necesidades físicas y mentales.

### Pregunta 8

¿Le gustaría que la cancha sintética de futbol tenga cubierta?

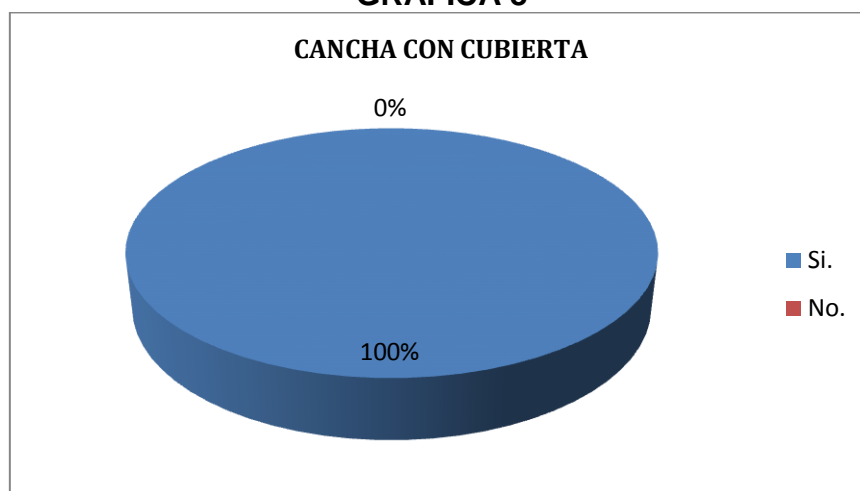
**CUADRO 8  
CANCHA CON CUBIERTA**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí.	219	100%
No.	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas a varones de 14 a 44.

**ELABORACION:** El autor.

**GRAFICA 8**



### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 100% de los demandantes manifestaron que les gustaría que las canchas sintéticas tengan cubierta y ningún demandante manifestó que no le gustaría, esto demuestra que todos los demandantes encuestados quieren que las canchas sintéticas donde acuden a realizar el deporte del futbol tengan cubierta.

### Pregunta 9

¿Qué es lo que más le llama la atención en la presentación de una cancha sintética de fútbol?

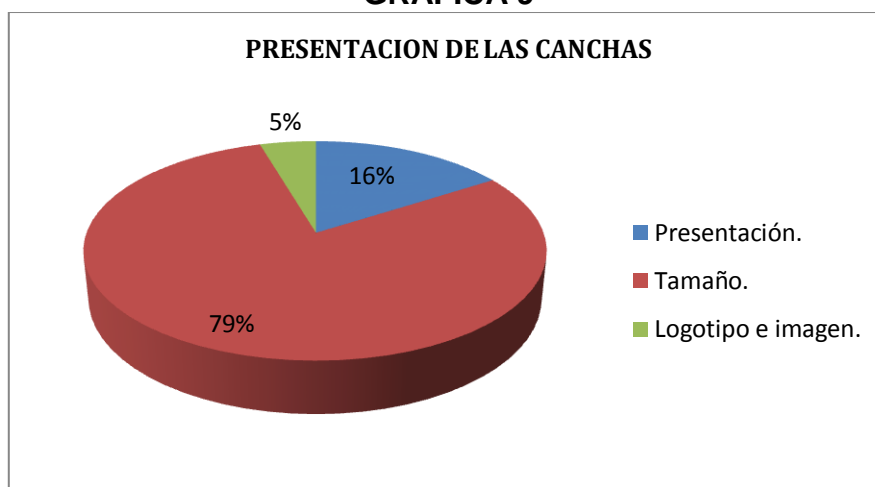
**CUADRO 9**  
**PRESENTACION DE LAS CANCHAS**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Presentación.	35	16%
Tamaño.	174	79%
Logotipo e imagen.	10	5%
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas a varones de 14 a 44.

**ELABORACION:** El autor.

**GRAFICA 9**



### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 16% de los demandantes manifestaron que lo que más les llama la atención de una cancha sintética es la presentación que tiene la cancha, el 79% de ellos manifestaron que lo que más les llama la atención de la cancha es el tamaño que tiene y el 5% de los demandantes encuestados manifestaron que lo que les llama la atención es el logotipo e imagen que tienen las canchas.

### Pregunta 10

¿En qué medio publicitario usted ha escuchado la presentación de las canchas sintéticas?

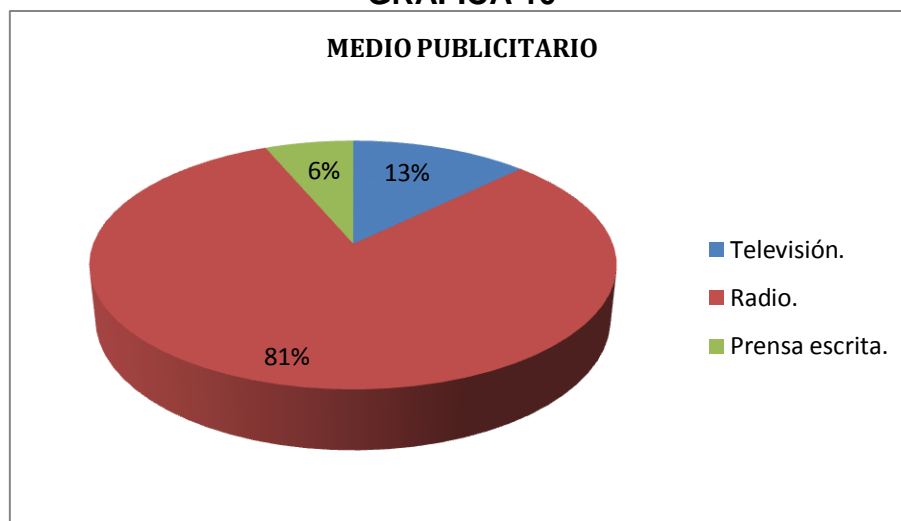
**CUADRO 10**  
**MEDIO PUBLICITARIO**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión.	28	13%
Radio.	177	81%
Prensa escrita.	14	6%
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas a demandantes de 14 a 44 años.

ELABORACION: El autor.

**GRAFICA 10**



### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 13% de los demandantes manifestaron que en la televisión han escuchado la presentación de canchas sintéticas, el 81% de los demandantes encuetados ha escuchado por medio de la radio la presentación de las canchas sintéticas y solamente el 6% de ellos manifestaron que han visto la publicidad de las canchas sintéticas en la prensa escrita.



### Pregunta 11

¿Le gustaría que la empresa ofrezca promociones a sus clientes?

**CUADRO 11  
OFREZCA PROMOCIONES**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí.	210	96%
No.	9	4%
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas a varones de 14 a 4s.

ELABORACION: El autor.

**GRAFICA 11**



### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 96% de los demandantes manifestaron que si les gustaría que la empresa de canchas sintéticas ofrezca promociones, mientras que el 4% de ellos manifestaron que no les interesa que la empresa de canchas sintéticas ofrezcan promociones.

## Pregunta 12

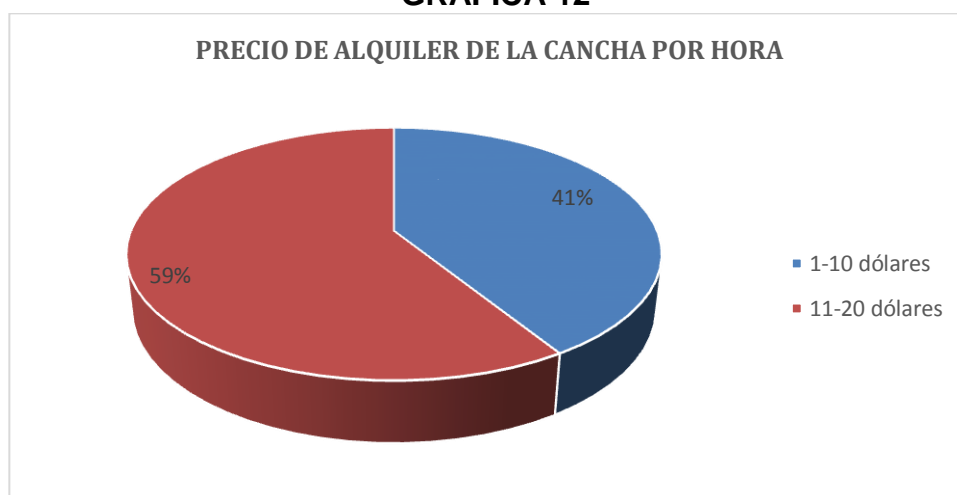
¿Cuánto paga usted y su equipo por alquilar una hora la cancha sintética de fútbol?

**CUADRO 12**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-10 dólares la hora	90	41%
11-20 dólares la hora	129	59%
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas a varones de 14 a 44.  
**ELABORACION:** El autor.

**GRAFICA 12**



### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 59% de los demandantes manifestaron que pagan de 1 a 10 dólares el alquiler de la cancha sintética por una hora de juego; mientras que el 41% de ellos manifestaron que pagan de 11 a 20 dólares; lo que puede evidenciar que la mayor parte cancela a un precio mayor a 10 dólares.

### Pregunta 13

¿Si se implementara canchas sintéticas de futbol en la ciudad de zapotillo, usted haría uso de las canchas? Demanda efectiva.

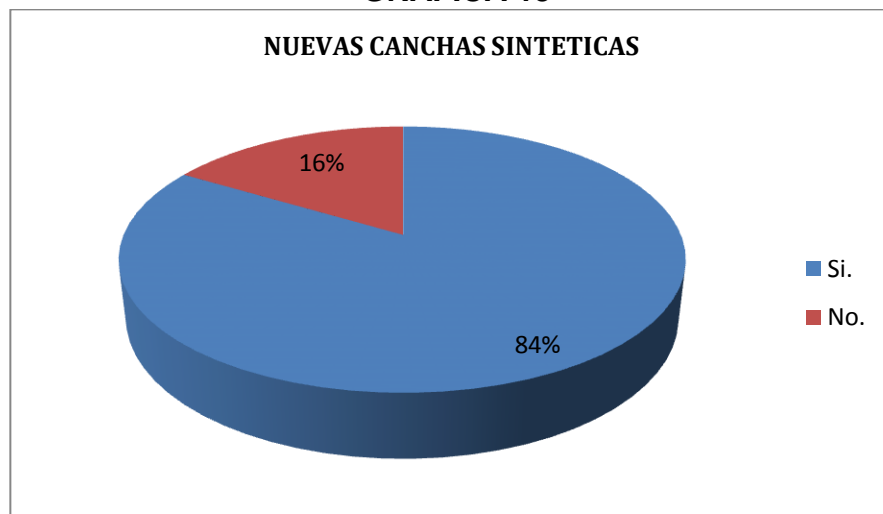
**CUADRO 13**  
**NUEVAS CANCHAS SINTETICAS**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí.	183	84%
No.	36	16%
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas a varones de 14 a 44.

**ELABORACION:** El autor.

**GRAFICA 13**



### ANÁLISIS E INTERPRETACION.

Según la pregunta anterior, el 84% de los demandantes manifestaron que si se implementara canchas sintéticas de futbol en la ciudad de zapotillo, ellos si harían uso de las canchas, mientras que el 16% de ellos manifestaron que no harían uso de las canchas sintéticas si se implementaran en la ciudad de zapotillo.

## **ENCUESTA DIRIGIDA A OFERENTES DEL CANTON ZAPOTILLO DE LA PROVINCIA DE LOJA.**

Para determinar la oferta existente de canchas sintéticas se toma en consideración a la única empresa de canchas sintéticas existente en la ciudad de Zapotillo por ser esta la competencia que tendrá la nueva empresa que se pretende crear.

Luego de aplicar y analizar la entrevista dirigida al dueño de la empresa existente de canchas sintéticas de la ciudad de Zapotillo como es:

1.- Nombre de la cancha sintética: El nombre de la cancha sintética es **“Leones”**.

**1.- ¿Alquila su cancha sintética para realizar el deporte de futbol a los habitantes de la ciudad de Zapotillo?**

Si se alquila la cancha para los habitantes de la ciudad de zapotillo, esto es porque en la ciudad existe solamente una cancha para futbol para realizar este tipo de deporte.

Se demuestra así que es necesario la implementación de más de este tipo de chachas porque existen clientes que quieren realizar este deporte y no encuentran más canchas en donde poder realizarlo.

**2.- ¿Cuántas veces al mes alquila (por hora) la cancha sintética de fútbol para hacer ese deporte?**

El dueño de la cancha manifiesta que alquilan sus canchas sintéticas de fútbol de entre 31 a 60 veces al mes, esto quiere decir que en la ciudad de Zapotillo si hay quienes van a realizar el deporte de fútbol en las canchas que existen por el momento en la ciudad de Zapotillo.

**3. ¿Por qué medio de comunicación usted publicita su empresa?**

La publicidad que realiza es radial, pues cree que este es el medio de publicidad con el que pueden llegar con más facilidad a sus clientes y así hacer conocer su cancha sintética en la ciudad de zapotillo.

**4.- ¿Qué promociones ofrece su empresa?**

Según la pregunta anterior, el dueño manifestó que las promociones que ofrece en muy pocas ocasiones son descuentos por las inscripciones que realizan los clientes, esto es porque han implementado el sistema de inscripciones por equipos y es por esta razón que realizan los descuentos por las inscripciones de los equipos y es porque los mismos clientes les han pedido dichos descuentos porque llegan algunas personas a alquilar la cancha sintética.

**5.- ¿Cuál es el precio que cobra por alquilar una hora la cancha sintéticas para practicar el fútbol?**

Según la pregunta anterior, manifestaron que cobran 18 dólares por el alquiler de la cancha sintética a los clientes que asisten realizar el deporte del futbol.

## **g. DISCUSION.**

### **ESTUDIO DE MERCADO.**

Se concibe a la demanda como la cantidad de bienes y servicios que requieren los usuarios presentes y futuros para la satisfacción de una necesidad determinada, previa la definición y fijación de un precio, calidad, gustos y preferencias, etc.

Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos para la implementación de canchas sintéticas de futbol, para el Cantón Zapotillo por parte del mercado y así mismo establecer las oportunidades del servicio para satisfacer dichos requerimientos del mercado.

### **DEMANDA POTENCIAL.**

La demanda potencial es un límite superior de la demanda real que se ha de estimar para el supuesto en que el esfuerzo comercial realizado sea máximo y se proyecta para la vida útil del proyecto.

Esta está compuesto por los clientes que conocen la existencia de canchas sintéticas de futbol en la ciudad de zapotillo, la cual se muestra que un 85% de la población tiene este conocimiento y que se lo demuestra en el siguiente cuadro:

**CUADRO 20  
DEMANDA POTENCIAL**

<b>POBLACION DE VARONES ENTRE 14 A 44 AÑOS DE EDAD</b>	<b>DEMANDANTES 85%</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>
<b>7.574</b>	<b>0.85</b>	<b>6.438</b>

Fuente: Cuadro 2.

Elaboración: El Autor.

**Demanda Real.** Son los habitantes de la ciudad de Zapotillo que si acuden a las canchas sintéticas a realizar el deporte del futbol, cuando se realizó el estudio de mercado, en la pregunta Nro. 3, en la cual el 68% de los habitantes manifestaron que si acuden.

**CUADRO 21  
DEMANDA REAL**

<b>DEMANDA POTENCIAL</b>	<b>68% QUE SI ACUDEN A REALIZAR EL DEPORTE DEL FUTBOL</b>	<b>DEMANDA REAL</b>
<b>6.438</b>	<b>0.68</b>	<b>4.378</b>

Fuente: Cuadro 3.

Elaboración: El Autor.

**USO PER CÁPITA.-** Es el consumo medido, por el consumo que hace cada habitante del uso de este servicio. Lo se implica en el cuadro siguiente:

**ASISTENCIA MENSUAL**

<b>OPCIÓN</b>	<b>F</b>	<b>Xm</b>	<b>Xm x F</b>
1 – 4	14	2,5	35
5 – 8	114	6,5	741
9 – 12	74	10,5	777
13 - 16	17	14,5	246
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>		<b>1.799</b>

Fuente: Cuadro 1.

Elaboración: El Autor.



$$\text{ASISTENCIA MENSUAL} = EX_m \times f / n$$

$$\text{ASISTENCIA MENSUAL} = 1.799 / 219 = 8.21$$

**ASISTENCIA MENSUAL = 8 VECES MENSUALES.**

$$\text{PROMEDIO ANUAL} = 8 \times 12 = 96$$

El Promedio Per cápita de asistencia a las canchas sintéticas por persona es de 96 veces anuales.

**CUADRO 22  
PROMEDIO DE USO PERCÁPITA**

DEMANDA REAL	PROMEDIO DE USO PERCÁPITA	DEMANDA REAL ASISTENCIAS ANUALES
4.378	96	420.266

**Fuente:** Cuadro13.

**Elaboración:** El Autor.

**CUADRO 23  
DEMANDA EFECTIVA**

DEMANDA REAL	84% DE ACEPTACION DE LA NUEVA EMPRESA	DEMANDA EFECTIVA
420.266	84%	353.024

**Demanda Efectiva.** La demanda efectiva corresponde a los habitantes de la ciudad de Zapotillo que si se implementara una nueva cancha sintética en la ciudad, ellos tienen la predisposición de si hacer uso de la misma, se la realizo en la pregunta número del estudio de y el 84% de ellos manifestaron que si harían uso de las nuevas canchas sintéticas, por lo tanto la demanda

efectiva sería el total de la población que tendría la aceptación de la nueva empresa.

## CUADRO 24

### DEMANDA EFECTIVA EN ASISTENCIA ANUAL

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA ANUAL EN ASISTENCIA
0	353.024
1	357.931
2	362.906
3	367.950
4	373.065
5	378.250
6	383.508
7	388.839
8	394.244
9	399.724
10	405.280

**Fuente:** Cuadro 22.

**Elaboración:** El Autor.

### Análisis de la Oferta.

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

En este punto es vital importancia investigar sobre la situación de los oferentes del servicio relacionado con el proyecto, estos constituyen la competencia, por tanto es fundamental conocer aspectos como: su capacidad instalada a efectos de saber si puede o no incrementar su servicio en sí, para determinar la calidad del mismo, presentación, su

tecnología para establecer si puede o no mejorar la calidad del servicio, precios, etc.

Para determinar la oferta existente se ha considerado los datos de las canchas sintéticas existentes en la ciudad de Zapotillo que son las que ofrecen los servicios similares a los que se pretende ofrecer.

**USO PER CÁPITA (OFERTA).**- Es el consumo medido, por el la asistencia de los habitante del uso de este servicio. Lo se implica en el cuadro siguiente:

<b>ASISTENCIA MENSUAL</b>			
<b>OPCIÓN</b>	<b>F</b>	<b>Xm</b>	<b>Xm x F</b>
1 – 30	0	15,5	0
31 – 60	1	45,5	46
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>46</b>

Fuente: Cuadro 1.

Elaboración: El Autor.

**ASISTENCIA MENSUAL =  $E X_m \times f / n$**

**ASISTENCIA MENSUAL =  $46 / 1 = 46$**

**ASISTENCIA MENSUAL = 46 VECES MENSUALES.**

**PROMEDIO ANUAL =  $46 \times 12 = 552$  ASISTENCIA ANUALES.**

Luego proyectamos la oferta a los 10 años de vida útil del proyecto, tomando como base la tasa de crecimiento de actividades deportivas que es del 2.08%, así:

**CUADRO 25**  
**OFERTA ANUAL**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA EN ASISTENCIAS ANUALES</b>
1	552
2	564
3	576
4	588
5	600
6	618
7	624
8	632
9	647
10	651

**Fuente:** Cuadro 18.

**Elaboración:** El Autor.

### **ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA.**

Es la relación que existe entre la oferta y demanda la cual permite determinar el número de demandantes o usuarios que no pudieron hacer uso del servicio por falta de oferta en el mercado, para poder cuantificar esta demanda se realiza un balance entre oferta y demanda y de esta manera obtenemos la demanda insatisfecha.

**CUADRO 26**  
**DEMANDA INSATISFECHA**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA EN ASISTENCIA</b>	<b>OFERTA EN VISITAS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
0	353.024	545	352.479
1	357.931	552	357.379
2	362.906	564	362.342
3	367.950	576	367.374
4	373.065	588	372.477
5	378.250	600	377.650
6	383.508	618	382.890
7	388.839	624	388.215
8	394.244	632	393.612
9	399.724	647	399.077
10	405.280	651	404.629

**Fuente:** Cuadro 23 y 24.

**Elaboración:** El Autor.

Como se puede apreciar en el cuadro número 23, se identifica que la demanda insatisfecha para el primer año es de 357.379 asistencias y para el quinto año será de 377.650 asistencias que se demuestra que el proyecto brindara una nueva oportunidad de alquiler de las canchas sintéticas para los demandantes, los mismos que se logran captarlos mediante un buen servicio, de buena calidad y a precio cómodo.

### **ESTRATEGIA DE MERCADO.**

Para diseñar las estrategias de mercado se recopiló información de las personas encuestadas con respecto al servicio, precio, promoción y publicidad etc.

## PRODUCTO.

El siguiente servicio es brindar calidad en una cancha sintética nueva, a precios medianamente módicos y así diferenciarlos de la competencia, y esto se logrará en base a las instalaciones físicas, personal capacitado y material de comunicación y promoción.

**CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO”**, también ofrecerá confort, buen gusto, descanso, relajación y un servicio diferente.

### GRAFICO N° 20



En cuanto a las instalaciones físicas de la Cancha Sintética incluye:

**Servicios varios:** Se contará con servicio de Juegos Infantiles para los niños que acompañen a sus padres, una cancha de vóley pequeña, un pequeño bar para ofrecer jugos, bebidas, aperitivos, etc.

## PRECIO.

En la determinación del precio de este nuevo servicio se considerará que debido a que la estrategia está enfocada en la diferenciación, para poder

lograr ofrecer servicios de calidad, se debe establecer precios que ayuden a cubrir los costos para poder satisfacer las necesidades del deportista más exigente, por lo que nuestros clientes tendrán el poder adquisitivo suficiente para acceder a nuestros servicios.

**Los parámetros que se utilizaran para establecer los precios serán:**

En base a los precios de los paquetes que ofrece la competencia.

En función a los costos de la cancha sintética existente, rendimiento esperado del inversionista, precios de la competencia se establecerán los siguientes aspectos como:

**PLAZA.**

Para ofrecer el servicio de alquiler de las canchas sintéticas, se contará principalmente con las agencias de publicidad para dar a conocer el servicio. Adicionalmente se publicará una página de Internet de la cancha sintética, en la cual se describa los servicios que se ofrecen, y se brindará las facilidades necesarias para poder realizar las reservaciones incluso por esta vía, cotizando precios de los paquetes y las actividades y servicios que incluyen.

**PROMOCIÓN.**

**CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO”** en su fase inicial en el año 2013, arrancará su promoción por medio de las agencias de publicidad locales. El material publicitario es sólo de apoyo para una mayor difusión del servicio y para la captación de nuestros clientes meta.

Se realizará una campaña publicitaria, orientada a comunicar las ventajas competitivas del proyecto, como: Ubicación, precios, calidad de servicios, diversidad de actividades recreativas, contacto con el apoyo de la elegancia del local para darle un enfoque familiar.

La campaña se otorgará a una agencia publicitaria, que se encargará de crear una manera eficiente de comunicar los servicios que ofrecen la **CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO”**.

Entre las herramientas que se usarán están los medios impresos como:

**Medios impresos locales:** Se harán publicaciones en el periódico de mayor circulación en el Cantón Zapotillo, Provincia de Loja para presentar al mercado una nueva opción para recrearse en compañía de los amigos y de la familia. El costo aproximado de estas publicaciones que se realizarán dos veces al año, será aproximadamente de \$300,00 dolares anuales.

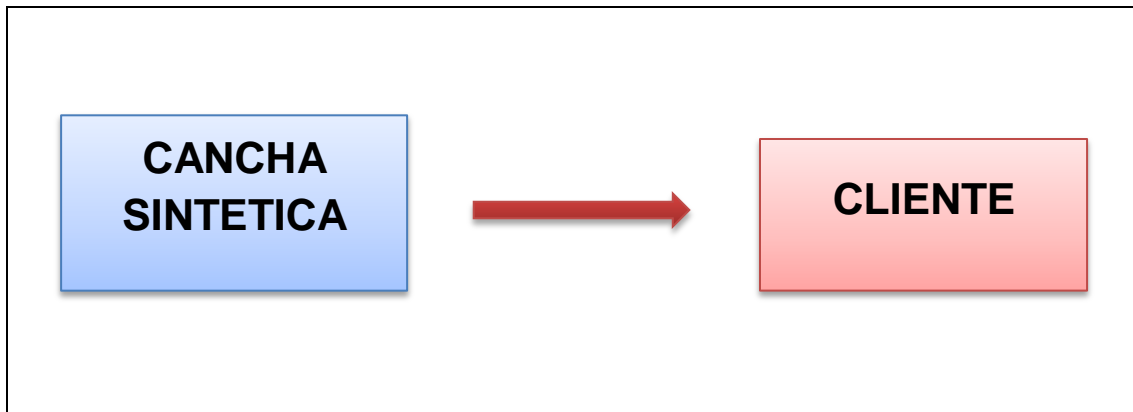
**Internet:** Se utilizará este medio de comunicación el cuál se considera el más económico y el que tiene una amplia mejor comunicación. Por este medio se podrán contestar todas las inquietudes y comentarios de nuestros clientes potenciales, hacer reservaciones, descuentos y ofrecer toda información necesaria sobre la Cancha Sintética y sus servicios. Costo aproximado, \$100,00 anuales. Se contara en el local de la cancha sintética con servicio de Wi-Fi.



## **CANALES DE DISTRIBUCIÓN.**

Un canal de distribución es una combinación de instrucciones a través de los cuales un vendedor comercializa sus servicios o productos para el usuario o consumidor final, por lo tanto la Cancha Sintética contará con un canal de distribución directo para que el contacto con el cliente sea más personalizado.

**GRAFICO N° 21**



## **ESTUDIO TECNICO.**

Para el estudio técnico se describe el proceso que se va a realizar y cuanto costara todo esto, por lo cual se necesita para poder poner en elaboración el producto de acuerdo a los siguientes aspectos.

## **TAMAÑO Y LOCALIZACION.**

El tamaño de un proyecto está definido por su capacidad instalada, y entre múltiples factores que influyen en la determinación del nivel óptimo, se

destacan: la demanda, la disponibilidad de insumos, la capacidad económica de la empresa y el crecimiento de la competencia.

Por lo tanto el tamaño mantiene una estrecha relación con el nivel de demanda y el monto de las inversiones.

### **TAMAÑO DE LA EMPRESA.**

El tamaño del proyecto se lo considera como la capacidad de producción de un bien o servicio con que la empresa contara durante un periodo de tiempo determinado.

### **CAPACIDAD INSTALADA DE LA CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO”.**

La capacidad instalada del alquiler de la cancha sintética que se implementaran, estará determinada por el número de partidos o servicios diarios que se presten en la cancha, los mismos que van acompañados con sus respectivos implementos como: camisetas, balón, etc., es decir estará en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida útil del proyecto.

La capacidad instalada de la cancha sintética, está en función a los servicios diarios que pueda prestar una cancha y al número de personas que allí atiendan; para lo cual se hace la siguiente explicación:

1 partido tiene una hora, que multiplicado por las 8 horas diarias de labores, tenemos 8 partidos al día; es decir 8 servicios diarios, para los cuales una persona se encargará de atender dichos servicios. Cada partido es un conjunto de 10 personas, por 8 partidos en el día, se tendrá una concurrencia de 80 personas diarias.

8 servicios diarios por 365 días que tiene el año incluyendo sábado y domingo que son los días de mayor concurrencia, se tiene una capacidad anual de 2.920 servicios al año.

**CUADRO NRO. 27  
CAPACIDAD INSTALADA**

<b>TIPOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>NRO. PARTIDOS DIARIOS</b>	<b>TOTAL PARTIDOS DIARIOS</b>	<b>DÍAS DEL AÑO</b>	<b>TOTAL PARTIDOS AL AÑO</b>
Cancha sintética fútbol	1	8	8	365	2.920
<b>TOTAL PARTIDOS AL AÑO</b>					<b>2.920</b>

ELABORACIÓN: EL AUTOR

La capacidad instalada tiene como base la demanda insatisfecha de visitas a una cancha sintética de fútbol, pero para proyectarla debemos pasarla a servicios de alquiler (una hora por servicio o por partido); es decir que para alquilar una cancha se dividirá la demanda insatisfecha para 10 personas que son las que conforman un equipo; entonces tendremos el número de servicios de alquiler anuales.

**CUADRO NRO. 28**

**RELACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA CON LA DEMANDA**

**INSATISFECHA**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS</b>	<b>% ATENCIÓN</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>
<b>1</b>	357.379	35.738	8.18	2920

**FUENTE:** Cuadro 27

**ELABORACIÓN:** El Autor

**CAPACIDAD UTILIZADA:**

Por ser un proyecto mediano y al existir una demanda insatisfecha muy amplia se utilizara al inicio de las operaciones el 90% de la capacidad instalada y la empresa trabajara los 365 días del año calendario, ya que la afluencia de clientes que se dará a diario a las canchas sintéticas, por lo que luego de los 5 años de vida útil se invertirá en la ampliación de la capacidad del proyecto.

**CUADRO NRO. 29  
CAPACIDAD UTILIZADA**

<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>%</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>
1	2.920	90	2.628
2	2.920	100	2.920
3	2.920	100	2.920
4	2.920	100	2.920
5	2.920	100	2.920
6	2.920	100	2.920
7	2.920	100	2.920
8	2.920	100	2.920
9	2.920	100	2.920
10	2.920	100	2.920

**FUENTE:** Cuadro 26.

**ELABORACIÓN:** El Autor.

### **LOCALIZACIÓN DE LA CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO”.**

Existen algunos factores que determinan la localización de un lugar para la prestación de un servicio de restaurante y que generalmente se denominan factores localizaciones, entre los que podemos mencionar: terreno, mercado, vías de comunicación, disponibilidad de mano de obra, transporte, servicios básicos como luz, agua, teléfono, etc.

### **DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS.**

Este factor es prioritario en la selección de la ubicación de la planta, ya que se trata de servicio de utilización humana, por lo tanto estos servicios deben ser óptimos y que dispone la ciudad de zapotillo para dar una localización apropiada al proyecto.

**AGUA.**

Es el elemento necesario y primordial en la prestación del servicio, en la ciudad de Zapotillo y se tiene agua tratada, siendo ideal para los requerimientos de la cancha sintética y de gran ayuda para los deportistas que acuden a la misma y que se tiene en cantidad suficiente.

**ENERGÍA ELÉCTRICA.**

De igual manera la ciudad de Zapotillo cuenta con el servicio constante del fluido eléctrico y que también es de suma importancia para las canchas sintéticas, puesto que el deporte también se lo realiza en las noches y que es el ambiente más apropiado para los que acuden a realizar el deporte.

**TELEFONÍA.**

Este servicio cubre todo la ciudad de Zapotillo y principalmente las cancha deportiva y además cuenta con servicios tecnológicos en comunicación y telefonía celular.

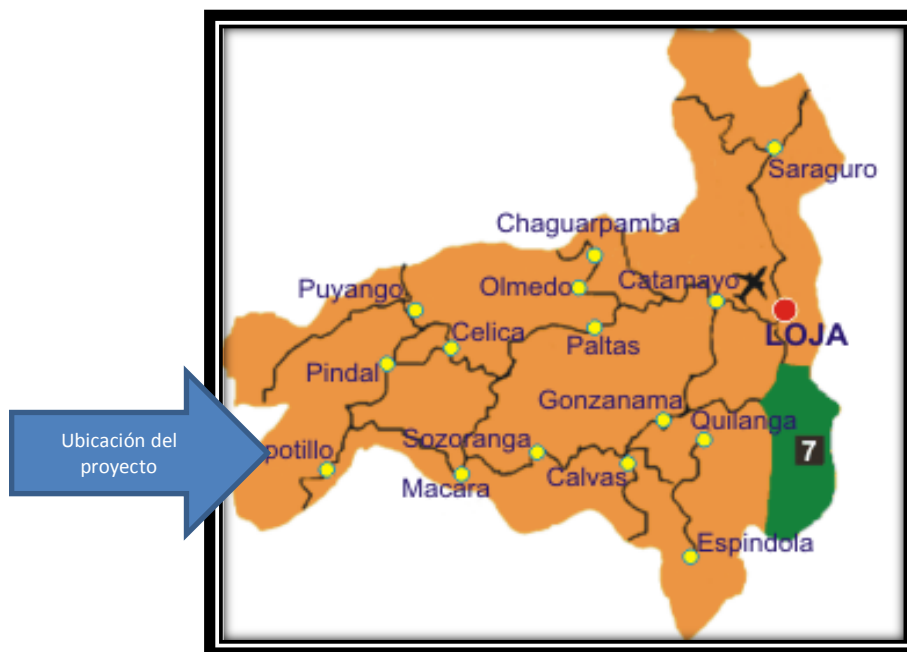
**MACROLOCALIZACIÓN**

**LA CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO”**, se encontrará ubicado en la ciudad de Zapotillo, del Cantón Loja, Provincia de Loja. El lugar ideal para disfrutar de un sano esparcimiento en la realización del deporte que es el futbol en canchas sintéticas.

**PROVINCIA.**- Loja.

**CANTÓN.**- Zapotillo.

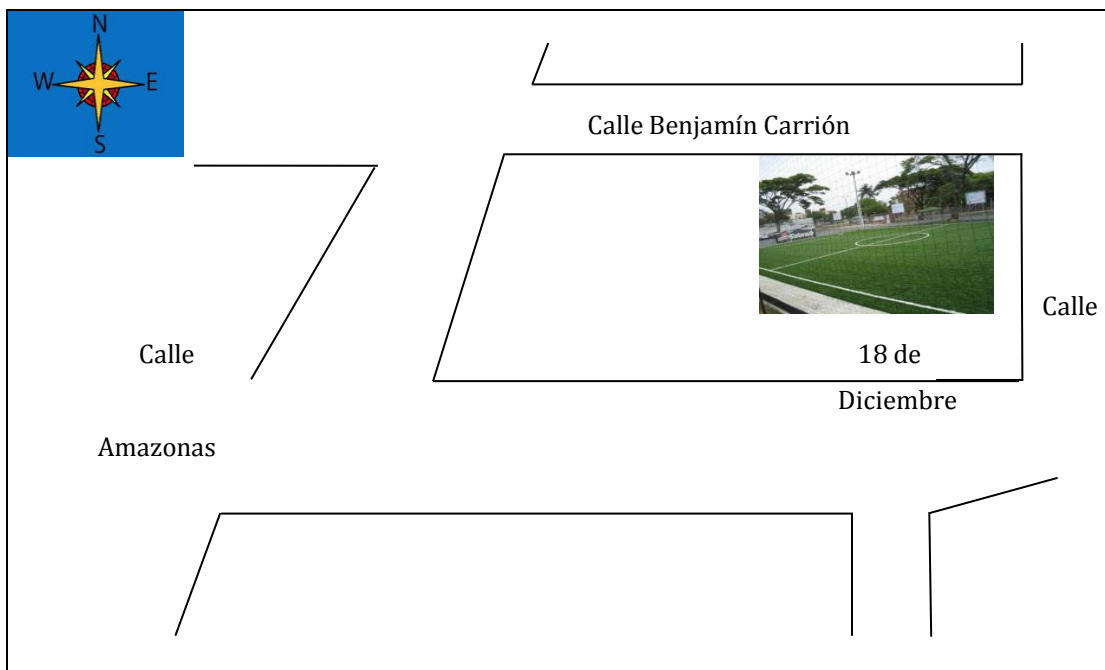
**CIUDAD:** Zapotillo.



### **MICROLOCALIZACIÓN.**

Se refiere al lugar específico donde estará ubicada la cancha sintética, los factores que inciden en la localización del proyecto son: calles principales de buen acceso al cliente o consumidor final.

En este caso la cancha sintética estará ubicada en la calle Benjamín Carrión entre Calle Amazonas y Calle 18 de Diciembre.





**MATRIZ DE PONDERACION.**

<b>IDEA DE NEGOCIO / PROYECTO: IMPLEMENTACIÓN DE CANCHAS SINTÉTICAS DE FUTBOL</b>							
<b>CANTÓN/CIUDAD: ZAPOTILLO/ZAPOTILLO.</b>							
<b>MICROLOCALIZACIÓN:</b>							
<b>A</b>	Calle Benjamín Carrión y 18 de Diciembre.						
<b>B</b>	Centro de la Ciudad de Zapotillo.						
<b>C</b>	Garza real						
<b>MICROLOCALIZACIÓN</b>							
<b>ELEMENTO</b>	<b>P (%)</b>	<b>A</b>	<b>p</b>	<b>B</b>	<b>p</b>	<b>C</b>	<b>P</b>
<b>5) Transporte:</b>							
a) Disponibilidad	3	10	3,00	9	2,70	8	2,40
6) Agua	2	10	2,00	10	2,00	10	2,00
7) Energía Eléctrica	2	10	2,00	10	2,00	10	2,00
11) Servicios Médicos	2	10	2,00	10	2,00	10	2,00
12) Servicio de Seguridad	1	10	1,00	10	1,00	10	1,00
14) Clima	1	10	1,00	10	1,00	8	0,80
<b>15) Terreno:</b>							
a) Extensión	3	10	3,00	9	2,70	7	2,10
16) Actitud de la comunidad	7	10	7,00	10	7,00	7	4,90
17) Restricciones ambientales	1	10	1,00	10	1,00	8	0,80
<b>SUMA</b>	<b>22</b>		<b>22.20</b>		<b>21.40</b>		<b>18.00</b>

## **DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.**

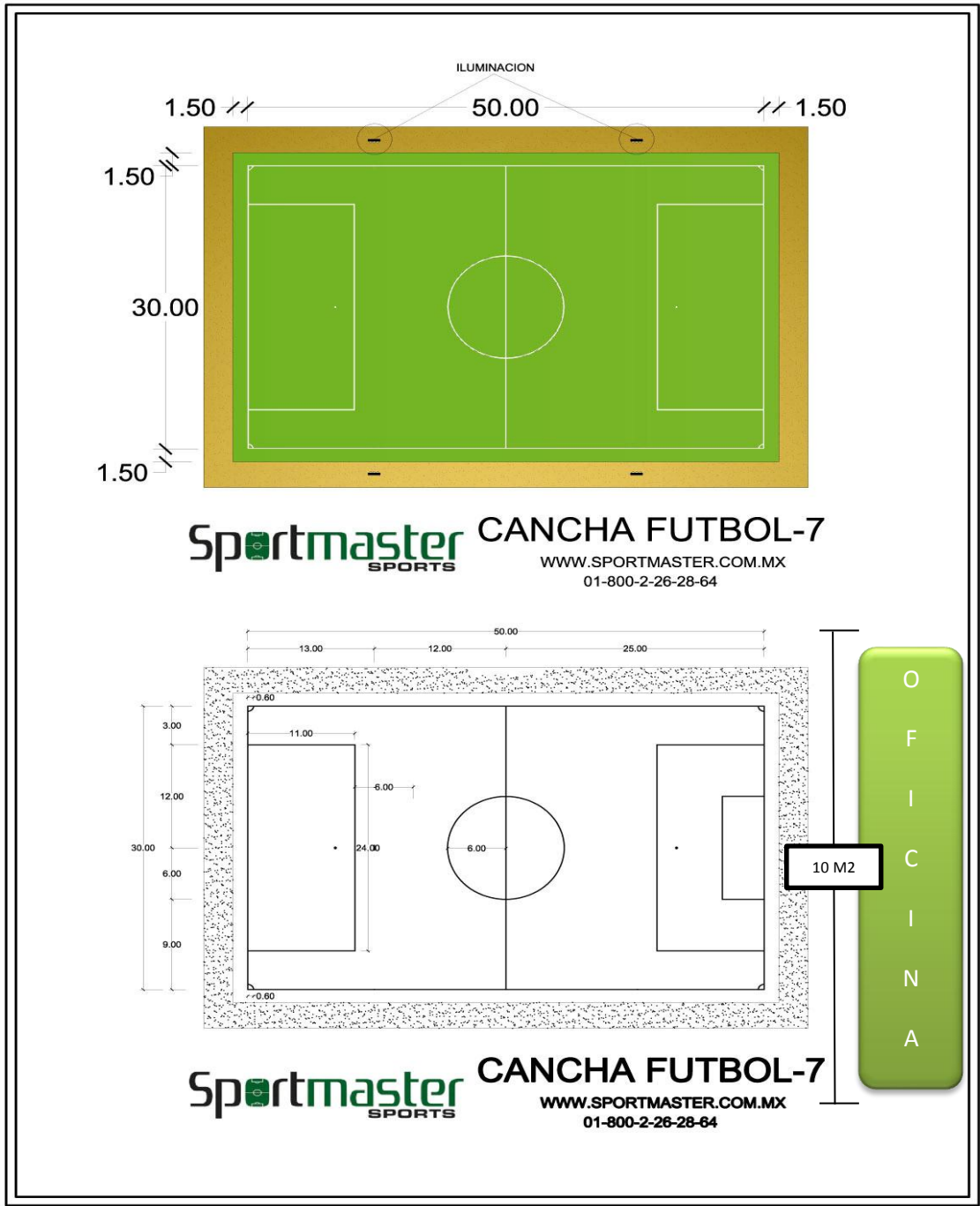
Se debe tomar en cuenta en este punto que es muy importante atender las necesidades que se dan en el movimiento de servicios, trabajos indirectos y servicios auxiliares.

La distribución física de la planta tiene como objetivo principal localizar equipos e implementos necesarios de manera que se haga posible cumplir con lo establecido en el diagrama de proceso de operación. El ordenamiento de los equipos e implementos necesarios de una cancha sintética y permite la ejecución sin contratiempos de las operaciones y la minimización del tiempo del servicio.

La estructura física de la planta hace referencia a espacio que será necesario para poner en operación la empresa que se inicia con actividades cuya estructura física se define de la siguiente manera:

El espacio físico de la cancha sintética estará debidamente distribuido a cada una de las necesidades que tendrá la misma, así se detalla a continuación:

### GRAFICO N° 19 DISTRIBUCION DE LA PLANTA



FUENTE: [crecenegocios.com/alquiler-de-cancha-de-cesped-artificial-como-idea-de-negocio](http://crecenegocios.com/alquiler-de-cancha-de-cesped-artificial-como-idea-de-negocio)

ELABORACIÓN: Billy Moncayo

## **INGENIERÍA DEL PROYECTO.**

La ingeniería del proyecto se refiere específicamente a aquella parte del estudio que se relaciona en su fase técnica, es decir en las etapas del estudio, instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto.

## **PROCESO.-**

Es el procedimiento técnico utilizado en el proyecto para obtener los bienes y servicios mediante una determinada función del producto o servicio, es decir son las transformaciones que realizará el aparato productivo para convertir una adecuada combinación de insumos en cierta cantidad de productos o servicios.

## **DISEÑO.**

Para el diseño del restaurante se elaboró un Logotipo de Imagen Corporativa de la siguiente manera:

- **NOMBRE: CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO”**

## **LOGOTIPO.**



**HORARIO DE ATENCIÓN.**

El horario de atención será de 8 de la mañana a 23 horas, ya que los horarios serán desde las 8 de la mañana hasta las 12 del día en tres grupos, de 1 de la tarde a 6 de la tarde en tres grupos y de 7 de la noche a 11 de la noche en tres grupos. De lunes a domingo.

**SERVICIO.**

Después de realizar el correspondiente estudio de mercado se determina que el alquiler de canchas sintéticas cuenta con un servicio especializado en el campo deportivo de futbol de sala de calidad y a un buen precio.

**SERVICIOS QUE SE OFRECE.**

- Alquiler de cancha sintética para realizar futbol de sala.
- Servicio de Bar: Aguas, Comidas, Bebidas energizante, etc.

**PRESENTACIÓN DEL SERVICIO.**

La presentación se realizara mediante trípticos en las cuales se especificaran los servicios que ofrece la cancha sintética, cuáles son sus políticas de, seguridad, etc.

**PROCESO DEL SERVICIO.**

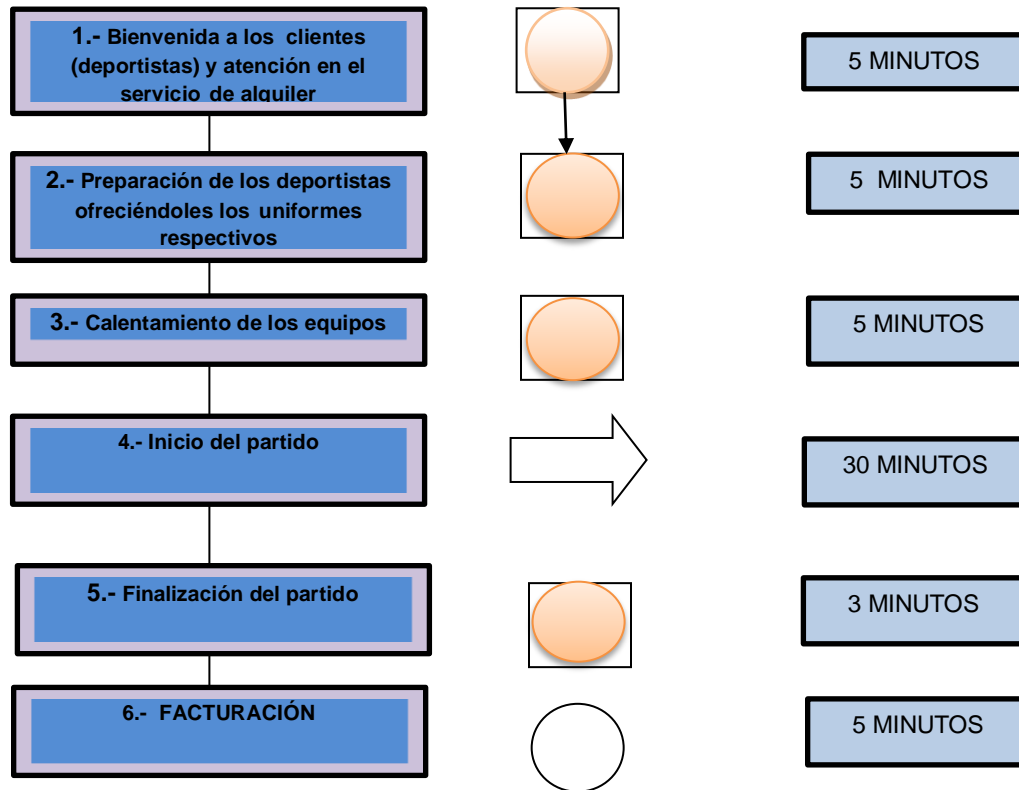
El proceso se realizara en el proceso de alquiler de la cancha sintética que se pondrá a disposición de los clientes deportistas que asisten a la misma.

## **SERVICIO DE ALQUILER DE LA CANCHA SISTETICA.**

**El proceso se lo realizara de la siguiente manera:**

- 1. Bienvenida a los clientes (deportistas) y atención en el servicio de alquiler:** Se lo recibe al cliente y se lo atiende en el servicio del alquiler de la cancha, ofreciéndole el horario del alquiler de la cancha por el lapso de 30 minutos por partido en un numero de 10 personas (deportistas) por equipo completo (5 jugadores por cada equipo)
- 2. Preparación de los deportistas ofreciéndoles los uniformes respectivos:** Se procede a la preparación de los equipos colocándose los deportistas los uniformes que les distinguen a los dos equipos individuales (un color para cada equipo)
- 3. Calentamiento de los equipos:** Para cumplir a cabalidad con el protocolo de inicio del partido, se les indica que deben de tener un previo calentamiento de cada uno de los jugadores con el fin de evitar futuros calambres o lesiones musculares.
- 4. Inicio del partido:** En este paso se da inicio al partido que durara los 30 minutos, con un intervalo de 15 minutos por cada medio tiempo.
- 5. Finalización del partido:** Se espera a que pasen los 30 minutos de juego y se procede a realizar un aviso de término del mismo por medio de un sonido emitido por una sirena.
- 6. Facturación:** Finalmente se realiza la factura de pago y la despedida de los deportistas, deseando que tengan un excelente resto del día.

**GRAFICO Nº 22**  
**DIAGRAMA DE FLUJO DE OPERACIÓN**



TIEMPO ESTIMADO DEL SERVICIO : 53 MINUTOS.

**SIMBOLOGÍA.**

	Operación
	Transporte
	Inspección
	Demora

## ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

### ORGANIZACIÓN LEGAL.

Para la organización jurídica se ha previsto implementar una compañía de responsabilidad limitada de acuerdo al artículo 92 de la Ley de Compañías, en su parte pertinente dice: La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales, hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “COMPAÑÍA LIMITADA” o su correspondiente abreviatura.

Los requisitos exigidos por la ley son los siguientes:

- ✦ Acta constitutiva.
- ✦ Razón Social de la empresa: **CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO” Cía. Ltda.**
- ✦ Domicilio: Ciudad de Zapotillo.
- ✦ Capital social. Por determinarse
- ✦ Tiempo de Duración: Diez años
- ✦ **Objeto Social.** La empresa **CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO” Cía. Ltda.**, se dedicará al alquiler de cancha sintética para realizar futbol de sala.



A continuación se diseña la minuta de la constitución de la empresa:

**MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD  
LIMITADA CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO” Cía. Ltda.**

En el registro de Escrituras Públicas a su cargo, dígnese incorporar una que contiene la Constitución de la Compañía de responsabilidad limitada “**CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO” Cía. Ltda.**”, de acuerdo a las siguientes estipulaciones:

**PRIMERA.- COMPARECIENTES:** Al otorgamiento de la presente escritura pública comparecen el señor Billy Moncayo y Carlos Moncayo de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Zapotillo, con capacidad para obligarse, sin impedimento para la constitución de la presente compañía.

**SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD:** Los ciudadanos mencionados en la cláusula anterior, declaran su voluntad de constituir una compañía de responsabilidad limitada que llevará el nombre de “**CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO” Cía. Ltda**”, y que tendrá como marco legal la Constitución de la República, la ley de Compañías, el código de Comercio, los estatutos de la compañía, el Código Civil y demás normas supletorias pertinentes así como también de los reglamentos internos de la sociedad y otros emanados de la potestad de la Superintendencia de Compañías la que ejercerá sobre esta compañía un control parcial.

**TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE LA CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO” Cía. Ltda.-**

**CAPÍTULO PRIMERO: NOMBRE, DOMICILIO, PLAZO DE DURACIÓN Y**

**OBJETO SOCIAL DE LA COMPAÑÍA.- Art. UNO: NOMBRE.-** La Compañía tendrá por nombre una denominación objetiva más una expresión peculiar, a saber: **“CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO” Cía. Ltda.”**

Art. DOS: DOMICILIO.- La Compañía tiene su domicilio principal en la ciudad de Zapotillo en la provincia de Loja, pero podrá establecer sucursales, agencias, oficinas, representaciones y establecimientos en cualquier parte del territorio nacional o del extranjero, si así lo resuelve la Junta General de Socios de acuerdo al presente estatuto y a la ley de Compañías.

Art. TRES: OBJETO SOCIAL.- La compañía tendrá por objeto social las siguientes actividades: a) Producción, industrialización, comercialización, de muebles de caña guadua.

ART. CUATRO.- DURACIÓN: Constitúyase la presente compañía de responsabilidad limitada para un período de cuarenta años contados a partir de la fecha de inscripción de la compañía en el Registro Mercantil del domicilio principal; pero la misma podrá disolverse o prorrogarse de acuerdo a la anuencia de la Junta General de socios, que procederá para ello conforme lo señala la ley de compañías, y requerirá tanto para la prórroga como para la disolución anticipada, el voto favorable de la totalidad de los socios. Esto sin perjuicio de que la Compañía pueda disolverse mediante

resolución motivada de la Superintendencia de Compañías atendiendo a las causales legales, o por el ministerio de la ley de ser el caso.

**CAPÍTULO SEGUNDO: CAPITAL SOCIAL, PARTICIPACIONES Y**

**RESERVA LEGAL DE LA COMPAÑÍA.- ART. CINCO.- CAPITAL:** El capital

social de la compañía será suscrito y pagado en su totalidad por todos los socios conforme consta del cuadro de integración de capital anexo. **ART.**

**SEIS.- PARTICIPACIONES:** El capital se encuentra dividido en cien mil participaciones, iguales, acumulativas e indivisibles de un dólar cada una.

Las mismas constarán de certificados de aportación donde conste su carácter de no negociable, dichos certificados serán nominativos y no podrán

cederse o transferirse libremente sino con el consentimiento unánime del capital social; estos certificados estarán firmados por el Gerente General y

por el Presidente de la compañía.- **ART. SIETE.- AUMENTO:** La Junta

General de Socios podrá acordar el aumento del Capital en cualquier tiempo, el cual podrá hacerse en la forma que establece la Ley de compañías Arts.

140 y 104. El aumento de todas maneras no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública. En el aumento los socios tendrán derecho de suscribirlo

en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta General de Socios.- **ART. OCHO.- REDUCCIÓN:** La reducción del

capital se regirá por lo previsto en la ley de compañías, y en ningún caso se tomará resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicare

la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, con las excepciones de ley. **ART. NUEVE.- FONDO DE RESERVA LEGAL:**

La compañía formará forzosamente un fondo de reserva legal por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

**CAPÍTULO TERCERO.- DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDAD.- ART. DIEZ.- OBLIGACIONES:**

son obligaciones de los socios: a) Las que señala la ley de compañías; b) cumplir las funciones, actividades y deberes que les asigne la junta general de socios, el Gerente General y el Presidente de la compañía; c) Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuvieren en la compañía, cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y, d) las demás que señale el Estatuto. **ART. ONCE.-**

**ATRIBUCIONES:** a) Intervenir con voz y voto en las sesiones de junta general de socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, ya se trate de poder notarial o de carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión, y el poder a un extraño será necesariamente notarial. **ART.**

**DOCE.- RESPONSABILIDAD:** La responsabilidad de los socios de la compañía por las obligaciones sociales se limita al monto de sus aportaciones individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

**CAPÍTULO CUARTO.- DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA: SECCIÓN UNO.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS:**

**ART. TRECE.- DE LA JUNTA GENERAL:** La Junta General de Socios es el órgano Supremo de Gobierno de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar

quórum, habrá un Presidente y un Gerente General cuyas atribuciones estarán singularizadas en el presente Estatuto.

**ART. CATORCE.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS:**

Son atribuciones privativas de la Junta general de Socios las siguientes: a) Designar y remover administradores y Gerentes y señalar su remuneración; b) Aprobar las cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores y gerentes; c) Resolver acerca de la amortización de las partes sociales; d) Consentir en la cesión de las partes sociales, y la admisión de nuevos socios; e) decidir acerca del aumento o disminución del capital, fusión o transformación de la compañía, disolución anticipada, la prórroga del contrato social, y en general conocer sobre cualquier reforma al contrato constitutivo y al Estatuto; f) Resolver sobre el gravamen o enajenación de inmuebles propios de la compañía; g) Resolver sobre la forma del reparto de utilidades; h) acordar la exclusión del socio por las causales previstas en el Art. 82 de la Ley de Compañías; i) Disponer que se entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes; j) resolver sobre la creación de reservas facultativas; k) resolver los asuntos que no sean de competencia privativa del Presidente o del Gerente General y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía; l) Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del Estatuto y sobre las convenciones que rigen la vida social; m) Aprobar los reglamentos de la compañía; n) Aprobar el presupuesto de la compañía; o) Resolver la creación o supresión de

sucursales, agencias, representaciones y oficinas de la compañía; p) Fijar la clase y monto de las cauciones que tengan que rendir los empleados que manejen bienes y valores de la compañía; q) Las demás que señale la Ley de compañías y este Estatuto.

**ART. QUINCE.- SESIONES:** Las sesiones de Junta general serán ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía previa convocatoria del PRESIDENTE. A ellas concurrirán los socios personalmente o por medio de representante, al cual conferirán poder escrito para cada junta. Las **ordinarias** se llevarán a cabo una vez al año por lo menos, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, en el domicilio de la compañía, y sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria bajo pena de nulidad. Las **extraordinarias** se llevarán a cabo en cualquier época en que fueren convocadas, de igual manera se efectuarán en el domicilio de la compañía, y sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria bajo pena de nulidad.

**ART. DIECISÉIS.- CONVOCATORIA:** La convocatoria para las juntas generales las realizará el Presidente mediante comunicación escrita a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos entre el día de la convocatoria y el día fijado para la reunión. No obstante, el o los socios que representen el diez por ciento del capital social podrán solicitar al Superintendente de Compañías la convocatoria a junta si creyeren conveniente. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, hora y el orden del día u objeto de la sesión.

**ART. DIECISIETE.- QUÓRUM:** La junta se entenderá válidamente reunida para deliberar en primera convocatoria si se encuentran presentes más de la mitad del capital social por lo menos; en segunda convocatoria se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá continuar válidamente sin el quórum establecido.

**ART. DIECIOCHO.- DECISIONES:** Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la reunión, con las excepciones que señale el estatuto y la ley de compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Las resoluciones tomadas con arreglo a la ley obligarán a todos los socios hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto, estuviesen o no de acuerdo con dichas resoluciones.

**ART. DIECINUEVE.- PRESIDENCIA:** Las sesiones de Junta General de Socios serán presididas por el Presidente de la Compañía, y a su falta por el Gerente General. **ART. VEINTE.- ACTAS:** De cada sesión se elaborará un expediente que contenga además la copia del acta donde conste lo tratado en ella, y los demás documentos que justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, y los demás documentos que hubiesen sido conocidos por la Junta. Las actas de las sesiones de Junta General de Socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas, numeradas, escritas en el anverso y reverso, anulados los espacios en blanco, las que llevarán la firma del Presidente y Secretaria. En todo caso, en lo que se refiere a las actas y

expedientes, se estará a lo dispuesto en el Reglamento sobre Juntas Generales de Socios y Accionistas.

#### SECCIÓN DOS.- DEL PRESIDENTE.

**ART. VEINTIUNO.- DEL PRESIDENTE:** El Presidente será nombrado por la junta general de socios para un período de dos años, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no. **ART. VEINTE DOS.-**

**DEBERES Y ATRIBUCIONES:** Son deberes y atribuciones del Presidente de la compañía: a) Vigilar la marcha general de la compañía y el desempeño de las funciones de los servidores de la misma e informar de estos particulares a la junta general de socios; b) Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas; c) Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de las políticas de la entidad; d) Reemplazar al Gerente General, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones conservando las propias, mientras dure la ausencia o hasta que la junta general de socios designe al sucesor y se haya inscrito su nombramiento, y aunque no se le hubiere encargado por escrito; e) Firmar el nombramiento del Gerente General y conferir certificaciones sobre el mismo; f) Actuar conjuntamente con el Gerente General en la toma de decisiones trascendentales de la empresa, como inversiones, adquisiciones y negocios que superen la cuantía que señale la junta general de socios; g) Designar a los empleados de la compañía conjuntamente con el Gerente General; h) Las demás que le señale la Ley de compañías, el Estatuto y Reglamento de la compañía; y, la junta general de socios.



### SECCIÓN TRES.- DEL GERENTE GENERAL.

**ART. VEINTE Y TRES.- DEL GERENTE GENERAL:** El Gerente General será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en su cargo pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

**ART. VEINTE Y CUATRO.- DEBERES Y ATRIBUCIONES:** Son deberes y atribuciones del Gerente General de la compañía: a) Representar legalmente a la compañía, en forma judicial y extrajudicial; b) Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la compañía; c) Dirigir la gestión económico-financiera de la compañía; d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía; e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía; f) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el Presidente, hasta la cuantía que fije la junta general de socios; g) Suscribir el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; h) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; i) Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta; j) Manejar las cuentas bancarias de la compañía según sus atribuciones; k) Presentar a la junta general de socios un informe, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la Ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico; l) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios; ll) Designar a los empleados de la compañía conjuntamente con el Presidente; m) Subrogar al Presidente

en su falta o ausencia o cuando tuviere impedimento temporal o definitivo; n) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la Ley; el presente Estatuto y Reglamentos de la Compañía, y las que señale la Junta General de Socios.

#### **CAPITULO QUINTO.- DE LA FISCALIZACIÓN Y CONTROL.- ARTÍCULO**

**VEINTICINCO.- AUDITORIA:** La Junta General de Socios podrá contratar, en cualquier tiempo, la asesoría contable o auditoria de cualquier persona natural o jurídica especializada, observando las disposiciones legales sobre esta materia. En lo que se refiere a auditoría externa se estará a lo que dispone la Ley.

#### **CAPITULO SEXTO.- DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.**

**ART. VEINTISÉIS.- DISOLUCIÓN:** La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección doce de esta Ley, así como por el Reglamento sobre disolución y liquidación de compañías y por lo previsto en el presente Estatuto.

**ART. VEINTISIETE.- EXCEPCIÓN:** No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

**CLÁUSULA CUARTA.-DECLARACIONES:** UNO: El capital con que se constituye la compañía ha sido suscrito íntegramente y pagado en la siguiente forma: a) Cada uno de los socios:, suscriben ..... participaciones de un dólar cada una y así mismo cada socio paga en

numerario la suma de cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América, con lo cual las participaciones quedan suscritas y pagadas en su totalidad, conforme consta del cuadro de integración que a continuación se inserta.- El pago del capital suscrito consta de la papeleta de depósito en la cuenta de integración de capital abierta a nombre de la Compañía en el Banco de Loja, la misma que se agrega a esta escritura.- DOS: Los socios fundadores de la Compañía nombran por unanimidad a la señorita: Judith Elizabeth Molina Tamariz, como **Gerente General de la Compañía “CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO” Cía. Ltda.”** y, autorizan al Gerente General para que, realice los trámites y gestiones necesarias para la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y todos los trámites pertinentes a fin de que la compañía pueda operar.- Usted Señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo que aseguren la plena validez de la constitución de la compañía antes nombrada.

#### **ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.**

Para la etapa de operación de la empresa, es necesario contar con una adecuada organización que facilite la asignación de funciones y responsabilidades al talento humano que conformará la misma, de tal forma que se logre la eficiencia, calidez y calidad en el desempeño de las actividades.

## **NIVELES ADMINISTRATIVOS.**

Es indispensable determinar un modelo de estructura administrativa, que identifique los niveles que tienen a su cargo la administración legislativa, ejecutiva, asesor, operativa y de apoyo.

### **a) NIVEL LEGISLATIVO.**

Representa el primer nivel jerárquico y está integrado por los dueños de la empresa, que tomarán el nombre de Junta General de Accionistas y está representado por el Presidente, su función es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. y decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

### **b) NIVEL DIRECTIVO.**

Constituye el segundo grado de autoridad, está conformado por el Gerente – Administrador que es nombrado por la JGA, se encarga de ejecutar las políticas dictaminadas por el nivel legislativo. Su función es Planear, orientar y dirigir la marcha administrativa e interpretar planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

**c) NIVEL ASESOR.**

La empresa contará con servicios temporales de un Abogado, para orientar las situaciones de carácter laboral y judicial. Este nivel no tiene autoridad de mando.

**d) NIVEL AUXILIAR O DE APOYO.**

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

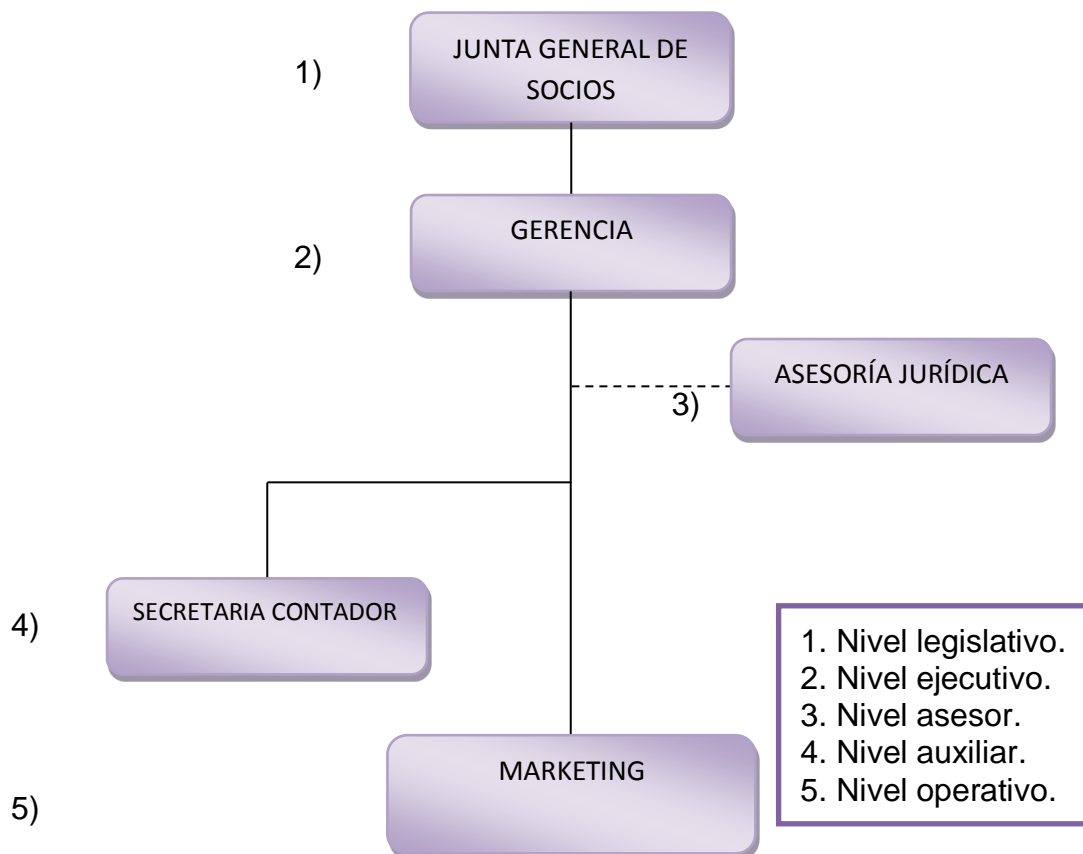
**e) NIVEL OPERATIVO.**

Corresponde a todos los obreros que apoyarán en el proceso de producción de la empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

**ORGANIGRAMAS.**

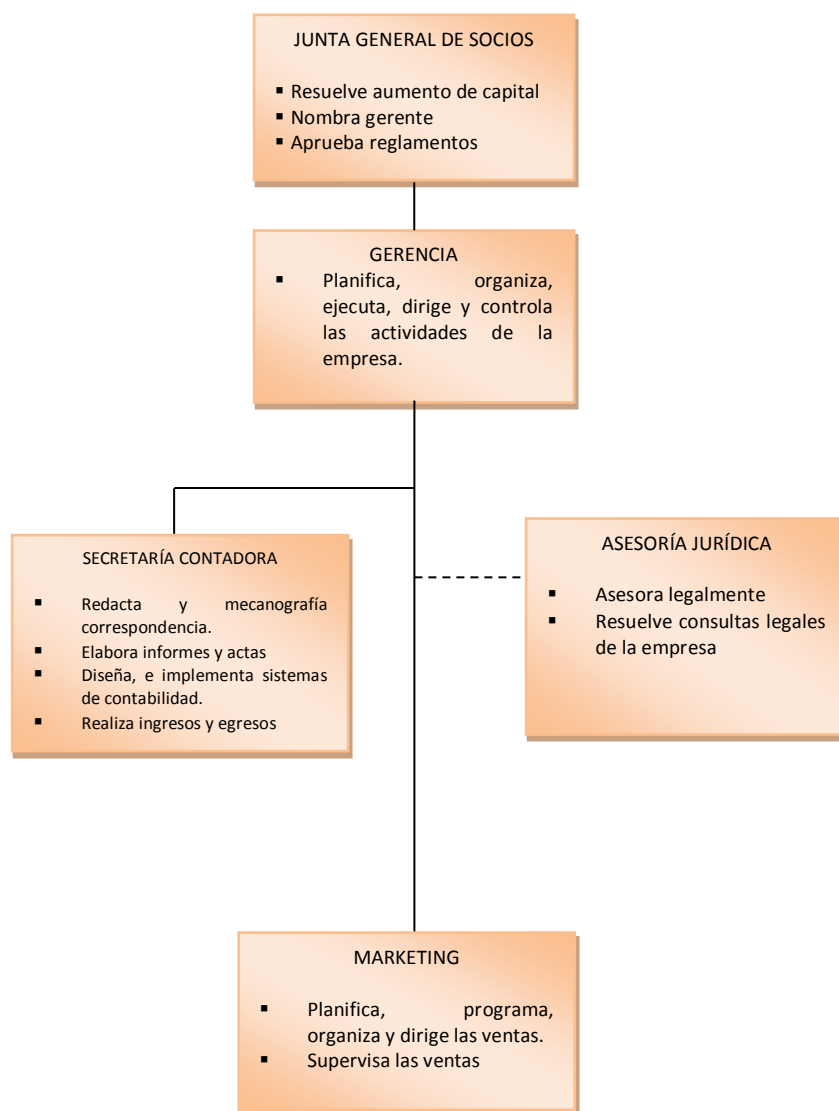
Las relaciones de autoridad y responsabilidad, que tendrá la empresa se representan a través del organigrama estructural y funcional, de la siguiente manera:

## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE CANCHA SINTETICA "EL BALON DE ORO CIA. LTDA."



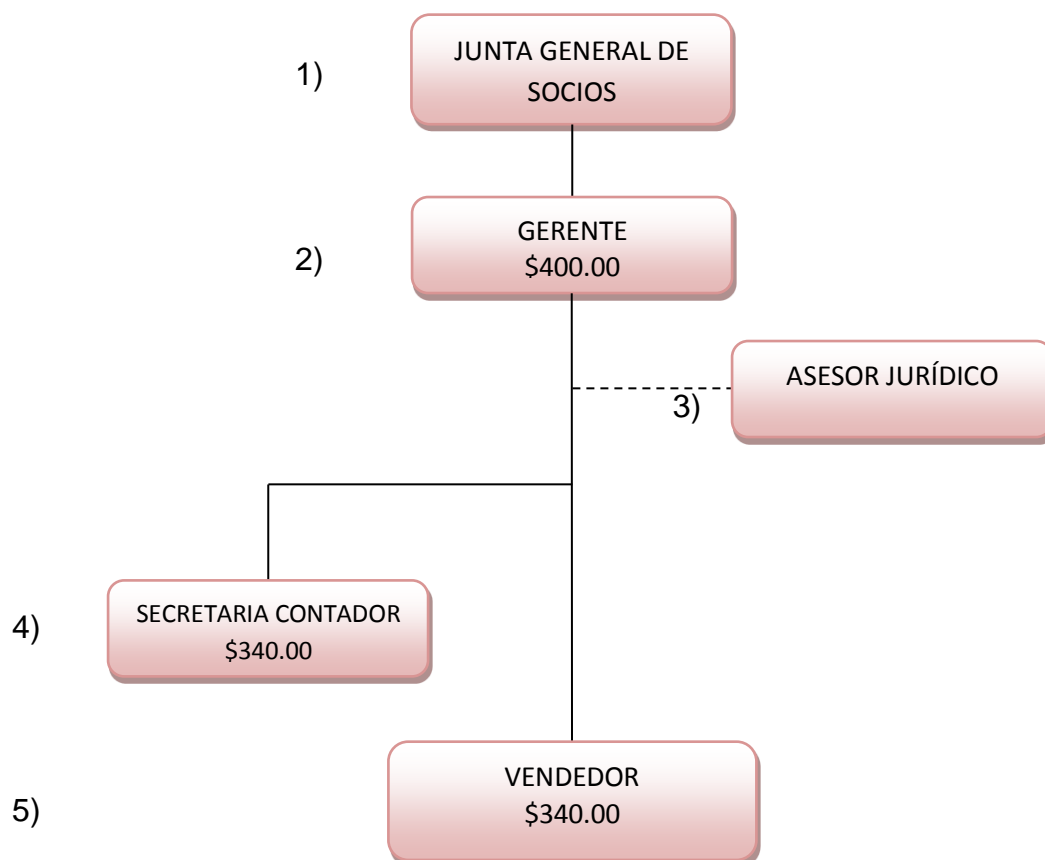
**Elaboración:** El Autor.

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE CANCHA SINTETICA "EL BALON DE ORO CIA. LTDA."



**Elaboración:** El Autor.

**ORGANIGRAMA POSICIONAL DE CANCHA SINTETICA  
"EL BALON DE ORO CIA. LTDA."**



**Elaboración:** El Autor.



## MANUAL DE FUNCIONES.

Es la técnica en la que se clasifican pormenorizadamente las labores que se desempeñan en una unidad de trabajo específica e impersonal.

A continuación se presenta el manual de funciones de la empresa a implantar.

<b>CÓDIGO</b>	:	<b>01</b>
<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>	:	Gerente
<b>SUPERIOR INMEDIATO</b>	:	Junta General de Socios
<b>NATURALEZA DE TRABAJO:</b>		
✘ Planifica, organiza, ejecuta, dirige y controla las actividades de la Empresa		
<b>CANCHA SINTETICA “EL BALON DE ORO” Cía. Ltda.</b>		
<b>TAREAS TÍPICAS:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Representar legalmente a la compañía, judicial y extrajudicialmente;</li> <li>- Conducir la gestión y la marcha administrativa de la empresa;</li> <li>- Dirigir la gestión económico - financiera de la empresa;</li> <li>- Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía;</li> <li>- Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía;</li> <li>- Realizar inversiones, adquisiciones y negocios hasta por el monto para el que está autorizado;</li> <li>- Presentar anualmente informe de labores ante la junta general de accionistas.</li> <li>- Cumplir con las demás funciones que le competen.</li> </ul>		
<b>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</b>		
Supervisa y coordina las labores de las unidades bajo su cargo.		
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poseer título a nivel universitario de Administrador Ingeniería Comercial, o equivalente a ser profesional titulado en otras disciplina, siempre y cuando haya efectuado estudios especiales de administración.</li> <li>- Acreditar tres años de experiencia en Administración</li> <li>- Acreditar experiencia en el manejo de personal.</li> <li>- Cursos de relaciones humanas.</li> <li>- Curso de Mercadotecnia.</li> </ul>		

**CÓDIGO** : **02**  
**TÍTULO DEL PUESTO** : **Asesor Jurídico**  
**SUPERIOR INMEDIATO** : **Gerente**

**NATURALEZA DE TRABAJO:**

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

**TAREAS TÍPICAS:**

- Asesorar a los directivos y funcionarios de la empresa sobre asuntos de carácter jurídico.
- Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, para la empresa.
- Representar conjuntamente con el Gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Participar en procesos contractuales.
- Asesorar a los accionistas en lo relacionado al aspecto legal.
- Realizar los trámites legales de la empresa.
- Preparar informes y dictámenes de tipo legal.
- Prestar sus servicios temporalmente cuando se amerite de ellos.

**CARACTERÍSTICA DE LA CLASE.**

Responsabilidad en la legalización de documentos.

**REQUISITOS MÍNIMOS**

- Ser profesional en el área judicial (Abogado).
- Conocer sobre administración bancaria.
- Experiencia en casos similares (2 años)

**CÓDIGO** : **03**  
**TÍTULO DEL PUESTO** : **Secretaria - Contadora**  
**SUPERIOR INMEDIATO** : Gerente  
**NATURALEZA DE TRABAJO** :

Manejar y tramitar documentos e información confidenciales de la empresa, Ejecutar operaciones contables y realizar el análisis financiero.

**TAREAS TÍPICAS:**

- Mecanografía memoranda, formularios, puntos de cuenta, cartas y movimientos de personal.
- Mantiene mediante agenda el cumplimiento de tareas de rutina trimestral.
- Archiva los documentos más importantes que tiene la empresa.
- Atiende, realiza llamadas para el Departamento y toma mensajes.
- Recibe y archiva documentos.
- Llevar actualizado el sistema contable de la empresa.
- Preparar estados financieros de la empresa.
- Determinar el control previo sobre gastos.
- Organizar en forma adecuada los registros contables.
- Ejecutar operaciones contables.
- Realizar análisis financieros.

**CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:**

Responsabilidad técnica y económica en el manejo de los trámites administrativos y operaciones contables.

**REQUISITOS MÍNIMOS**

- Título en Contabilidad y Auditoría.
- Experiencia mínima 2 años.
- Curso de Secretariado y contabilidad.
- Curso de Informática.
- Cursos de Relaciones Humanas.

**CÓDIGO** : **04**  
**TÍTULO DEL PUESTO** : **Vendedor**  
**SUPERIOR INMEDIATO** : Gerente  
**NATURALEZA DE TRABAJO** :

Supervigilar, guiar, analizar el proceso de comercialización de la empresa.

**TAREAS TÍPICAS:**

- Proponer los sistemas de comercialización y planificar la publicidad del mismo.
- Mantener contacto con los consumidores y proveedores a fin de determinar la información necesaria sobre calidad y precios.
- Proponer el sistema de comercialización del servicio y planificar la publicidad del mismo.
- Mantener contacto con los consumidores y proveedores, a fin de determinar la información necesaria, sobre calidad y precios.
- Realizar contratos de ventas vía telefónica y bajo pedido de los posibles consumidores locales o interprovinciales.

**CARACTERÍSTICAS DE CLASE**

Responsabilidad técnica y económica en sus tareas.

**REQUISITOS:**

- Tener título en administración en Mercadotecnia o economía.
- Experiencia mínima dos años.
- Capacitación en mercadeo.
- Cursos de relaciones humanas.

## **ESTUDIO FINANCIERO.**

### **INVERSIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS.**

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

### **ACTIVO FIJO.**

Comprende las inversiones fijas sujetas a depreciación, y se genera en la instalación de la empresa.

Entre estos activos tenemos:

### **MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION.**

Constituye los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en las actividades propias de producción, es el proceso fundamental para el proceso de transformación, se detalla a continuación:

**Terreno:** Para la ubicación de la empresas “Balón de Oro” se adquirirá un terreno de 1.500m<sup>2</sup>, a un costo de 16.500,00, mismo que estará ubicado en el casco céntrico de Zapotillo.

**Instalación y Construcción:** La inversión en edificios es la más representativa, ya que incluyen todos los costos de construcción.

**Césped Sintético:** Se realizara la instalación del césped sintético en una área de 40 x 25 m, mismo que tendrá un costo de 10.400,00, en el cual ya se incluye el mantenimiento el cual es necesario hacerlo mensual, ya que por su uso constante tiende a sufrir daños.

**Equipo de computación:** aquí indicamos los valores que se requieren para la adquisición de un computador y una impresora, equipos que nos servirán para el mejor desenvolvimiento, con un costo de 650,00, en este activo es necesario realizar una reposición.

**Muebles de oficina:** Son todos los valores correspondientes a los elementos que harán posible y faciliten las funciones administrativas, con un total \$

**Equipos de oficina:** Son los que serán necesarios para las actividades diarias de la empresa entre estos tenemos, Televisor, parlante para música, el valor es de 1.070,00.

**Muebles y enseres para baño y camerinos:** son bienes de presentación de la empresas, como espejo, casilleros, dispensadores, cestos, toallas, entre otros, cuyo valor es de

Cuadro 29

**RESUMEN DE INVERSIONES (ACTIVOS FIJOS)**

DETALLE	TOTAL
Terreno (1.500 m2)	16.500,00
Instalaciones y construcción	24.850,00
Césped Sintético	10.400,00
Equipo de computo	650,00
Muebles de Oficina	850,00
Equipo de oficina	1.815,00
Muebles y enseres para baños y camerinos	1.220,00
Equipamiento para el campo de juego	560,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>56.845,00</b>

Fuente: Anexos N°  
Elaboración: El Autor

**DEPRECIACIONES**

Cuadro 30

**RESUMEN DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES**

DETALLE	% DEPREC.	VIDA ÚTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN
Instalaciones y construcciones	10%	10	24.850,00	2.485,00	22.365,00	2.236,50
Césped sintético	10%	10	10.400,00	1.040,00	9.360,00	936,00
Equipamiento para campo de juego	10%	10	560,00	56,00	504,00	50,40
Muebles de oficina	10%	10	850,00	85,00	765,00	76,50
Equipos de Oficina	10%	10	1.815,00	181,50	1.633,50	163,35
Equipos de computación	33%	3	650,00	216,65	433,36	144,45
Muebles y enseres para baño y camerino	10%	10	1.220,00	122,00	1.098,00	109,80
<b>TOTAL</b>				<b>4.186,14</b>	<b>36.158,85</b>	<b>3.717,00</b>
<b>Amortización Activo Diferido</b>						280,00
<b>Depreciaciones + Amortización Activo Diferido</b>						<b>3.997,00</b>

Fuente: Cuadro 29.  
Elaboración: El Autor.

## ACTIVOS DIFERIDOS.

Son aquellos bienes que no se los puede ver, ni tocar, se los denomina bienes intangibles, que lo conforman los servicios o derechos adquiridos necesarios para el normal funcionamiento de la empresa.

**Estudios Preliminares:** comprende los costos de investigación, cuyo valor es de \$ 1400,00

**Permisos de Funcionamiento:** es todo el proceso en y trámites para la puesta en marcha de la empresa cuyo valor es de \$ 200,00

**Cuadro 31**

<b>RESUMEN DE INVERSIONES (ACTIVOS DIFERIDOS)</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL</b>
Estudios Preliminares	1000,00
Permisos de funcionamiento	400,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>1400,00</b>

Fuente: Investigación propia.

Elaboración: El Autor.

## ACTIVOS CIRCULANTES.

Llamado también capital de trabajo es lo que requiere para atender las operaciones de producción y comercialización del servicio que se va a brindar.

**Mano de Obra Directa:** Es la persona que tendrá contacto directo con el cliente por esta razón abra una persona encargada de atender al público



**Servicios Básicos:** Está conformado por los gastos en agua, luz y teléfono, que son indispensables en las actividades de la empresa

**Sueldo Administrativos:** Pagos que se les hará al gerente y secretaria, por el trabajo que cumplirán dentro de la empresa.

**Suministros de Oficina:** Son los que se necesitan para el desenvolvimiento de las actividades administrativas y por ende de producción.

**Materiales de Aseo:** Son los que nos ayudarán a dar una buena imagen y limpieza de nuestra empresa

**Publicidad:** Para hacer conocer nuestro servicio se realizarán 4 cuñas radiales al mes por los tres primeros meses al inicio del funcionamiento de la empresa, así mismo se harán hojas volantes las cuales se harán 1000 hojas por tres veces al año.

**Gastos Generales:** Dentro de estos gastos comprenden los que se necesitan para el área de juego, limpieza, presentación entre otros.

**Cuadro 32**

<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b><i>COSTOS DE PRODUCCIÓN</i></b>		
Mano de obra directa (1 persona) Anexo 4	448,78	5.385,33
Útiles de limpieza varios	60,00	720,00
<b><i>GASTOS ADMINISTRATIVOS</i></b>		
Sueldos personal administrativo (Anexo 4)	971,75	11.661,01
servicios básicos	78,00	936,00
<b><i>GASTOS DE VENTA</i></b>		
publicidad	50,00	600,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>1.608,53</b>	<b>19.302,34</b>
Imprevistos 5%	80,43	965,12
<b>TOTAL</b>	<b>1.688,95</b>	<b>20.267,45</b>

**Fuente:** Investigación propia, Anexo 4

**Elaboración:** El Autor.

## **RESUMEN TOTAL DE LA INVERSIÓN.**

Es la sumatoria de los tres activos (Fijos, Diferidos y circulantes)

**Cuadro 33**

<b>RESUMEN TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Activos Fijos	56.845,00
Activos diferidos	1.400,00
Activos circulante o capital de trabajo	1.688.95
<b>TOTAL</b>	<b>59.933,95</b>

**Fuente:** Cuadros 29, 31 y 32.

**Elaboración:** El Autor.

## FINANCIAMIENTO.

Para financiar el proyecto se necesitara de dos fuentes: la externa con un porcentaje del 44% que da un valor de \$ 20.000,00. y la interna con el 60% que representa \$.39.933,95.

**Cuadro 34**

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Capital Propio	39.933,95	66%
Capital Externo	20.000,00	44%
<b>TOTAL</b>	<b>59.933,95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuadro 33.  
Elaboración: El Autor.

**Cuadro 35**  
**AMORTIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

INSTIT. FINANCIERA		BANCO NACIONAL DE FOMENTO			
CAPITAL		20.000,00			
TASA DE INTERES		12,00%	anual		
PLAZO		48 meses			
MONEDA		DOLARES			
CLIENTE					
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		20.000,00			
1	30-nov-2014	19.673,32	200,00	326,68	526,68
2	30-dic-2014	19.343,38	196,73	329,94	526,68
3	29-ene-2015	19.010,14	193,43	333,24	526,68
4	28-feb-2015	18.673,56	190,10	336,58	526,68
5	30-mar-2015	18.333,62	186,74	339,94	526,68
6	29-abr-2015	17.990,28	183,34	343,34	526,68
7	29-may-2015	17.643,51	179,90	346,77	526,68
8	28-jun-2015	17.293,26	176,44	350,24	526,68
9	28-jul-2015	16.939,52	172,93	353,74	526,68
10	27-ago-2015	16.582,24	169,40	357,28	526,68
11	26-sep-2015	16.221,38	165,82	360,85	526,68
12	26-oct-2015	15.856,92	162,21	364,46	526,68
13	25-nov-2015	15.488,81	158,57	368,11	526,68
14	25-dic-2015	15.117,03	154,89	371,79	526,68
15	24-ene-2016	14.741,52	151,17	375,51	526,68
16	23-feb-2016	14.362,26	147,42	379,26	526,68
17	24-mar-2016	13.979,20	143,62	383,05	526,68

18	23-abr-2016	13.592,32	139,79	386,88	526,68
19	23-may-2016	13.201,57	135,92	390,75	526,68
20	22-jun-2016	12.806,90	132,02	394,66	526,68
21	22-jul-2016	12.408,30	128,07	398,61	526,68
22	21-ago-2016	12.005,70	124,08	402,59	526,68
23	20-sep-2016	11.599,08	120,06	406,62	526,68
24	20-oct-2016	11.188,40	115,99	410,69	526,68
25	19-nov-2016	10.773,60	111,88	414,79	526,68
26	19-dic-2016	10.354,66	107,74	418,94	526,68
27	18-ene-2017	9.931,53	103,55	423,13	526,68
28	17-feb-2017	9.504,17	99,32	427,36	526,68
29	19-mar-2017	9.072,54	95,04	431,63	526,68
30	18-abr-2017	8.636,59	90,73	435,95	526,68
31	18-may-2017	8.196,28	86,37	440,31	526,68
32	17-jun-2017	7.751,56	81,96	444,71	526,68
33	17-jul-2017	7.302,40	77,52	449,16	526,68
34	16-ago-2017	6.848,75	73,02	453,65	526,68
35	15-sep-2017	6.390,56	68,49	458,19	526,68
36	15-oct-2017	5.927,79	63,91	462,77	526,68
37	14-nov-2017	5.460,39	59,28	467,40	526,68
38	14-dic-2017	4.988,32	54,60	472,07	526,68
39	13-ene-2018	4.511,52	49,88	476,79	526,68
40	12-feb-2018	4.029,96	45,12	481,56	526,68
41	14-mar-2018	3.543,58	40,30	486,38	526,68
42	13-abr-2018	3.052,34	35,44	491,24	526,68
43	13-may-2018	2.556,19	30,52	496,15	526,68
44	12-jun-2018	2.055,07	25,56	501,11	526,68
45	12-jul-2018	1.548,95	20,55	506,13	526,68
46	11-ago-2018	1.037,76	15,49	511,19	526,68
47	10-sep-2018	521,46	10,38	516,30	526,68
48	10-oct-2018	0,00	5,21	521,46	526,68
			<b>5.280,48</b>	<b>20.000,00</b>	<b>25.280,48</b>

**Cuadro 36**  
**PRESUPUESTOS PROYECTADOS**

RUBROS/PERIODOS	PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS									
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>COSTOS PRIMOS</b>										
Mano de obra directa	5.385,33	5.681,52	5.994,00	6.323,67	6.671,48	7.038,41	7.425,52	7.833,92	8.264,79	8.719,35
Útiles de limpieza	720,00	759,60	801,38	845,45	891,95	941,01	992,77	1.047,37	1.104,97	1.165,75
<b>Total Costo Primo</b>	<b>6.105,33</b>	<b>6.441,12</b>	<b>6.795,38</b>	<b>7.169,13</b>	<b>7.563,43</b>	<b>7.979,42</b>	<b>8.418,29</b>	<b>8.881,29</b>	<b>9.369,76</b>	<b>9.885,10</b>
<b>DEPRECIACIONES</b>										
Depreciación de Construcciones	2.236,50	2.236,50	2.236,50	2.236,50	2.236,50	2.236,50	2.236,50	2.236,50	2.236,50	2.236,50
Depreciación de césped sintético	936,00	936,00	936,00	936,00	936,00	936,00	936,00	936,00	936,00	936,00
Deprec. Equi. Para campo juego	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40
Muebles y enseres para baño y camerino	109,80	109,80	109,80	109,80	109,80	109,80	109,80	109,80	109,80	109,80
Amortización de activo diferido	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>3.612,70</b>	<b>3.612,70</b>	<b>3.612,70</b>	<b>3.612,70</b>	<b>3.612,70</b>	<b>3.612,70</b>	<b>3.612,70</b>	<b>3.612,70</b>	<b>3.612,70</b>	<b>3.612,70</b>
<b>Total Costo De Producción</b>	<b>9.718,03</b>	<b>10.053,82</b>	<b>10.408,08</b>	<b>10.781,83</b>	<b>11.176,13</b>	<b>11.592,12</b>	<b>12.030,99</b>	<b>12.493,99</b>	<b>12.982,46</b>	<b>13.497,80</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>										
Sueldos personal administrativo	11.661,01	12.302,36	12.978,99	13.692,84	14.445,94	15.240,47	16.078,70	16.963,03	17.895,99	18.880,27
servicios básicos	936,00	987,48	1.041,79	1.099,09	1.159,54	1.223,31	1.290,60	1.361,58	1.436,47	1.515,47
Depreciación equipos de computación	144,45	144,45	144,45							

Muebles de oficina	76,50	76,50	76,50	76,50	76,50	76,50	76,50	76,50	76,50	76,50
Depreciación de equipos de oficina	163,35	163,35	163,35	163,35	163,35	163,35	163,35	163,35	163,35	163,35
<b>Total de Gastos de Administración</b>	<b>12.981,31</b>	<b>13.674,15</b>	<b>14.405,09</b>	<b>15.031,78</b>	<b>15.845,33</b>	<b>16.703,64</b>	<b>17.609,14</b>	<b>18.564,46</b>	<b>19.572,31</b>	<b>20.635,59</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>										
Publicidad	600,00	633,00	667,82	704,54	743,29	784,18	827,31	872,81	920,81	971,46
<b>Total de Gastos de Ventas</b>	<b>600,00</b>	<b>633,00</b>	<b>667,82</b>	<b>704,54</b>	<b>743,29</b>	<b>784,18</b>	<b>827,31</b>	<b>872,81</b>	<b>920,81</b>	<b>971,46</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Interés por préstamo	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00						
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>1.320,00</b>	<b>1.320,00</b>	<b>1.320,00</b>	<b>1.320,00</b>						
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>24.619,34</b>	<b>25.680,97</b>	<b>26.800,98</b>	<b>27.838,15</b>	<b>27.764,76</b>	<b>29.079,93</b>	<b>30.467,44</b>	<b>31.931,26</b>	<b>33.475,58</b>	<b>35.104,85</b>
Imprevistos 5%	1.230,97	1.298,67	1.370,10	1.445,45	1.524,95	1.608,82	1.697,31	1.790,66	1.889,15	1.993,05
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>25.850,30</b>	<b>26.979,64</b>	<b>28.171,08</b>	<b>29.283,60</b>	<b>29.289,71</b>	<b>30.688,76</b>	<b>32.164,75</b>	<b>33.721,92</b>	<b>35.364,73</b>	<b>37.097,90</b>

Elaboración: El Autor.

## **CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS.**

Es necesario identificar y determinar cómo influyen los costos en un proyecto motivo por el cual es necesario clasificar los costos fijos y los variables

### **Costos Fijos:**

Son gastos que incurren en la empresa y que no cambian por volumen de ventas o cualquier cambio que se realice en el ofrecimiento del servicio a ofrecer

### **Costos Variables:**

Estos tienen relación directa con el volumen de producción y venta, por lo que tienden a aumentar o disminuir.

### **Costo Total:**

Es la suma de los costos fijos y los costos variables

A continuación detallo en una tabla la clasificación de los costos:

**Cuadro 37**  
**COSTOS FIJOS Y VARIABLES**

RUBROS	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	C. FIJOS	C. VARIABLE	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES
<b>Costos primos</b>						
Mano de obra directa		5.385,33		6.671,48		8.719,35
Útiles de limpieza	720,00		891,95		1.165,75	
<b>Total Costo Primo</b>	<b>720,00</b>	<b>5.385,33</b>	<b>891,95</b>	<b>6.671,48</b>	<b>1.165,75</b>	<b>8.719,35</b>
<b>DEPRECIACIONES</b>						
Depreciación de Construcciones	2.236,50		2.236,50		2.236,50	
Depreciación de césped sintético	936,00		936,00		936,00	
Depreciación de campo de juego	50,40		50,40		50,40	
Depreciación baños y camerinos	109,80		109,80		109,80	
Amortización de activo diferido	280,00		280,00		280,00	
<b>SUBTOTAL</b>	<b>3.612,70</b>		<b>3.612,70</b>		<b>3.612,70</b>	
<b>Total Costo De Producción</b>	<b>4.332,70</b>	<b>5.385,33</b>	<b>4.504,65</b>	<b>6.671,48</b>	<b>4.778,45</b>	<b>8.719,35</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>						
Sueldos personal administrativo	11.661,01		14.445,94		18.880,27	
servicios basicos	936,00		1.159,54		1.515,47	
Depreciación equipos de computación	144,45					
Depreciación muebles de oficina	76,50		76,50		76,50	
Depreciación equipos de oficina	163,35		163,35		163,35	
<b>Total de Gastos de Administración</b>	<b>12.981,31</b>		<b>15.845,33</b>		<b>20.635,59</b>	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>						
Publicidad	600,00		743,29		971,46	
<b>Total de Gastos de Ventas</b>	<b>600,00</b>		<b>743,29</b>		<b>971,46</b>	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
Interés por préstamo	1.320,00					
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>1.320,00</b>					
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>19.234,01</b>	<b>5.385,33</b>	<b>21.093,28</b>	<b>6.671,48</b>	<b>26.385,50</b>	<b>8.719,35</b>
Imprevistos 5%	1.230,97		1.524,95		1.993,05	
<b>TOTAL FIJOS Y VARIABLES</b>	<b>20.464,98</b>	<b>5.385,33</b>	<b>22.618,23</b>	<b>6.671,48</b>	<b>28.378,55</b>	<b>8.719,35</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>		<b>25.850,30</b>		<b>29.289,71</b>		<b>37.097,90</b>

Elaboración: El Autor.



**PUNTO DE EQUILIBRIO.****PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1**

El punto de equilibrio es el balance entre ingresos y egresos, es el punto muerto porque no hay ni perdidas ni ganancias.

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

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

$$PE = \frac{20464,98}{39033,96 - 5385,33} \times 100$$

<b>PE =</b>	<b>60,82 %</b>
-------------	----------------

**b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS**

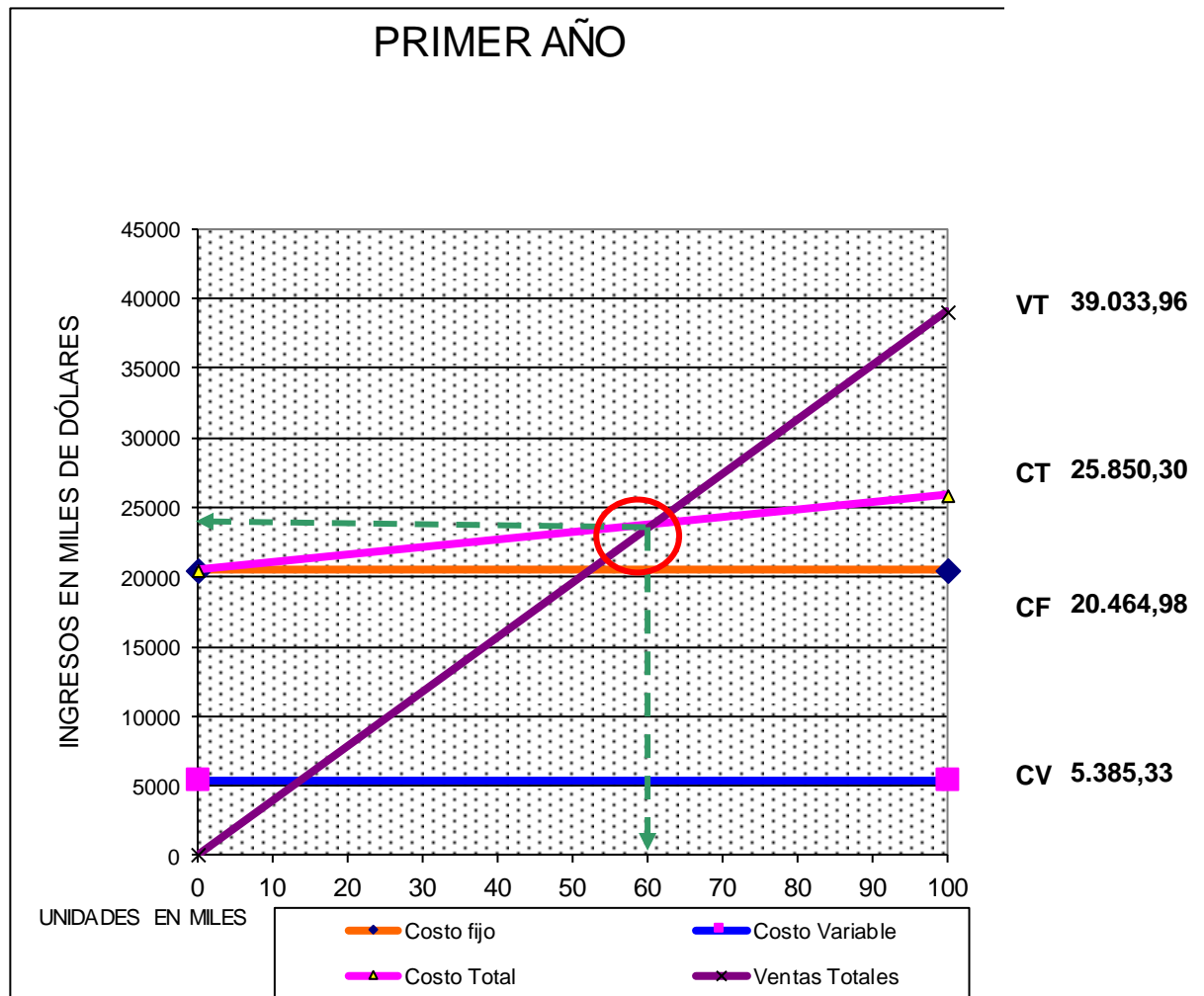
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable T}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{20464,98}{1 - \frac{5385,33}{39033,96}}$$

<b>PE =</b>	<b>\$ 23.740,32</b>
-------------	---------------------

## GRÁFICO 23

PUNTO DE EQUILIBRIO  
EN FUNCION DE LAS VENTAS Y  
CAPACIDAD INSTALADA



**ELABORACION:** El Autor

**ANÁLISIS:** Cuando la empresa ocupe el 60.82% de la capacidad instalada y tenga unas ventas de \$23.740,32; la empresa no gana ni pierde.

## PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

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

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

$$PE = \frac{22618,23}{55650,45 - 6671,48} \times 100$$

<b>PE = 46,18 %</b>
---------------------

### b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

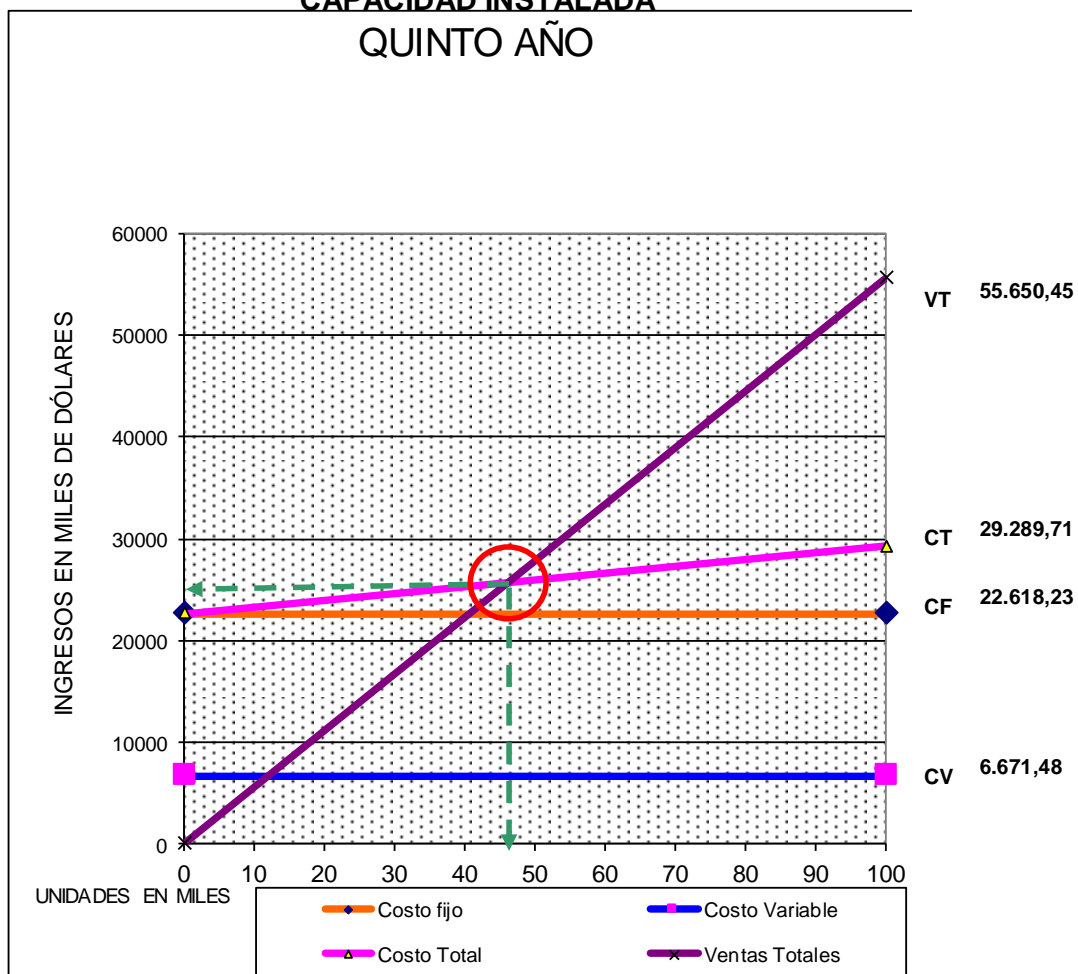
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{22618,23}{1 - \frac{6671,48}{55650,45}}$$

<b>PE = \$ 25.699,08</b>
--------------------------

Gráfico 24

**PUNTO DE EQUILIBRIO  
EN FUNCION DE LAS VENTAS Y  
CAPACIDAD INSTALADA  
QUINTO AÑO**



**ELABORACION:** El Autor

**ANÁLISIS:** Para que la empresa no gane ni pierda, debe tener en el año 5, ventas totales de \$25.699,08 y utilizar el 46,18% de su capacidad instalada.

## PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10

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

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

$$PE = \frac{28378,55}{72340,91 - 8719,35} \times 100$$

<b>PE = 44,61 %</b>
---------------------

### b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

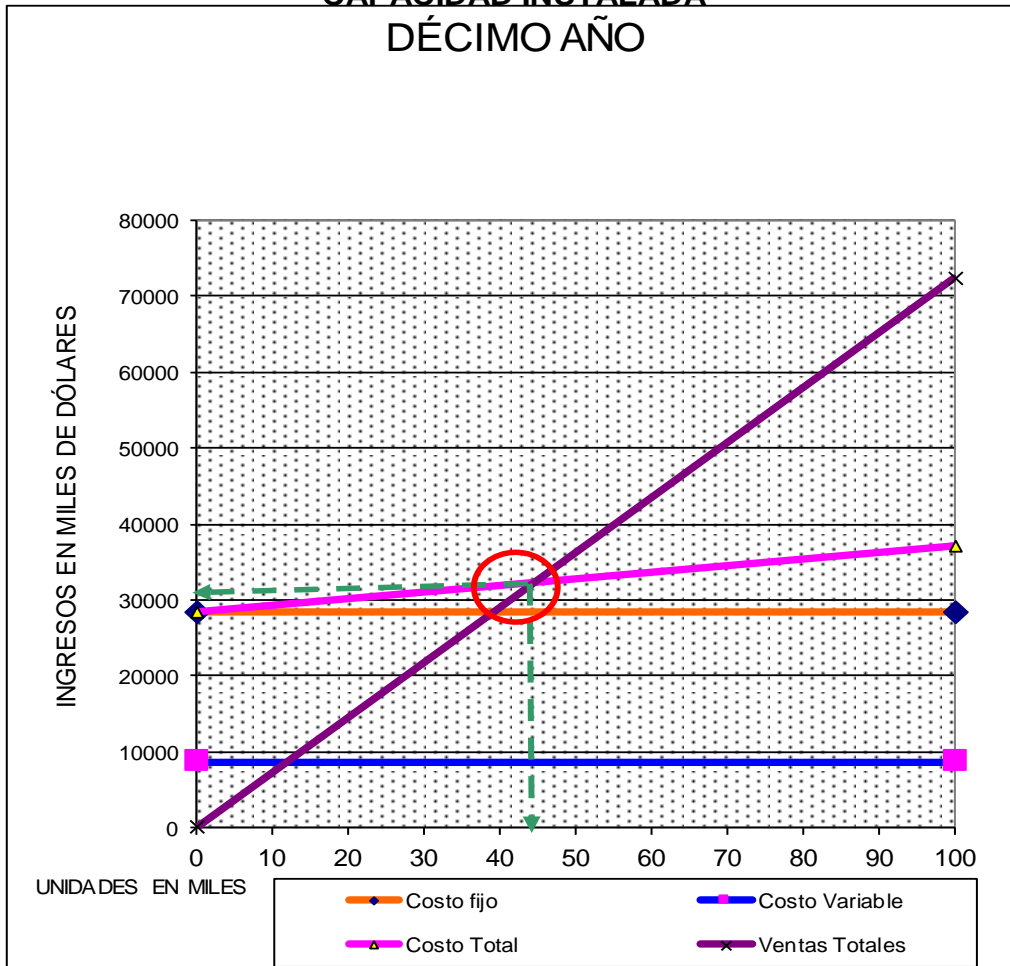
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{28378,55}{1 - \frac{8719,35}{72340,91}}$$

<b>PE = \$ 32.267,84</b>
--------------------------

Grafico 25

**PUNTO DE EQUILIBRIO  
EN FUNCION DE LAS VENTAS Y  
CAPACIDAD INSTALADA  
DÉCIMO AÑO**



VT 72.340,91

CT 37.097,90

CF 28.378,55

CV 8.719,35

**ELABORACIÓN:** El Autor

**ANÁLISIS:** La empresa en el año 10, no gana ni pierde cuando tenga unas ventas totales de \$32.267,84 y utilice el 44.61% de su capacidad instalada.

### **INGRESOS TOTALES Y PRECIO DE VENTA.**

Los ingresos son producto de la venta del servicio que va a producir la empresa

Para determinar el precio de la venta, se considera el precio unitario del producto más el margen de utilidad que se le agrega en este caso es de 50%. Una vez obtenidos el costo unitario y el precio de venta. Se obtienen los ingresos para los años de vida que está proyectada la empresa

**Cuadro 38**  
**INGRESOS TOTALES Y PRECIO DE VENTA**

AÑOS	COSTOS DE OPERACIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN	UTILIDAD	PVP	INGRESOS POR VENTA ANUAL
1	25.850,30	2.956	8,75	4,46	13,20	39.033,96
2	26.979,64	3.352	8,05	6,60	14,65	49.102,94
3	28.171,08	3.422	8,23	6,75	14,98	51.271,37
4	29.283,60	3.493	8,38	6,87	15,26	53.296,16
5	29.289,71	3.566	8,21	7,39	15,61	55.650,45
6	30.688,76	3.594	8,54	7,68	16,22	58.308,64
7	32.164,75	3.682	8,74	7,86	16,60	61.113,02
8	33.721,92	3.773	8,94	8,49	17,43	65.757,74
9	35.364,73	3.837	9,22	8,76	17,97	68.961,23
10	37.097,90	3.861	9,61	9,13	18,74	72.340,91

Elaboración: El Autor.



## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.

Mediante este estado financiero proforma, podremos conocer si la nueva empresa “BALON DE ORO”, obtendrá ganancias o pérdidas durante este proyecto

**Cuadro 39**  
**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>INGRESOS</b>										
Ingresos por ventas	39.033,96	49.102,94	51.271,37	53.296,16	55.650,45	58.308,64	61.113,02	65.757,74	68.961,23	72.340,91
<b>EGRESOS</b>										
Costo de Producción y operación	25.850,30	26.979,64	28.171,08	29.283,60	29.289,71	30.688,76	32.164,75	33.721,92	35.364,73	37.097,90
( = ) Utilidad Bruta en Ventas	<b>13.183,66</b>	<b>22.123,30</b>	<b>23.100,29</b>	<b>24.012,56</b>	<b>26.360,74</b>	<b>27.619,88</b>	<b>28.948,27</b>	<b>32.035,82</b>	<b>33.596,50</b>	<b>35.243,01</b>
( - ) 15% Utilidad de Trabajadores	1.977,55	3.318,50	3.465,04	3.601,88	3.954,11	4.142,98	4.342,24	4.805,37	5.039,47	5.286,45
( = ) Utilidad antes del impuesto a la Renta	11.206,11	18.804,81	19.635,24	20.410,67	22.406,63	23.476,90	24.606,03	27.230,45	28.557,02	29.956,56
( - ) 25% Impuesto a la Renta	2.801,53	4.701,20	4.908,81	5.102,67	5.601,66	5.869,22	6.151,51	6.807,61	7.139,26	7.489,14
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL</b>	<b>8.404,58</b>	<b>14.103,60</b>	<b>14.726,43</b>	<b>15.308,00</b>	<b>16.804,97</b>	<b>17.607,67</b>	<b>18.454,52</b>	<b>20.422,84</b>	<b>21.417,77</b>	<b>22.467,42</b>
(-) 10% Reserva legal	840,46	1.410,36	1.472,64	1.530,80	1.680,50	1.760,77	1.845,45	2.042,28	2.141,78	2.246,74
<b>UTILIDAD LÍQUIDA</b>	<b>7.564,12</b>	<b>12.693,24</b>	<b>13.253,79</b>	<b>13.777,20</b>	<b>15.124,47</b>	<b>15.846,91</b>	<b>16.609,07</b>	<b>18.380,55</b>	<b>19.275,99</b>	<b>20.220,68</b>

Elaboración: El Autor.

## EVALUACIÓN FINANCIERA

Para evaluar este proyecto en primer lugar se elaboró un flujo de caja proyectado, con el fin de establecer los ingresos y los egresos, para así determinar el flujo neto de caja.

**Cuadro 40**  
**FLUJO DE CAJA**

<b>AÑOS</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>INGRESOS</b>											
Ingresos por ventas		39.033,96	49.102,94	51.271,37	53.296,16	55.650,45	58.308,64	61.113,02	65.757,74	68.961,23	72.340,91
Valor Residual				216,65		359,50					3.610,50
Capital propio	39.933,95										
Capital ajeno	20.000,00										
<b>Total Ingresos</b>	<b>59.933,95</b>	<b>39.033,96</b>	<b>49.102,94</b>	<b>51.488,01</b>	<b>53.296,16</b>	<b>56.009,95</b>	<b>58.308,64</b>	<b>61.113,02</b>	<b>65.757,74</b>	<b>68.961,23</b>	<b>75.951,41</b>
<b>EGRESOS</b>											
Costo de Producción y operación		25.850,30	26.979,64	28.171,08	29.283,60	29.289,71	30.688,76	32.164,75	33.721,92	35.364,73	37.097,90
Activos fijos	56.845,00										
Activos diferidos	1.400,00										
Activos circulantes	1.688,95										
<b>( - ) Costo Total</b>	<b>59.933,95</b>	<b>25.850,30</b>	<b>26.979,64</b>	<b>28.171,08</b>	<b>29.283,60</b>	<b>29.289,71</b>	<b>30.688,76</b>	<b>32.164,75</b>	<b>33.721,92</b>	<b>35.364,73</b>	<b>37.097,90</b>
( = ) Utilidad Bruta en Ventas		<b>13.183,66</b>	<b>22.123,30</b>	<b>23.316,93</b>	<b>24.012,56</b>	<b>26.360,74</b>	<b>27.619,88</b>	<b>28.948,27</b>	<b>32.035,82</b>	<b>33.596,50</b>	<b>39.212,51</b>
( - ) 15% Utilidad de Trabajadores		1.977,55	3.318,50	3.497,54	3.601,88	3.954,11	4.142,98	4.342,24	4.805,37	5.039,47	5.881,88
( = ) Utilidad antes del impuesto a la Renta		11.206,11	18.804,81	19.819,39	20.410,67	22.406,63	23.476,90	24.606,03	27.230,45	28.557,02	33.330,63
( - ) 25% Impuesto a la Renta		2.801,53	4.701,20	4.954,85	5.102,67	5.601,66	5.869,22	6.151,51	6.807,61	7.139,26	8.332,66
<b>UTILIDAD ANTES REINVERSIONES</b>		<b>7.564,12</b>	<b>12.693,24</b>	<b>13.378,09</b>	<b>13.127,20</b>	<b>15.124,47</b>	<b>12.251,91</b>	<b>16.609,07</b>	<b>18.380,55</b>	<b>19.275,99</b>	<b>11.548,18</b>
					650,00		3.595,00				11.250,00
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>00,00</b>	<b>7.564,12</b>	<b>12.693,24</b>	<b>13.378,09</b>	<b>13.777,20</b>	<b>15.124,47</b>	<b>15.846,91</b>	<b>16.609,07</b>	<b>18.380,55</b>	<b>19.275,99</b>	<b>22.498,18</b>

Elaboración: El Autor.

## **VALOR ACTUAL NETO.**

Consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación del proyecto.

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

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

Los criterios de decisión son:

- ❖ Si el VAN es positivo se debe realizar el proyecto
- ❖ Si el Van es negativo se rechaza el proyecto
- ❖ Si el VAN es cero es indiferente su ejecución

**Cuadro 41**  
**VALOR ACTUAL NETO**

PERÍODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 12,00%	VALOR ACTUALIZADO
0	- 59.933,95		
1	7.564,12	0,8929	6.753,68
2	12.693,24	0,7972	10.118,98
3	13.378,09	0,7118	9.522,26
4	13.777,20	0,6355	8.755,66
5	15.124,47	0,5674	8.582,03
6	15.846,91	0,5066	8.028,54
7	16.609,07	0,4523	7.513,10
8	18.380,55	0,4039	7.423,60
9	19.275,99	0,3606	6.951,12
10	22.498,18	0,3220	7.243,81
			80.892,77
			59.933,95
			20.958,82

$$FA = 1 / (1 + i)^n$$

$$VAN = SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 80.892,77 - 59.933,95$$

$$VAN = 20.958,82$$

**ANÁLISIS:** Si el VAN es mayor a uno el proyecto se acepta, Si el VAN es igual a uno, el proyecto es indiferente; Si el VAN es menor a uno el proyecto se rechaza.

Por lo tanto, el proyecto se acepta debido a que su VAN es mayor a uno.

## PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL.

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

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

**Cuadro 42**  
**PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL**

<b>AÑOS</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>FLUJO NETO ACUMULADO</b>
0	59.933,95		
1		7.564,12	
2		12.693,24	20.257,36
3		13.378,09	33.635,45
4		13.777,20	47.412,65
5		15.124,47	62.537,12
6		15.846,91	78.384,03
7		16.609,07	94.993,10
8		18.380,55	113.373,65
9		19.275,99	132.649,64
10		22.498,18	155.147,82
		<b>155.147,82</b>	

Elaboración: El Autor

$$\text{PRC} = \frac{\text{Año anterior cubrir la inversión}}{\frac{\sum \text{Primeros flujos actualizados} - \text{Inversión}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}}$$

$$\text{PRC} = 5 \frac{78384,04 - 59933,95}{15124,47}$$

$$\text{PRC} = 4,88$$

		<b>4</b>	<b>Años</b>
0,88 * 12 =	10,55	<b>10</b>	<b>Meses</b>
0,55 * 30 =	16,63	<b>16</b>	<b>Días</b>

ANÁLISIS: Este resultado nos indica, que el capital invertido se recuperara en 4 años, 10 meses con 16 días.

## TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno (TIR), Toma en consideración el valor en el tiempo de dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Se define la TIR como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

También se puede definir la TIR como la tasa de descuento (i) que hace que el valor actual de los flujos netos de caja sea igual a la inversión.

Los criterios de decisión:

- Si la TIR es  $\geq$  que el costo de capital se acepta el proyecto
- Si la TIR es  $\leq$  que el costo de capital se rechaza el proyecto

**Cuadro 43**  
**TASA INTERNA DE RETORNO**

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ. 18,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 19,00%	VAN MAYOR
0			- 59.933,95		- 59.933,95
1	7.564,12	0,84746	6.410,27	0,84034	6.356,41
2	12.693,24	0,71818	9.116,09	0,70616	8.963,52
3	13.378,09	0,60863	8.142,32	0,59342	7.938,77
4	13.777,20	0,51579	7.106,13	0,49867	6.870,26
5	15.124,47	0,43711	6.611,05	0,41905	6.337,90
6	15.846,91	0,37043	5.870,19	0,35214	5.580,37
7	16.609,07	0,31393	5.214,00	0,29592	4.914,92
8	18.380,55	0,26604	4.889,93	0,24867	4.570,70
9	19.275,99	0,22546	4.345,89	0,20897	4.028,04
10	22.498,18	0,19106	4.298,60	0,17560	3.950,73
			2.070,52		- 422,32

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

$$TIR = 18 + 1,00 \left( \frac{2070,52}{2492,85} \right)$$

$$TIR = 18,83 \%$$

**Análisis:** Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.

Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto

Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

Por tanto, el proyecto se acepta por cuanto la TIR es mayor que el costo de oportunidad del dinero, en este caso es del 18.83% con una diferencia de 6.83 puntos en relación a la tasa referencial bancaria que es del 12%

## RELACIÓN BENEFICIO COSTO.

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

**Cuadro 44**  
**RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 12,00%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 12,00%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	25.850,30	0,89286	23.080,63	39.033,96	0,89286	34.851,75
2	26.979,64	0,79719	21.508,00	49.102,94	0,79719	39.144,56
3	28.171,08	0,71178	20.051,62	51.488,01	0,71178	36.648,15
4	29.283,60	0,63552	18.610,26	53.296,16	0,63552	33.870,67
5	29.289,71	0,56743	16.619,77	55.650,45	0,56743	31.577,56
6	30.688,76	0,50663	15.547,88	58.308,64	0,50663	29.540,97
7	32.164,75	0,45235	14.549,70	61.113,02	0,45235	27.644,43
8	33.721,92	0,40388	13.619,72	65.757,74	0,40388	26.558,45
9	35.364,73	0,36061	12.752,88	68.961,23	0,36061	24.868,11
10	37.097,90	0,32197	11.944,53	76.310,41	0,32197	24.569,91
			168.284,98			309.274,56

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$R (B/C) = \frac{309.274,56}{168.284,98}$$

$$R (B/C) = 1,84 \quad \text{Dólares}$$



En el presente proyecto, la relación beneficio-costos es mayor que uno (1.84) indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0.40 centavos de utilidad.

Por lo tanto, el proyecto se acepta debido a que su  $R(B/C)$  es mayor a uno.

### **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.**

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

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

Para las decisiones se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

## Cuadro 45

## ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 40.74%

PERIODO	COSTO	COSTO TOTAL	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
	TOTAL ORIGINAL	ORIGINAL 40,74%	TOTAL ORIGINAL	FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 15,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 16,00%	VAN MAYOR
0						-( 59933,95 )		-( 59933,95 )
1	25.850,30	36381,72	39.033,96	2652,24	0,8695652174	2306,30	0,8620689655	2286,41
2	26.979,64	37971,14	49.102,94	11131,80	0,7561436673	8417,24	0,7431629013	8272,74
3	28.171,08	39647,98	51.488,01	11840,03	0,6575162324	7785,01	0,6406576735	7585,41
4	29.283,60	41213,74	53.296,16	12082,41	0,5717532456	6908,16	0,5522910979	6673,01
5	29.289,71	41222,34	55.650,45	14428,11	0,4971767353	7173,32	0,4761130154	6869,41
6	30.688,76	43191,35	58.308,64	15117,28	0,4323275959	6535,62	0,4104422547	6204,77
7	32.164,75	45268,66	61.113,02	15844,35	0,3759370399	5956,48	0,3538295299	5606,20
8	33.721,92	47460,23	65.757,74	18297,51	0,3269017738	5981,49	0,3050254568	5581,21
9	35.364,73	49772,33	68.961,23	19188,90	0,2842624120	5454,68	0,2629529800	5045,78
10	37.097,90	52211,59	76.310,41	24098,82	0,2471847061	5956,86	0,2266836034	5462,81
						2541,21		-346,20

$$NTIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 15,00 + 1,00 \left( \frac{2541,21}{2887,41} \right) = 15,88 \%$$

$$\text{Diferencias TIR} = 18,83 - 15,88 = 2,95 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 2,95 / 18,83 = 15,67\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 15,67 / 15,88 = 0,99$$

**Análisis :** Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.  
Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.  
Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

El proyecto no es sensible y resiste un incremento 40,74%

Elaboración: El Autor

## Cuadro 46

## ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON UN DECREMENTO EN LOS INGRESOS DEL 22.33%

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL 22,33%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 15,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 16,00%	VAN MAYOR
0						-( 59933,95 )		-( 59933,95 )
1	25.850,30	39.033,96	30317,68	4467,37	0,8695652174	3884,67	0,8620689655	3851,18
2	26.979,64	49.102,94	38138,25	11158,62	0,7561436673	8437,52	0,7431629013	8292,67
3	28.171,08	51.488,01	39990,74	11819,66	0,6575162324	7771,62	0,6406576735	7572,35
4	29.283,60	53.296,16	41395,13	12111,52	0,5717532456	6924,80	0,5522910979	6689,09
5	29.289,71	55.650,45	43223,71	13933,99	0,4971767353	6927,66	0,4761130154	6634,16
6	30.688,76	58.308,64	45288,32	14599,56	0,4323275959	6311,79	0,4104422547	5992,28
7	32.164,75	61.113,02	47466,48	15301,74	0,3759370399	5752,49	0,3538295299	5414,21
8	33.721,92	65.757,74	51074,04	17352,12	0,3269017738	5672,44	0,3050254568	5292,84
9	35.364,73	68.961,23	53562,19	18197,45	0,2842624120	5172,85	0,2629529800	4785,07
10	37.097,90	76.310,41	59270,30	22172,39	0,2471847061	5480,68	0,2266836034	5026,12
						2402,56		-383,99

$$NTIR = T_m + D_t \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 15,00 + 1,00 \left( \frac{2402,56}{2786,55} \right) = 15,86 \%$$

$$\text{Diferencias TIR} = 18,83 - 15,86 = 2,97 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 2,97 / 18,83 = 15,76 \%$$

$$\text{Sensibilidad} = 15,76 / 15,86 = 0,99$$

**Análisis :** Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.

Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.

Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

El proyecto no es sensible y resiste un decremento 22,33%

Elaboración: El Autor

## **h. CONCLUSIONES.**

Al finalizar el siguiente estudio de investigación, se llegó a las siguientes conclusiones:-

1. Mediante la realización del presente estudio se logró cumplir con los objetivos planteados, ya que mediante los resultados de los estudios de mercado, técnico, presupuestario y de la evaluación financiera, se pudo determinar que es factible la implantación de una empresa de canchas sintéticas de fútbol en el Cantón Zapotillo, provincia de Loja.
2. Como parte del Estudio de Mercado, se pudo determinar la existencia de niveles importantes de aceptación dicha empresa, teniendo para el primer año una participación de la demanda insatisfecha de 366.168 alquileres al primer año.
3. Con respecto al Estudio Técnico y en base a los resultados del Estudio de Mercado, se pudo determinar una capacidad utilizada del 90% para el primer año y desde el segundo año se tendrán una capacidad utilizada del 100%.
4. En cuanto a la Ingeniería del proyecto, se han realizado las adecuaciones correspondientes para que el local que se encontrará en el centro de la ciudad este en óptimas condiciones con la implementación de modernos equipos, estantes, señalética y el personal adecuado para una excelente prestación de los servicios.
5. Para el financiamiento de la inversión inicial, previo a la puesta en marcha de la empresa, se ha determinado por un lado las fuentes de

financiamiento externas, la misma que proporcionará un “Microcrédito”, que será financiado con el aporte de cada uno de los socios propuestos para la conformación de la empresa.

6. Se ha realizado la evaluación del proyecto, el mismo que mediante la aplicación de formulaciones matemáticas ha permitido determinar su factibilidad y que se fundamenta en los siguientes resultados: El Valor Actual Neto (VAN) tiene resultado positivo y es de \$20.958,82; la Relación Beneficio – Costo, indicó que por cada dólar invertido, se obtiene una rentabilidad de 84 centavos más; la TIR da un porcentaje del 18.83%; el Periodo de Recuperación señaló que la inversión realizada se la recuperará en 4 años, 10 meses y 16 días; con el análisis de sensibilidad, incrementando los costos en un 40.74% se obtiene un coeficiente de sensibilidad de 0,99 y reduciendo los ingresos en un 22.33%, se obtiene el 0,99%, lo que indica que el proyecto no es sensible a estas variaciones.
7. En cuanto a la organización administrativa y legal de la empresa se ha propuesto constituir una compañía de Responsabilidad Limitada, cuya razón social es “El Balón de Oro. Cia. Ltda.”, y para su normal funcionamiento, se han establecido los instrumentos técnicos que permitan su estructuración y el establecimiento de las funciones necesarias para cada uno de los puestos de trabajo.

## **i. RECOMENDACIONES.**

1. Se consideramos oportuno recomendar a la Comunidad Universitaria y de manera especial la Modalidad de Estudios a Distancia, se publiquen este tipo de trabajos, ya sea a través de Internet o mediante información bibliográfica, ya que se constituyen en una importante fuente de consulta para quienes están interesados con este tipo de proyectos.
2. Es importante aprovechar las propuestas financieras que el gobierno actualmente viene impulsando a través de las entidades financieras estatales como son la Corporación Financiera Nacional, el Banco Nacional de Fomento cuyos créditos y plazos son asequibles y bien podrían servir para incursionar en este tipo de proyectos.
3. También se recomienda establecer algún tipo de convenios interinstitucionales, entre la Universidad con los gremios y organismos representantes de las cámaras de comercio especialmente para que se aproveche los conocimientos de estudiantes universitarios, para que incursiones en la realización y posible ejecución de proyectos de factibilidad; lo cual se constituirá en un aporte significativo para la Carrera de Administración de Empresas al integrar a los estudiantes egresados y de pregrado al desarrollo de los mismos, además de la participación de docentes en calidad de asesores de los equipos de trabajo que se formen.
4. De igual manera, se recomienda tener en cuenta los costos especialmente de las diferentes líneas de servicios que se requieren para

su comercialización ya que siempre su precio está en constante variación y ello puede significar un desfase al momento de realizar los presupuestos en estos tipos de inversión.

5. Finalmente dejo sentada esta propuesta para que sirva de consulta a estudiantes y personas interesadas; no sin antes aseverar a los inversionistas las ventajas que representa la ejecución del proyecto dadas las condiciones de demanda del mercado, de las ventajas de inversión y de la utilidad que genera este tipo de proyectos, que queda demostrado en el transcurso del presente estudio.

## j. BIBLIOGRAFIA.

- BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, México 2007.
- Cagigal José María, Ponencia en Italia, 1985.
- Crecenegocios.com/alquiler-de-cancha-de-cesped-artificial-como-idea-de-negocio.
- George W. Torrance (1991): Métodos para la evaluación económica de los programas de atención de la salud. Ed. Díaz de Santos, Madrid
- Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.
- Randall Geoffrey, «Principios de Marketing», Segunda Edición, Segunda edición, Thomson Editores Sapin, 2003, Pág. 120.
- Talaya, Esteban y Otros “Principios de Marketing” Tercera Edición 2008 pág. 180.
- Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.
- **Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez:** *"Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico"* en Contribuciones a la Economía, marzo 2009 en <http://www.eumed.net/ce/2009a/>.



- C.P. A Jaime A. Acosta Altamirano. "Apuntes de Contabilidad de Costos I".
- <http://definicion.de/punto-de-equilibrio/#ixzz2EtXwm7RL>.
- [www.alegsa.com.ar](http://www.alegsa.com.ar).
- [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com).

## **k. ANEXOS**

### ANEXO 1.

#### **a. TEMA**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE CANCHAS SINTÉTICAS DE FUTBOL, PARA EL CANTÓN ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA”**

#### **b. PROBLEMÁTICA**

Pese a que las autoridades gubernamentales sostienen que la inversión privada está creciendo en Ecuador y que el desarrollo industrial va por el sendero adecuado, la perspectiva regional no es la misma. Es así, que si se consideran las cifras del Ecuador en relación a las de países vecinos, los niveles de inversión del país no están a la altura de los de la región ni mucho menos en su potencial nivel si el ambiente económico fuera el adecuado.

De igual manera, las consecuencias del bajo desempeño del país en los principales índices internacionales que miden la facilidad para establecer un negocio y la libertad económica. En ambos, Ecuador se encuentra en las últimas posiciones del ranking junto a Bolivia y Venezuela; mientras que los países que tienen mayor inversión privada se encuentran a la cabeza. En

este sentido, Colombia y Chile encabezan el ranking, a diferencia de Ecuador que ocupa la posición 14 de 17 países.

De igual manera sucede en la provincia de Loja, la inversión es mínima, más aun en el caso del cantón Zapotillo, por ello se hace necesario aprovechar los recursos y ver los ámbitos más idóneos para invertir y generar empresa y de esta forma contribuir con el desarrollo de la región y del país.

A raíz de las 2 clasificaciones al mundial que tiene nuestro país, el ámbito futbolístico ha crecido mucho y la práctica de este deporte se ha hecho muy común, pero no existen los espacios suficientes para la práctica de esta disciplina, lo que se constituye en una oportunidad de inversión, y para dar solución a esta necesidad se ha dado un incremento notable del negocio de las canchas sintéticas, particularmente en nuestra provincia, pero no se da el mismo caso en el cantón Zapotillo, ya que en el mismo, no se cuenta con este tipo de negocio deportivo, lo que perjudica directamente a la juventud, ya que como consecuencia, los jóvenes no pueden ocupar sanamente su tiempo.

En el país hay 500 canchas que dan oportunidades laborales a 5 000 personas con un promedio de 10 empleados por cancha que trabajan en administración, mantenimiento, seguridad y demás servicios que ofrezca un negocio de este tipo.

Es por ello que creemos que el problema para el desarrollo de la presente investigación, sería: **“La falta de generación de proyectos de inversión en**

**el sector deportivo no ha permitido que el ámbito empresarial del cantón Zapotillo se desarrolle adecuadamente y la juventud local no tenga en que gastar su tiempo sanamente”**

## **c. JUSTIFICACIÓN**

### **1. JUSTIFICACIÓN ACADEMICA:**

Con el desarrollo del presente proyecto se cubrirá dos requisitos fundamentales para la graduación en la carrera de Administración de Empresas; el primero es la aprobación del décimo módulo, el segundo lo constituye la elaboración de la tesis de grado, y además se vinculara al estudiante con la realidad social, la solución de su problemática y el desarrollo general de la misma.

### **2. JUSTIFICACIÓN ECONOMICA:**

Lógicamente que si el ámbito empresarial crece y se crean nuevas fuentes de empleo la economía del cantón Zapotillo se verá beneficiada con un significativo desarrollo.

### **3. JUSTIFICACIÓN SOCIAL:**

Con la implementación de canchas sintéticas de futbol se aportara desarrollo social de la región sur del país y particularmente del cantón Zapotillo, esto a través del crecimiento empresarial de la localidad, el aprovechamiento oportuno del tiempo de la juventud y la creación de nuevas de fuentes de empleo.

## **d. OBJETIVOS**

### **1. Objetivo General**

Establecer la factibilidad para la implementación de canchas sintéticas de futbol, para el cantón Zapotillo, provincia de Loja.

### **2. Objetivos Específicos**

- Elaborar un Estudio de Mercado para determinar la Demanda Insatisfecha y las principales preferencias del mercado hacia el producto.
- Realizar un Estudio Técnico que determine el Tamaño, la Localización y la Ingeniería del proyecto.
- Definir un Estudio Administrativo que contenga la estructura legal, y la organización de la empresa.
- Efectuar un estudio Económico que defina el financiamiento, los costos, los gastos, los presupuestos y los ingresos.
- Desarrollar una evaluación Financiera al proyecto a través del VAN, la TIR, el PER, la Relación Beneficio-Costo y los Análisis de Sensibilidad.

**ANEXO 2.****ENCUESTA APLICADA A LOS HABITANTES DEL CANTON ZAPOTILLO.**

- 1.- ¿Cuáles son los ingresos promedio?
- 2.- ¿Usted realiza deporte de futbol en la ciudad de zapotillo? Demanda potencial.
- 3.- ¿Acude usted a las canchas sintéticas de futbol en la ciudad de zapotillo?
- 4.- ¿Cuál es el uso promedio mensual que utiliza de una cancha sintética de futbol para hacer ese deporte?
- 5.- ¿Qué opina de la calidad de la cancha sintética de futbol a la que usted asiste?
- 6.- ¿Al acudir a una cancha sintética de futbol a realizar ese deporte, en que dimensiones le gustaría que este la cancha?
- 7.- ¿Las canchas donde usted asiste satisface completamente sus necesidades físicas y mentales?
- 8.- ¿Le gustaría que la cancha sintética de futbol tenga cubierta?
- 9.- ¿Qué es lo que más le llama la atención en la presentación de una cancha sintética de futbol?
- 10.- ¿En qué medio publicitario usted ha escuchado la presentación de las canchas sintéticas?
- 11.- ¿Le gustaría que la empresa ofrezca promociones a sus clientes?

12.- ¿Qué promociones desearía que ofrezca la empresa?

13.- ¿Si se implementara canchas sintéticas de futbol en la ciudad de zapotillo, usted haría uso de las canchas? Demanda efectiva.

14.- ¿Cuál es el precio que paga por el alquiler de las canchas sintéticas para practicar el futbol a la que usted asiste?

**ANEXO 3.****ENCUESTA DIRIGIDA A LOS OFERENTES DEL CANTON ZAPOTILLO DE LA PROVINCIA DE LOJA.**

- 1.- ¿Alquila su cancha sintética para realizar el deporte de futbol a los habitantes de la ciudad de Zapotillo?
- 2.- ¿Con que frecuencia alquila mensualmente la cancha sintética de futbol para hacer ese deporte?
3. ¿Por qué medio de comunicación usted publicita su empresa?
- 4.- ¿Qué promociones ofrece su empresa?
- 5.- ¿Cuál es el precio que cobra por el alquiler de las canchas sintéticas para practicar el futbol a la que usted asiste?



**ANEXO 4. REMUNERACIONES**

NÓMINA	BÁSICO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APOORTE 11,16	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. UNIFIC. ANUAL
OBRERO 1	340	28,33	28,33	14,17	37,94	448,78	5.385,33
<b>TOTAL</b>						<b>448,78</b>	<b>5.385,33</b>

NÓMINA	BÁSICO	10° TERCER SUELDO (1/12)	10° CUARTO SUELDO (S. UNIF)	VACACION (1/24)	IESS APOORTE 11,16	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
GERENTE	400	33,33	28,33	16,67	44,64	522,97	6.275,68
SECRETARIA-CONTADORA	340	28,33	28,33	14,17	37,94	448,78	5.385,33
<b>TOTAL</b>						<b>971,75</b>	<b>11.661,01</b>

# ÍNDICE

PORTADA .....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
DEDICATORIA.....	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
ABSTRACT .....	6
c. INTRODUCCIÓN .....	9
d. REVISIÓN DE LITERATURA .....	12
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	43
f. RESULTADOS.....	49
g. DISCUSIÓN.....	65
h. CONCLUSIONES.....	142
i. RECOMENDACIONES.....	144
j. BIBLIOGRAFÍA.....	146
k. ANEXOS.....	148
ÍNDICE .....	156