



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

TÍTULO

**"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE
RACQUETBALL EN LA CIUDAD DE LOJA,
PROVINCIA DE LOJA"**

TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL GRADO DE INGENIERA
COMERCIAL.

AUTORA:

Ana Lucía Jaramillo Febres.

DIRECTOR:

Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.

Loja - Ecuador
2015

CERTIFICACIÓN

Ing. Com.

Edison Espinosa Bailón. MAE.

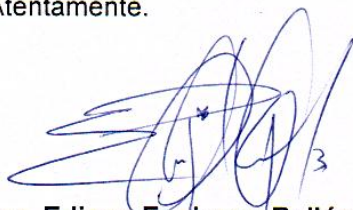
DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Haber dirigido la investigación realizada por Ana Lucia Jaramillo Febres, en la ejecución del presente trabajo "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE RACQUETBALL EN LA CIUDAD DE LOJA, PROVINCIA DE LOJA" de la carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia, el mismo que cumple con la reglamentación sobre el sistema de graduación vigente en la Universidad Nacional de Loja, autorizando su presentación.

Loja, Julio del 2015

Atentamente.



Ing. Edison Espinosa Bailón. MAE.

DIRECTOR DE TESIS.

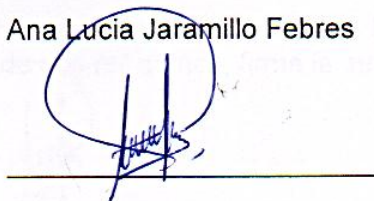
AUTORÍA

Yo, Ana Lucía Jaramillo Febres declaro ser autora del presente trabajo de tesis, y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

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

Autora: Ana Lucía Jaramillo Febres

Firma:



Cédula: 1102661343

Fecha: Loja, Julio de 2015.

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

Yo, Ana Lucia Jaramillo Febres, declaro ser autora de la tesis titulada "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE RACQUETBALL EN LA CIUDAD DE LOJA, PROVINCIA DE LOJA" como requisito para optar por al grado de Ingeniera 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 03 días del mes de julio de dos mil quince, firma la autora.



FIRMA:

AUTOR: Ana Lucia Jaramillo Febres

CEDULA: 1102661343

DIRECCIÓN: Loja, Ciudadela Rodríguez Witt, Calles: Rio Xingú 20-106 y Ernesto Rodríguez Witt

CORREO ELECTRÓNICO: analujaramife@gmail.com

CELULAR: 0967121763 / 2560214

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Edison Espinosa Bailón. MAE.

TRIBUNAL DE GRADO

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE	Presidente
Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.	Vocal
Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.	Vocal

AGRADECIMIENTO

Mi reconocimiento de gratitud a la Universidad Nacional de Loja, los Catedráticos de la Carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia, quienes con sus conocimientos y experiencia, contribuyeron con mi formación.

Quiero dejar constancia de mi especial agradecimiento al Ingeniero Edison Espinosa Bailón MAE., quien como Director de Tesis ha apoyado el desarrollo y culminación del presente trabajo de investigación.

La Autora.

DEDICATORIA

Este Trabajo de Tesis de Grado lo dedico a las tres personas más importantes en mi vida: Mi querido hijo y Mis padres.

A mi hijo, Andrés, por ser mi fuente de inspiración y la razón de mis ganas de superación profesional y personal.

A mis padres, por todo el apoyo brindado, por todo el ánimo e impulso que me han otorgado para que culmine este gran sueño.

Gracias de todo corazón, a ellos, a quienes dedico el presente Trabajo.

Ana Lucía Jaramillo Febres.

a. TÍTULO.

**"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN
DE UN CENTRO DE RACQUETBALL EN LA CIUDAD DE
LOJA, PROVINCIA DE LOJA"**

b. RESUMEN.

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general determinar la factibilidad para la creación de un Centro de Racquetball en la ciudad de Loja, provincia de Loja. Se utilizó para la compilación de la información la técnica de la encuesta, aplicada a los habitantes de la ciudad de Loja, de los cuales se recabó información referente a la demanda existente, información de gran utilidad que permitió continuar con el Estudio de Factibilidad, cuyos resultados demuestran que la creación de la empresa es factible, por lo que se la puede poner en práctica.

Durante el Estudio de Mercado, se demuestra que existe una demanda considerable, ya que según las respuestas de los encuestados les gustaría mucho contar con esta alternativa; puesto que, a pesar de que existen otras empresas dedicadas a ofrecer servicios de deporte y entretenimiento, es necesario recalcar que en ninguna de estas existen canchas de racquetball.

De acuerdo a la capacidad instalada en el primer año de vida de la empresa, se producirá 5.840 servicios al año.

Para la puesta en marcha del presente proyecto se considera la Micro localización como la fase complementaria del análisis en donde vamos a especificar dentro de la ciudad de Loja, el lugar exacto en donde va a estar ubicada la empresa (Centro de Racquetball).

El Centro de Racquetball estará ubicado en un lugar estratégico, luego de

realizar el respectivo análisis, se llegó a la conclusión que será ubicado en la calle Velasco Ibarra entre Luis Cordero y Plácido Caamaño (Sector Jipiro).

Para el financiamiento, partiendo del valor total de la inversión Inicial del Proyecto, que es de: USD. 40.803,53; al considerar este valor, es necesario hacer uso de fuentes de financiamiento tanto internas como externas para la ejecución del mismo. Razón por la cual se ha previsto que el financiamiento sea con aportes propios de los inversionistas y con un crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional, el mismo que será para un plazo de 20 meses, con el 12% de Tasa Activa Efectiva Referencial Comercial y los pagos serán en forma semestral.

En el análisis económico se puede advertir que el Valor Actual Neto del proyecto es de 16.869,29. El resultado obtenido del VAN es positivo y mayor a uno, por lo tanto nos demuestra que es conveniente realizar este proyecto. Según el resultado obtenido la Relación Beneficio Costo para el proyecto es mayor que uno (1.35), por lo tanto es financieramente aceptado lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0,35 centavos de rentabilidad o utilidad. La Tasa Interna de Retorno (TIR) equivalente a 19.97% es mayor al costo del capital, es decir, mayor al 15%, por lo tanto el proyecto es aceptado. De acuerdo a los cálculos efectuados para el presente proyecto se pudo deducir que el capital invertido es posible recuperarlo en 4 años, 11 meses y 12 días.

Por último tal como lo demuestran los indicadores económicos y financieros, se comprueba que la ejecución del presente proyecto es factible.

ABSTRACT

The present research had as general objective to determine the feasibility of creating Racquetball center in the city of Loja province of Loja, was used for the compilation of information the survey technique applied to the inhabitants of the Loja, which information regarding the demand is collected, at a later stage to proceed to continue with the feasibility study needed to be undertaken in the company, which reaches an acceptable feasibility, so that it can be put in practice.

During the market study, we show that there is considerable demand, although exist other companies engaged in this type of business. According to the installed in the first year of life of the enterprise capacity, it will produce 5,840 services per year.

The implementation of this project is considered the Micro location as complementary analysis phase where we will enter into the city of Loja, the exact place where will be located the company (Racquetball Center). The company will be in the most convenient location for the company is located and must be located in the street Luis Velasco Ibarra between Cordero and Placido Caamano Jipiro Sector.

For this financing will consider the full value of the initial investment of the project it is USD. 40803.53; considering this value is necessary to use both internal and external to the implementation of this project funding sources. For which it is envisaged that funding is with own contributions of investors and a loan granted by the National Financial Corporation, the same will be for

a period of 20 months, with 12% of Commercial Lending Rate and Effective Reference Payments will semiannually.

In the economic analysis we can see that the Net Present Value of the project is 16869.29. The result of the NPV is positive and greater than one, therefore shows us that it is convenient to do this project. Depending on the outcome the benefit cost for the project is greater than one (1.35), so it is financially accepted meaning that for every dollar invested 0.35 cents of profitability or utility is obtained. Internal Rate of Return (IRR) is equivalent to 19.97% more than the cost of capital, ie, greater than 15%, so the project is accepted. According to the calculations for this project it could deduce that the capital invested is possible to recover in four years, 11meses and 12 days.

Finally, as shown by the economic and financial indicators, it is found that the implementation of this project is feasible.

c. INTRODUCCIÓN.

En la ciudad de Loja existen negocios de servicios de deporte y entretenimiento, que no cumplen con las expectativas del cliente, un servicio muchas veces de baja calidad y sin contar la variedad, con una alternativa diferente, Por tanto el siguiente estudio de factibilidad denominado; **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE RACQUETBALL EN LA CIUDAD DE LOJA, PROVINCIA DE LOJA"**, está alcanzando los requerimientos básicos que el cliente necesita. Esto se debe a que se trata de un proyecto de factibilidad que direcciona en forma científica, las condiciones necesarias para su desarrollo; y se puede decir que se está brindando un servicio con una alternativa diferente en deporte y entretenimiento en la Ciudad de Loja.

En el siguiente estudio se pretende no únicamente elevar la calidad del servicio con una buena presentación y bajos costos, sino también ofrecer una alternativa novedosa, relajante, y desestresante al cliente que acude a este tipo de negocios.

Dentro de los objetivos específicos se tiene: realizar el estudio de mercado para determinar las condiciones del sector en relación a la oferta y demanda de servicio de racquetball; efectuar el estudio técnico para determinar la necesidad de equipos maquinaria y procesos para el óptimo proceso del servicio; realizar el estudio organizacional a fin de determinar la estructura legal y relaciones administrativas de la empresa a implementarse; determinar el estudio económico, del proyecto a fin de establecer su incidencia en la economía provincial y regional; y por último efectuar la

evaluación financiera la misma que permitirá conocer si es conveniente o no la implementación de un “Centro de Racquetball” para la Ciudad de Loja.

Dentro de la metodología, está considerado el método científico, que se utilizó como guía sistemática para la ejecución del trabajo mediante un proceso de razonamientos que permitió no solamente describir los hechos sino también explicarlos; el método deductivo fue utilizado para analizar y obtener información objetiva, en este caso se utilizó en el estudio de mercado y estudio técnico; el método analítico, permitió ordenar cada uno de las partes del problema de investigación, luego esta información organizarla en un todo para argumentar y sostener los hechos; el método descriptivo en la redacción del proyecto, especialmente en lo referente a la interpretación racional y el análisis objetivo de los hechos o fenómenos que se encontraron en el estudio.

Para la segmentación del mercado se aplicaron encuestas que es la muestra de la Población de la ciudad de Loja, a fin de obtener la información necesaria para el presente proyecto de investigación y de esta manera determinar si el proyecto es factible o no.

Seguidamente se definió el tamaño de la planta de acuerdo a la cantidad de producción que se va a tener en consideración con la demanda del producto; la localización de la planta se la determinó luego de hacer el respectivo análisis de los lugares más adecuados y los requerimientos básicos que se necesitan para la producción del servicio. En lo que tiene que ver con la ingeniería del proyecto, se acopló los recursos físicos, ya que el objetivo del estudio técnico también tiene relación con la instalación y funcionamiento de

la planta, con el proceso productivo, así como también con la maquinaria y el equipo necesario.

El diagrama de procesos de producción es una herramienta mediante la cual se describe paso a paso cada una de las actividades que se realizan en el servicio.

Con respecto al aspecto financiero, se realizaron los presupuestos fundamentados en los costos y gastos que representan el proceso de producción; así como también los ingresos que se generarían cuando los estados financieros como son el estado de pérdidas y ganancias así como el flujo de caja, seguido de la evaluación del proyecto a través de la TIR, VAN, período de recuperación del capital, relación beneficio costo y análisis de sensibilidad.

Finalmente se pone a consideración las respectivas conclusiones y recomendaciones a las que se llega con el presente estudio de factibilidad.

d. REVISIÓN DE LITERATURA.

MARCO REFERENCIAL.

El Racquetball.-

El racquetball es un deporte masculino y femenino reconocido por el Comité Olímpico Internacional. Es parecido al squash ya que también se juega en una pista totalmente cerrada, con cuatro paredes y un techo. Los jugadores utilizan raquetas de cabeza ancha y puño corto para golpear una pelota mediana de goma contra las paredes y el techo. La pelota no deberá tocar el suelo antes de llegar a la pared delantera. El objetivo del juego es efectuar un saque o golpear la pelota de forma que el adversario no pueda devolverla correctamente. La pelota no puede rebotar más de una vez en el suelo. Antes del segundo bote de la pelota, se debe golpear la bola y ésta debe llegar a la pared delantera, o frontis. En el raquetball se juegan partidos individuales (uno contra uno) y dobles (en parejas).¹

Equipo.

Este campo y equipo son los requeridos para jugar raquetball:

- Un campo de racquetball; completamente cerrado con cuatro paredes y un techo, todas de superficies planas. Normalmente la pared trasera es de vidrio resistente a golpes y existe una abertura en su parte superior donde pueden situarse más espectadores.

¹ Deportesar.terra.com.ar/rumbo-a-2012/guadalajara-2011/noticias/0,,OI5434967-E117960,00-Mexico+toma+ventaja+en+la+final+de+raquetbol+por+equipos+femenil.html.

- Una pelota de racquetball; una pelota hueca de goma de 57 mm de diámetro.
- Dos raquetas de racquetball con una longitud de no más de 22 pulgadas
- Lentes de racquetball (que cumpla con las normas oficiales de la USRA)

Otro equipo útil y opcional incluye lo siguiente: un guante de racquetball para sujetar firmemente la raqueta y evitar ampollas y golpes en la mano. Zapatillas de campo de racquetball.

El equipo de racquetball varía mucho en calidad, durabilidad y precio. Las raquetas más livianas son preferidas a las más pesadas para mejorar el tiempo de respuesta; pero cuestan más. Las raquetas más finas cuentan con tecnología especial para las cuerdas, en las que algunas van desde arriba de la raqueta hasta el mango, haciendo más grande el "sweet spot" (el área donde la pelota rebota mejor). Existen variedad de colores para las pelotas y algunos fabricantes dan distintas características a cada color.²

El juego.

Hay diferentes tipos de saques y lanzamientos en el racquetball, cada uno con diferente propósito ya sea ofensivo o defensivo y dependiendo de cada situación.

² Deportesar.terra.com.ar/rumbo-a-2012/guadalajara-2011/noticias/0,,OI5434967-EI17960,00-Mexico+toma+ventaja+en+la+final+de+raquetbol+por+equipos+femenil.html.

Historia.

El principio del Racquetball se remonta a los años 20 en América, siendo considerado un deporte joven en comparación con el Tennis, Squash y Balonmano.

En el año de 1949 cuando se formó el reglamento que rige el deporte en la actualidad, siendo acreditada su creación a John Sobek, tenista profesional de YMCA de Greenwich, quién busca un deporte rápido que era fácil de aprender y jugar; diseñando la paleta, un conjunto de normas, basadas en las de squash, balonmano, pádel y nombró a su juego de raquetas de pádel.

En febrero de 1952, Sobek fundó la Asociación Nacional Raquetas de Pádel (NPRA), codifica las normas, y les había impreso en un folleto. El nuevo deporte fue adoptado rápidamente y se hizo popular a través de la promoción continua de Sobek, que se vio favorecido por la existencia de unas 40.000 canchas de balonmano en el Reino Unido donde el raquetball se podía jugar.

El Racquetball rápidamente tomó un auge, sobre todo a partir de 1968 que se empezó a desarrollar todo su potencial, y se formó la Asociación Internacional de Raquetball (IRA), precursora de la Asociación Americana Amater de Raquetball (AARA). Repentinamente el Racquetball tomaba una estructura definida para los torneos y un reglamento consistente.³

³ Periodicodigital.mx/2014/05/19/paola-longoria-se-consagra-como-la-mejor-del-mundo/

En 1969, con la ayuda de Robert W. Kendler , el presidente-fundador de la Asociación de Balonmano de EE.UU (USHA), se funda la Asociación Internacional de Raquetball (IRA) con el nombre acuñado por Bob McInerney, un jugador de tenis profesional. Ese mismo año, el IRA asume el campeonato nacional de la Asociación Nacional de Raquetas de Pádel (NPRA).

En 1973, tras una disputa con la junta de directores de IRA, Kendler formaron dos organizaciones raquetball otros, sin embargo, el IRA sigue siendo la organización dominante de este deporte, reconocido por el Comité Olímpico de Estados Unidos como el cuerpo gobernante la Asociación Nacional Raquetball.

En 1974, el IRA organizó el primer torneo profesional, y es miembro fundador de la Federación Internacional de Racquetball (IRF). Finalmente, el IRA se convirtió en la Asociación Americana Amateur de Raquetball (AARA), a finales de 1995.

Kendler utilizó su publicación ACE de promover tanto el balonmano y racquetball. A partir de la década de 1974, la popularidad del deporte se incrementó a un estimado de 3.1 millones de jugadores. Consiguiente aumento de la demanda, los clubes de frontenis y los tribunales se fundaron y construyeron, y fabricantes de artículos deportivos comenzó a producir equipos específicos de raquetball.

Este crecimiento continuó hasta la década de 1980 y la disminución en última parte de la década en que los clubes de raqueta convertido en clubes de acondicionamiento físico, en el servicio a una clientela más amplia.

MARCO CONCEPTUAL.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD.

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 metodología y la práctica vigentes, de la realización de tres estudios: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Económico-Financiero.⁴

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.

⁴ Melián Rodríguez Manuel Ernesto "Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión" Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011

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. ⁵

Randall,⁶ 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"

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.

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

- ❖ Mercado proveedor (quienes nos abastecen)

- ❖ Mercado distribuidor (intermediarios)

⁵Melián Rodríguez Manuel Ernesto "Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión" Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011

⁶www.gestiopolis.com

- ❖ Mercado consumidor (los clientes)

- ❖ Mercado competidor (la competencia)

- ❖ Mercado externo (fuentes externas de abastecimiento)

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.

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.

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.

Para obtener la demanda real tomamos en consideración lo siguiente:

1. Demanda Potencial
2. Porcentaje de las familias que no consumen
3. Porcentaje de familias que no apoyan al proyecto
4. Porcentaje de familias que no contestan

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 proyecto⁷

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

⁷ Randall Geoffrey, «Principios de Marketing», Segunda Edición, Segunda edición, Thomson Editores Sapin, 2003, Pág. 120

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.⁸

Demanda Consumidor.

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.⁹

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

⁸ Talaya, Esteban y Otros "Principios de Marketing" Tercera Edición 2008 pág. 180

⁹ Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.

en la oferta. Menciona los factores que limitan o favorecen el aumento o disminución de la oferta en el mercado.

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.¹⁰

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.¹¹

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.¹²

¹⁰ Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 43.

¹¹ Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 43.

¹² Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011

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 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.

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.

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.

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 sustitutivos, 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.

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.¹³

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.

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.

¹³ Melián Rodríguez Manuel Ernesto "Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión" Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011

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.

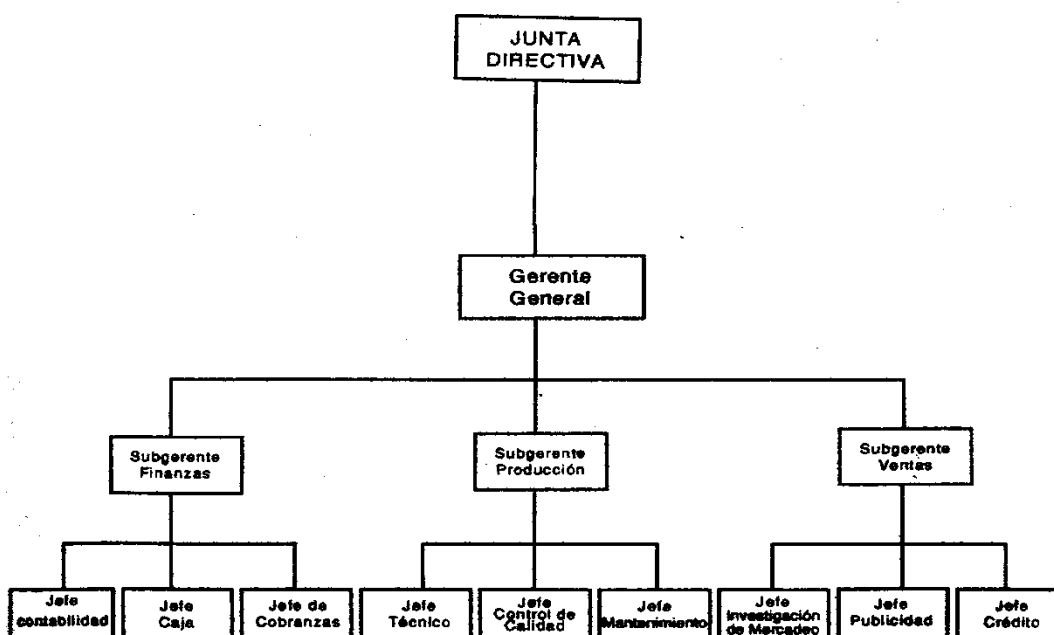
El manual de funciones es un documento que detalla las funciones a cumplir por cada uno de los cargos existentes. El manual de funciones siempre debe estar actualizado y debe socializarse en todos los empleados de la empresa a fin de que sea un instrumento que apoye a mejorar la organización interna.

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.

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.¹⁴

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

¹⁴www.florescanecon.mx.tl/871725_30--Definicion-de-Estudio-Financiero.html

Capital de Trabajo.

Desde el punto de vista contable, es la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante.

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 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.

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.

Proyección Financiera.

El objetivo de las proyecciones financieras es que el empresario visualice desde el principio hacia donde 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 necesarias en la elaboración de los productos.¹⁵

Elementos de Proyección de Gastos.

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

¹⁵Ramírez 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/>

Materiales: Son los elementos necesarios para conformar el producto.

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

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 término amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar esa inversión. Cualquier empresa que esté en funcionamiento para hacer los cargos de depreciación y amortización correspondientes, deberá basarse en

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.¹⁶

¹⁶**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.¹⁷

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.

¹⁷C.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.¹⁸

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).¹⁹

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”²⁰

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 de ingresos netos obtenidos durante la vida útil económica del proyecto a

¹⁸ Según Jorge Burbano (1995).

¹⁹ <http://definicion.de/punto-de-equilibrio/#ixzz2EtXwm7RL>

²⁰ George W. Torrance (1991): Métodos para la evaluación económica de los programas de atención de la salud. Ed. Díaz de Santos, Madrid.

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.²¹

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

²¹Ramírez 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/>

flujo de egresos en efectivo. En otros términos se dice que la TIR corresponde a 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.²²

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

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} - I_0$$

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.²³

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

²²Ramírez 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/>

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

evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$\text{PRC} = \frac{\text{Año anterior a cubrir} \quad \text{SUMA DE LOS FLUJOS QUE SUERE LA INVERSIÓN - INVERSIÓN}}{\text{La inversión} \quad + \quad \text{FLUJO NETO AÑO} \quad \text{QUE SE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

Relación 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. Este último queda definido principalmente por la vida útil de la inversión, no debiendo ser superior a 30 años. En aquellos proyectos donde la vida útil de la inversión se estima superior al horizonte de evaluación, deberá considerarse un valor residual.

Se calcula de la siguiente manera:

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

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.

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.

Fórmulas:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

Porcentaje de Variación = Dif. TIR / TIR del Proyecto

Coefficiente de Sensibilidad = Porcent. Var. / Nueva TIR

e. MATERIALES Y MÉTODOS.

MATERIALES.

- **RECURSOS MATERIALES.**

Se dispondrá de materiales necesarios para la investigación como son:

- Documentos Impresos.
- Útiles de Oficina.
- Impresiones y copias
- Anillados y empastados
- Varios

- **RECURSOS HUMANOS.**

El presente proyecto será elaborado por:

- Autora: Ana Lucía Jaramillo Febres.

MÉTODOS.

Método Científico.

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 Inductivo.-** Es el proceso que va de lo particular a lo general.

El método inductivo dió una pauta para determinar las conclusiones

generales del proyecto, en base a datos previamente obtenidos 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. 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.
- **Método Analítico.-** Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo las relaciones entre las mismas, este método se lo utilizó luego de aplicar las encuestas y entrevista dentro del proyecto investigativo.
- **Método Matemático.-** Es el genético que indica el origen del objeto, el número entero es originado por la adición indefinida de la unidad a sí misma. En cualquiera investigación que asiente números de relaciones constantes, diversidad de comprobaciones y estas se tomen en cuenta para afirmar o negar algo.
- **Método Descriptivo.-** Consiste en una serie de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación. El método permitió determinar datos numéricos y un análisis real descriptivo, el cual ayudó a continuar con el proceso de investigación.

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 del centro de Racquetball.
- **Técnica de la Encuesta.-** Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opciones impersonales interesan al investigador. Para ello, a diferencia de la entrevista, se utilizó un listado de preguntas escritas que se entregan a los posibles clientes, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Este listado se denomina cuestionario.

SEGMENTACIÓN.

El mercado objetivo que se utilizó en el siguiente proyecto fue la Población Económicamente Activa (PEA) de la ciudad de Loja, según el censo del 2010 que fue de 169.100 habitantes, esto proyectado al 2015 con una tasa de crecimiento del 2.27%, da una Población Económicamente Activa (PEA) de 182.188 habitantes. El segmento del mercado está compuesto por hombres y mujeres.

MUESTRA.

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

FORMULA ESTADÍSTICA:

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

$$n = \frac{182.188}{1 + (5\%)^2 * 182.188}$$

$$n = \frac{182.188}{1 + (0.0025)182.188}$$

$$n = \frac{182.188}{456.47}$$

n = 399 Encuestas.

f. RESULTADOS.

ENCUESTA REALIZADA A LOS DEMANDANTES

1.- ¿Cuál es su edad?

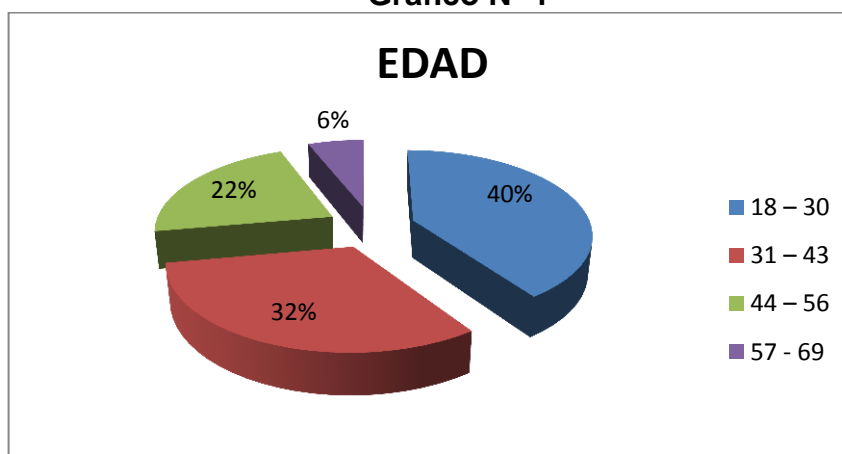
Cuadro Nº 1
EDAD

Variable	Frecuencia	Porcentaje
18 – 30	161	40%
31 – 43	127	32%
44 – 56	87	22%
57 - 69	24	6%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 1



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 40% de las personas encuestadas en estudio están entre los 18 a los 30 años de edad, el 32% de los mismos están entre los 31 a 43 años de edad, el 22% están entre los 44 a 56 años de edad y solo el 6% de los encuestados están entre los 57 a los 69 años de edad. El porcentaje más alto en edad es el 40%, personas entre los 18 a 30 años de edad.

2.- ¿Cuáles son sus ingresos Familiares al mes?

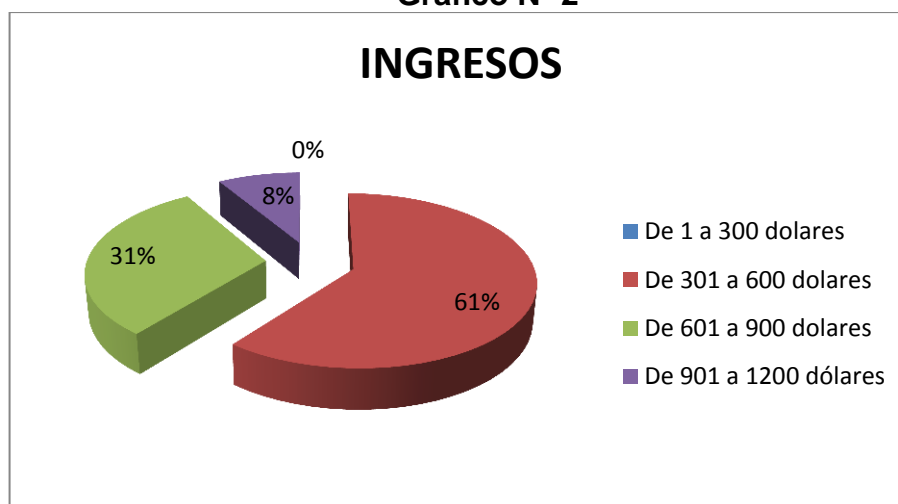
**Cuadro Nº 2
INGRESOS**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 300 dolares	0	0%
De 301 a 600 dolares	253	61%
De 601 a 900 dolares	128	31%
De 901 a 1200 dólares	36	8%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 2



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 0% de las personas encuestas en estudio no tienen ingresos de 1 a 300 dólares, el 61% de las personas encuestadas tiene ingresos de 301 a 600 dólares al mes, el 31% de las personas tienen ingresos de 601 a 900 dólares al mes y el 8% tiene ingresos de 901 a 1200 dólares al mes. El ingreso más alto es del 61% o sea personas con ingresos de 301 a 600 dólares mensuales.

3.- ¿A usted le gusta practicar algún deporte? DP

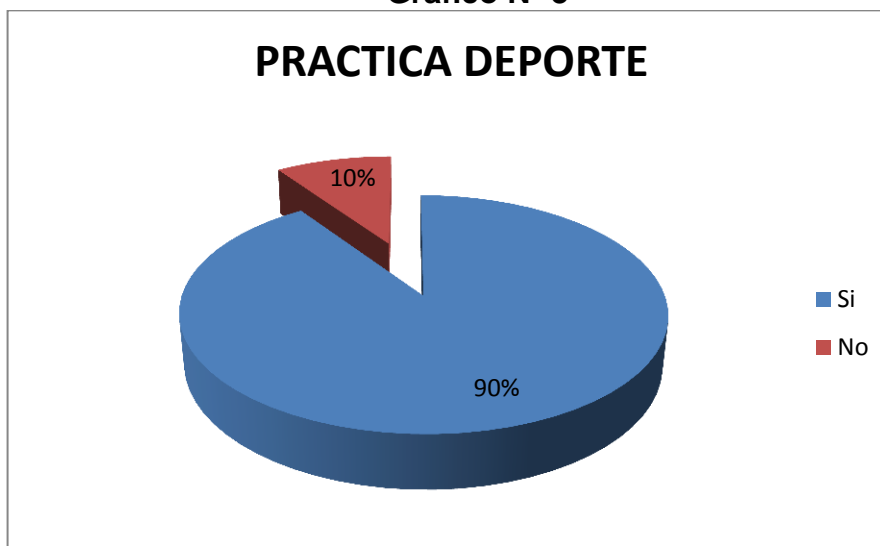
**Cuadro Nº 3
PRACTICA DEPORTE**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	361	90%
No	38	10%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 3



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 90% de las personas encuestadas en estudio les gusta practicar deporte, mientras que el 10% de las personas que fueron encuestadas manifestaron que no les gusta practicar deporte y que si lo hacen es de vez en cuando, cuando tiene tiempo dentro de sus actividades personales. El porcentaje más alto es del 90% de personas que si les gusta realizar deporte.

4.- ¿Usted practica deportes en que se utilicen Raquetas? DR

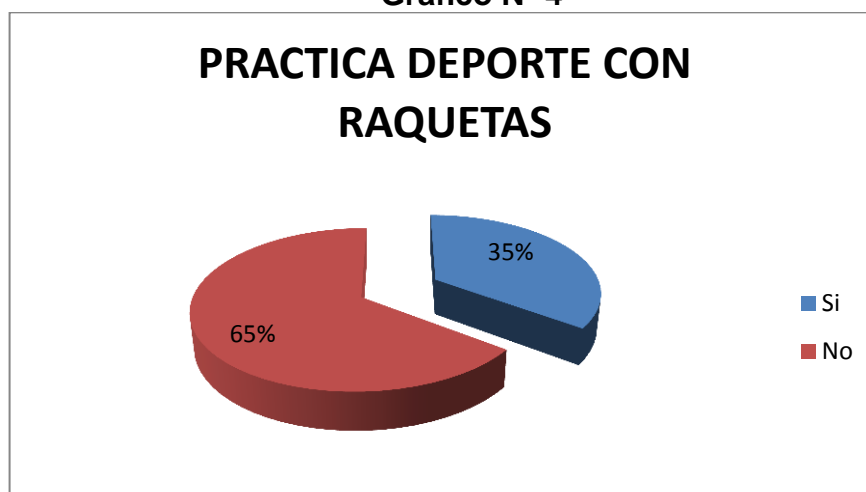
Cuadro Nº 4
PRACTICA DEPORTE CON RAQUETAS

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	127	35%
No	234	65%
TOTAL	361	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 4



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 35% de las personas encuestadas en estudio practican deportes que se utilizan raquetas como puede ser el tenis, mientras que el 65% de ellas manifestaron que no realizan deportes relacionadas con las raquetas. El porcentaje en estudio de deportes relacionados con raquetas es del 35% de las encuestas aplicadas a las personas.

5.- ¿Conoce usted el deporte del Racquetball?

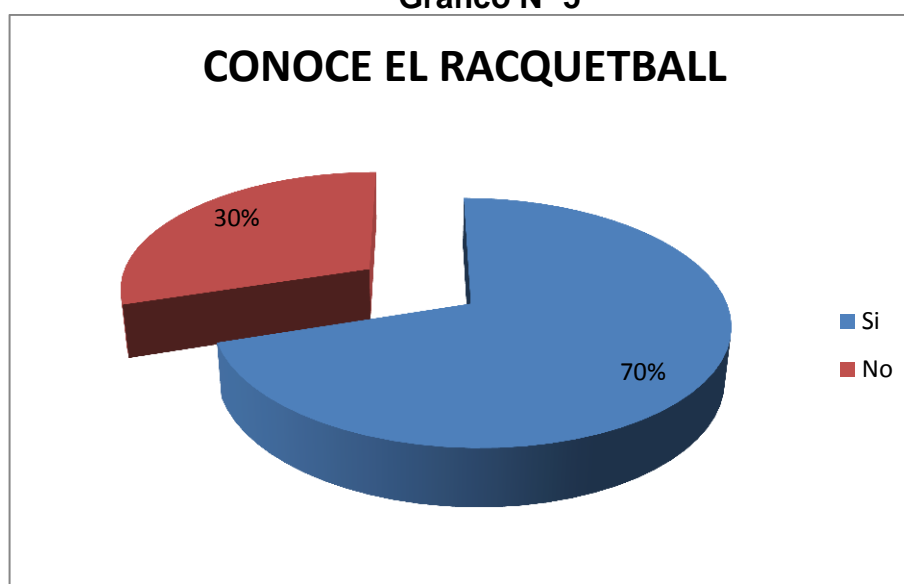
**Cuadro N° 5
CONOCE EL RACQUETBALL**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	89	70%
No	38	30%
TOTAL	127	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 5



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 70% de las personas encuestas en estudio que realizan deportes relacionadas con raquetas si conocen el Racquetball, mientras que el 30% de estas personas que fueron encuestadas manifestaron que no lo conocen. El porcentaje más alto de personas que conocen el deporte del Racquetball es del 70% de encuestados.

6.- ¿Le gustaría practicar Racquetball?

Cuadro N° 6
PRACTICARIA EL RACQUETBALL

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	124	98%
No	3	2%
TOTAL	127	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 6



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 98% de las personas encuestadas en estudio si les gustaría practicar este deporte del Racquetball, mientras que el 2% de estas personas que fueron encuestadas manifestaron que no lo harían. El porcentaje más alto de personas encuestadas que si practicarían el deporte del Racquetball es del 98%.

7.- ¿Cuántas veces al mes usted asistiría a realizar este deporte del racquetball?

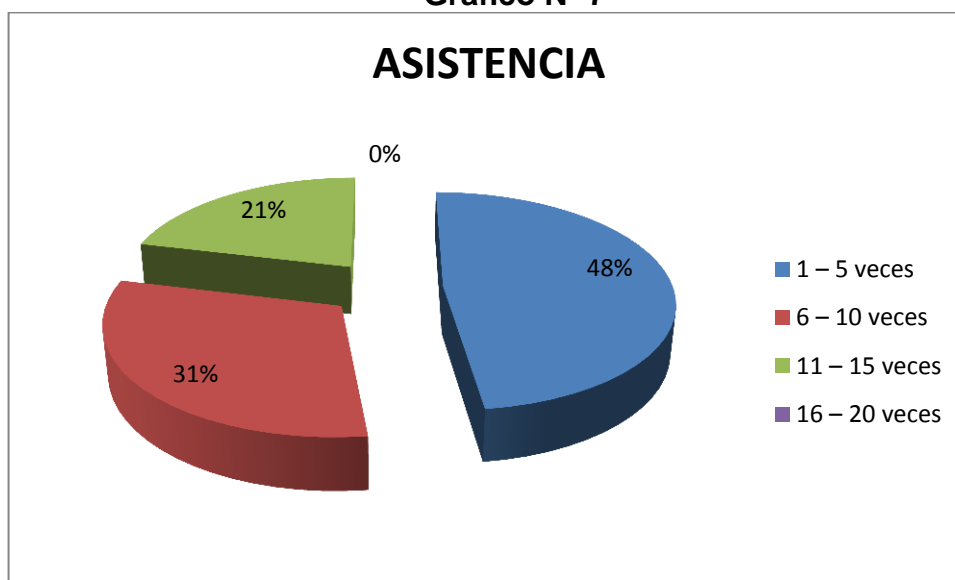
**Cuadro Nº 7
ASISTENCIA**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1 – 5 veces	61	48%
6 – 10 veces	39	31%
11 – 15 veces	27	21%
16 – 20 veces	0	0%
TOTAL	127	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 7



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 48% de las personas encuestas en estudio manifestaron que asistirían a este deporte de 1 a 5 veces al mes, el 31% de las personas encuestadas manifestaron que asistirían de 6 a 10 veces al mes, el 21% de ellas asistirían de 11 a 15 veces al mes y ninguna respondió que asistirían de 16 a 20 veces al mes.

8.- ¿Si se implementara en esta ciudad un Centro de Racquetball donde le ofrezcan la oportunidad de practicar este deporte, usted haría uso de este servicio?

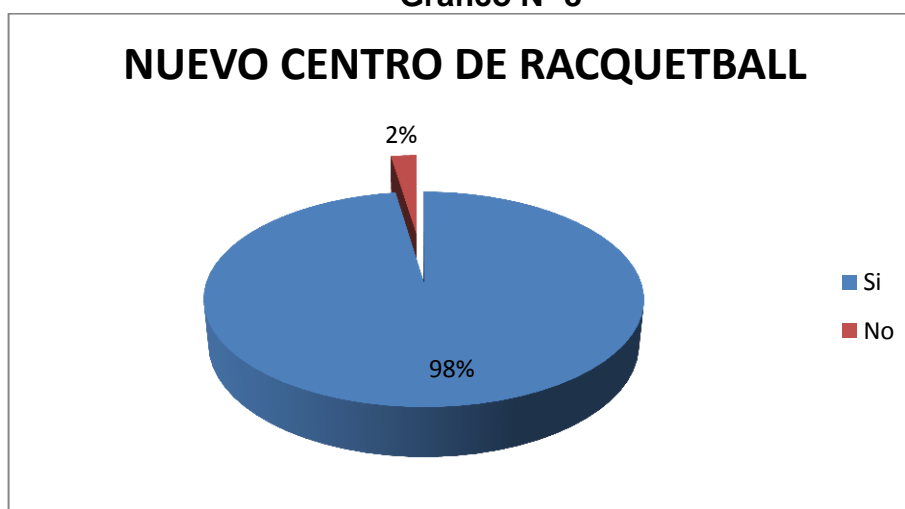
Cuadro Nº 8
NUEVO CENTRO DE RACQUETBALL

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	124	98%
No	3	2%
TOTAL	127	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 8



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 98% de las personas encuestadas en estudio manifestaron que en caso de que se implementara en esta ciudad de Loja un Centro de Racquetball donde le ofrezcan la oportunidad de practicar este deporte, si haría uso de este servicio, mientras que el 2% de estas personas manifestaron que no lo harían. Hay gran porcentaje de personas que si harían uso de este nuevo centro de Racquetball en la ciudad de Loja con un 98%.

9.- ¿Cómo le gustaría que se haga la publicidad de este nuevo Centro de Racquetball?

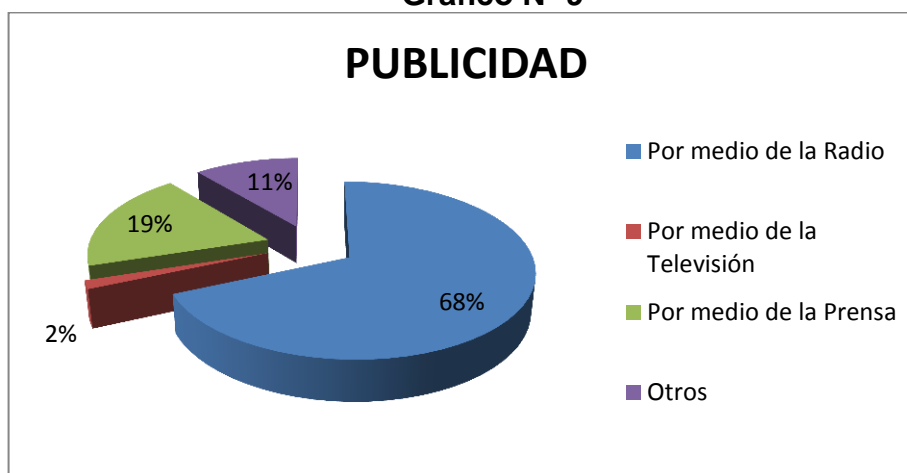
**Cuadro Nº 9
PUBLICIDAD**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Por medio de la Radio	87	68%
Por medio de la Televisión	2	2%
Por medio de la Prensa	21	19%
Otros	14	11%
TOTAL	124	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 9



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 68% de las personas encuestas en estudio manifestaron que les gustaría que la publicidad de este nuevo centro de Racquetball sea por medio de la radio, el 2% por medio de la televisión, el 19% por medio de la prensa de la ciudad y el 11% por otros medios. El porcentaje más alto es del 68% que es por medio de la las radios que existen en la ciudad de Loja.

10.- ¿Qué horario cree usted que es el más apropiado para la promoción y publicidad del Centro de Racquetball?

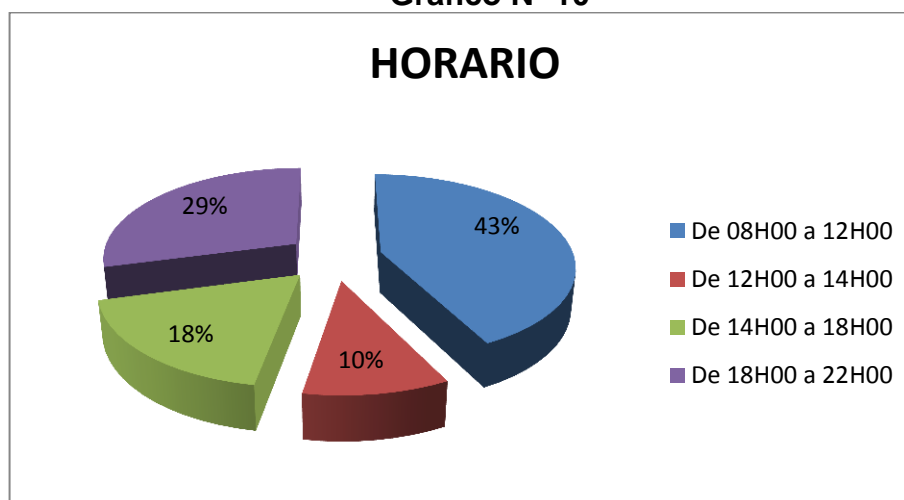
Cuadro N° 10
HORARIO

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 08H00 a 12H00	51	43%
De 12H00 a 14H00	13	10%
De 14H00 a 18H00	23	18%
De 18H00 a 22H00	37	29%
TOTAL	124	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 10



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 43% de las personas encuestas en estudio manifestaron que el horario más apropiado para promocionar esta empresa y su servicio de Racquetball es el de las 8 de la mañana hasta las 12 del mediodía, el 10% les gustaría escuchar la publicidad en horario de 12 del mediodía hasta las 2 de la tarde, el 18% dijeron que desde las 2 de la tarde hasta las 6 de la tarde y el 29% desde las 6 de la tarde hasta las 10 de la noche. El porcentaje más alto con el 43% dicen que el horario que sería aconsejable es de 8 a 12 del mediodía.

11.- ¿Cuál sería el precio que pagaría por cada hora de juego de Racquetball?

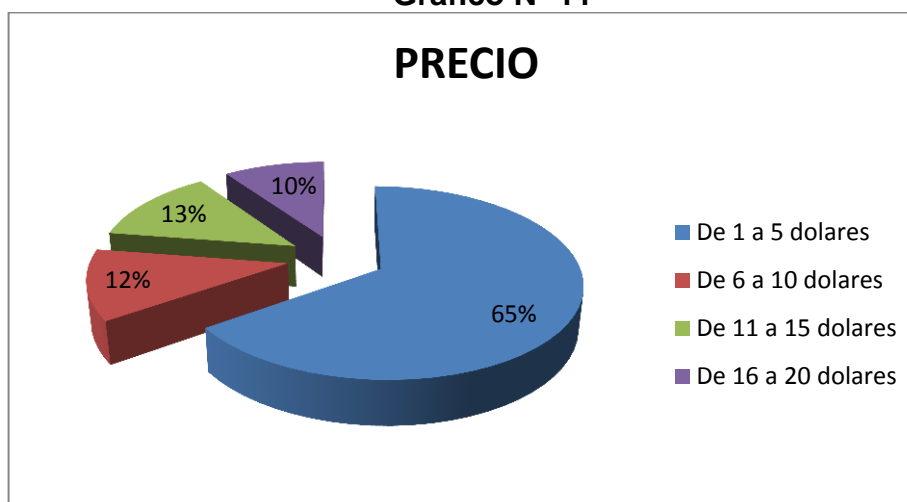
Cuadro N° 11
PRECIO

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 5 dólares	81	65%
De 6 a 10 dólares	15	12%
De 11 a 15 dólares	16	13%
De 16 a 20 dólares	12	10%
TOTAL	124	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 11



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior se puede decir que el 65% de las personas encuestas en estudio manifestaron que el precio que pagaría por cada hora de juego de Racquetball es de 1 a 5 dólares, el 12% manifestaron que el precio que pagarían sería de 6 a 10 dólares, el 13% pagarían de 11 a 15 dólares y el 10% pagarían de 16 a 20 dólares. El porcentaje más alto del 65% pagaría de 1 a 5 dólares que es como lo consideran la gran mayoría de las personas encuestadas.

g. DISCUSIÓN.

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.

DEMANDA POTENCIAL.

Para determinar la demanda potencial se tomó el total de la Población Económicamente Activa de la ciudad de Loja, según el censo del 2010 que fue de 169.100 habitantes, esto proyectado al 2015 con una tasa de crecimiento del 2.27%, da una Población Económicamente Activa (PEA) de 182.188 habitantes. La demanda potencial se la calcula de las personas que realizan deporte que son el 90% de la de población como lo muestra el cuadro que se lo expone a continuación, esto se proyecta para 5 años de vida útil del proyecto.

Cuadro Nº 12
DEMANDA POTENCIAL

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL	DEMANDA POTENCIAL (90%)
0	182.188	163.969
1	186.323	167.690
2	190.552	171.496
3	194.877	175.389
4	199.300	179.370
5	203.824	183.441

Fuente: Cuadro Nro.3

Elaboración: La Autora.

DEMANDA REAL.

Para determinar la demanda real se hace referencia a la pregunta Nro. 4, si practican deportes en que se utilicen Raquetas, el 35% de los encuestados manifiesta que si practican estos deportes, por ello se realiza el análisis en el siguiente cuadro.

**Cuadro Nº 13
DEMANDA REAL**

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	PORCENTAJE	DEMANDA REAL 35%
0	163.969	35%	57.389
1	167.690	35%	58.691
2	171.496	35%	60.023
3	175.389	35%	61.386
4	179.370	35%	62.779
5	183.441	35%	64.204

Fuente: Cuadro Nro. 4

Elaboración: La Autora.

PROMEDIO DE CONSUMO.

Para determinar el consumo per cápita, se tomó en cuenta el cuadro Nro. 7 que indica las veces que las personas asistirían a realizar el deporte del racquetball al mes. A estos resultados se los multiplicó por la media, y la división entre la sumatoria de la media y la sumatoria de la frecuencia de asistencia, que da un promedio de asistencias mensual.

**Cuadro Nº 14
CONSUMO PER CAPITA**

VARIABLE	FRECUENCIA	Md	FxMd
1 – 5 veces	61	3	183
6 – 10 veces	39	8	312
11 – 15 veces	27	13	351
16 – 20 veces	0	18	0
TOTAL	127		846

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: La Autora.

Se aplicó la fórmula:

$$x = \frac{E_f \times X_m}{N}$$

$$x = 846/127 = 6.66 = \mathbf{7 \text{ veces al mes}}$$

El consumo per cápita de las personas que asistirían a realizar este deporte es de 7 veces al mes, que multiplicado por 12 meses, da un total de 84 asistencias al año.

DEMANDA EFECTIVA.

Para calcular la demanda efectiva se toma en cuenta la pregunta Nro. 9, en donde se pregunta a los encuestados que si se creara un nuevo centro de Racquetball en la ciudad de Loja, usted estaría dispuesto a acudir a practicar este deporte?. Obteniendo que el 98% de los encuestados acudirían a hacer uso de los servicios, los resultados se muestran en el cuadro siguiente:

**Cuadro Nº 15
CONSUMO PER CAPITA**

AÑOS	DEMANDA REAL	PORCENTAJE	DEMANDA EFECTIVA
0	57.389	98%	56.241
1	58.691	98%	57.517
2	60.023	98%	58.822
3	61.386	98%	60.158
4	62.779	98%	61.523
5	64.204	98%	62.919

Fuente: Cuadro Nro.9

Elaboración: La Autora.

Cuadro N° 16
DEMANDA EFECTIVA POR ASISTENCIA AL AÑO

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	84 VECES AL AÑO	DEMANDA EFECTIVA (ASISTENCIAS ANUALES)
0	56.241	84	4'724.244
1	57.517	84	4'831.428
2	58.822	84	4'941.048
3	60.158	84	5'053.272
4	61.523	84	5'167.932
5	62.919	84	5'285.196

Fuente: Cuadro Nro.14.
Elaboración: La Autora.

ESTUDIO DE LA OFERTA.

Según datos obtenidos de las empresas que realizan este tipo de actividad, se puede conocer que no existe oferta de este tema, ya que no hay empresas competitivas en la ciudad de Loja que ofrezcan los servicios en el deporte del racquetball.

DEMANDA INSATISFECHA.

Para determinar la demanda insatisfecha se realiza el cálculo tomando en consideración la demanda efectiva y la oferta total del servicio, como se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro N° 17
DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA EN ASISTENCIAS	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	4'724.244	0	4'724.244
1	4'831.428	0	4'831.428
2	4'941.048	0	4'941.048
3	5'053.272	0	5'053.272
4	5'167.932	0	5'167.932
5	5'285.196	0	5'285.196

Fuente: Cuadro Nro. 14.
Elaboración: La Autora.

Plan de Comercialización

En el Plan de Comercialización se define la estrategia que permite llegar con toda la información necesaria al mercado objetivo, con lo cual se pretende que el Centro de Racquetball en la Ciudad de Loja, se pueda posicionar fácilmente en el mercado local.

IMAGEN CORPORATIVA

Centro de Racquetball

“LOJA RACQUET CLUB”

CENTRO DE RACQUETBALL



LOJA - RACQUET CLUB

SLOGAN

Relájate, Diviértete, Libera tu energía y Disfruta en compañía de tus amigos, de la manera más sana: Loja – Racquet Club, tu mejor opción

Para diseñar adecuadamente la estrategia comercial del Centro de Racquetball: “**Loja – Racquet Club**” vamos a enfocar los resultados de la demanda y de la oferta en relación a las 4 P de mercadeo, que son: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

PRODUCTO.

El Centro de Racquetball “**Loja – Racquet Club**”, se enfocará en brindar los servicios de:

- Alquiler de Cancha de Racquetball (Incluye Accesorios e Implementos).
- Cursos de Aprendizaje
- Organización de competencias.

Alquiler de la Cancha.

Este servicio consistirá en el alquiler de la cancha de Racquetball con todo el equipamiento completo, es decir con los accesorios e implementos que garanticen la seguridad y comodidad de los jugadores, en forma grupal (2 o 4 personas) y será por turnos. Los deportistas o aficionados que deseen ocupar la cancha, deben dirigirse a las oficinas y adquirir un boleto el mismo

que estará numerado; este boleto les dará el derecho a utilizar la cancha con el respectivo equipo de juego (que es obligatorio) por el espacio de 60 minutos, es decir 1 hora.

COMPETENCIA DE 2 PERSONAS



COMPETENCIA DE 4 PERSONAS



Cursos de Aprendizaje

Este servicio consistirá en la organización de cursos dirigidos a personas que deseen aprender o perfeccionarse en este deporte; los cursos de aprendizaje estarán abiertos todo el tiempo y se abrirá un curso de aprendizaje, siempre y cuando se complete el número de alumnos requerido que es de 10 personas por curso.

Organización de Competencias.

La organización de competencias será coordinada con la Gerencia de la empresa. Las competencias se realizarán solo en días festivos, incluidos sábados y domingos.

PRECIO.

Políticas de Precio

- En lo que se refiere al alquiler de la cancha de Racquetball, el precio del turno será de \$5 dólares por persona, este precio por supuesto es un precio de entrada promocional del servicio y se considera además que sea asequible a todo bolsillo de la ciudadanía de la ciudad de Loja.
- El precio de los cursos de aprendizaje serán de \$50 dólares; el mismo que incluye por 10 horas de instrucción y el material respectivo de aprendizaje.
- La entrada a las competencias serán de \$2,00., y para este evento se podría considerar promociones en días festivos.

PLAZA.

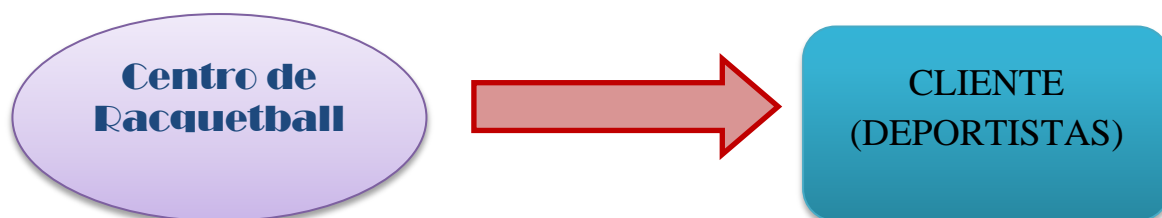
Con respecto a la plaza, en primera instancia se puede considerar como toda la ciudad de Loja e incluso su provincia, donde se llevará a efecto la prestación de los servicios la cancha de Racquetball, sin embargo por ser una actividad que gusta no solamente a los que practican este deporte, sino que es seguido por muchos aficionados, se podría utilizar muchos canales de comercialización a nivel local y provincial para difundir los servicios, considerando que en la provincia de Loja, existe gran número de personas que les gusta realizar cualquier tipo de deporte y cuidar su salud.

Canales de Difusión del Servicio

COMERCIALIZACION DIRECTA DE LA EMPRESA.

El cliente podrá realizar las reservaciones de los turnos directamente en la empresa ubicada en la ciudad de Loja, siempre y cuando se trate de grupos de 2 personas o de 4 personas, puesto que este deporte se lo realiza haciendo la competencia entre 2 personas (individual) y de 4 personas (dobles).

CANAL DE COMERCIALIZACION



PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.

En cuanto a la promoción se tiene previsto distribuir hojas volantes en lugares estratégicos de la ciudad de Loja, para que toda la ciudadanía conozca del nuevo centro de Racquetball. Instalado en esta ciudad y para que la ciudadanía conozca este nuevo tipo de deporte.

Con respecto a la publicidad y tomando en consideración que la mayoría de encuestados desean ser informados a través de la Radio, se ha considerado destinar un rubro aproximado mensual para el pago de publicidad en los medios de comunicación durante un año; a fin de que la empresa pueda posicionarse fácilmente a nivel local; además se elaborará la respectiva página web.

- **Radio**

Cuña Publicitaria Radio “CENTINELA DEL SUR”

- ✓ 3 cuñas diarias durante un mes, días martes, jueves y sábado, en los horarios de 07H30, 12H45 y 18H30.

- **Página Web.**

Se tiene previsto crear la página web en donde se detallará todos los servicios que oferta la empresa. El dominio será www.lojaracquetclub.com.

Con lo cual se prevé que toda la información llegue de manera oportuna, actualizada y en detalle de los servicios e incluso vinculada a las redes sociales.

- **Hojas Volantes**

Las hojas volantes serán estructuradas y serán distribuidas en varios lugares estratégicos de la ciudad de Loja, a fin de dar a conocer y promocionar los diversos servicios que va a ofrecer la empresa, con la respectiva promoción de introducción del servicio al mercado.

Cuadro Nº 18
Presupuesto para Publicidad en Medios de Comunicación

DETALLE	CANTIDAD	VALOR / Unit.	V. Mensual	Valor Anual
Radio Centinela del Sur.	36	5	180	2.160
TOTAL				2.160

Fuente: Medios de Comunicación de la ciudad de Loja.

Elaboración: La Autora

ESTUDIO TÉCNICO.

En el Estudio Técnico del presente proyecto se va a determinar los requerimientos empresariales en función del tamaño, localización, la distribución física, su ingeniería, su estructura organizativa, descripción técnica, descripción de procesos, la capacidad de las maquinas (capacidad instalada) y la cantidad en cuanto a personal o recurso humano necesario para la puesta en marcha del mismo.

Tamaño y Localización del Proyecto.

Tamaño del Proyecto.

En el tamaño del proyecto se considera su capacidad de prestación de este servicio durante un periodo de tiempo de funcionamiento en forma normal.

Para lo cual se debe tener en cuenta los posibles cambios que puedan darse en su funcionamiento, esto tomando en cuenta la relatividad de la demanda, esto hace ver que la capacidad instalada de la empresa sea superior al total general de prestación del servicio que se planea ofrecer, tomando en cuenta que la capacidad depende mucho de la naturaleza del proyecto.

En lo referente a la fuerza de trabajo, se ha previsto laborar en jornadas normales de 8 horas diarias que van desde las 10h00 hasta las 14h00 y desde las 17h00 hasta las 21h00 horas por los 365 días año laborables.

Capacidad Instalada.

La capacidad instalada es el nivel de prestación del servicio máximo al que podría llegar la empresa utilizando el 100% de la capacidad de cada uno de los factores que comprenden el proceso productivo, considerando el tiempo laboral utilizado para las jornadas de trabajo.

Por lo tanto la capacidad instalada se ha determinado en base a lo que necesita el centro de racquetball en la ciudad de Loja, considerando todo el recurso humano, el equipo, las herramientas y las jornadas de trabajo de 16 horas al 100% de la empresa.

De esta manera para determinar la capacidad instalada de la empresa se realizarán las siguientes consideraciones:

Que el centro de racquetball esté utilizando una competencia (juego) durante una hora de alquiler, esto es 2 personas (juegos) por cada hora y utilizando las 16 horas diarias, se estará utilizando 16 juegos por día, lo que daría en forma mensual un total de 480 juegos de 2 o 4 personas al mes. Esto por los

12 meses que tiene el año y considerando que se va a trabajar los 365 días laborables da una capacidad instalada de 5.840 servicios (alquileres) al año.

Cuadro Nº 19

CAPACIDAD INSTALADA DEL CENTRO DE RACQUETBALL				
Deportistas (2 o 4) por día	Días laborables Anuales	Servicios prestados en 1 hora	Total de servicios prestados en el día	Total anual de servicios prestados
2 o 4	365	1	16	5.840

Fuente: Demanda Insatisfecha y Capacidad Instalada.

Elaboración: La Autora

Determinación del Porcentaje de la Capacidad Instalada

Para la determinación del porcentaje de la capacidad instalada utilizaremos una regla de tres simple de la siguiente manera:

- * Demanda insatisfecha = 4'724.244
- * Capacidad Instalada = 5.840

Demanda Insatisfecha	% de participación en el mercado	Capacidad Instalada
4'724.244	0.12%	5.840

Capacidad Utilizada.

Se debe tomar en consideración que cada empresa que inicia en cualquier tipo de negocios, utiliza menos del 100% de su capacidad instalada, esto debido a ciertos factores como: apertura al mercado, selección de clientes, intermediarios, acoplamiento de la empresa en la prestación del servicio, capacitación del personal entre otros.

Pues en la medida en que la empresa pueda posicionarse en el mercado, sumado a esto la eficiencia empresarial se irá incrementado la capacidad utilizada hasta llegar al tope dado por la capacidad instalada.

Es por eso que para el presente proyecto, se tendrá en cuenta que del primer al tercer año la prestación del servicio será del 80%, del cuarto al sexto año el 85%, del séptimo al noveno el 90%; y el décimo año el 95%. De esta manera realizamos la proyección para 10 años en el cuadro siguiente:

**Cuadro Nº 20
CAPACIDAD UTILIZADA**

Año	Capacidad Instalada	Porcentaje a Utilizarse	Capacidad Utilizada
1	5840	79%	4.608
2	5840	79%	4.608
3	5840	85%	4.964
4	5840	85%	4.964
5	5840	90%	5.256
6	5840	90%	5.256
7	5840	95%	5.548
8	5840	95%	5.548
9	5840	100%	5.840
10	5840	100%	5.840

Fuente: Capacidad utilizada

Elaboración: La Autora

Localización del Proyecto.

La finalidad de considerar este punto en el presente proyecto es llegar a determinar el lugar exacto donde se va a instalar la empresa, es decir, precisar cuál es la mejor localización que permita ahorrar recursos y lógicamente aumentar la prestación del servicio.

Entre los factores que podemos señalar dentro de la localización están; el mercado, la disponibilidad de los recursos, el fácil acceso de los deportistas, la facilidad de transporte, servicios básicos, etc.

Los factores preponderantes para la localización de una empresa se analizan desde la macro localización a la micro localización, variando su importancia de una empresa a otra y en función de sus circunstancias y objetivos concretos.

Macro localización.

Dentro de la macro localización se encuentra la definición de la zona en forma general:

El proyecto se encuentra ubicado en la Provincia de Loja, al Sur del Ecuador.

MACROLOCALIZACION PROVINCIA DE LOJA



Fuente: Mapa Político del Ecuador y Provincias
Elaboración: La Autora

Micro localización

Se considera la Micro localización como la fase complementaria del análisis anterior, en donde vamos a especificar dentro de la ciudad de Loja, el lugar exacto en donde va a estar ubicada la empresa (Centro de Racquetball). De esta manera para realizar un análisis de la Micro localización, se ha considerado tres sectores plenamente definidos y que se encuentran disponibles en la ciudad de Loja, a continuación los detallamos:

Análisis de los Factores Determinantes para la Localización

- **Ubicación A.** Calles Chile y Argentina.
- **Ubicación B.** Calle Velasco Ibarra entre Luis Cordero y Placido Caamaño.
- **Ubicación C.** Av. Gran Colombia entre Ibarra y Tulcán.

Con la finalidad de determinar la ubicación exacta del Centro de Racquetball, tenemos que considerar la disponibilidad de terrenos, para el presente análisis hemos definido con la Ubicación: A, B y C.

La siguiente actividad sería analizar los diversos factores determinantes de cada una de las localizaciones, que permitan identificar las ventajas y desventajas que poseen cada una de ellas.

Para realizar este análisis, se procedió a elaborar una matriz ponderada de las tres ubicaciones del proyecto, en donde, se dará valores cuantitativos a cada uno de los factores, según su grado de importancia, y de esta forma poder determinar cuál de las ubicaciones (A, B, o C) sería la ideal para desarrollar el presente proyecto de inversión, con respecto a los siguientes factores.

Facilidad de acceso para el cliente.- La facilidad de acceso al cliente es esencial y clave para la localización, de esto depende el nivel de concurrencia de la ciudadanía a este centro de distracción, por lo cual debe encontrarse en un lugar estratégico de la ciudad.

Infraestructura.- La infraestructura debe ser la adecuada y acorde al tipo de negocio que se va a emprender, a parte de los servicios básicos indispensables debe poseer energía eléctrica, agua potable y teléfono.

Servicios Generales.- Los servicios generales son indispensables, debido a que en situaciones especiales las instalaciones estarán muy concurridas en especial cuando se desarrolle las competencias y se hace necesario que tenga, asientos, baños y lavabos totalmente operables para hombres y mujeres.

Disponibilidad de Mano de Obra.- El presente factor no tiene relevancia, en vista de que los empleados que laboren en la empresa deberán ser cuidadosamente seleccionados con antelación y no necesariamente debe existir mano de obra en el lugar.

Acceso de Transporte.- El acceso del transporte tiene que ver con la presencia de transporte urbano al sector, por cuanto en temporada de competencias, existirá mucha concurrencia de deportistas y aficionados y se hace menester que exista una línea de buses, si no es en lugar, por lo menos que sea próxima al lugar.

Estado de las vías.- El estado de las vías es considerado un factor importante, por cuanto, si va a existir una considerable concurrencia de la ciudadanía, es necesario que las vías estén totalmente operables.

Cuadro Nº 21
MATRIZ PONDERADA

Factores	Ponderación 100	Opción A	Opción B	Opción C
Facilidad de Acceso	100	0,12	0,14	0,12
Infraestructura	100	0,10	0,10	0,10
Servicios Generales	100	0,08	0,08	0,08
Disponibilidad mano de obra	100	0,06	0,10	0,07
Acceso a transporte	100	0,04	0,05	0,05
Estado de vías	100	0,04	0,05	0,05
Total	100	0,63	0,82	0,64

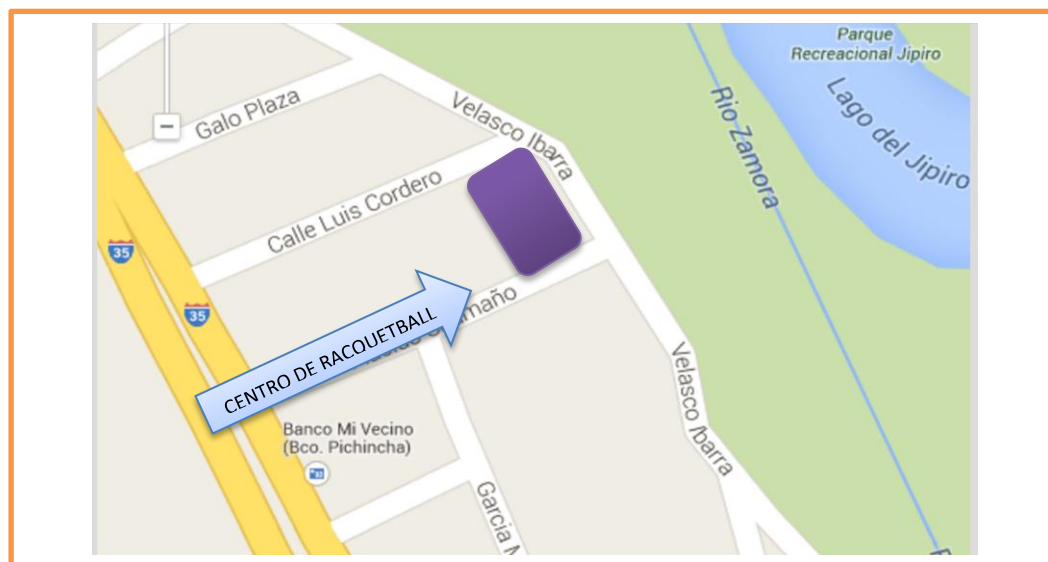
Fuente: Observación realizada por el investigador.

Elaboración: El Autor

En el análisis de la matriz de ponderación se pudo determinar que el lugar más conveniente para que la empresa se ubique, es la Opción B, el Centro de Racquetball tiene que estar ubicado en la calle Velasco Ibarra entre Luis

Cordero y Placido Caamaño Sector Jipiro; debido a que el lugar cumple con los requerimientos necesarios para su implementación.

MICROLOCALIZACIÓN



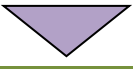




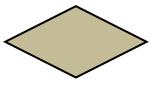


INGENIERÍA DEL PROYECTO.

La Ingeniería del Proyecto es la parte del trabajo investigativo que queda fuera del ámbito de acción de la economía, no obstante se hace necesario que éste disponga de ciertos elementos de juicio generales que permitan organizar el equipo a cargo de la elaboración del proyecto, a fin de ordenar sistemáticamente los coeficientes e indicadores, que originándose en el estudio de ingeniería puedan integrarse al cuerpo del proyecto.

Esta etapa permite planificar aspectos tales como: la Instalación de equipo, funcionamiento de la empresa, la secuencia de procesos, la distribución física de la empresa y el recurso humano necesario e indispensable.

SIMBOLOGÍA A UTILIZAR EN LOS FLUJOGRAMAS

Símbolo	Significado
	Descripción de la Actividad: se describe en forma literal la operación a ejecutar.
	Inicio o fin: Iniciación o terminación del procedimiento al interior del símbolo.
	Almacenamiento: Archivo o almacenamiento de cualquier tipo de documento. Se utiliza para indicar cuándo se almacena, archiva o guarda un documento dentro de un proceso.
	Transporte: Acción que se realiza para llevar, trasladar dentro de un procedimiento.
	Demora: Tiempo de espera de cualquier operación.
	Base de datos: Significa el ingreso de datos en el sistema.
	Representa cualquier documento que entre, se utilice, se genere o salga del procedimiento.
	Decisión: Indica un punto del flujo donde se debe tomar una decisión entre dos o más opciones.

PROCESO DE ALQUILER DE JUEGO DE RACQUETBALL.

Venta de Boletos:

El proceso inicia en el ingreso al Centro de Racquetball, donde existirá una secretaria que recibe al deportista y procede a vender el boleto, aquí el deportista podrá adquirir su turno numerado, que le otorga el derecho a participar y utilizar la cancha de racquetball durante 1 hora.

Ubicación en el lugar de espera:

Los deportistas luego de ingresar se ubicarán en los graderíos, cerca de la cancha de racquetball, donde podrán observar las competencias anteriores

si las hubiera y desde este lugar también podrán acercarse para hacer uso de su turno cuando les toque.

Aviso Preventivo:

Este aviso preventivo consiste en que, previamente existirá un llamado del turno correspondiente y el deportista se acercará a la cancha para iniciar su juego con el equipo apropiado que consiste en: gafas protectoras de ojos, guantes especiales para racquetball, zapatos deportivos de uso exclusivo para este tipo de canchas y la raqueta especial para el juego de racquetball.

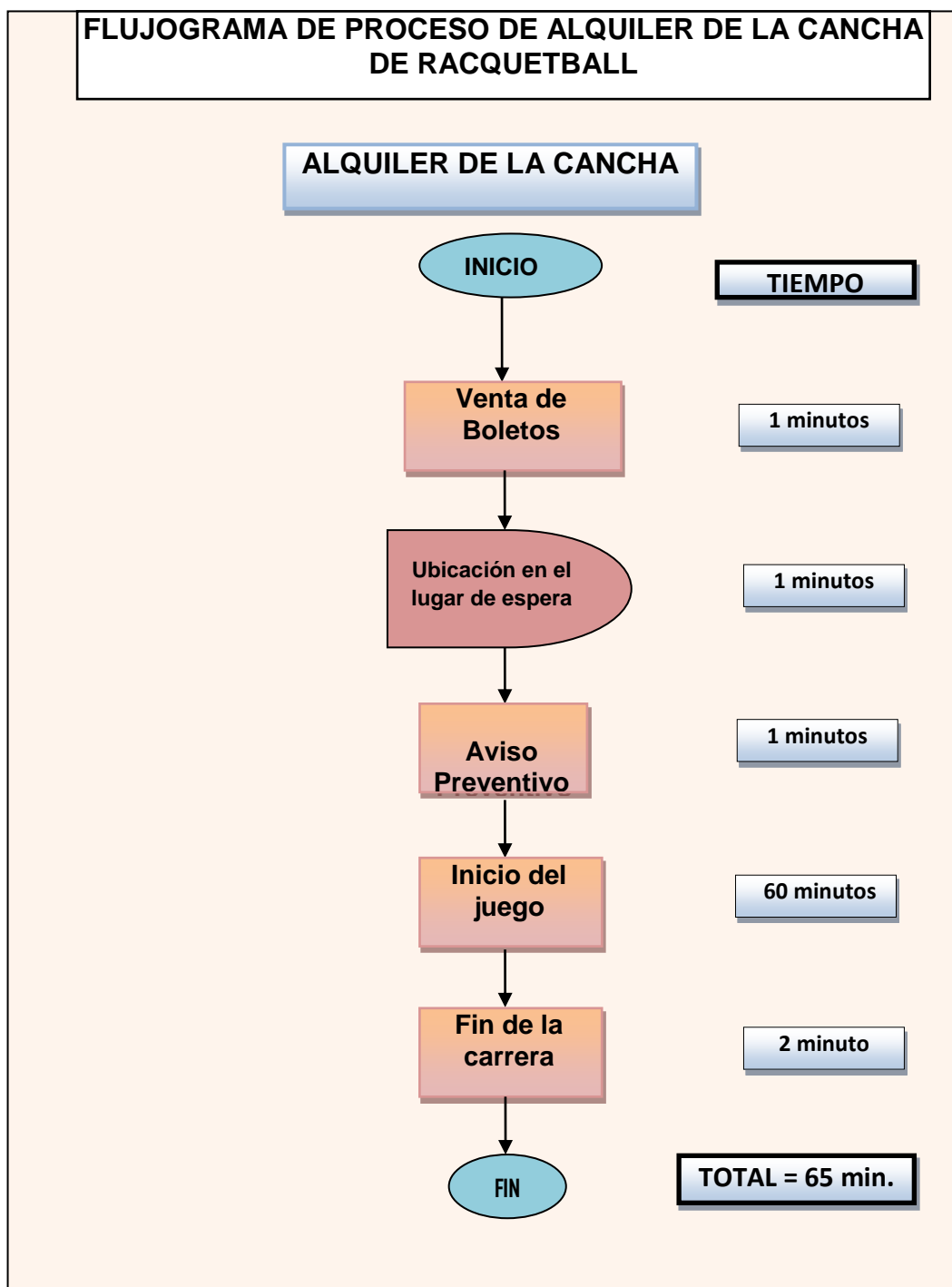
Inicio del juego:

Es el tiempo en el cual los deportistas inician su competencia, tiene una duración de 1 hora correspondiente a cada juego de 2 o 4 personas.

Fin del juego:

Luego de haber transcurrido 30 minutos, el encargado da el aviso del final de la competencia y los deportistas culminan su competencia.

PROCESO DE ALQUILER DE JUEGO DE RACQUETBALL



DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA

La distribución física del Centro de Racquetball, necesariamente debe incluir las siguientes áreas:

- Área de Prestación de Servicios. (Cancha)
- Área Administrativa

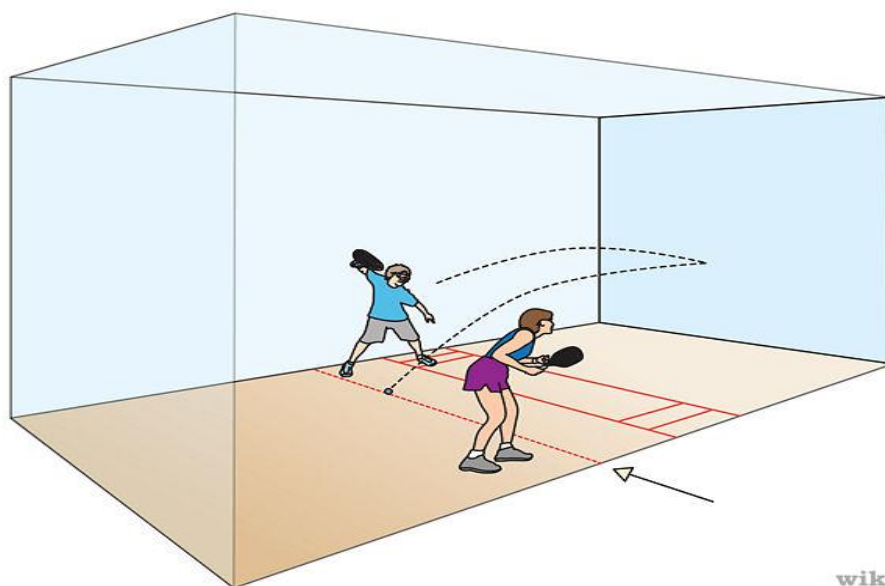
**Cuadro Nº 22
DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA**

Área de Prestación de Servicios	
Ingreso	Control de Ingreso
	Venta de Boletos
Cancha	Sector de juego
Parqueaderos	Parqueadero para clientes
Graderías	Graderías para el público
Servicios Varios	Baños Públicos y Vestidores
Área de administración.	
Gerencia	
Control Administrativo	Servicios
	Contabilidad
	Administración
	Comercialización

Fuente: Estudio de mercado

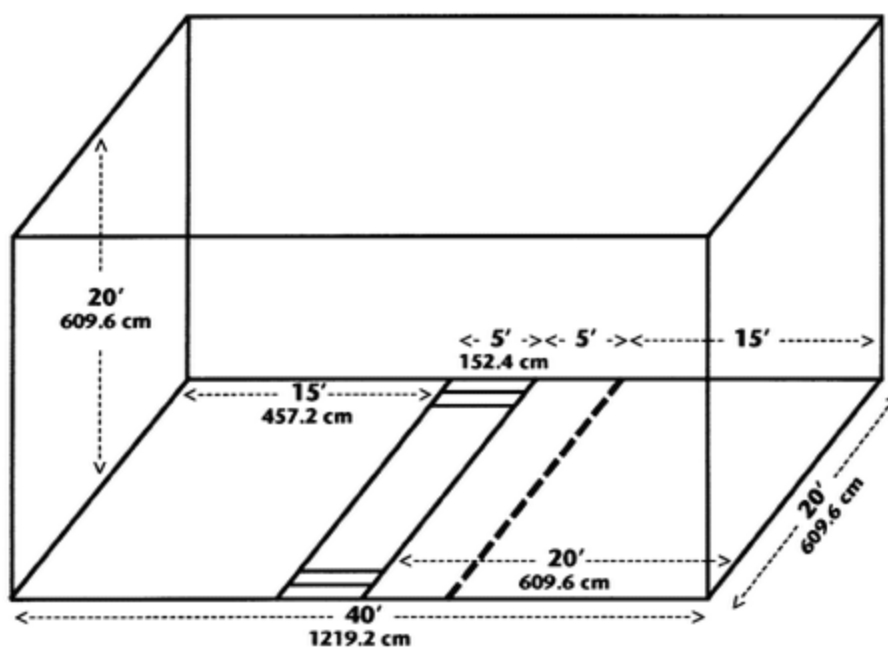
Elaboración: La Autora

CANCHA DE RACQUETBALL



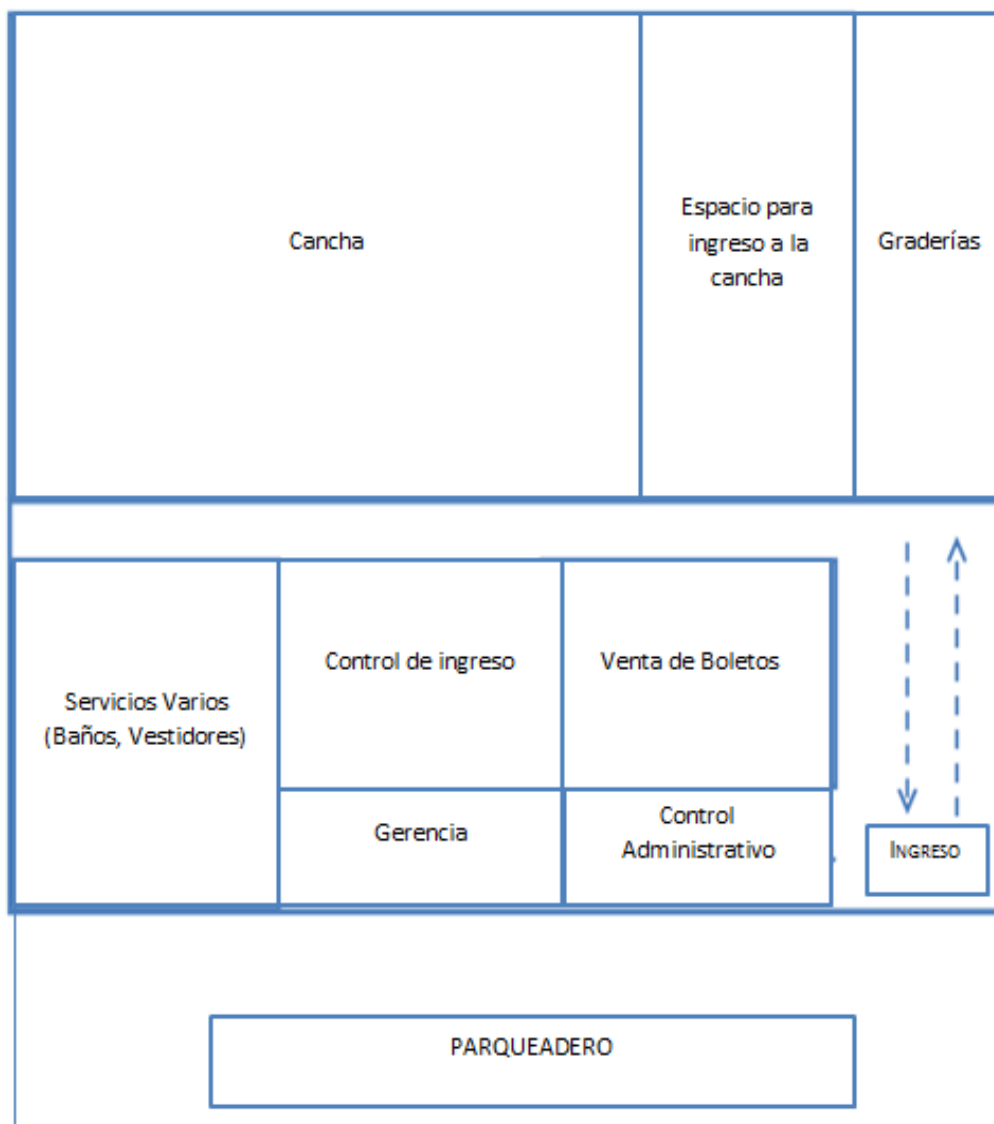
wikiHow

DIMENSIONES



La cancha de Racquetball tendrá una superficie de 1.219,2 centímetros de largo por 609,6 centímetros de ancho y 609,6 centímetros de alto, especificaciones generales de la cancha para este tipo de deporte.

DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA



Requerimiento de Maquinaria

Para que pueda funcionar normalmente la empresa es necesario que la empresa posea la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso. La tecnología a instalar responde a las condiciones necesarias para cubrir el proceso de prestación de servicio, por lo tanto se prevé contar con el siguiente equipo y maquinaria:

Maquinaria y Equipo para el Mantenimiento de la Cancha

MAQUINARIA	CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS
Abrillantadora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maquinaria que sirve para sacar brillo al piso de la cancha de racquetball.

FUENTE: Comercios de la localidad.

ELABORACIÓN: La Autora



Características.

- Modelos disponibles con Control de emisiones.
- Fácil acceso para cambio de cojinetes
- Cojinetes de 53 y 68cm.
- Manija acojinada y ajustable
- Tanque de cambio fácil
- Baleros sellados para uso rudo y lubricado permanentemente
- Velocidades de 1,500 y 2,100 rpm (13 ó 17hp)
- Tanque de gas con llenado de seguridad a 80%
- Todos los componentes del sistema de gas tienen aprobación UL.

Utensilios

TIPO	CARACTERISTICAS TÉCNICAS
Gafas.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Para cuidado de ojos.
Raquetas.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Para práctica del deporte.
Pelotas.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Para práctica del deporte.

FUENTE: Comercios de la localidad

ELABORACIÓN: La Autora

Equipos de Computación

TIPO	CARACTERISTICAS TÉCNICAS
Computadora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marca HP.
Impresora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marca CANON PIXMA 280.
UPS y Regulador de Voltaje	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regulador de voltaje.

FUENTE: Comercios de la localidad

ELABORACIÓN: La Autora

Equipos de Oficina

TIPO	CARACTERISTICAS TÉCNICAS
Calculadora Pequeña de Escritorio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Calculadora Científica FR-2650T, Casio.
Teléfono digital	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Altavoz, XDP digital.
Perforadora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Color negro, alta calidad de material.
Grapadora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grapadora multifuncional, tipo 24/6, 26/6, capacidad Paginas.
Papeleras	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Papelera metálica, de dos servicios.
Sellos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sellos son de caucho, con el logotipo de la empresa.

FUENTE: Comercios de la localidad

ELABORACIÓN: La Autora

Insumos de Oficina

TIPO	TIPO DE INSUMO
Insumos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Papel bond. ▪ Papel Copia ▪ Cartuchos Blanco y Negro ▪ Cartuchos a Color ▪ Tinta para sellos. ▪ Esferográficos. ▪ Marcadores ▪ Factureros. ▪ Carpetas archivadoras de documentos.

FUENTE: Locales Comerciales de Loja.

ELABORACIÓN: La Autora

Muebles y Enseres

TIPO	CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS
Escritorio de Madera	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Escritorio Ejecutivos, de Madera.
Archivador Metálico	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Archivador metálico, con compartimientos individuales.
Sillones de Escritorio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sillas Ejecutivos, giratorios, con asiento y respaldo.
Sillas Plásticas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sillas plásticas, color blanco, las mismas estarán ubicadas en el Área de Administrativa.
Stand Metálico	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De 150 x 180, con repisas, estarán ubicados en el cuarto de Bodegas e Insumos.

FUENTE: Locales Comerciales de Loja

ELABORACIÓN: La Autora

Recurso Humano

TIPO	CARGOS	CANTIDAD
MANO DE OBRA INDIRECTA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jefe Operativo 	1
ADMINISTRACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gerente 	1
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Secretaria / Contadora. 	1
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asesor Jurídico 	1
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conserje 	1
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Guardián 	1

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y EMPRESARIAL DEL CENTRO DE RACQUETBALL “LOJA RACQUET CLUB”

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

La estructura organizativa del centro de racquetball “LOJA – RACQUET CLUB”, primeramente en el aspecto legal se apegará en lo establecido en la Ley de la Superintendencia de Compañías, por lo tanto se iniciará con la razón social con la que operará la empresa: cuya razón social será:

CENTRO DE RACQUETBALL “LOJA - RACQUET CLUB”

ORGANIZACIÓN JURIDICA

Base legal.

Para la estructura jurídica se ha previsto la conformación de una Compañía de Responsabilidad Limitada, conforme el Art. 93 de la Ley de Compañías, que dice: La Compañía de Responsabilidad Limitada se contrae entre tres o más personas, que sólo responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo su razón social o denominación objetiva, acompañada de la abreviatura Cía. Ltda., cuya estructura se adapta al concepto de pequeña, y mediana empresa (Pymes) para beneficiarse de las ventajas que ofrece este tipo de compañía.

La Razón Social será:

CENTRO DE RACQUETBALL “LOJA - RACQUET CLUB CIA. LTDA”**ACTA CONSTITUTIVA DEL CENTRO DE RACQUETBALL “LOJA - RACQUET CLUB CIA. LTDA”**

En la ciudad de Loja, Provincia de Loja, a los 18 días del mes de Diciembre del 2014, por propia iniciativa y con el asesoramiento del Dr. Mario Cárdenas Aguirre, se reúnen personas naturales que gozan de todos los derechos y han decidido asociarse, dentro de una Compañía de Responsabilidad Limitada, con fines de lucro, la que tendrá por objeto la prestación del servicio de un Centro de Racquetball en la Provincia de Loja; para solicitar la elaboración de la minuta constitutiva que a continuación se detalla:

MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA CENTRO DE RACQUETBALL “LOJA RACQUET CLUB CIA. LTDA”**Señor Notario:**

Dígnese insertar el Libro de Registro de Compañías la minuta que a continuación detallo:

En la ciudad de Loja, Provincia de Loja, comparecieron la señora Ana Lucia Jaramillo Febres, portadora de la cédula de ciudadanía número 1102789781, de estado civil casada, el señor yyyy, de estado civil yyyy, portador de la cédula de ciudadanía número yyyy y el señor zzzz, portador de la cédula de ciudadanía número zzzz, de estado civil zzzz, de nacionalidad ecuatorianos, mayores de edad, capaces de contratar, quienes solicitaron se inscriba la minuta de constitución bajo las siguientes cláusulas:

PRIMERO.- CONSTITUCIÓN: Que actuando por sus propios derechos e intereses y bajo su responsabilidad acordaron reunirse para constituir una empresa de prestación de servicios de un Centro de Racquetball, en la ciudad de Loja, Provincia de Loja, de responsabilidad limitada, que por esta escritura se constituye, y operará bajo la razón social, **CENTRO DE RACQUETBALL “LOJA RACQUET CLUB CIA. LTDA”**. Cuyo domicilio será en la ciudad de Loja, Provincia de Loja.

SEGUNDA.- OBJETO SOCIAL: El objeto principal de la empresa será realizar las actividades de: *PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE UN CENTRO DE RACQUETBALL*.

TERCERA.- CAPITAL: La responsabilidad de los socios queda limitada al monto de sus aportes.

CUARTA.- FORMALIDAD: La sociedad llevará un libro de Registro de Socios, inscrito en la Cámara de Comercio de la ciudad de Loja, y en la Superintendencia de Compañías de la misma ciudad, en el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación, número de acciones y monto del capital aportado por cada socio, así como los embargos, gravámenes y cesiones que se hubieren efectuado, aun a través de la vía de liquidación o remate.

QUINTA.- ADMINISTRACIÓN: La dirección y administración de la sociedad estarán a cargo de los siguientes órganos: a) La Junta General de Accionistas y/o Socios, b) el Presidente, c) el Gerente.

La Junta General de socios la integrarán los socios reunidos con el quórum de por lo menos el 70% y bajo las demás condiciones establecidas en este Estatuto.

SEXTA.- FUNCIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS: son las siguientes:

Estudiar y aprobar las reformas estatutarias; Examinar, aprobar o corregir los Balances de fin de ejercicio y las cuentas rendidas por los administradores; Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en la Ley y el presente Estatuto; Elegir y remover libremente al Presidente y Gerente, así como fijar la remuneración del último; Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección; Conocer y aprobar los informes presentados por el Gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma Junta lo solicite; Constituir las reservas que deba hacer la sociedad y demostrar su inversión provisional; Resolver lo relativo a la cesión de cuotas, así como la admisión de nuevos socios; Decidir sobre el registro y exclusión de socios; Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores de los bienes sociales y el representante legal o contra cualquier otra persona que no hubiere cumplido sus obligaciones u ocasionado daños y perjuicios a la sociedad; Autorizar la solicitud de celebración de convenio provisorio facultativo; Constituir apoderados extrajudiciales, precisándoles sus facultades; y Las demás que le asigne la Ley y este Estatuto.

SÉPTIMA.- DEL PRESIDENTE: La representación de la Compañía estará a cargo del Presidente, quien la representará en todos los actos de tipo legal y

financiero y cumplirá con las siguientes disposiciones a más de las que por Ley le corresponden:

Representará y rubricará las actividades legales; Convocará a Junta General de Socios, cuando las dos terceras partes así lo dispongan; Dictará las políticas de la empresa, derivadas de la Junta de Accionistas; Posesionará al Gerente nombrado por la Junta de Accionistas; Se constituirá en apoderado judicial para la defensa de los intereses de la compañía; Firmará los desembolsos mayores de \$ 4.000,00 y hasta los \$ 10.000,00 dólares americanos.

OCTAVA: DEL GERENTE.- Será el representante legal de la sociedad, y en caso de ausencia temporal y/o definitiva lo remplazará el delegado del Presidente en representación de la Junta General de Accionistas, con idénticas atribuciones.

El Gerente tendrá facultades para ejecutar los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, cumplirá las siguientes funciones:

- a) Uso de la firma o razón social;
- b) Designar al secretario de la compañía, que será también secretario de la Junta General de Socios.
- c) Designar los demás empleados que requiera para el normal funcionamiento de la empresa y fijarles su remuneración, excepto cuando se

trate de aquellos que por Ley o por el presente Estatuto deban ser designados por la Junta General de Accionistas.

d) Corresponde al Secretario llevar los libros de Registro de Socios y de Actas de la Junta General y tendrá además, las funciones adicionales que le encomiende la misma Junta y el Gerente.

e) Presentar un informe de su gestión a la Junta General de socios en las reuniones ordinarias y efectuar un análisis del Balance General de fin de ejercicio con un proyecto de sugerencias para la distribución de utilidades;

f) Convocar previa disposición de la Junta General de Socios a reuniones ordinarias y extraordinarias;

g) Cumplir y hacer cumplir las políticas y disposiciones de la Junta General y del Presidente de la Compañía.

h) Firmar los desembolsos de dinero hasta \$ 10.000,00 dólares americanos y cuando excedan de este valor solicitará autorización al Presidente y a la Junta General de Accionistas.

NOVENA.- REUNIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS: Las reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán dentro de los tres primeros meses siguientes al vencimiento del ejercicio fiscal, previa convocatoria del Presidente, hecha mediante comunicación a través de un medio de comunicación escrito y dirigida a cada uno de los socios con ocho (8) días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la junta ésta no se reuniere, o si la convocatoria no se hiciere con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer día hábil del quinto mes del

año en curso, a las 17H00, en las oficinas de la administración del domicilio principal.

Las reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, analizar y aprobar las cuentas y Balances del último ejercicio, resolver sobre la distribución de utilidades previo informe de sugerencias del Gerente y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social.

Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la empresa así lo exijan, previa convocatoria del Presidente y Gerente y/o a solicitud de un número de socios representantes de por lo menos la cuarta parte de los integrantes del Capital Social.

La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hará en la misma forma que para las ordinarias, pero con una anticipación de cinco (5) días comunes, a menos que en ellas hayan de aprobarse cuentas y Balances Generales de fin de ejercicio, en cuyo caso se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias. Las reuniones de la Junta General de Socios se efectuarán en el domicilio social. Sin embargo, podrá reunirse válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocatoria, cuando se hallare representada la totalidad de las cuotas que integran el capital social.

DECIMA: RESERVA LEGAL.- La sociedad formará una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta

completar el cincuenta por ciento (50%) del capital social. En caso de que este último porcentaje disminuyere por cualquier causa, la sociedad deberá seguir aplicando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

La Junta General de Socios podrá constituir reservas ocasionales, siempre que tengan una destinación específica y estén debidamente justificadas. Antes de formar cualquier reserva, se harán las apropiaciones necesarias para atender el pago de impuestos. Hechas las deducciones por este concepto y las reservas que acuerde la Junta General de Socios, incluida la reserva legal, el remanente de las utilidades líquidas se repartirá entre los socios en proporción al Capital aportado.

DECIMA PRIMERA: CORTE DE CUENTAS.- Anualmente, el 31 de diciembre, se cortarán las cuentas y se hará el Inventario y el Balance General de fin de ejercicio que, junto con el respectivo Estado de Pérdidas y Ganancias, el informe del Presidente Gerente y un proyecto de distribución de utilidades, se pondrá a consideración de la Junta General de Socios para su aprobación.

DECIMA SEGUNDA: CESIÓN DE CUOTAS: Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas de aportación, lo que implicará una reforma estatutaria que se hará por escritura pública, previa aprobación de la Junta de Socios (y autorización de la Superintendencia de Compañías.

La escritura será otorgada por el representante legal de la compañía, el cedente y el cesionario. El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios a través del representante legal de la compañía, quien dará traslado por escrito para que dentro de los siguientes quince (30) días hábiles, manifiesten su interés en adquirirlas. El precio, plazo y demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta. Transcurrido este plazo, los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. En caso de que alguno o algunos no las tomen, su derecho acrecentará a los demás, también a prorrata. Si los socios interesados en adquirir las cuotas no estuviesen de acuerdo respecto del precio o plazo; se designarán peritos, para su fijación, conforme al procedimiento legal, y serán obligatorios para las partes.

DECIMA TERCERA.- TÉRMINO: La sociedad durará por el término de cincuenta años (50 años), contados desde la fecha de inscripción de la presente escritura y se disolverá por las siguientes causas:

- a) Por vencimiento del término de su duración. Si antes no fuere prorrogado válidamente;
- b) Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuyo motivo constituye su objeto;
- c) Por incremento del número de socios a más de veinticinco (25);
- d) Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria de la sociedad;

- e) Por decisión de la Junta General de Socios, adoptada conforme a las disposiciones para las reformas estatutarias y a las prescripciones de Ley;
- f) Por decisión de la autoridad competente en los casos expresamente previstos en la Ley;
- g) Cuando las pérdidas reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%)
- h) La sociedad continuará (salvo estipulación en contrario) con los herederos del socio difunto en la forma como lo prescribe la Ley; y,
- i) Por las demás causales señaladas en la Ley.

Disuelta la sociedad, se procederá de inmediato a su liquidación, en la forma legal prevista. El nombre de la sociedad (o su razón social, según el caso), una vez disuelta, se adicionará con la expresión "en liquidación". Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la Ley.

DECIMA CUARTA: - LIQUIDACIÓN - La liquidación del Patrimonio Social se hará a través de un liquidador y/o su suplente, nombrado por la Junta General de Socios. El nombramiento se inscribirá en el Registro Mercantil. Si la Junta no nombra liquidador o liquidadores, la liquidación la hará la persona que figure inscrita como representante legal de la sociedad en el Registro Mercantil y será su suplente quien figure como tal en el mismo registro. No obstante, podrá hacerse la liquidación por los mismos socios, si así lo acuerdan ellos unánimemente. Quien administre bienes de la sociedad y sea designado liquidador no podrá ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestión por la Junta General de Socios. Por tanto, si transcurridos treinta (30) días hábiles desde la fecha en que se

designó liquidador, no se hubieren aprobado las mencionadas cuentas, se procederá a nombrar nuevo liquidador. El liquidador informará a los acreedores sociales del estado de liquidación en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicará en un periódico de mayor circulación en el lugar del domicilio social y que se fijará en lugar visible de las oficinas y establecimientos de comercio del cantón Loja.

Durante el período de liquidación la Junta General de socios se reunirá en las fechas indicadas en los Estatutos para las sesiones ordinarias y, así mismo, cuando sea convocada por los liquidadores (y por el revisor fiscal si lo hubiere). Mientras no se haya cancelado el pasivo externo de la sociedad, no podrá distribuirse suma alguna a los socios, pero podrá distribuirse entre ellos la parte de los activos que exceda el doble del pasivo inventariado y no cancelado al momento de hacerse la distribución.

El pago de las obligaciones sociales se hará observando las disposiciones legales sobre preferencia de créditos. Cuando haya obligaciones condicionales se hará una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles, y se distribuirá entre los socios, en caso contrario.

Pagado el pasivo externo de la sociedad se distribuirá el remanente de los activos sociales entre los socios a prorrata de sus aportes. La distribución se hará constar en acta en que se exprese el nombre de los socios, el valor de sus correspondientes cuotas y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a título de liquidación.

DECIMA SEXTA: - ARBITRAJE- Toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecución y liquidación, se resolverá por un tribunal de arbitraje designado por la Oficina de Sorteos de la Corte Suprema de Justicia de Sucumbíos, mediante sorteo entre los árbitros inscritos en las listas que llevan dicha Corte.

Para constancia de lo actuado firman en unidad de acto, los involucrados.

f) Abogado: _____

f) Socios: _____

f) Socios: _____

f) Socios: _____

f) el Notario: _____

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Se hace necesario definir en esta etapa la estructura organizacional que permita asignar funciones y establecer responsabilidades a cada uno de los trabajadores de la empresa de prestación de servicios de **CENTRO DE RACQUETBALL “LOJA RACQUET CLUB CIA. LTDA”**

Niveles Administrativos.- Los niveles administrativos de la Empresa están establecidos por 5 niveles jerárquicos que son:

Nivel Legislativo.- Su función básica es 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. Este

órgano representa el primer nivel jerárquico y generalmente está conformado por la Junta General de Socios.

Nivel Ejecutivo.- Planea, orienta y dirige la vida administrativa e interpreta planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

Tiene el segundo grado de autoridad y es responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad bajo su mando, puede delegar autoridad más no responsabilidad. El nivel ejecutivo o directivo es unipersonal, cuando exista un presidente, director o gerente.

Nivel Asesor.- Este nivel no tiene autoridad de mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica. Lo constituye la persona que la empresa contratará en forma temporal según las necesidades de la misma, estará integrada por un Asesor Jurídico.

Nivel Auxiliar o de Apoyo.- Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia, y se encuentra conformado por la Secretaria y Conserje.

Nivel Operativo.- El nivel operativo es responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa. Dentro de este nivel estará el Departamento de Prestación de Servicio.

ORGANIGRAMAS.

Los organigramas consisten en representar gráficamente la estructura organizacional de la empresa, permitiendo a simple vista conocer sus

niveles jerárquicos, los cargos existentes y las funciones principales a desempeñar en cada uno de los puestos de trabajo. Para determinar la estructura organizacional de la empresa se creará los siguientes organigramas:

Organigrama Estructural.

Se indica los cargos que conforman los diferentes niveles jerárquicos de la empresa.

Organigrama Funcional.

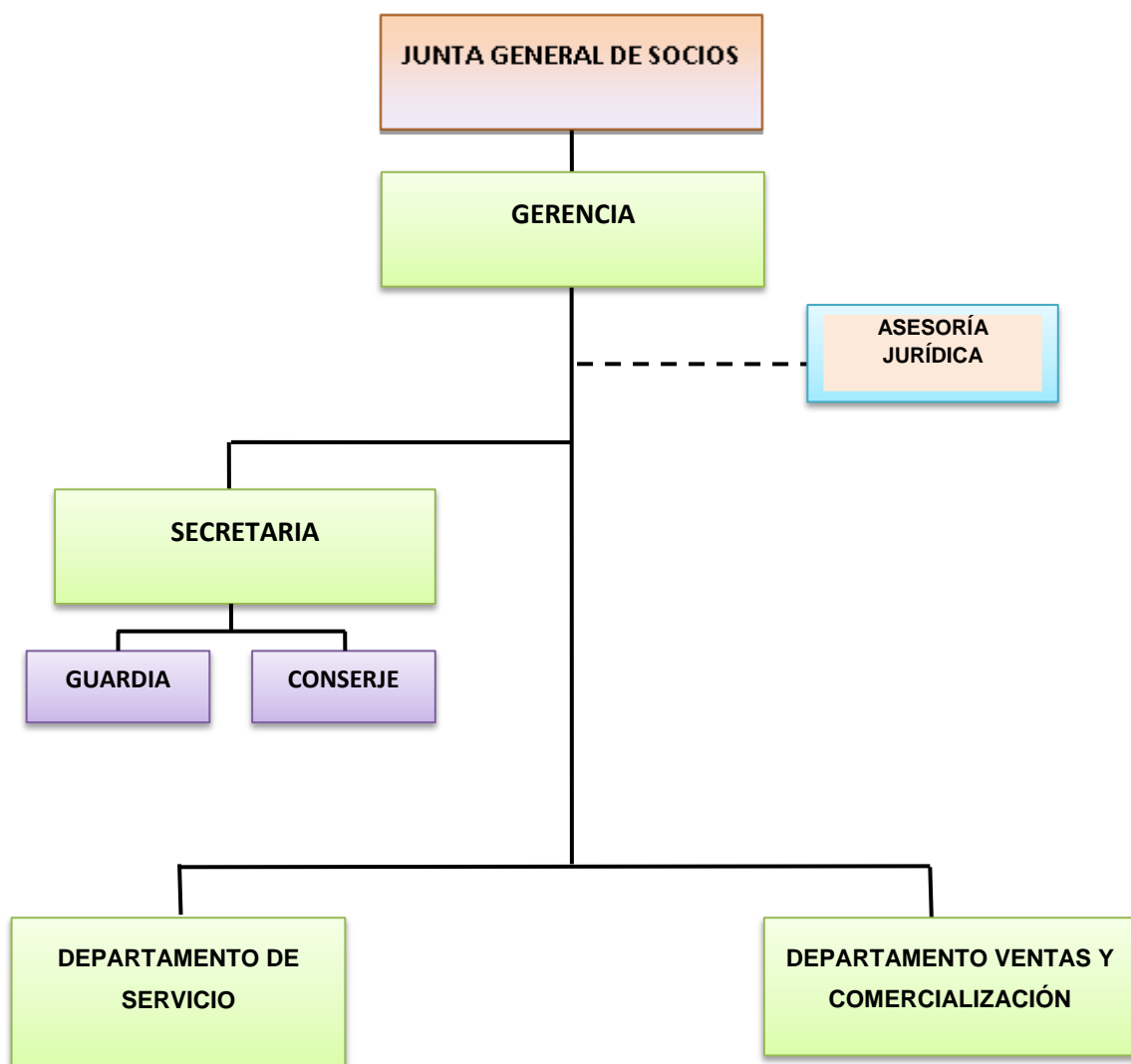
Se indica el cargo y un resumen de las responsabilidades contenidas.

Organigrama Posicional.

Se indica el cargo y el sueldo tentativo a percibir.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL CENTRO DE RACQUETBALL

“LOJA RACQUET CLUB CIA. LTDA”



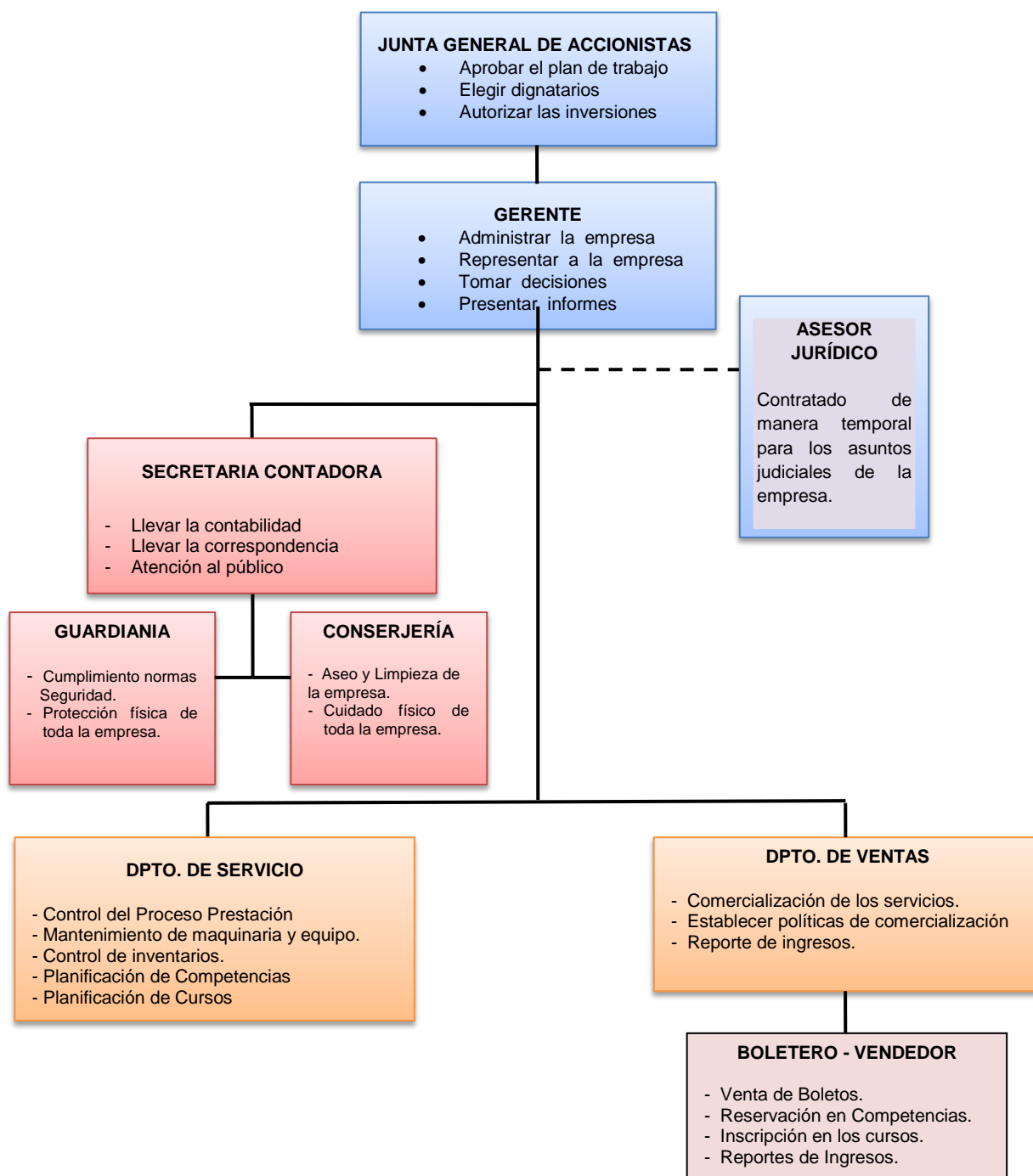
Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: La Autora.

Nivel Legislativo
Nivel Ejecutivo
Nivel asesor
Nivel apoyo
Nivel operativo

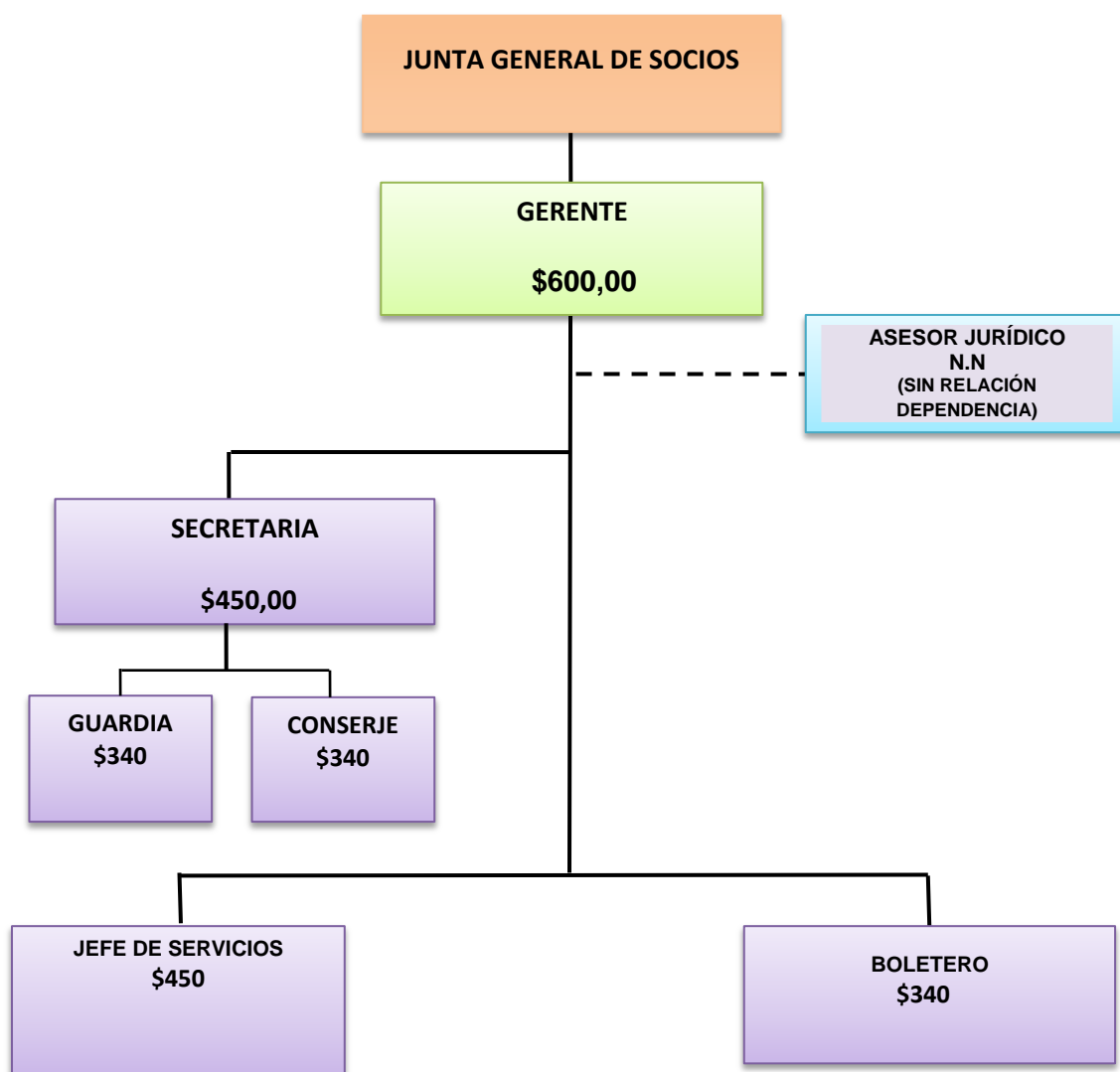
ORGANIGRAMA FUNCIONAL CENTRO DE RACQUETBALL

“LOJA RACQUET CLUB CIA. LTDA”



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: El Autor.

ORGANIGRAMA POSICIONAL CENTRO DE RACQUETBALL**“LOJA RACQUET CLUB CIA. LTDA.”**

Manual de Funciones

El manual de funciones permite detallar cada una de las funciones y responsabilidades existentes en todos los niveles estructurales de la empresa, de tal forma que sirva como una base para buscar el perfil más apto entre los futuros postulantes del cargo disponible o vacante.

CÓDIGO	01
Título del Puesto	GERENTE
Nivel de Mando	Ejecutivo
Supervisa a	Todo el Personal
MISIÓN	
Planificar, organizar, controlar y dirigir todas las actividades relacionadas con la empresa de prestación de servicios y debe buscar nuevas alternativas de crecimiento de la empresa, y manejar los recursos de una forma eficiente y objetiva.	
FUNCIONES TÍPICAS	
✓Representar Jurídicamente a la empresa.	
✓Controlar, supervisa y dirigir las actividades del personal bajo su mando.	
✓Desarrollar políticas internas y normas de conducta para todo el personal.	
✓Coordinar con el resto de cargos las diversas actividades de atención al cliente.	
✓Establecer directrices para el cumplimiento de los estándares de atención a clientes.	
✓Propiciar un ambiente favorable para el correcto desarrollo laboral.	
✓Revisar los reportes y balances generados por la secretaria-contadora.	
✓Supervisar el proceso de prestación de servicios.	
CARACTERÍSTICAS DEL CARGO	
Educación	Universitaria Completa.
Especialización	Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Economía o Afines.
Conocimiento Adicionales	Servicio al Cliente, Manejo de Utilitarios.
Experiencia	De 1 a 2 años en funciones similares.
Edad	De 30 años en adelante.
Iniciativa	Proactivo.
Responsabilidad por Persona	Responderá por el trabajo de toda la empresa.
Lugar de Trabajo	Oficina de Gerencia.

CÓDIGO	02
Título del Puesto	SECRETARIA - CONTADORA
Nivel de Mando	APOYO
Reporta a	GERENTE
Supervisa a	Conserje y al Guardia de Seguridad
MISIÓN	
Atender al cliente con cortesía y proporcionarle toda la información referente a los servicios que presta la empresa y también manejará la contabilidad de la empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS	
✓Receptar los valores monetarios por concepto de uso de los diferentes servicios de la empresa.	
✓Resguardar las facturas y notas de venta por concepto de compras.	
✓Redactar y digitar oficios, memorandos, y, circulares de la empresa.	
✓Comunicar y actualizar al personal los cambios que realice el Gerente.	
✓Generar los balances mensuales necesarios para presentarlos al Gerente.	
✓ Generar los roles de pago de todos los empleados de la empresa.	
✓ Presentar oportunamente las declaraciones de impuestos ante el SRI.	
✓Controlar el flujo de dinero en caja chica.	
CARACTERÍSTICAS DEL CARGO	
Educación	Universitaria Completa
Especialización	Secretariado Ejecutivo o Afines
Conocimiento Adicionales	Servicio al Cliente, Manejo de Utilitarios
Experiencia	1 año en funciones similares
Edad	De 18 años en adelante
Iniciativa	Proactiva
Responsabilidad por Persona	Responder por su propio trabajo
Lugar de Trabajo	Oficina

CÓDIGO	03
Título del Puesto	ASESOR JURIDICO
Nivel de Mando	ASESOR
Reporta a	GERENTE
Supervisa a	-
MISIÓN	
Representar jurídicamente a la empresa en todos los aspectos legales.	
FUNCIONES TÍPICAS	
✓Asesorar jurídicamente a los propietarios de la empresa.	
✓Elaborar los contratos de trabajo.	
✓Revisará constantemente el estado legal de la empresa.	
✓Asesorar sobre cambios en las leyes vigentes.	
✓Atender llamados de la empresa a organismos de control.	
✓Realizar las actas de finiquito de los trabajadores.	
✓ Realizar el seguimiento de los juicios o casos judiciales de la empresa.	
CARACTERÍSTICAS DEL CARGO	
Educación	Universidad Completa.
Especialización	Leyes de la Republica.
Conocimiento Adicionales	Servicio al Cliente.
Experiencia	2 años en funciones similares.
Edad	De 25 años en adelante.
Iniciativa	Proactiva.
Responsabilidad por Persona	Responderá por su propio trabajo.
Lugar de Trabajo	En sus propias oficinas

CÓDIGO	04
Título del Puesto	JEFE DE SERVICIOS
Nivel de Mando	OPERATIVO
Reporta a	GERENTE
Supervisa a	LOS TRABAJADORES
MISIÓN	
Atender y controlar el proceso de prestación de los diferentes servicios del Centro de Racquetball.	
FUNCIONES TÍPICAS	
✓ Guiar a los trabajadores en los procesos de prestación de servicios.	
✓ Controlar las actividades de los procesos.	
✓ Indicar el uso correcto de las instalaciones.	
✓ Informar de todas las novedades que se presente al Gerente de la Empresa.	
✓ Controlar el ingreso de los trabajadores a la empresa.	
✓ Controlar el ingreso de los clientes a las instalaciones.	
✓ Estar pendiente de alguna necesidad de los trabajadores.	
✓ Mantener informado a los trabajadores de las acciones a realizar, según las actividades del día.	
CARACTERÍSTICAS DEL CARGO	
Educación	Bachiller, Universitaria Completa
Especialización	En Mecánica Automotriz
Conocimientos Adicionales	Servicio al Cliente.
Experiencia	6 meses en cargos similares.
Edad	25 años en adelante.
Iniciativa	Proactiva.
Responsabilidad por Persona	Responderá por su propio trabajo.
Lugar de Trabajo	Todas las Instalaciones de la empresa.

CÓDIGO	05
Título del Puesto	VENDEDOR
Nivel de Mando	OPERATIVO
Reporta a	SECRETARIA / CONTADORA
Supervisa a	-
MISIÓN	
Atender cordialmente a los clientes, en la venta de los boletos y se encarga de la publicidad del centro de Racquetball.	
FUNCIONES TÍPICAS	
✓ Mantener la sección de venta de tickets completamente limpio.	
✓ Explicar y detallar al cliente los servicios de la empresa.	
✓ Tomar los pedidos de los clientes.	
✓ Comunicar sobre alguna novedad a la Secretaria o Gerente.	
✓ Usará el uniforme en impecables condiciones de aseo y arreglo.	
✓ Llevar un reporte detallado de ingreso de clientes.	
✓ Registrar todos los ingresos de dineros recibidos.	
✓ No abandonar las instalaciones, a menos que sea estrictamente necesario.	
CARACTERÍSTICAS DEL CARGO	
Educación	Bachiller, Universitaria Incompleta.
Especialización	Ventas
Conocimiento Adicionales	Servicio al Cliente.
Experiencia	6 meses en cargos similares.
Edad	18 años en adelante.
Iniciativa	Proactiva.
Responsabilidad por Persona	Responderá por su propio trabajo.
Lugar de Trabajo	Boletería.

CÓDIGO	07
Título del Puesto	GUARDIA DE SEGURIDAD
Nivel de Mando	APOYO
Reporta a	SECRETARIA - CONTADORA
Supervisa a	-
MISIÓN	
Vigilar y mantener la seguridad de los clientes internos y externos, así como del cuidado de los bienes de la empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS	
✓Coordinar las actividades de seguridad con la Gerencia.	
✓Controlar el ingreso y salida de clientes a las instalaciones.	
✓Informar a la empresa de monitoreo cualquier novedad que se presente.	
✓Tratar al cliente con respeto y cortesía.	
✓Direccionar a los clientes al área de recepción.	
✓Proporcionar apoyo al personal de la empresa.	
✓Informar el mal uso de las instalaciones y de equipos de la empresa.	
✓Mantener su uniforme o vestimenta en las horas de trabajo.	
CARACTERÍSTICAS DEL CARGO	
Educación	Bachiller
Especialización	-
Conocimiento Adicionales	Manejo de Armamento.
Experiencia	1 año en cargos similares.
Edad	18 años en adelante.
Iniciativa	Proactiva.
Responsabilidad por Persona	Responderá por su propio trabajo.
Lugar de Trabajo	Toda la empresa

CÓDIGO	08
Título del Puesto	CONSERJE
Nivel de Mando	APOYO
Reporta a	SECRETARIA - CONTADORA
Supervisa a	-
MISIÓN	
Mantener limpias todas las instalaciones del Centro de Racquetball.	
FUNCIONES TÍPICAS	
✓ Coordinar las actividades de aseo y limpieza con los trabajadores.	
✓ Realizar la limpieza de las instalaciones antes y después de cada evento.	
✓ Informar sobre cualquier novedad que se suscite en las instalaciones.	
✓ Velar por el cuidado y mantenimiento de los muebles y enseres de las oficinas y del resto de áreas.	
✓ Proporcionar apoyo al personal de la empresa.	
✓ Informar el mal uso de las instalaciones y de equipos de la empresa.	
✓ Mantener su uniforme o vestimenta en las horas de trabajo.	
✓ Colaborar al equipo de trabajo, si fuese necesario.	
CARACTERÍSTICAS DEL CARGO	
Educación	Bachiller
Especialización	-
Conocimiento Adicionales	Manejo de Armamento.
Experiencia	1 año en cargos similares.
Edad	22 años en adelante.
Iniciativa	Proactiva.
Responsabilidad por Persona	Responderá por su propio trabajo.
Lugar de Trabajo	Toda la empresa

ESTUDIO FINANCIERO.

Inversiones y Financiamiento

Inversiones

En las inversiones vamos a determinar el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, esto se hace en función a los requerimientos de los recursos humanos, materiales y físicos, necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de la prestación de los servicios de la empresa durante el ejercicio económico y a lo largo de la vital útil de la empresa. Esta determinación cuantitativa la obtenemos basados en los estudios anteriores. Para lo cual se consideran tres tipos de inversiones que tendrá el proyecto: Los Activos Fijos, Activos Intangibles o Diferidos y el Activo Circulante o Capital de Trabajo.

Activos Fijos o Tangibles.

Las inversiones en activos fijos, son aquellas que se realizan en bienes tangibles y que se utilizarán en el proyecto, las cuales se clasifican de la siguiente manera:

- **Terrenos.** la inversión realizada en terreno para el presente caso es la valoración comercial del mismo. El monto asciende a USD 9.750.

Cuadro Nº 21

TERRENO			
DETALLE	M²	V/UNIT	TOTAL
Terreno	150	65	9.750,00
TOTAL			9.750,00

Fuente: Departamento de Avaluos y Catastros del cantón Loja.

Elaborado por: La Autora

- **Edificaciones.** En las edificaciones se define el valor de las construcciones y adecuaciones en el terreno donde se ubicará la nueva empresa. Cuyo monto asciende a USD 21.000,00

Cuadro Nº 22

EDIFICIOS			
DETALLE	M²	V/UNIT	TOTAL
Edificio	150	140	21.000,00
TOTAL			21.000,00

Fuente: Cámara de Construcción de Loja.

Elaborado por: La Autora

Maquinaria y Equipo

De acuerdo al presente estudio técnico detallamos los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en la empresa, el presupuesto para maquinaria y equipo asciende a USD 600,00 dólares

Cuadro Nº 23

MAQUINARIA Y EQUIPO			
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Abrillantadora	600,00	1	600,00
TOTAL			600,00

Fuente: Almacenes de Loja.

Elaborado por: La Autora

Utensilios

De acuerdo al presente estudio técnico detallamos los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en la empresa, el presupuesto para maquinaria y equipo asciende a USD 350.00

Cuadro Nº 24

UTENSILIOS			
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Gafas	3,00	70	210,00
Raquetas	4,00	20	80,00
Pelotas	3,00	20	60,00
TOTAL			350.00

Fuente: Almacenes de Loja.

Elaborado por: La Autora

Equipos de Oficina

Como equipos de oficina detallamos a continuación, que son necesarios para la ejecución de las actividades en el Área Administrativa y Ventas de la empresa, mencionado valor asciende a USD. 159,00.

Cuadro N° 25

EQUIPO DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
AREA DE OFICINAS			
Perforadora	3,00	1	3,00
Grapadora	3,00	1	3,00
Teléfono inalámbrico	40,00	1	40,00
Calculadora pequeña	8,00	1	8,00
Papeleras	10,00	10	100,00
Sellos	5,00	1	5,00
TOTAL			159,00

Fuente: Locales Comerciales de Loja.

Elaborado por: La Autora

Equipos de Computación

A continuación enunciamos la adquisición de equipos de computación, que son necesarios para la ejecución de las actividades en las diferentes áreas de la empresa de servicios de Racquetball, cuyo monto asciende a USD. 1.736,00.

Cuadro N° 26

EQUIPO DE COMPUTACION			
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
AREA ADMINISTRATIVA			
Computadoras de Escritorio CORE 13.	800,00	2	1.600,00
Impresora CANON PIXMA.	120,00	1	120,00
UPS y Regulador de Voltaje	8,00	2	16,00
TOTAL			1.736,00

Fuente: Locales Comerciales de Loja.

Elaborado por: La Autora

Muebles y Enseres

Los muebles y enseres que son indispensables para la ejecución de las actividades en las diferentes áreas de la empresa, ascienden a USD. 1.065,00.

Cuadro N° 27

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Escritorios de madera	140,00	3	420,00
Sillones de escritorio	35,00	3	105,00
Stand metálico	150,00	2	300,00
Archivador metálico	80,00	2	160,00
Sillas plásticas	8,00	10	80,00
TOTAL			1.065,00

Fuente: Comerciales de Loja

Elaborado por: La Autora

RESUMEN DE INVERSIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS

De acuerdo al análisis realizado, se presenta el resumen de inversiones de los Activos Fijos, cuyo valor se estima en USD. 34.660,00.

Cuadro Nº 28

Resumen de Inversiones en Activos Fijos	
ACTIVOS	MONTO
Terreno	9.750,00
Edificio	21.000,00
Maquinaria y equipo	600,00
Utensilios	350,00
Muebles y enseres	1.065,00
Equipos de oficina	159,00
Equipo de computación	1.736,00
TOTAL	34.660,00

Elaboración: La Autora

Inversiones en Activos Diferidos

Este tipo de activos se denominan “intangibles”, y se relacionan con los gastos ocasionados en la fase pre-operativa del proyecto, específicamente los gastos en los que se incurrirá por concepto de trámites administrativos.

Cuadro Nº 27

ACTIVO DIFERIDO	
DETALLE	COSTO TOTAL
Gastos de constitución	1.200,00
Estudios de ingeniería	1.500,00
Permisos de funcionamiento	600,00
Total	3.300,00

Inversiones en Activos Circulantes

Los activos circulantes vienen a ser aquellos activos que sirven y proporcionan a la empresa todos los recursos necesarios para su normal operación. Para el siguiente proyecto, los valores de los activos circulantes serán determinados de forma mensual.

Materia Prima Directa

Aquí tenemos que involucrar el costo de operación y mantenimiento del centro de racquetball, tomando en cuenta los siguientes elementos:

Mano de Obra Directa

La Mano de Obra Directa es por concepto de pago de salarios al personal que tiene relación directa con el proceso de prestación de los servicios, este valor es de USD. 510.61 por cada mes de labores. Tal como se detalla en el siguiente cuadro:

**Cuadro Nº 27
MANO DE OBRA DIRECTA**

NÓMINA	BÁSICO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APORTE 11,16	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
Jefe de servicios	390	32,50	28,33	16,25	43,52	510,61	6.127,29
TOTAL						510,61	6.127,29

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaboración: La Autora

Gastos de Administración.

Los Gastos de Administración están relacionados con los valores generados por los salarios del personal administrativo y ventas (USD. **1.606,02**), por lo que el valor total es de USD. **19.272,22** anualmente. Se detalla el rol de pagos y los suministros de oficina seguidamente:

Cuadro N° 28
GASTOS ADMINISTRATIVOS
Salarios del Personal Administrativo

NÓMINA	BÁSICO	10° TERCER SUELDO (1/12)	10° CUARTO SUELDO (S. UNIF)	VACACIONES (1/24)	IESS APORTE 11,16	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
Gerente	450	37,50	28,33	18,75	50,22	584,80	7.017,64
Secretaria/contadora	390	32,50	28,33	16,25	43,52	510,61	6.127,29
Conserje-Guardián	390	32,50	28,33	16,25	43,52	510,61	6.127,29
TOTAL						1.606,02	19.272,22

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaboración: La Autora

**Cuadro Nº 29
INSUMOS**

INSUMOS		
DETALLE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Papel bond	1,00	12,00
cartuchos negros	5,00	60,00
cartuchos a color	5,00	60,00
tinta para sellos	0,50	6,00
esferográficos	0,40	4,80
marcadores	0,70	8,40
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	12,60	151,20

Fuente: Empresas de Loja.

Elaboración: La Autora

Servicios básicos

Cuadro Nº 30

SERVICIOS BÁSICOS		
DETALLE	VALOR TOTAL	
Luz	23,00	276,00
Agua	6,00	72,00
Teléfono e internet	20,00	240,00
TOTAL	163,60	588,00

Fuente: Empresas y Comercios de la ciudad de Loja.

Elaboración: La Autora

Materiales de limpieza

Cuadro N° 31

MATERIALES DE LIMPIEZA		
DETALLE	VALOR TOTAL	
Crema abrillantadora	25,00	300,00
Fundas de basura	1,20	14,40
Desinfectante	22,50	270,00
TOTAL	48,70	584,40

Fuente: Empresas y Comercios de la ciudad de Loja.

Elaboración: El Autor.

Gastos de Ventas

En la empresa de prestación de Servicios de Racquetball, los Gastos de Ventas son los valores a desembolsar por concepto de publicidad que se dé a la empresa por 1 mes, este valor es de USD. 1.272,00.

Cuadro N° 32

GASTOS DE VENTAS				
DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Hojas volantes	100,00	0,05	5,00	60,00
Cuñas radiales	12,00	8,00	96,00	1.152,00
Publicidad en internet	1,00	5,00	5,00	60,00
			106,00	1.272,00

Fuente: Medios de Comunicación

Elaboración: La Autora

Resumen de Inversiones de los Activos Circulantes

El valor total estimado de los Activos Circulantes, que son considerados para un mes de trabajo de la empresa suma un total de USD. 2.843,53. Tal como se detalla en el cuadro:

Cuadro Nº 33

RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS CIRCULANTES	
ACTIVOS	MONTO
MANO DE OBRA INDIRECTA	510,61
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	1.606,02
INSUMOS	12,60
SERVICIOS BÁSICOS	49,00
MATERIAL DE LIMPIEZA	48,70
SUELDO VENDEDOR	510,61
PUBLICIDAD	106,00
TOTAL	2.843,53

Elaboración: La Autora

Inversión Inicial del Proyecto

Pormenorizadamente vamos a detallar un resumen sobre la inversión inicial de la empresa prestadora de Servicios de Racquetball, en un cuadro resumen a continuación:

Cuadro Nº 34

CUENTAS	PARCIAL	TOTAL
Terreno	9.750,00	
Edificio	21.000,00	
Maquinaria y equipo	600,00	
Utensilios	350,00	
Muebles y enseres	1.065,00	
Equipos de oficina	159,00	
Equipo de computación	1.736,00	
TOTAL		34.660,00
ACTIVOS DIFERIDOS		
Gastos de constitución	1200	
Estudios de ingeniería	1500	
Permisos de funcionamiento	600	
Total		3.300,00
ACTIVOS CIRCULANTES		
Mano de obra indirecta	510,61	
Sueldos personal administrativo	1.606,02	
Insumos	12,60	
Servicios básicos	49,00	
Material de limpieza	48,70	
Sueldo vendedor	510,61	
Publicidad	106,00	
TOTAL		2.843,53
INVERSIÓN TOTAL		40.803,53

Financiamiento para la Ejecución del Proyecto

Para el presente financiamiento se considerará el valor total de la inversión Inicial del Proyecto que es de USD. 40.803,53; considerando este valor es necesario hacer uso de fuentes de financiamiento tanto internas y externas para la ejecución del presente proyecto. Para lo cual se ha previsto que el financiamiento sea con aportes propios de los inversionistas y con un crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional, el mismo que será para un plazo de 20 meses, con el 12% de Tasa Activa Efectiva Referencial Comercial y los pagos serán en forma semestral.

Cuadro Nº 35

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito CFN	20.000,00	49,02%
Capital social	20.803,53	50,98%
TOTAL	40.803,53	100%

Fuente: Corporación Financiera Nacional.

Elaboración: La Autora

Cuadro Nº 35

TABLE DE ARMORTIZACIÓN DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA**NACIONAL (CFN)**

TABLA DE AMORTIZACION						
BENEFICIARIO						
INSTIT. FINANCIERA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL						
MONTO EN USD 20.000,00						
TASA DE INTERES 12,00%						
PLAZO 5 años						
GRACIA 0 años						
FECHA DE INICIO 19/01/2015						
MONEDA DOLARES						
AMORTIZACION						
CADA 90 días						
Número de períodos 20 para amortizar capital						
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO	
0		20.000,00				
1	19-abr-2015	19.255,69	600,00	744,31	1.344,31	
2	18-jul-2015	18.489,04	577,67	766,64	1.344,31	
3	16-oct-2015	17.699,40	554,67	789,64	1.344,31	
4	14-ene-2016	16.886,07	530,98	813,33	1.344,31	
5	13-abr-2016	16.048,34	506,58	837,73	1.344,31	
6	12-jul-2016	15.185,47	481,45	862,86	1.344,31	
7	10-oct-2016	14.296,72	455,56	888,75	1.344,31	
8	08-ene-2017	13.381,31	428,90	915,41	1.344,31	
9	08-abr-2017	12.438,43	401,44	942,87	1.344,31	
10	07-jul-2017	11.467,27	373,15	971,16	1.344,31	
11	05-oct-2017	10.466,98	344,02	1.000,30	1.344,31	
12	03-ene-2018	9.436,67	314,01	1.030,30	1.344,31	
13	03-abr-2018	8.375,46	283,10	1.061,21	1.344,31	
14	02-jul-2018	7.282,41	251,26	1.093,05	1.344,31	
15	30-sep-2018	6.156,57	218,47	1.125,84	1.344,31	
16	29-dic-2018	4.996,95	184,70	1.159,62	1.344,31	
17	29-mar-2019	3.802,54	149,91	1.194,41	1.344,31	
18	27-jun-2019	2.572,30	114,08	1.230,24	1.344,31	
19	25-sep-2019	1.305,16	77,17	1.267,15	1.344,31	
20	24-dic-2019	(0,00)	39,15	1.305,16	1.344,31	
			6.886,28	20.000,00	26.886,28	

Depreciaciones de los Activos Fijos

Esto rubros se refieren al desgaste que sufren los activos, durante la etapa de operación del proyecto, por lo tanto se busca determinar el periodo de vida útil de los mismos, a fin de poder prever su remplazo en forma oportuna. Con el fin de poder determinar el valor de la depreciación de los activos fijos, se usará el método de la línea recta, el mismo que se lo detalla en la siguiente fórmula:

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor del Activo} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil del Activo}}$$

Aquí consideramos los porcentajes de depreciación anual establecidos por el Servicio de Rentas Internas (SRI), estos porcentajes son:

Cuadro Nº 35

DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS

ACTIVO	% DEPRECIACIÓN ANUAL	VIDA ÚTIL (Años)
Dep. Edificio	5%	20
Dep. Maq. Y Equipos	10%	10
Dep. Utensilios	10%	3
Dep. Muebles y Enseres	10%	10
Dep. Vehículos	10%	10
Dep. Equipos de Oficina	10%	5
Dep. Equipos de computación	33%	3
Dep. Edificio	5%	20

Fuente: La Tablita Tributaria 2014

Elaboración: La Autora

En los siguientes cuadros detallamos las depreciaciones de los Activos Fijos, del año No. 1 al No. 3; del Año No. 4 al No. 6; del Año No. 7 al No. 9 y del Décimo Año, conforme la vida útil del equipo de computación.

Cuadro N° 36

DETALLE	% DEPREC.	VIDA ÚTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPREC.
Dep.Utensilios	10%	3	350,00	35,00	315,00	105,00
Dep. Equipos de computación	33%	3	1.736,00	572,88	1.163,12	387,71

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS AÑO 4-6

Cuadro N° 37

DETALLE	% DEPREC.	VIDA ÚTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN
Dep. Equipos de Oficina	10%	5	159,00	15,90	143,10	28,62
TOTAL				1.840,28	23.069,72	1.668,68

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS AÑO 10

Cuadro N° 38

DETALLE	% DEPREC.	VIDA ÚTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN
Dep. Maq. Y Equipos	10%	10	600,00	60,00	540,00	54,00
Dep. Muebles y Enseres	10%	10	1.065,00	106,50	958,50	95,85
Dep. Vehículos	10%	10	0,00	0,00	0,00	0,00

Amortización de los activos diferidos

Los Activos Diferidos se amortizan a la medida en que se va requiriendo su renovación del activo, generalmente la calculamos para la vida útil del proyecto (10 años), cuyo valor es de USD. 660,00.

Cuadro Nº 38

AMORTIZACION ACTIVOS DIFERIDOS

DENOMINACIÓN	VIDA UTIL (Años)	VALOR DEL ACTIVO	VALOR DEL ACTIVO
Activo Diferido	10	3.300,00	660,00

Elaboración: La Autora

Análisis de Costos

En este análisis identificamos el costo real de los servicios, durante un periodo contable, cuyos resultados servirán para poder fijar una política de precios de los diferentes servicios, que brinda la empresa de servicios de Racquetball. Este análisis se basará en los costos de prestación de servicios y costos de operación.

Estructura y Clasificación de Costos

La estructura y clasificación de los costos nos permite conocer los valores económicos que se desembolsaran durante un periodo contable, en este caso un año, con el fin de poder distribuir eficientemente los recursos económicos. Por lo tanto considerando la afirmación anterior los costos se pueden clasificar en:

Costos Fijos

Consideramos que los costos fijos son aquellos valores que debe cubrir la empresa, por estar en funcionamiento, pero, sin tomar en cuenta los ingresos generados por la prestación de los servicios.

Costos Variables

Consideramos que los costos variables son aquellos valores que debe incurrir la empresa, en relación a su capacidad de prestación de servicios y está relacionado con los ingresos generados por los servicios prestados. Detallamos en el siguiente cuadro:

ESTRUCTURA DE COSTOS
Cuadro Nº 38

RUBROS	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	C. FIJOS	C. VARIABLE	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES
COSTOS DE PRODUCCIÓN						
Mano de obra directa		6.127,29		7.590,64		9.920,66
Dep. Edificio	997,50		997,50		997,50	
Dep. Maquinaria y equipo	54,00		54,00		54,00	
Dep. Utensilios	105,00		-			
Amortización de activo diferido	660,00		660,00		660,00	
Subtotal	1.816,50	6.127,29	1.711,50	7.590,64	1.711,50	9.920,66
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Sueldos personal administrativo	19.272,22		23.874,90		31.203,53	
Servicios básicos	588,00		728,43		952,03	
Insumos	151,20		187,31		244,81	
Material de limpieza	584,40		723,97		946,20	
Deprec. equipos de oficina	28,62		28,62		28,62	
Deprec. de equipos computación	387,71					
Dep. de muebles y enseres	95,85		95,85		95,85	
Subtotal	21.107,99		25.639,07		33.471,04	
GASTOS DE VENTAS						
Sueldo de ventas	6.127,29		7.590,64		9.920,66	
Publicidad	1.272,00		1.575,78		2.059,49	
Subtotal Gastos de Ventas	7.399,29		9.166,42		11.980,14	
GASTOS FINANCIEROS						
Interés por préstamo	1.377,26		1.377,26			
Subtotal gastos financieros	1.377,26		1.377,26			
COSTO TOTAL	31.701,04		37.894,25		47.162,68	
Imprevistos 5%	1.891,42		2.343,13		3.062,38	
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	33.592,46	6.127,29	40.237,39	7.590,64	50.225,06	9.920,66
COSTOS TOTALES		39.719,75		47.828,02		60.145,72

Presupuesto de Costos Proyectado

Es indispensable proyectar los costos obtenidos en el primer año de operatividad de la empresa al tiempo de vida útil del proyecto (10 años), y de esta manera poder conocer los flujos que se generarán por concepto de egresos.

Para poder realizar esta proyección de los costos a futuro, se tomará en cuenta las cifras estimadas por El Banco Central del Ecuador, con respecto a la inflación y a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, sobre el crecimiento económico del Ecuador.

- Año 2013, Crecimiento Económico anual estimado 3,80%
- Año 2013, Inflación anual estimada del 2,70%

Con los datos obtenidos se afectará a los costos de Mano de Obra Directa e Indirecta y Sueldos del personal administrativo el 3,80% de crecimiento económico; mientras que al resto de costos se le incrementará el 2,70%, de inflación., a excepción de los intereses por concepto del crédito de la CFN.

Posteriormente vamos a detallar en el siguiente cuadro los valores obtenidos de la proyección para los 10 años de vida útil del proyecto:

PRESUPUESTO DE COSTOS PROYECTADO PARA 10 AÑOS
Cuadro N° 39

RUBROS/ PERIODOS	PRESUPUESTO PROFORMARDO DE COSTOS Y GASTOS									
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS DE OPERACIÓN										
Mano de obra directa	6.127,29	6.464,29	6.819,82	7.194,92	7.590,64	8.008,12	8.448,57	8.913,24	9.403,47	9.920,66
Dep. Edificio	997,50	997,50	997,50	997,50	997,50	997,50	997,50	997,50	997,50	997,50
Dep. Maq. Y Equipos	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00
Dep. Utensilios	105,00	105,00	105,00							
Amortización de activo diferido	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00
Total Costo De Producción	7.943,79	8.280,79	8.636,32	8.906,42	9.302,14	9.719,62	10.160,07	10.624,74	11.114,97	11.632,16
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN										
Sueldos personal administrativo	19.272,22	20.332,19	21.450,46	22.630,23	23.874,90	25.188,02	26.573,36	28.034,89	29.576,81	31.203,53
Insumos	151,20	159,52	168,29	177,55	187,31	197,61	208,48	219,95	232,04	244,81
Servicios básicos	588,00	620,34	654,46	690,45	728,43	768,49	810,76	855,35	902,40	952,03
Material de limpieza	584,40	616,54	650,45	686,23	723,97	763,79	805,80	850,11	896,87	946,20
Dep. equipos de oficina	28,62	28,62	28,62	28,62	28,62	28,62	28,62	28,62	28,62	28,62
Dep. equipos de computo	387,71	387,71	387,71							
Dep. muebles y enseres	95,85	95,85	95,85	95,85	95,85	95,85	95,85	95,85	95,85	95,85
Total de Gastos de Administración	21.107,99	22.240,76	23.435,83	24.308,93	25.639,07	27.042,38	28.522,86	30.084,77	31.732,59	33.471,04
GASTOS DE VENTAS										
Sueldo de vendedor	6.127,29	6.464,29	6.819,82	7.194,92	7.590,64	8.008,12	8.448,57	8.913,24	9.403,47	9.920,66
Publicidad	1.272,00	1.341,96	1.415,77	1.493,64	1.575,78	1.662,45	1.753,89	1.850,35	1.952,12	2.059,49
Total de Gastos de Ventas	7.399,29	7.806,25	8.235,59	8.688,55	9.166,42	9.670,57	10.202,46	10.763,59	11.355,59	11.980,14
GASTOS FINANCIEROS										
Interés por préstamo	1.377,26	1.377,26	1.377,26	1.377,26	1.377,26					
Total Gastos Financieros	1.377,26	1.377,26	1.377,26	1.377,26	1.377,26					
COSTO TOTAL	37.828,33	39.705,06	41.685,01	43.281,15	45.484,89	46.432,57	48.885,38	51.473,10	54.203,14	57.083,34
Imprevistos 5%	1.891,42	1.995,44	2.105,19	2.220,98	2.343,13	2.472,01	2.607,97	2.751,40	2.902,73	3.062,38
TOTAL COSTOS	39.719,75	41.700,50	43.790,21	45.502,13	47.828,02	48.904,58	51.493,35	54.224,51	57.105,88	60.145,72

Ingresos totales

Los ingresos totales son los rubros provenientes de la prestación de los servicios de la empresa. Los ingresos establecidos para la vida útil de la empresa, se detallan en la tabla de ingresos; para lo cual hay que determinar primeramente el precio unitario de prestación de los diferentes servicios, considerándose un margen de utilidad bruta por servicio del **40%** con un incremento gradual en cada año por utilidad en función a los costos de prestación de los servicios. De esta manera la empresa manejará una política de precios muy flexibles y competitivos con el mercado, es por ello que se ha delimitado los siguientes precios para los diferentes servicios.

Ingresos provenientes del Servicio de Alquiler del Centro de Racquetball.

Para el cálculo del precio de este servicio primeramente consideramos el costo unitario de prestación.

Costo Unitario de Prestación del Servicio de Alquiler.

El costo unitario de prestación de los diferentes servicios en el presente caso se obtendrá de la división del costo total para el número de servicios brindados en forma anual en la empresa.

C.U. = COSTO TOTAL / NÚMERO DE SERVICIOS DE ALQUILER DE CANCHA

C.U. = 39.719,15 / 4.608

C.U.= 8.62 + 30% (Este margen de utilidad es aceptable dentro del mercado)

P.V.P.= 8.62 + 2,59 = \$ 11,21

Cuadro Nº 40
INGRESOS POR EL SERVICIO DE ALQUILER DE RACQUETBALL

AÑOS	COSTOS DE OPERACIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN	UTILIDAD	PVP	INGRESOS POR VENTA
1	39.719,75	4.608	8,62	2,59	11,21	51.635,67
2	41.700,50	4.608	9,05	2,71	11,76	54.210,66
3	43.790,21	4.964	9,50	2,85	12,35	56.927,27
4	45.502,13	4.964	9,87	3,46	13,33	61.427,88
5	47.828,02	5.256	10,38	3,63	14,01	64.567,83
6	48.904,58	5.256	10,61	3,71	14,33	66.021,18
7	51.493,35	5.548	11,17	4,47	15,64	72.090,69
8	54.224,51	5.548	11,77	4,71	16,47	75.914,31
9	57.105,88	5.840	12,39	4,96	17,35	79.948,23
10	60.145,72	5.840	13,05	5,87	18,93	87.211,30

ELABORACIÓN: La Autora

Estado de pérdidas y ganancias.

El Estado de Pérdidas y Ganancias nos permite comparar los ingresos con los egresos generados en la empresa de servicios de Racquetball, en un período de 10 años, mostrando de esta manera las utilidades o pérdidas sufridas en el presente proyecto. A continuación nos referimos a los datos respectivos en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 41
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS										
Ingresos por ventas	51.635,67	54.210,66	56.927,27	61.427,88	64.567,83	66.021,18	72.090,69	75.914,31	79.948,23	87.211,30
(-) Costo Total	39.719,75	41.700,50	43.790,21	45.502,13	47.828,02	48.904,58	51.493,35	54.224,51	57.105,88	60.145,72
(=) Utilidad Bruta en Ventas	11.915,92	12.510,15	13.137,06	15.925,75	16.739,81	17.116,60	20.597,34	21.689,80	22.842,35	27.065,57
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	1.787,39	1.876,52	1.970,56	2.388,86	2.510,97	2.567,49	3.089,60	3.253,47	3.426,35	4.059,84
(=) Utilidad antes del impuesto a la Renta	10.128,54	10.633,63	11.166,50	13.536,88	14.228,84	14.549,11	17.507,74	18.436,33	19.416,00	23.005,74
(-) 25% Impuesto a la Renta	2.532,13	2.658,41	2.791,63	3.384,22	3.557,21	3.637,28	4.376,93	4.609,08	4.854,00	5.751,43
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	7.596,40	7.975,22	8.374,88	10.152,66	10.671,63	10.911,83	13.130,80	13.827,25	14.562,00	17.254,30
(-) 10% Reserva legal	759,64	797,52	837,49	1.015,27	1.067,16	1.091,18	1.313,08	1.382,72	1.456,20	1.725,43
TOTAL INGRESOS	6.836,76	7.177,70	7.537,39	9.137,40	9.604,46	9.820,65	11.817,72	12.444,52	13.105,80	15.528,87

En el Estado de Pérdidas y Ganancias, se determinó que a lo largo de los 10 años de vida útil del proyecto, la empresa mantiene saldos positivos al finalizar los periodos contables, los mismos que indican la rentabilidad del proyecto y para el primer año de operaciones de la empresa la ganancia positiva es de \$ **6.836,76.**

Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio como herramienta de análisis financiero, nos permitirá determinar el punto o momento exacto en que la empresa ha logrado cubrir sus costos operativos con los ingresos generados, es decir, no existe ni ganancias ni pérdidas, el mismo será calculado de forma matemática y en forma gráfica, para ello se usarán los siguientes métodos:

En Función de las Ventas

Guarda relación con el volumen total de la venta del producto o prestación de servicios y de los ingresos económicos que estos generen.

En Función de la Capacidad Instalada

Es el porcentaje de la capacidad que debe generar la empresa para poder cubrir los diversos gastos que se produce en la prestación de los servicios.

A continuación se realizará la proyección del Punto de Equilibrio, para los años: 1, 5 y 10; estos datos servirán para posteriormente para determinar el punto exacto en el cual la empresa no ha generado ganancias, ni pérdidas.

Punto de Equilibrio - Año N° 1

- En Función de las Ventas

Fórmula:

PE	=	1 -	Costo Fijo Total
			Costo Variable Total
			Ingresos Totales

$$PE = \frac{33.592,46}{1 - \frac{6.127,29}{51.635,67}}$$

PE = 38.115,37

- En Función de la Capacidad Instalada

Fórmula:

PE	=	Costo Fijo Total	x 100
		Ventas Totales - Costo Variable Total	

$$PE = \frac{33.592,46}{51.635,67 - 6.127,29} \times 100$$

PE = 73,82 %

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO No. 1



Interpretación y análisis del punto de equilibrio No. 1:

El Punto de Equilibrio para el año No. 1, se produce cuando la empresa de servicios trabaje a una Capacidad Instalada del **73,82%** y con un ingreso en las ventas de USD. **38.115,37**

Punto de Equilibrio - Año N° 5

- En Función de las Ventas

Fórmula:

PE	=	1 -	Costo Fijo Total
			Costo Variable Total
			Ingresos Totales

$$PE = \frac{40.237,39}{1 - \frac{7.590,64}{64.567,83}}$$

$$PE = 45.597,91$$

- En Función de la Capacidad Instalada

Fórmula:

PE	=	Costo Fijo Total	x 100
		Ventas Totales - Costo Variable Total	

$$PE = \frac{40.237,39}{64.567,83 - 7.590,64} \times 100$$

$$PE = 70,62 \%$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



Interpretación y análisis del punto de equilibrio No. 5: El Punto de Equilibrio para el año 5, se produce cuando la empresa trabaje a una Capacidad Instalada del **70,62%** y con un ingreso en sus ventas de USD. **45.597,91**.

Punto de Equilibrio - Año N° 10

- En Función de las Ventas

Fórmula:

PE	=	1 -	Costo Fijo Total
			Costo Variable Total
			Ingresos Totales

$$PE = \frac{50.255,06}{1 - \frac{9.920,66}{87.211,30}}$$

PE = 56.671,71

- En Función de la Capacidad Instalada

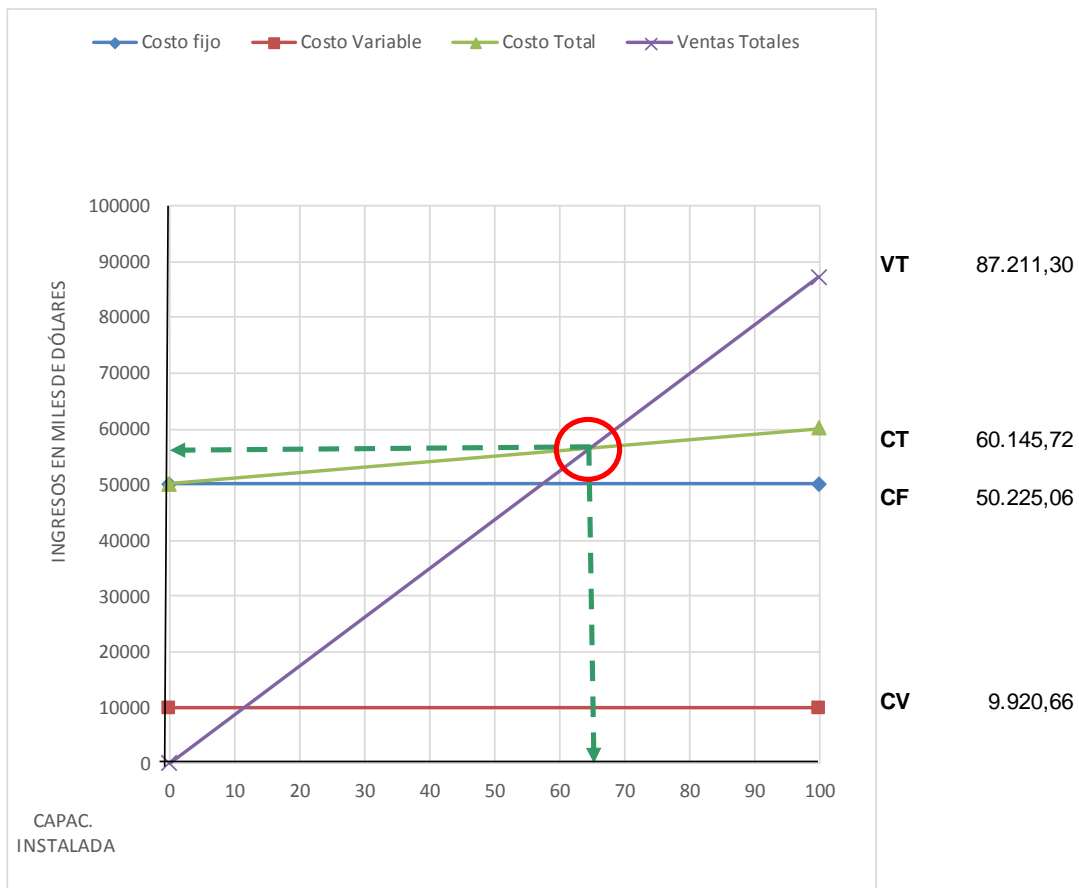
Fórmula:

PE	=	Costo Fijo Total	x 100
		Ventas Totales - Costo Variable Total	

$$PE = \frac{50.255,06}{87.211,30 - 9.920,66} \times 100$$

PE = 64,98%

Punto de equilibrio año No. 10.



Interpretación y análisis: El Punto de Equilibrio para el año 10, se produce cuando la empresa trabaje a una Capacidad Instalada del **64,98%** y con un ingreso en las ventas de USD. **56.671,71**.

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es la parte final de un proyecto de inversión, la misma que permite a través de la aplicación de algunos criterios de evaluación determinar la factibilidad o rentabilidad del proyecto en estudio.

Vamos primeramente a conocer los flujos de caja que se va a generar en la empresa, durante los primeros 10 años de vida útil del proyecto, a continuación se detallan estos flujos en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 42
FLUJO DE CAJA PROYECTADO

AÑOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS											
Ingresos por ventas		51.635,67	54.210,66	56.927,27	61.427,88	64.567,83	66.021,18	72.090,69	75.914,31	79.948,23	87.211,30
Valor Residual				607,88		15,90					166,50
Capital propio	20.803,53										
Capital ajeno	20.000,00										
Total Ingresos	40.803,53	51.635,67	54.210,66	57.535,15	61.427,88	64.583,73	66.021,18	72.090,69	75.914,31	79.948,23	87.377,80
EGRESOS											
Costo de Producción y operación		39.719,75	41.700,50	43.790,21	45.502,13	47.828,02	48.904,58	51.493,35	54.224,51	57.105,88	60.145,72
Activos fijos	34.660,00										
Activos diferidos	3.300,00										
Activos circulantes	2.843,53										
(-) Costo Total	40.803,53	39.719,75	41.700,50	43.790,21	45.502,13	47.828,02	48.904,58	51.493,35	54.224,51	57.105,88	60.145,72
(=) Utilidad Bruta en Ventas		11.915,92	12.510,15	13.744,94	15.925,75	16.755,71	17.116,60	20.597,34	21.689,80	22.842,35	27.232,07
(-) 15% Utilidad de Trabajadores		1.787,39	1.876,52	2.061,74	2.388,86	2.513,36	2.567,49	3.089,60	3.253,47	3.426,35	4.084,81
(=) Utilidad antes de IR.		10.128,54	10.633,63	11.683,20	13.536,88	14.242,35	14.549,11	17.507,74	18.436,33	19.416,00	23.147,26
(-) 25% Impuesto a la Renta		2.532,13	2.658,41	2.920,80	3.384,22	3.560,59	3.637,28	4.376,93	4.609,08	4.854,00	5.786,82
Utilidad líquida		7.596,40	7.975,22	8.762,40	10.152,66	10.681,76	10.911,83	13.130,80	13.827,25	14.562,00	17.360,45
Reinversión de activos fijos				2.086,00		159,00					1.665,00
FLUJO NETO DE CAJA	-	7.596,40	7.975,22	6.676,40	10.152,66	10.522,76	10.911,83	13.130,80	13.827,25	14.562,00	15.695,45

Criterios de Evaluación Financiera

Valor Actual Neto (VAN)

Es un indicador financiero que permite anticipar cuantitativamente los futuros ingresos y egresos monetarios que tendrá la empresa y poder determinar si luego de restar la inversión inicial, nos quedaría alguna utilidad positiva. Es importante además mencionar que si el resultado del VAN es igual o mayor a cero el proyecto es rentable, pero si el VAN es menor a cero el proyecto no es conveniente de ejecutar.

Es importante en primera instancia determinar el factor de actualización del proyecto, el mismo que se actualiza periódicamente para los 10 años de vida útil, se realizará este cálculo utilizando la tasa de interés nominal promedio de (12,00%), Entonces se tiene la siguiente fórmula:

FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (FA)
$FA = 1/(1 + i)^n$
En donde:
i = Interés
n = número de periodos

Luego, para determinar el VAN, se usará la siguiente fórmula:

$VAN = \sum \text{FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADO} - \text{INVERSIÓN INICIAL}$

Entonces el VAN del proyecto quedaría de la siguiente manera:

Cuadro N° 43
VALOR ACTUAL NETO

PERÍODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZ. 12,00%	VALOR ACTUALIZADO
0	40.803,53		
1	7.596,40	0,8929	6.782,50
2	7.975,22	0,7972	6.357,80
3	6.676,40	0,7118	4.752,13
4	10.152,66	0,6355	6.452,20
5	10.522,76	0,5674	5.970,90
6	10.911,83	0,5066	5.528,27
7	13.130,80	0,4523	5.939,71
8	13.827,25	0,4039	5.584,59
9	14.562,00	0,3606	5.251,20
10	15.695,45	0,3220	5.053,51
			57.672,82
			40.803,53
			16.869,29

Elaborado: La Autora

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

$$VAN = \sum SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 57.672,82 - 40.803,53$$

$$VAN = 16.869,29$$

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

El resultado obtenido del VAN es positivo y mayor a cero (78251,70), lo confirma una vez más que el proyecto es factible.

Relación Beneficio Costo.

Permite medir la utilidad que se obtiene por cada unidad monetaria invertida en el proyecto, se debe tomar en cuenta los siguientes escenarios en los que se puede incurrir:

- a. Si es mayor a uno se acepta el proyecto.
- b. Si es menor a uno no se acepta el proyecto.
- c. Si es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

Se detalla el resultado en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 44
RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B/C)

PERIODO	ACTUALIZ. COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 12,00%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 12,00%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	39.719,75	0,89286	35.464,06	51.635,67	0,89286	46.103,28
2	41.700,50	0,79719	33.243,39	54.210,66	0,79719	43.216,40
3	43.790,21	0,71178	31.169,00	57.535,15	0,71178	40.952,38
4	45.502,13	0,63552	28.917,43	61.427,88	0,63552	39.038,53
5	47.828,02	0,56743	27.138,91	64.583,73	0,56743	36.646,54
6	48.904,58	0,50663	24.776,58	66.021,18	0,50663	33.448,38
7	51.493,35	0,45235	23.292,98	72.090,69	0,45235	32.610,17
8	54.224,51	0,40388	21.900,37	75.914,31	0,40388	30.660,52
9	57.105,88	0,36061	20.592,95	79.948,23	0,36061	28.830,13
10	60.145,72	0,32197	19.365,31	87.377,80	0,32197	28.133,31
			265.860,97			359.639,64

Por lo que se tiene:

$$\text{RBC} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizado}}{\sum \text{Costos Actualizado}} = \frac{359.639,64}{265.860,97} = 1,35$$

Con los valores obtenidos podemos deducir que la relación Beneficio-Costo para el proyecto es mayor que 1, por lo tanto es financieramente aceptable la ejecución del proyecto, lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá USD. 0,35 centavos de utilidad o ganancia.

Periodo de Recuperación de Capital.

En el periodo de recuperación del Capital, vamos a conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja, y el monto de la inversión.

Cuadro N° 45
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
0	40.803,53		
1		7.596,40	
2		7.975,22	15.571,62
3		6.676,40	22.248,02
4		10.152,66	32.400,69
5		10.522,76	42.923,45
6		10.911,83	53.835,28
7		13.130,80	66.966,09
8		13.827,25	80.793,34
9		14.562,00	95.355,34
10		15.695,45	111.050,78
		111.050,78	

$$\begin{aligned}
 \text{PRC} &= \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la Inversión}} \\
 \text{PRC} &= 4 + \frac{53.835,28 - 40.803,53}{10.522,76} \\
 \text{PRC} &= 4 + \frac{13.031,75}{10.522,76}
 \end{aligned}$$

$$\text{PRC} = 4,95$$

Entonces se tiene:

$$\text{PRC (Años)} = 4,95 \longrightarrow 4 \text{ años}$$

$$\text{PRC (Meses)} = 0,95 \times 12 = 11,40 \longrightarrow 11 \text{ meses}$$

$$\text{PRC (Días)} = 0,40 \times 30 = 12 \longrightarrow 12 \text{ días}$$

Significa que la inversión inicial del proyecto se recuperará en un lapso de tiempo de 4 años, 11 meses y 12 días.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es el porcentaje por la cual se expresa el beneficio neto de una inversión, en relación a un porcentaje nominal determinado por el mercado financiero en el que se desarrolla el proyecto, permitiendo igualar el valor actual de los beneficios y costos y por consecuencia el resultado del valor neto actual es igual a cero.

Se debe tomar en cuenta los diversos resultados que se pueden obtener de la TIR, así se tiene:

- a. Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- b. Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.
- c. Si la TIR es igual que el costo de capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.

Cuadro N° 46
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ. 19,90%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 20,90%	VAN MAYOR
0			- 40.803,53		- 40.803,53
1	7.596,40	0,83403	6.335,61	0,82713	6.283,21
2	7.975,22	0,69560	5.547,59	0,68414	5.456,20
3	6.676,40	0,58015	3.873,33	0,56588	3.778,01
4	10.152,66	0,48386	4.912,51	0,46805	4.751,98
5	10.522,76	0,40356	4.246,53	0,38714	4.073,79
6	10.911,83	0,33658	3.672,68	0,32022	3.494,14
7	13.130,80	0,28072	3.686,01	0,26486	3.477,82
8	13.827,25	0,23412	3.237,30	0,21907	3.029,18
9	14.562,00	0,19527	2.843,47	0,18120	2.638,67
10	15.695,45	0,16286	2.556,12	0,14988	2.352,40
			107,62		- 1.468,14

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

$$| \quad 19,9 \quad + \quad 1,00 \quad \left(\frac{107,62}{1575,76} \right)$$

$$TIR = 19,97 \quad \%$$

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.

La TIR del proyecto es 19,97%; de esta manera se considera que es mayor a la tasa de oportunidad del mercado (12%), por lo cual se ratifica la factibilidad del proyecto.

Análisis de Sensibilidad.

Permite determinar hasta qué punto el proyecto es rentable frente a las posibles variaciones de los ingresos y los costos del proyecto, influyendo en forma directa a los precios del producto.

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. Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento del 16.11% en los costos y una disminución del 11.95% en los ingresos. Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

Cuadro Nº 47
ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 16,11% EN LOS COSTOS

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 16,11%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 16,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 17,00%	VAN MAYOR
0						-(40803,53)		-(40803,53)
1	39.719,75	46.118,60	51.635,67	5517,07	0,8620689655	4756,10	0,8547008547	4715,45
2	41.700,50	48.418,46	54.210,66	5792,20	0,7431629013	4304,55	0,7305135510	4231,28
3	43.790,21	50.844,81	57.535,15	6690,34	0,6406576735	4286,22	0,6243705564	4177,25
4	45.502,13	52.832,53	61.427,88	8595,35	0,5522910979	4747,14	0,5336500482	4586,91
5	47.828,02	55.533,12	64.583,73	9050,61	0,4761130154	4309,11	0,4561111523	4128,09
6	48.904,58	56.783,10	66.021,18	9238,07	0,4104422547	3791,70	0,3898385917	3601,36
7	51.493,35	59.788,93	72.090,69	12301,76	0,3538295299	4352,73	0,3331953776	4098,89
8	54.224,51	62.960,07	75.914,31	12954,23	0,3050254568	3951,37	0,2847823740	3689,14
9	57.105,88	66.305,63	79.948,23	13642,59	0,2629529800	3587,36	0,2434037384	3320,66
10	60.145,72	69.835,20	87.377,80	17542,60	0,2266836034	3976,62	0,2080373833	3649,52
						1259,36		-604,99

$$NTIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 16,00 + 1,00 \left(\frac{1259,36}{1864,35} \right) = \mathbf{16,68 \%}$$

$$\text{Diferencias TIR} = 19,97 - 16,68 = 3,29 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 3,29 / 19,97 = 16,49\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 16,49 / 16,68 = \mathbf{0,99}$$

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 en Ic 16,11%

Cuadro Nº 48
ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 11,95% EN LOS INGRESOS

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL 11,95%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 16,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 17,00%	VAN MAYOR
0						-(40803,53)		-(40803,53)
1	39.719,75	51.635,67	45465,21	5745,46	0,8620689655	4952,98	0,8547008547	4910,65
2	41.700,50	54.210,66	47732,48	6031,98	0,7431629013	4482,74	0,7305135510	4406,44
3	43.790,21	57.535,15	50659,70	6869,49	0,6406576735	4400,99	0,6243705564	4289,11
4	45.502,13	61.427,88	54087,25	8585,12	0,5522910979	4741,48	0,5336500482	4581,45
5	47.828,02	64.583,73	56865,98	9037,95	0,4761130154	4303,09	0,4561111523	4122,31
6	48.904,58	66.021,18	58131,65	9227,07	0,4104422547	3787,18	0,3898385917	3597,07
7	51.493,35	72.090,69	63475,85	11982,50	0,3538295299	4239,76	0,3331953776	3992,51
8	54.224,51	75.914,31	66842,55	12618,04	0,3050254568	3848,82	0,2847823740	3593,40
9	57.105,88	79.948,23	70394,41	13288,54	0,2629529800	3494,26	0,2434037384	3234,48
10	60.145,72	87.377,80	76936,15	16790,43	0,2266836034	3806,11	0,2080373833	3493,04
						1253,90		-583,08

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 16,00 + 1,00 \left(\frac{1253,90}{1836,98} \right) = \mathbf{16,68 \%}$$

$$\text{Diferencias TIR} = 19,97 - 16,68 = 3,29 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 3,29 / 19,97 = 16,45\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 16,45 / 16,68 = \mathbf{0,99}$$

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 en los ingresos del 11,95%

h. CONCLUSIONES.

Los resultados obtenidos en la presente investigación, permitieron establecer las siguientes conclusiones:

- Durante el Estudio de Mercado, se demuestra que existe una demanda considerable, a pesar de que existen otras empresas dedicadas a este tipo de negocio.
- De acuerdo a la capacidad instalada en el primer año de vida de la empresa, se producirá 5.840 servicios al año.
- La puesta en marcha del presente proyecto se considera la Micro localización como la fase complementaria del análisis en donde vamos a especificar dentro de la ciudad de Loja, el lugar exacto en donde va a estar ubicada la empresa (Centro de Racquetball).
- La empresa estará en el lugar más conveniente, en el lugar estratégico para que su funcionamiento sea un éxito, esto es en: la calle Velasco Ibarra entre Luis Cordero y Placido Caamaño (Sector Jipiro)
- El valor total de la inversión Inicial del Proyecto es de: USD. 40.803,53; considerando este valor es necesario hacer uso de fuentes de financiamiento tanto internas como externas. En tal virtud se ha previsto que el financiamiento sea con aportes propios de los inversionistas, y con un crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional, el mismo que será para un plazo de 20 meses, con el 12% de Tasa Activa Efectiva Referencial Comercial y los pagos serán en forma semestral.

- En el análisis económico se puede advertir que el Valor Actual Neto del proyecto es de 16.869,29. El resultado obtenido del VAN es positivo y mayor a uno, por lo tanto nos demuestra que es conveniente realizar este proyecto.
- Según el resultado obtenido la Relación Beneficio Costo para el proyecto es mayor que uno (1.35), lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0,35 centavos de rentabilidad o utilidad, por lo tanto es financieramente aceptable.
- La Tasa Interna de Retorno (TIR) equivalente a 19.97% es mayor al costo del capital, es decir, mayor al 15%, por lo tanto el proyecto es aceptado.
- De acuerdo a los cálculos efectuados para el presente proyecto se pudo deducir que el capital invertido es posible recuperarlo en: 4 años, 11 meses y 12 días.
- Por último tal como lo demuestran los indicadores económicos y financieros, se comprueba que la ejecución del presente proyecto es factible.

i. RECOMENDACIONES.

Luego de terminada la presente investigación se mencionan las siguientes conclusiones.

- Se recomienda poner lo más pronto posible la ejecución y funcionamiento de la empresa ya que permitirá generar fuentes de trabajo.
- Se debe realizar una buena campaña publicitaria con el fin de dar a conocer el servicio de racquetball que ofrece la empresa y obtener aceptación en el mercado.
- La inversión que se necesita para el presente proyecto no es muy elevada, por lo que es factible de tomar la decisión de riesgo de los inversionistas.
- Para el posicionamiento de la empresa, se tiene que planificar adecuadamente considerando las más elevadas exigencias del público, así como la calidad y el precio como estrategia de mercado.
- Se hace necesario que para los proyectos de factibilidad que se realizan, sean tomados en cuenta para su ejecución, logrando así beneficios para los inversionistas y la sociedad.

j. BIBLIOGRAFIA.

- 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.
- Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.
- **Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez:** "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2009.
- Randall Geoffrey, «Principios de Marketing», Segunda Edición, Segunda edición, Thomson Editores Sapin, 2003.
- www.crecenegocios.com/alquiler-de-cancha-de-cesped-artificial-como-idea-de-negocio
- www.florescanecon.mex.tl/871725_30 Definición de Estudio Financiero.html

k. ANEXOS.**FICHA RESUMEN.****a. TEMA.**

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE RACQUETBALL EN LA CIUDAD DE LOJA, PROVINCIA DE LOJA"

b. PROBLEMÁTICA.

El desarrollo de un país se forja a través de las iniciativas que cada uno de sus habitantes puedan generar: ya sea con la creación de industrias o con la implementación de negocios rentables.

Bajo este contexto los profesionales emprendedores de la rama de administración de empresas, tenemos que buscar el espacio adecuado en donde insertar nuestras iniciativas, en la forja de empresas nuevas, que sean capaces de contribuir al desarrollo social y económico de su región.

Dentro de este marco creo que la creación de una empresa debería cumplir con una necesidad social, generando fuentes de trabajo, a la vez que estimula el factor económico del inversionista.

En este caso específico, la implementación de una empresa que oferte la práctica de un deporte, como lo es el RACQUETBALL, cumple con los objetivos arriba mencionados y lo que es más importante, permite la buena utilización del tiempo libre, no solo en los jóvenes sino también en los adultos, contribuyendo de esta manera a la formación integral del ser humano, es decir una armónica relación cuerpo-mente; evitando de esta

manera que los adolescentes se vean inmersos en el uso obsesivo de aparatos electrónicos, que también los aísla de un desarrollo armónico con la sociedad.

El estrés, la depresión, son males que acogen a la sociedad actual, por tanto, es necesario que se aporte con alternativas, que ayuden a disminuir la incidencia de estos problemas.

En resumen la problemática que motiva la presente investigación se concreta en la búsqueda de la ampliación de la oferta deportiva, que contribuya a la formación de los individuos en la ciudad de Loja.

Por tanto se concluye que: **“La falta de generación de proyectos de factibilidad en el sector deportivo no ha permitido que el ámbito empresarial de la Ciudad de Loja se desarrolle adecuadamente y que la juventud local tenga en que gastar su tiempo sanamente”**.

c. JUSTIFICACION.

Justificación Académica.- 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, para obtener el título de Ingeniera Comercial, así mismo servirá como fuente de consulta para otras investigaciones.

Justificación Social.- Con la implementación de un centro de Raquetball, se aportara desarrollo social de la ciudad de Loja, 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.

Justificación Económica.- Lógicamente que si el ámbito empresarial crece y se crean nuevas fuentes de empleo la economía de la Ciudad de Loja se verá beneficiada con un significativo desarrollo económico.

d. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

OBJETIVO GENERAL.

Elaborar un Estudio de Factibilidad para la Implementación de un Centro de Racquetball en la Ciudad de Loja, Provincia de Loja.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Realizar el estudio de mercado para determinar la demanda y oferta del servicio a ofrecer en la Ciudad de Loja.
- Realizar un plan de comercialización del servicio de centro.
- Realizar un estudio técnico que determine el tamaño, localización e ingeniería del proyecto.
- Diseñar la estructura administrativa y legal de la empresa.
- Desarrollar un estudio económico el cual permitirá identificar toda la inversión.
- Efectuar la evaluación financiera del proyecto a través de indicadores de evaluación como el VAN, la TIR, la Relación Costo Beneficio, el Período de Recuperación de Capital y el Análisis de Sensibilidad.

ANEXO 2.

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

ENCUESTA REALIZADA A LOS DEMANDANTES

Con el fin de realizar mi tesis titulada "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO DE RACQUETBALL EN LA CIUDAD DE LOJA, PROVINCIA DE LOJA**", le pido muy comedidamente se digne contestar las siguientes preguntas:

1.- ¿Cuál es su edad?

- 18 – 30 ()
 31 – 43 ()
 44 – 56 ()
 57 – 69 ()

2.- ¿Cuáles son sus ingresos Familiares al mes?

- De 1 a 300 dólares ()
 De 301 a 600 dólares ()
 De 601 a 900 dólares ()
 Más de 900 dólares ()

3.- ¿A usted le gusta practicar algún deporte?

Si ()

No ()

Porque.....

4.- ¿Usted practica deportes en que se utilicen Raquetas?

Si ()

No ()

Porque.....

5.- ¿Conoce usted el deporte del Racquetball?

Si ()

No ()

6.- ¿Le gustaría practicar Racquetball?

Si ()

No ()

Porque.....

7.- ¿Si se implementara en esta ciudad un Centro de Racquetball donde le ofrezcan la oportunidad de practicar este deporte, usted haría uso de este servicio?

Si ()

No ()

Porque.....

8.- ¿Cómo le gustaría que se haga la publicidad de este nuevo Centro de Racquetball?

Por medio de la Radio ()

Por medio de la Televisión()

Por medio de la Prensa ()

Otros.....

9.- ¿Qué horario cree usted que es el más apropiado para la promoción y publicidad del Centro de Racquetball?

De 08h00 a 12h00 ()

De 12h00 a 14h00 ()

De 14h00 a 18h00 ()

A partir de las 18h00 ()

10.- ¿Cuál sería el precio que pagaría por cada hora de juego de Racquetball?

De 1 a 5 dólares la hora ()

De 6 a 10 dólares la hora ()

De 10 a 15 dólares la hora ()

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS	38
f. RESULTADOS	42
g. DISCUSIÓN	53
h. CONCLUSIONES	149
i. RECOMENDACIONES	151
j. BIBLIOGRAFÍA	152
k. ANEXOS	153
ÍNDICE	158