



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**ÁREA JURÍDICA , SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO (CANCHAS DE INDOR-FÚTBOL Y ECUAVOLEY, RESTAURANT) EN EL BARRIO BELÉN DE LA CIUDAD DE LOJA"

TESIS PREVIO A OPTAR EL GRADO DE INENIERA COMERCIA

**AUTORA:**

*Liliana Germania Pinta Quiñónez*

**DIRECTOR:**

*Ing. Mauricio Guillen*

**Loja - Ecuador**

**2011**

## **CERTIFICACIÓN**

Ing. Com. Mauricio Alfredo Guillén Godoy.

**DOCENTE Y DIRECTOR DE TESIS DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.**

### **CERTIFICA:**

Que la presente tesis titulada **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO (CANCHAS DE INDOR-FÚTBOL Y ECUAVOLEY, RESTAURANT) EN EL BARRIO BELÉN DE LA CIUDAD DE LOJA"**, presentada por la egresada Liliana Germania Pinta Quiñónez, ha sido revisada en su totalidad por lo que autorizo su presentación.

---

Ing. Com. Mauricio Alfredo Guillén Godoy

**DIRECTOR**

## **AUTORIA**

La presente tesis de grado ha sido desarrollada sobre la base de una investigación científica, respetando derechos intelectuales de terceros, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración me responsabilizo del contenido y veracidad de esta tesis de grado.

.....  
Liliana Germania Pinta Quiñónez.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi sincero agradecimiento para la Universidad Nacional de Loja representada por sus Directivos y Catedráticos, quienes supieron orientarme y brindarme sus sabios conocimientos con gran responsabilidad y mística profesional.

Mi reconocimiento al Ing. Com. Mauricio Guillén, quien me supo guiar y orientar en la elaboración de la presente tesis.

Finalmente mi agradecimiento a mis familiares, amigos y a todos quienes me apoyaron para culminar con éxito el presente trabajo investigativo.

## **DEDICATORIA**

Esta tesis la dedico a mis queridos padres y hermanos, por haber sido mi fortaleza a lo largo de este camino; porque me enseñaron con su ejemplo que solo esforzándonos y creyendo en uno mismo, podemos alcanzar nuestras metas.

**La Autora**

TÍTULO

**a. TÍTULO**

**"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO (CANCHAS DE INDOR-FÚTBOL Y ECUAVOLEY, RESTAURANT) EN EL BARRIO BELÉN DE LA CIUDAD DE LOJA"**

# RESÚMEN



## **b. RESUMEN**

El presente estudio de factibilidad para la implementación de un centro deportivo (canchas de indor-fútbol y ecuavoley, restaurant) en el barrio Belén de la ciudad de Loja, se lo realizó con la finalidad de ofrecer un excelente servicio de carácter recreacional y deportivo a los habitantes de la ciudad de Loja que practican indor\_fútbol y ecuavoley, a través del servicio de alquiler de canchas, complementado con un restaurant, bar y parqueadero.

En el desarrollo de este proyecto se utilizó el método científico, método deductivo y analítico.

Para realizar el Estudio de Mercado se tomó datos del Instituto Nacional de estadísticas y Censos (INEC), los mismos que me permitieron conocer el número de habitantes de la ciudad de Loja de sexo masculino de una edad comprendida de 15 a 40 años, mediante la aplicación del muestreo estadístico se pudo obtener una muestra de 395 encuestas.

Con la información obtenida de las encuestas se determinó la demanda actual, potencial y efectiva.

Con la ayuda de la técnica de la entrevista se obtuvo información de las de las empresas competidoras obteniendo así la oferta total para posteriormente determinar la demanda insatisfecha, la misma que es de 38.113 servicios anuales.

Con el objetivo de brindar un mejor servicio se estableció estrategias de servicio, precio, plaza

promoción y publicidad. El canal de comercialización que tendrá este centro deportivo será directo: servicio-usuario.

Luego se procedió a realizar un estudio técnico en el cual se planificó el tamaño, la localización y la capacidad de la empresa. Para la creación del centro deportivo se requiere una construcción de  $1,770 m^2$ .

En el estudio organizacional según la Ley de Compañías se determinó que el centro deportivo pertenecerá a las Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada ya que la misma estará conformada por un solo dueño, además se realizó un organigrama funcional y estructural de acuerdo a la naturaleza de la empresa.

Posteriormente en el estudio financiero se determinó el monto total de la inversión la misma que es de \$107.668,09 dólares; luego se realizó un análisis de los estados financieros obteniendo el estado de pérdidas y ganancias.

En la evaluación financiera se obtuvo el flujo de caja los mismos que son positivos, la tasa interna de retorno es del 14,35% , el resultado del Valor Actual Neto es de 17.276,59 , mediante la Relación Beneficio Costo se determinó que por cada dólar invertido la empresa obtiene un 114% de utilidad por lo que el proyecto es factible de ejecutarlo.

El proyecto concluye con las respectivas conclusiones y recomendaciones.

## **ABSTRACT**

This feasibility study for the implementation of a sports center (Courts the indor\_ football and ecuavoley ; restaurant) in the Belén district in the city of Loja was undertaken with the aim of providing excellent service for recreational and sporting character to the inhabitants of the city of Loja and ecuavoley indor\_fútbol practitioners through the court rental service, complete with a restaurant and parking. For the development of this project we used the scientific method, deductive and analytical method.

To perform the market study was made to the National Institute of Statistics and Censuses (INEC), they let me know the number of inhabitants of the city of Loja a male aged 15 to 40 years, through the application of statistical sampling could get a sample of 395 surveys.

With the information obtained from surveys determined the current demand, and effective power.

With the help of the technique of the interview information was obtained from those of competitors thus obtaining the total supply to subsequently determine the unmet demand, the same annual service is 38.113.

In order to provide better service established strategies of service, price, place, promotion and advertising. The marketing channel will be direct this sports center: service-user.

Then he proceeded to conduct a technical study which was planned size and capacity of the company. For the creation of the sports center construction required  $1,770m^2$

The organizational study by the Companies Act determined that the sports center will belong to sole proprietorships and limited liability that it will consist of a single owner, also conducted a structural and functional organization according to the nature of the business

The organizational study by the Companies Act determined that the sports center will belong to sole proprietorships and limited liability that it will consist of a single owner, also conducted a structural and functional organization according to the nature of the business

Later in the financial study found the total amount of the investment, the same that is \$107,668.09 dollars; was then conducted an analysis of the financial statements by obtaining the profit and loss statement.

In the financial evaluation is obtained the cash flow the same as they are positive, internal rate of return is 14.35 %, the result of the net present value is 17.276,59, through the relationship benefit cost was determined that for every dollar invested the company gets a 114% to be useful by what the project is feasible to run it.

The project concludes with the respective conclusions and recommendations

# INTRODUCCIÓN

### **c. INTRODUCCIÓN**

Nuestra ciudad de Loja presenta una serie de problemas en el ámbito deportivo, que obstaculizan el desarrollo de las actividades recreativas y deportivas.

La falta de implementación de nuevos centros deportivos va generando una progresiva obstrucción al proceso de desarrollo de la sociedad, nuestra ciudad está dotada de parques recreacionales y pequeñas canchas cuyas instalaciones lamentablemente no se encuentran en óptimas condiciones para poder practicar el deporte del indor-fútbol y ecuavoley en manera correcta.

Practicar estos dos deportes resulta muy divertido, constituye una forma de entretenimiento, esparcimiento, relajamiento y pasatiempo. Cada vez son mayores los niveles de estrés en las personas y enfermedades; estos deportes pueden transformarse en una terapia, y un escape a los problemas de la vida cotidiana de quienes lo practican.

De ahí la importancia de la creación de un centro deportivo con instalaciones técnicamente adecuadas bajo un ambiente sano y de entretenimiento, al cual se pueda acudir con la familia y amigos.

El presente proyecto tiene la finalidad de seguir fomentando el deporte en nuestra ciudad y fortalecer los lazos de amistad entre la colectividad lojana, y por lo tanto este proyecto contiene lo siguiente:

En la primera parte consta la revisión de literatura, donde se expone todo lo referente al marco teórico acerca del deporte, indor\_fútbol, ecuavoley, aspectos importante de la ciudad de Loja y del barrio Belén.

Luego se presenta los materiales y métodos, que describen la utilización de los diferentes métodos, técnicas de investigación científica aplicados en el desarrollo del presente trabajo.

Seguidamente se expone los resultados donde se presenta la tabulación e interpretación de la información recogida, posteriormente se da a conocer la discusión de resultados la cual consta del desarrollo de estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero.

El estudio de mercado consta de la demanda actual, demanda potencial y demanda efectiva; oferta, demanda insatisfecha y el plan de comercialización.

El estudio técnico contiene el tamaño de la planta, la localización , la ingeniería de procesos y la distribución de la planta.

El estudio organizativo está compuesto de la organización legal de la empresa, estructura organizativa, base filosófica y manual de funciones , que sirven de base para un normal desenvolvimiento de las funciones del nuevo centro deportivo.

El estudio financiero contiene las inversiones y fuentes de financiamiento, los presupuestos de costos e ingresos, estado de pérdidas y ganancias, punto de equilibrio. Además contiene la evaluación financiera compuesta por los siguientes indicadores: Flujo de Caja, Valor Actual Neto, Relación Beneficio

Costo, Tasa Interna de Retorno, Período de Recuperación del Capital y Análisis de Sensibilidad.

Finalmente contiene las conclusiones en donde está sintetizado los resultados obtenidos del proyecto; así mismo están planteadas las respectivas recomendaciones en base a las conclusiones obtenidas.



REVISIÓN DE  
LITERATURA

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **d.1 DEPORTE**

La historia del deporte se remonta a miles de años atrás. Ya en el año 4000 a.C. se piensa que podían ser practicados por la sociedad china, ya que han sido encontrados diversos utensilios que llevan a pensar que realizaban diferentes tipos de deporte. También los hombres primitivos practicaban el deporte, no con herramientas, pero sí en sus tareas diarias; corrían para escapar de los animales superiores, luchaban contra sus enemigos y nadaban para desplazarse de un lugar a otro a través de los ríos.

También en el Antiguo Egipto se practicaban deportes como la natación y la pesca, para conseguir sobrevivir sin necesidad de muchas de las comodidades que posteriormente fueron surgiendo. Las artes marciales comenzaron a expandirse en la zona de Persia.

Los primero Juegos Olímpicos tuvieron lugar en el año 776 a.C. duraban únicamente seis días y constaban de pocas pruebas deportivas: combates, carreras hípicas y carreras atléticas entre los participantes. Aunque no fueran los actuales Juego Olímpicos, sí empezaban a tomar forma de lo que conocemos.

Ya en el siglo XIX se utilizaban las competiciones a modo de deporte y guerra entre los pueblos vecinos, en deportes que podrían considerarse en ambos sentidos, como son el tiro con arco o el esgrima. En Inglaterra, en cambio,

surgieron deportes en los cuales no luchabas únicamente contra tu adversario, sino que también entraba en juego la lucha contra los medios naturales, como podían ser el agua o el viento, dando lugar a deportes como las regatas o la vela, además de otros también actuales como el rugby.

A lo largo del siglo XX se fueron consolidando los deportes ya existentes hasta el momento, y se fue ampliando el rango de deportes conocidos, como el fútbol, el waterpolo o el tenis de mesa.

Los primeros Juegos Olímpicos, tal y como los conocemos en la actualidad, tuvieron lugar en Grecia en el año 1892, en la pequeña ciudad de Olimpia. Se organizaban, como ahora, cada cuatro años, y en ellos se desarrollaban todas las prácticas deportivas conocidas hasta ese momento. Permitía enfrentar a gran diversidad de deportistas, que cada vez fueron creciendo y empezó a surgir el deporte profesional a medida que se extendían las disciplinas y el deporte iba tomando popularidad en la sociedad.<sup>1</sup>

#### **d.1.1 DEFINICIÓN**

El deporte es una actividad física fatigante, competitiva y agresiva, sometida a definiciones y reglamentos constrictivos. El deporte es un componente cultural con pautas rituales y en su composición entran proporciones variables de juego

---

<sup>1</sup> GUILLET, Bernard: **Historia del Deporte**. Pág. 5

y trabajo. Se presenta, además, en sus variables atléticas y no atléticas, según la mayor o menor cantidad de esfuerzo físico dirigido a su práctica.<sup>2</sup>

#### **d.1.2. IMPORTANCIA**

Practicar deporte, es siempre beneficioso para cualquier persona, porque es un medio de relajación y de eliminar energías acumuladas en bien de nuestra salud. Por lo tanto, qué importante es que un niño o joven especial lo practique. Para ellos es siempre un reto aprender y lograr objetivos que, siempre ayudarán a hacerlos sentir valiosos, capaces y eso, elevará siempre su autoestima.<sup>3</sup>

#### **d.2 CENTRO DEPORTIVO**

Es un lugar recreativo que posee instalaciones destinadas a la práctica deportiva, contribuyendo al desarrollo integral de la salud física y mental de las personas.<sup>4</sup>

#### **d.3 CANCHA DEPORTIVA**

Es un campo deportivo, terreno en donde las personas pueden practicar algún tipo de deporte.

---

<sup>2</sup> [www.efdeportes.com](http://www.efdeportes.com)

<sup>3</sup> PIEDRA, Gil: Medicina Preventiva y Social

<sup>4</sup> [www.deficioncentrodeportivo.com](http://www.deficioncentrodeportivo.com)

#### **d.4 INDOOR-FÚTBOL**

Es una variedad de fútbol caracterizada por jugarse en un terreno de menores dimensiones. La pista tiene 40 metros de largo y 20 metros de ancho, con un arco en cada uno de los lados menores. La pelota tiene una circunferencia de 58 cm a 60 cm y pesa 425 a 480g. Cada equipo está formado comúnmente por cinco o seis jugadores: el arquero, el armador medio , armador derecho , izquierdo y los punteros derecho , izquierdo pero esta formación cambia según las dimensiones de la cancha a jugar.

#### **d.5 ECUAVÓLEY**

Es una variante deportiva del voleibol originaria de Ecuador, intervienen dos equipos compuestos por tres jugadores: colocador, servidor y volador. El objetivo es hacer caer la pelota en el campo rival después de un máximo de tres toques por cada equipo. El balón que se utiliza es similar al de Fútbol y sus orígenes se remontan a la primera mitad del siglo XIX. Es tan arraigado este deporte entre los ecuatorianos que incluso los compatriotas emigrantes los practican en Estados Unidos y España.

La cancha para la práctica del deporte del ecuavoley debe tener 9 metros de ancho y 18 metros de largo, dividida por una línea demarcatoria de 5 cm de ancho, de manera que cada campo de juego tenga la dimensión de un cuadrado de 9 metros. Los postes sujetadores de la red, deberán estar alejados un mínimo de un metro de la línea delimitadora de la cancha y podrán

ser de hierro o madera. La red debe ser confeccionada de piola, nylon o cabuya, teniendo en las partes superior e inferior.<sup>5</sup>

#### **d.6 RESTAURANT**

Es un establecimiento comercial en el mayor de los casos, público donde se paga por la comida y bebida, para ser consumidas en el mismo local o para llevar. Hoy en día existe una gran variedad de modalidades de servicio y tipos de cocina.

#### **d.7 CIUDAD DE LOJA**

La ciudad de Loja está ubicada en una de las regiones más ricas del Ecuador, en las faldas de la cordillera occidental, a 2100 metros sobre el nivel del mar. Loja ofrece un lugar donde las tradiciones y atractivos se conjugan para mostrar lo mejor de la historia y aporte al mundo. Loja cuenta con un gran pasado que la hecho importante para el Ecuador y América. Aquí se organizaron las grandes incursiones de exploración del Amazonas en busca del dorado, se planifico la avanzada al movimiento independencia Bolivariana, como también grandes gestas de orden político y social del la historia del país.

##### **d.7.1 HISTORIA**

La ciudad de Loja tuvo dos fundaciones: la primera fue en el valle de Garrochamba en 1546, con el nombre de La Zarza, bajo orden del General

---

<sup>5</sup> [Wikipedia//Ecuavoley](https://es.wikipedia.org/wiki/Red_de_cabuya)

Gonzalo Pizarro; la segunda y definitiva fundación fue llevada a cabo por el Capitán Alonso de Mercadillo en el valle de Cuxibamba ("llanura alegre"), bajo orden de Pedro de la Gasca, tras haber sometido a Pizarro, el 8 de diciembre de 1548.

El General Pizarro mandó fundar Loja con la intención de tener una ciudad fortaleza equidistante de las poblaciones en las que se había encontrado oro, esto es Zaruma y Nambija. Durante su época de oro llegó a tener tanta importancia como Quito o Guayaquil al ser la ciudad donde iban los recursos de las minas de oro que la rodeaban y al ser el eje económico de su área de influencia.

La última fundación fue realizada por Don Alonso de Mercadillo, quien era natural de la ciudad española de Loja, en Granada. En las crónicas de la conquista española, esta ciudad es nombrada como LOJA. Se asentó presumiblemente sobre una ciudad de los nativos americanos preexistente. Los pobladores de este valle se denominaban "Paltas" o al menos con esa denominación les reconocieron los conquistadores españoles.<sup>6</sup>

#### **d.7.2 ARTE Y CULTURA**

Loja se precia de ser el suelo natal de connotados intelectuales de importancia nacional como Benjamín Carrión (fundador de la Casa de la Cultura Ecuatoriana), Pío Jaramillo Alvarado, Miguel Riofrío (escritor de la primera

---

<sup>6</sup> [www.loja.gob.ec/contenido/historia-de-loja](http://www.loja.gob.ec/contenido/historia-de-loja)

novela ecuatoriana), Pablo Palacio, Ángel Felicísimo Rojas, Miguel Ángel Aguirre, Manuel Agustín Aguirre, Isidro Ayora, Manuel Carrión Pinzano, Carlos Miguel Agustín Vaca (Fundador de la Sayce) ; los escultores Daniel y Alfredo Palacio, es cuna de grandes músicos como Salvador Bustamante Celi, Segundo Cueva Celi, Marcos Ochoa Muñoz, Edgar Palacios, los integrantes del grupo Pueblo Nuevo, además de importantes pintores como Eduardo Kingman famoso por sus pinturas indigenistas y por ser el precursor de este movimiento artístico en el país.

La ciudad está llena de obras de arte público, incluyendo enormes murales de azulejos pintados, frescos, y estatuas. De particular interés son los frescos de Bolívar y Sucre

que saludan a los visitantes que pasan por las puertas de la ciudad.

### **d.7.3. TURISMO**

La ciudad cuenta con grandes atractivos turísticos, debido a su arte y cultura, que la podemos sentir principalmente en su Centro Histórico, sabiendo que también se encuentra rodeada de poblaciones con una rica tradición como Saraguro y Vilcabamba. Es por eso que es catalogada como uno de los principales destinos turísticos de los ecuatorianos y peruanos, para ello cuenta con una infraestructura hotelera que toda ciudad importante necesita para



recibir a sus visitantes, siendo la tercera ciudad con mayor número de hoteles de lujo y hostales, de todo el Ecuador después de Quito y Guayaquil.<sup>7</sup>

#### **d.7.4. DEPORTES**

En Loja como a nivel nacional el Fútbol tiene una gran aceptación por tener un equipo que milita en la primera categoría del fútbol ecuatoriano, Liga Deportiva Universitaria de Loja. El estadio Reina de El Cisne desborda su capacidad de 15.000 espectadores, especialmente en los choques ante los principales equipos del país: Liga de Quito, Barcelona, Emelec y El Nacional.

#### **d.8 BARRIO BELÉN**

El barrio Belén se encuentra ubicado al Oeste de nuestra ciudad, pertenece a la

parroquia Sucre, aproximadamente tiene 2000 habitantes.

**Iglesia:** Sagrada Familia de Belén

**Escuelas:** Escuela 25 de Diciembre y la Escuela Municipal Ángel Felicísimo Rojas.

**Colegios:** Hernán Gallardo Moscoso y el Colegio Particular "José María Vivar Castro"

**Servicios Básicos:** Agua, luz , teléfono, alumbrado y alcantarillado.

---

<sup>7</sup> [www.municipiodeloja.gov.ec/turismo/](http://www.municipiodeloja.gov.ec/turismo/)

Además cuenta con los servicios de Funeraria que está a cargo de la Junta de desarrollo del Barrio Belén, también posee un Subcentro de Salud.

Este barrio se caracteriza por la venta de la exquisita fritada los fines de semana, en donde acuden personas de diferentes lugares de nuestra ciudad.

Además en este barrio encontramos diversas empresas comerciales: entre las principales: Adelca, Mirasol, Vacauto, Habana disco Club, Farmacia "Jorge David", Gasolinera 24 de Mayo.

### **FECHAS IMPORTANTES**

**Mayo:** Homenaje a la Madre Símbolo y fiesta en honor a la Virgen de Fátima.

**20 de Agosto:** Saludo de bienvenida a la imagen de la Virgen del Cisne , en su recorrido que hace desde Catamayo a Loja.

**Noviembre:** Elección de la Reina del Barrio y participación con las fiestas de Loja.

# MATERIALES Y MÉTODOS

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **e.1 MATERIALES**

Para la elaboración de la presente tesis previa a la obtención del Título de Ingeniera Comercial, se utilizó los siguientes materiales:

- ✓ Hojas de papel bond
- ✓ Computadora
- ✓ Material bibliográfico: Textos, libros, publicaciones, folletos, periódicos, revistas.
- ✓ Materiales de oficina : CD, flash memory, calculadoras, lápiz, borrador, engrapadora, perforadora, saca grapas.

### **e.2 MÉTODOS**

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizaron los siguientes métodos:

- ✓ **MÉTODO CIENTÍFICO:**

Por medio de este método se estableció los procesos a seguir en el desarrollo del proyecto con el fin de instituir los conocimientos científicos que son necesarios para el desarrollo de cada una de las fases del proyecto.

- ✓ **MÉTODO DEDUCTIVO :**

A través de este método se determinó las diferentes fases del proyecto: estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero para deducir si dicho proyecto de inversión es factible.

## ✓ **MÉTODO ANALÍTICO**

A través de este método se pudo analizar e interpretar los resultados obtenidos de las encuesta aplicadas a los jóvenes y adultos de la ciudad de Loja de una edad comprendida de 15a 40 años de edad de sexo masculino.

### **e.2.1 DISCIPLINAS**

#### ✓ **LA ESTADÍSTICA.**

A través de esta disciplina se interpretó datos numéricos por medio de la búsqueda de los mismos en el mercado o población analizada.

### **e.3 TÉCNICAS**

- ✓ **OBSERVACIÓN .-** A través de esta técnica se conoció la realidad existente en nuestro medio a investigar.
- ✓ **ENCUESTAS.-** Se aplicó a los jóvenes y adultos de la ciudad de Loja de una edad comprendida e 15 a 40 años de sexo masculino , mediante la cual se estableció la realidad de la demanda del servicio a ofrecer.
- ✓ **ENTREVISTAS.-**Se aplicó a los dueños de los diferentes centros deportivos para conocer la oferta actual de empresas competidoras

#### **e.4 TAMAÑO DE LA MUESTRA DE LA POBLACIÓN**

El estudio comprende un universo que corresponde a los habitantes de la ciudad de Loja, tomando en consideración que es necesario tomar el segmento de las personas de sexo masculino de edades comprendidas entre 15 y 40 años, así es necesario determinar la muestra estadística, considerando que su tamaño y selección serán básicas, para obtención de resultados confiables. Para esto se acudió al INEC, y sus estadísticas poblacionales que me permitieron proyectar la información hasta el año 2016, ya que el presente proyecto será para 5 años de vida útil. A continuación se expone un cuadro representativo de la proyección poblacional, tomando como punto de partida el censo del INEC 2001 cuya población de la ciudad de Loja era de 118.532 personas de las cuales 55.524 corresponden a hombres y 63.088 corresponden a mujeres y la tasa de crecimiento anual es de 2.08% , que segmentada en edades antes mencionadas corresponde al 42.97% de la población.

#### **Formula:**

$$P_n = p_o (1+r)^n$$

$$P_n = 55524 (1+2.08\%)^{10} = 68216 \text{ y el } 42.97\% \text{ es } = 29312 \text{ personas}$$

#### **En Donde:**

**P<sub>n</sub>**= Población Proyectada (Año proyectado)

**P<sub>o</sub>**= Población Base (Año base)

**r**= Tasa Incremento anual

**n**= Número de años a proyectar

## CUADRO Nº 1

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE HOMBRES DE LA CIUDAD DE LOJA  
HASTA EL AÑO 2016

AÑOS	POBLACIÓN DE HOMBRES DE LA CIUDAD DE LOJA	POBLACIÓN DE HOMBRES EN EDADES COMPRENDIDAS DE 15 A 40 AÑOS (42.97%)
2001	55 524	23 859
2002	56 679	24 355
2003	57 858	24 862
2004	59 061	25 379
2005	60 290	25 907
2006	61 544	26 445
2007	62 824	26 995
2008	64 131	27 557
2009	65 465	28 130
2010	66 826	28 715
<b>2011</b>	<b>68 216</b>	<b>29 312</b>
2012	69 635	29 922
2013	71 083	30 544
2014	72 562	31 180
2015	74 071	31 828
2016	75 612	32 490

Fuente: Datos Censo INEC 2001

Elaboración: La Autora.

## MUESTRA

FÓRMULA:  $n = \frac{N}{1 + e^2 N}$

En donde:

n = Tamaño de la muestra

**e** = Margen de Error (5%)

**N** = Población de Estudio

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

$$n = \frac{29312}{1 + (0.05)^2 (29312)}$$

$$n = \frac{29312}{1 + (0.0025)(29312)}$$

$$n = \frac{29312}{1 + 73.28}$$

$$n = \frac{29312}{74.28}$$

$$n = 394.6$$

$$n = 395 \text{ encuestas}$$

## **e.5 PROCEDIMIENTO**

Para la realización del presente proyecto primero se determinó la población de jóvenes y adultos de la ciudad de Loja de género masculino, de una edad comprendida de 15 a 40 años. Con estos datos se obtuvo el tamaño de la muestra para posteriormente aplicar las encuestas y conocer los gustos, preferencias, frecuencia del uso del servicio y la acogida del servicio a



implementar, además se realizó entrevistas a quienes ofertan servicios similares.

Con la información obtenida de las encuestas se procedió a tabular, analizar e interpretar los resultados en la cual se obtuvo las demandas: actual, potencial y efectiva; con la información recolectada de las entrevistas se determinó la oferta total para posteriormente obtener la demanda insatisfechas por servicios.

Posteriormente se realizó el estudio técnico con el fin de identificar el tamaño, la localización, la capacidad y la ingeniería del proyecto.

Luego se realizó un estudio organizacional de acuerdo a la naturaleza del proyecto de tal modo que facilite el desarrollo de las actividades de la empresa, el mismo que consta de organigrama estructural y funcional; visión, misión , valores , principios y un manual de funciones .

Seguidamente se estructuró un análisis financiero para determinar un cálculo estimativo de la inversión y el financiamiento necesario para la creación del centro deportivo, se determinaron los ingresos, el estado de pérdidas y ganancias, punto de equilibrio y la evaluación financiera que consta de los siguientes indicadores: Valor Actual Neto, Relación Beneficio Costo, Tasa Interna de Retorno , Período de Recuperación del Capital y Análisis de Sensibilidad.

Finalmente se realizó las respectivas conclusiones y recomendaciones en base a los resultados obtenidos del estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero.

# EXPOSICIÓN DE RESULTADOS

## f. EXPOSICIÓN DE RESULTADOS

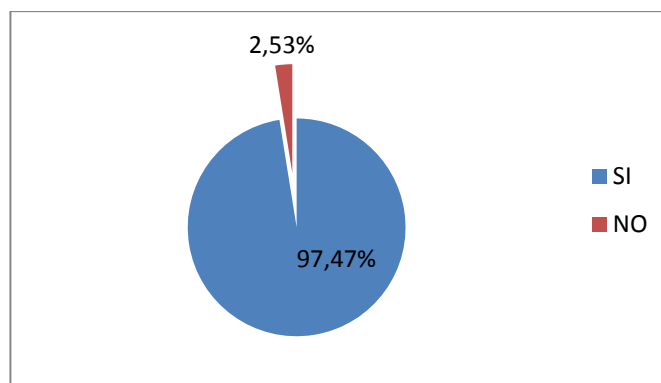
### f.1 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS.

#### 1. En sus tiempos libres practica algún tipo de deporte?

CUADRO Nº 2

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	385	97,47%
NO	10	2,53%
<b>TOTAL:</b>	<b>395</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO Nº 1



#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De las 395 encuestas aplicadas a las personas de sexo masculino de una edad comprendida de 15 a 40 años de la ciudad de Loja, el 97,47% manifestaron que en sus tiempos libres si practican algún tipo de deporte, ya que el mismo es necesario en la vida de toda persona por los grandes beneficios que generan tanto físicos como mentales, además contribuye a una integración entre amigos y a un entretenimiento sano; mientras que un 2,53% manifestaron que no realizan ningún tipo de deporte.

Con estos datos se puede indicar que una gran mayoría de la población practica algún

deporte y que el servicio puede tener una gran acogida dentro del sector.

Las 385 personas que equivalen al 97,47% corresponden al primer parámetro de segmentación que representan a la Demanda Actual y esta cantidad de personas pasan para el análisis de la siguiente pregunta.

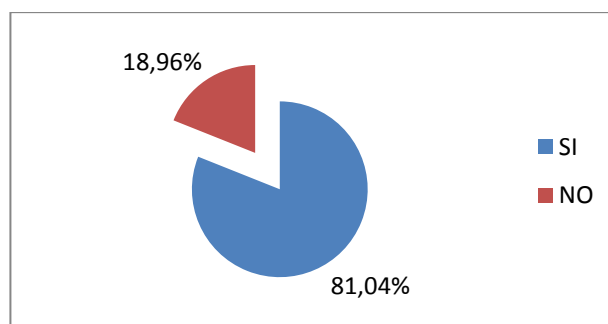
**Si señaló la opción NO agradecemos su colaboración, caso contrario continúe a la siguiente pregunta.**

## **2. Usted practica indor-fútbol o ecuavoley usualmente?**

**CUADRO N° 3**

<b>OPCIÓN</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	312	81,04%
<b>NO</b>	73	18,96%
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 2**



### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

De las 385 personas encuestadas, el 81,04% manifestaron que si practican indor\_fútbol o ecuavoley usualmente, este porcentaje indica que el servicio que se pretende ofrecer puede ser acogido, ya que estos dos deportes son muy

populares y de mayor preferencia en nuestro medio; mientras que un 18,96% manifestaron lo contrario.

Para el análisis de la siguiente pregunta pasan 312 personas que equivalen al 81,04% los mismos que representan a la demanda potencial, esta cantidad de personas sirven para segmentar el mercado y posteriormente obtener la demanda efectiva.

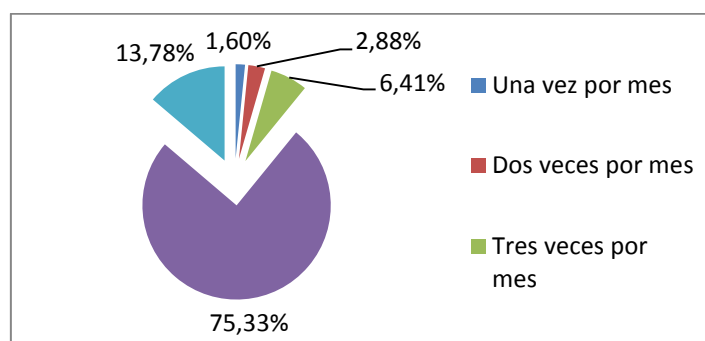
**Si respondió NO termina la encuesta, caso contrario continúe a la siguiente pregunta.**

### 3. ¿Con qué frecuencia usted practica estos deportes?

**CUADRO Nº 4**

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una vez por mes	5	1,60%
Dos veces por mes	9	2,88%
Tres veces por mes	20	6,41%
Cuatro veces por mes	235	75,33%
Más de cuatro veces por mes	43	13,78%
<b>TOTAL</b>	<b>312</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO Nº 3**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Esta pregunta muestra el número de veces al mes que los encuestados

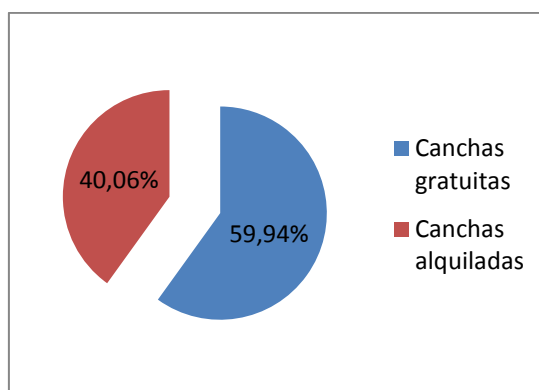
practican estos deportes. Como se puede observar un 75,33% practica 4 veces al mes, seguido de un 13,78,26% que practica más de 4 veces, el 6,41% practica 3 veces al mes, el 2,88% practica 2 veces al mes y un 1,60% practican una vez al mes.

#### 4.¿Dónde practica usualmente estos deportes?

**CUADRO Nº 5**

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Canchas gratuitas</b>	187	59,94%
<b>Canchas alquiladas</b>	125	40,06%
<b>TOTAL:</b>	<b>312</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO Nº 4**



#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

Esta pregunta fue formulada con el objetivo de conocer los lugares de mayor afluencia por parte de las personas que practican indor-fútbol y ecuavoley. De las 312 personas encuestadas que representan a la demanda potencial, el 59,94 % manifestaron que usualmente practican indor-fútbol o ecuavoley en canchas gratuitas pero que las mismas no reúnen las condiciones óptimas

para jugar, mientras que un 40,06% manifestaron que practican estos deportes en canchas alquiladas.

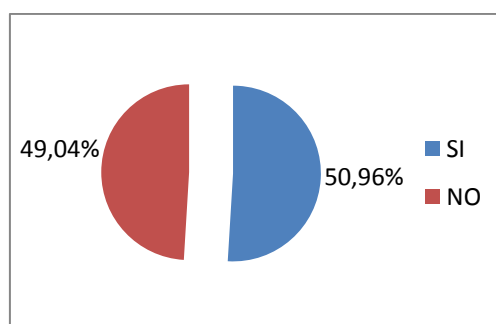
Estos resultados indican que los centros deportivos o canchas privadas tienen un precio de alquiler alto por lo que la gente debe ir a lugares públicos para practicar su deporte favorito.

**5. En caso de instalarse un centro deportivo en el barrio Belén con una infraestructura adecuada, que oferte los servicios de alquiler de canchas de indor-fútbol y ecuavoley, y además contará con un restaurant, ocuparía los servicios de dicho centro?**

**CUADRO Nº 6**

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	159	50,96%
NO	153	49,04%
<b>TOTAL</b>	<b>312</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO Nº 5**



#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

La pregunta 5 se convierte en la pregunta más importante de esta investigación, ya que evalúa el nivel de aceptación de este nuevo centro deportivo.



De las 312 personas encuestadas, el 50,96% manifestaron que en caso de instalarse un centro deportivo en el barrio Belén con una infraestructura adecuada, que oferte los servicios de alquiler de canchas de indor-fútbol y ecuavoley, y además contará con un restaurant, si ocuparían los servicios de dicho centro ya que de esta manera conocerían un nuevo lugar y tendrían la oportunidad de practicar estos dos deportes; mientras que un 49.04% opinaron lo contrario.

Esta pregunta segmenta el mercado en última instancia, El 50,96% que corresponden a 159 personas representan a la demanda efectiva ya que estas serán las posibles personas que acudirán y ocuparán los servicios de este nuevo centro deportivo.

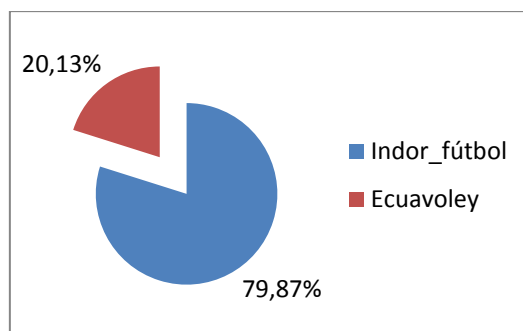
**Si respondió NO termina la encuesta, caso contrario continúe a la siguiente pregunta.**

**6. ¿Qué tipo de disciplina deportiva le gustaría jugar en este centro deportivo?**

**CUADRO N° 7**

<b>OPCIÓN</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Indor_fútbol</b>	127	79,87%
<b>Ecuavoley</b>	32	20,13%
<b>TOTAL</b>	159	100%

GRÁFICO N° 6

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

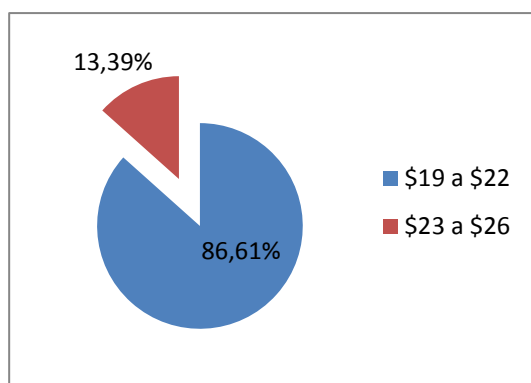
El 79,87% de los encuestados manifestaron que les gustaría jugar indor\_fútbol en el nuevo centro deportivo, y un 20,13% les gustaría jugar ecuavoley. Con estos resultados se puede evidenciar que el deporte que tendrá mayor demanda es el indor\_fútbol.

**7.¿Si su respuesta fue indor\_fútbol hasta cuanto estaría dispuesto a pagar junto a sus compañeros de juego por el alquiler de la cancha sintética de INDOR-FÚTBOL por hora?**

CUADRO N° 8

OPCIÓN	PRECIO PROMEDIO(Xm)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$19 a \$22	$(\$19+\$22)/2=20,5$	110	86,61%
\$23 a \$26	$(\$23+\$26)/2=24,5$	17	13,39%
<b>TOTAL:</b>		<b>127</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO Nº 7



CUADRO Nº 9

**DETERMINACIÓN DEL PRECIO PROMEDIO PARA EL ALQUILER DE LA  
CANCHA SINTÉTICA DE INDOR\_FÚTBOL POR HORA**

Xm	FRECUENCIA (f)	Xm(f)
\$20,50	110	2.255,00
\$24,50	17	416,50
<b>TOTAL:</b>	<b>127</b>	<b>2.671,50</b>

Fuente: Cuadro Nº 8

Elaboración: La Autora.

$$\text{Precio Promedio} = \frac{\sum Xm(f)}{N}$$

$$\text{Precio Promedio} = \frac{2.671,50}{127}$$

$$\text{Precio Promedio} = \$21,04$$

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

Los 127 encuestados que desean jugar indor\_fútbol en el nuevo centro deportivo, el 86,61% están dispuestos a pagar de \$19 a \$22 la hora por este tipo de juego y un 13,39% pagaría de \$23 a \$26 dólares.

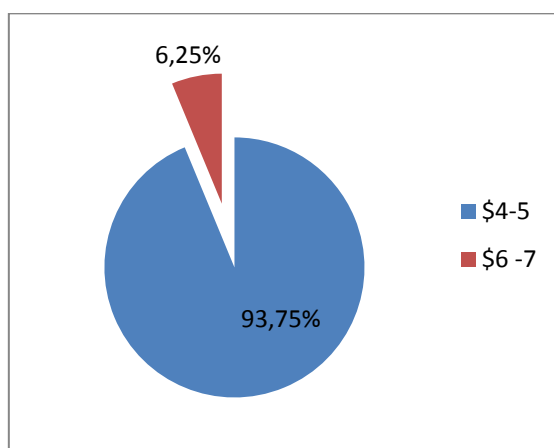
Esta pregunta es importante para fijar un precio al servicio que se va a ofrecer y de acuerdo a los resultados de la fórmula del precio promedio se determinó que el alquiler de la cancha de indor\_fútbol por hora tendrá un precio de \$21,04.

**8. ¿Si su respuesta fue ecuavoley hasta cuánto estaría dispuesto a pagar junto a sus compañeros de juego por el alquiler de la cancha de Ecuavoley (por partido):**

**CUADRO N° 10**

OPCIÓN	PRECIO PROMEDIO (Xm)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$4-\$5	$(\$4+\$5)/2=4,5$	30	93,75%
\$6-\$7	$(\$6+\$7)/2=6,5$	2	6,25%
<b>TOTAL</b>		<b>32</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 8**



**CUADRO N° 11**

**DETERMINACIÓN DEL PRECIO PROMEDIO PARA EL ALQUILER DE LA  
CANCHA DE ECUAVOLEY POR PARTIDO**

<b>Xm</b>	<b>FRECUENCIA (f)</b>	<b>Xm(f)</b>
\$4,50	30	135
\$6,50	2	13
<b>TOTAL:</b>	<b>32</b>	<b>148</b>

Fuente: Cuadro N° 10

Elaboración: La Autora.

$$\text{Precio Promedio} = \frac{\sum Xm(f)}{N}$$

$$\text{Precio Promedio} = \frac{148}{32}$$

$$\text{Precio Promedio} = \$4,63$$

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

De los 32 encuestados que prefieren jugar ecuavoley en el nuevo centro deportivo, el 93,75% están dispuestos a pagar de \$4 a \$5 dólares por partido de este deporte y un 6,25% están dispuestos a pagar de \$6 a \$7 dólares.

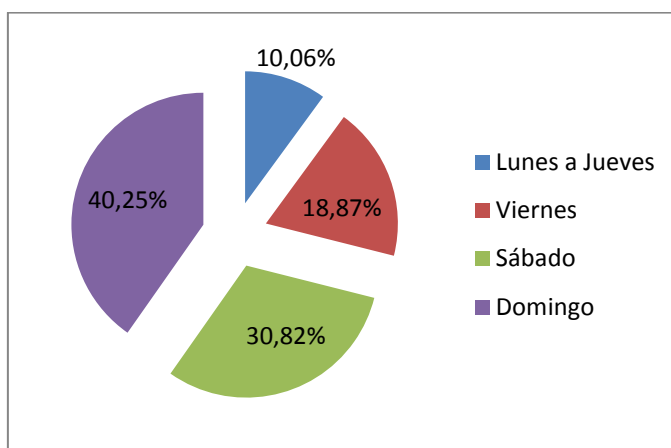
Aplicando la fórmula para obtener el precio promedio se determinó que el alquiler de la cancha de ecuavoley por partido tendrá un precio de \$4,63

**9. Marque con una X los días y el horario que le gustaría acudir a este centro deportivo.**

CUADRO N° 12

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lunes a Jueves	16	10,06%
Viernes	30	18,87%
Sábado	49	30,82%
Domingo	64	40,25%
<b>TOTAL</b>	<b>159</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 9



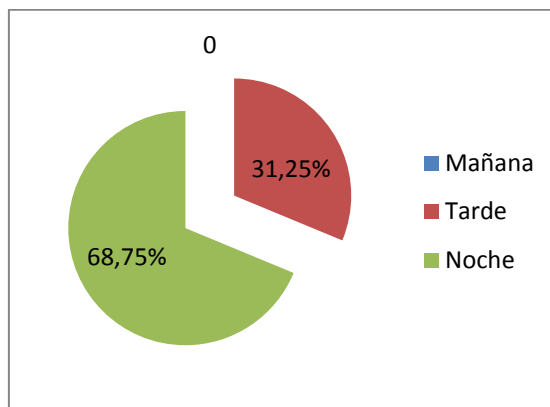
CUADRO N° 13

## HORARIO DE LUNES A JUEVES

Lunes a Jueves	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mañana	0	0
Tarde	5	31,25%
Noche	11	68,75%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO Nº 10

## HORARIO DE LUNES A JUEVES



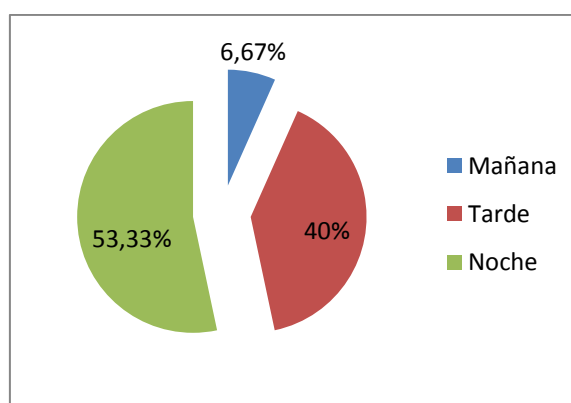
CUADRO Nº 14

## HORARIO DEL DÍA VIERNES

Viernes	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mañana	2	6,67%
Tarde	12	40%
Noche	16	53,33%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO Nº 11

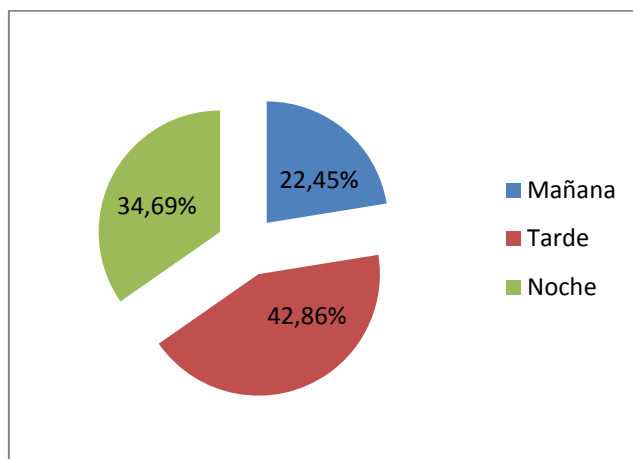
## HORARIO DEL DÍA VIERNES



**CUADRO Nº 15**  
**HORARIO DEL DÍA SÁBADO**

<b>Sábado</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Mañana</b>	11	22,45%
<b>Tarde</b>	21	42,86%
<b>Noche</b>	17	34,69%
<b>TOTAL</b>	<b>49</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO Nº 12**  
**HORARIO DEL DÍA SÁBADO**



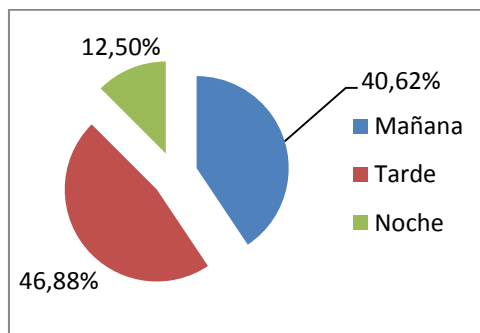
**CUADRO Nº 16**  
**HORARIO DEL DÍA DOMINGO**

<b>Domingo</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Mañana</b>	26	40,62%
<b>Tarde</b>	30	46,88%
<b>Noche</b>	8	12,5%
<b>TOTAL</b>	<b>64</b>	<b>100%</b>



### GRÁFICO Nº 13

#### HORARIO DEL DÍA DOMINGO



#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De las 159 personas encuestadas, el 40,25% manifestaron que les gustaría acudir a este centro deportivo los días domingo, de los cuales 26 personas manifestaron que prefiere asistir en la mañana, 30 personas en la tarde y 8 personas en la noche. deporte.

Seguidamente el 30,82% asistiría los días sábados, 11 personas dijeron que asistirían en la maña, 21 personas en la tarde y un 12 personas asistirían en la noche.

El 18,87% asistiría los días viernes de los cuales 2 personas señalaron que les gustaría acudir en la maña, 12 personas en la tarde y 17 personas en la noche. Finalmente el 10.06% de los encuestados les gustaría acudir en los días de lunes a jueves, de los cuales 5 personas señalaron que les gustaría asistir en la tarde y 11 personas manifestaron que les gustaría acudir en la noche.

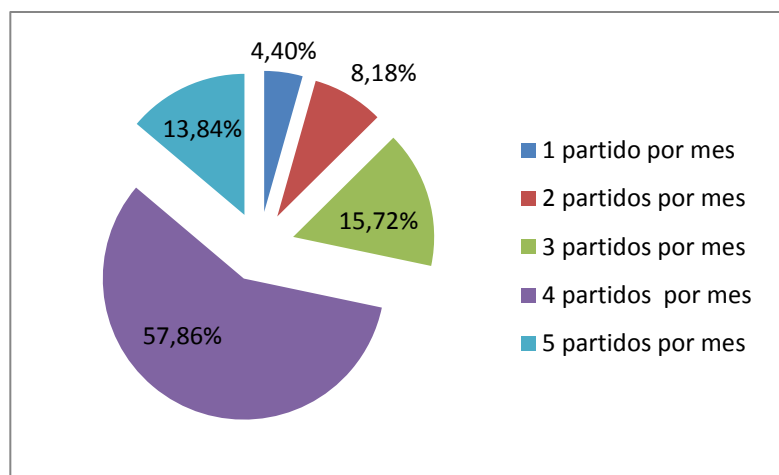
Es evidente observar que este centro deportivo tendrá mayor acogida los fines de semana ya que en estos días las personas salen de sus casas a recrearse y a practicar sus deportes ya sea con sus amigos o familiares

#### 10.¿Cúantos partidos le gustaría jugar en este centro deportivo ?

**CUADRO N° 17**

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 partido por mes	7	4,40%
2 partidos por mes	13	8,18%
3 partidos por mes	25	15,72%
4 partidos por mes	92	57,86%
5 partidos por mes	22	13,84%
<b>TOTAL</b>	<b>159</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 14**



#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

De las 159 personas encuestadas, el 57,86% manifestaron que jugarían cuatro partido al mes en el centro deportivo ,el 15,72 % jugarían más de 3 partidos al mes , el 13,84% jugarán 5 partidos por mes, el 8,18% jugarían dos partidos

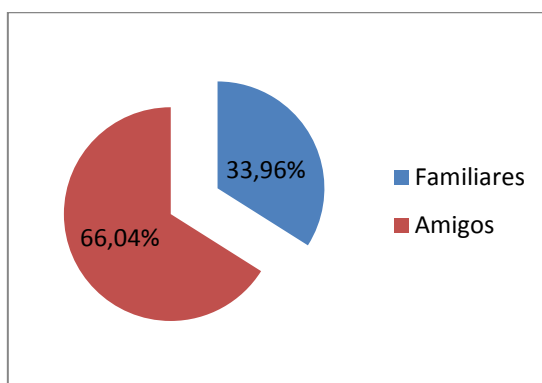
por mes, un 4,4% jugarían un partido por mes. Esta pregunta constituye un factor importante para poder determinar el servicio percapita.

### 11. ¿Con quién acudiría a este centro deportivo?

**CUADRO N° 18**

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Familiares	54	33,96%
Amigos	105	66,04%
<b>TOTAL</b>	<b>159</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 15**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

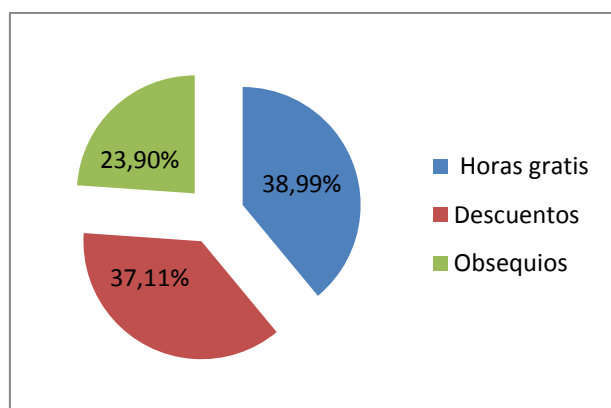
De las 159 personas encuestadas, el 66,04% manifestaron que acudirían a este centro deportivo con sus amigos ya que de esta manera pasarían momentos de sano esparcimiento; mientras que un 33,96 dijeron que acudirían con su familia ya que el deporte es parte de la integración familiar.

**12. Qué tipo de promociones le gustaría recibir por parte de este centro deportivo?**

**CUADRO N° 19**

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Horas gratis	62	38,99%
Descuentos	59	37,11%
Obsequios	38	23,90%
<b>TOTAL:</b>	<b>159</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 16**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

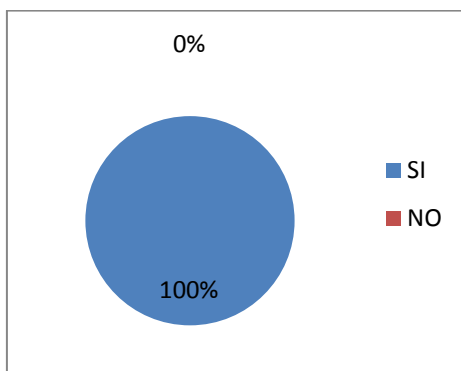
De las 159 personas encuestadas, 38,96% de encuestados manifestaron que les gustaría recibir como promociones horas gratis, el 37,11% manifestaron que desearían obtener descuentos mientras que un 23,90% manifestaron que desearían recibir obsequios por parte del nuevo centro deportivo. Con los datos obtenidos se puede determinar el tipo de promociones que ofrecerá el centro deportivo a sus usuarios.

### 13. Le gustaría que en este centro deportivo se realicen campeonatos?

CUADRO N° 20

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	159	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL:</b>	<b>159</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 17



#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

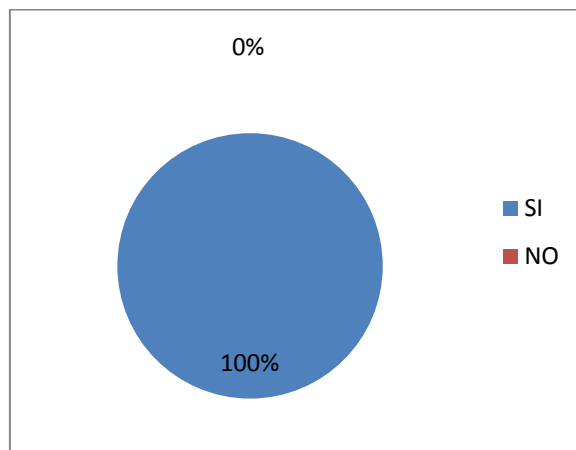
De las 159 personas encuestadas, el 100% expresaron que les gustaría que en este centro deportivo se realicen campeonatos ya que de esta manera se da oportunidad para que los integrantes de equipos deportivo puedan inscribirse, participar y seguir fomentando el deporte. Los campeonatos se realizaran en horarios que no son muy concurridos por parte de los usuarios con el objetivo de mantener utilizada las instalaciones del centro deportivo.

**14. ¿Consumiría usted la deliciosa fritada, el sancocho, etc, que ofrecerá el restaurant del centro deportivo?**

**CUADRO N° 21**

<b>OPCIÓN</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	159	100%
<b>NO</b>	0	0%
<b>TOTAL:</b>	<b>159</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 19**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

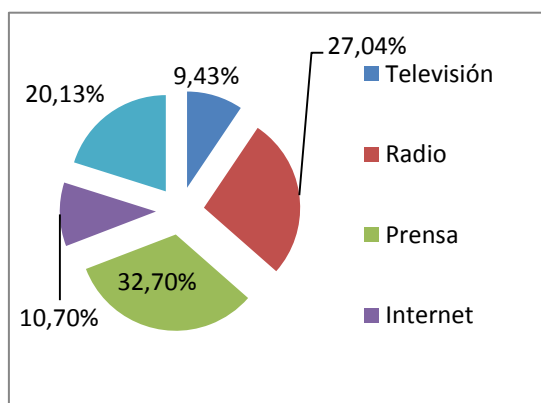
De las 159 personas encuestadas, el 100% expresaron que si consumirían la deliciosa fritada, el sancocho que ofrecerá el restaurant del centro deportivo; ya que estos platos son tradicionales en el barrio Belén.

**15. ¿Qué medios de comunicación utiliza con mayor frecuencia para informarse acerca de nuevos servicios ? Escoja una sola opción.**

CUADRO N° 22

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión	15	9,43%
Radio	43	27,04%
Prensa	52	32,70%
Internet	17	10,70%
Vallas publicitarias.	32	20,13%
<b>TOTAL</b>	<b>159</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 20

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

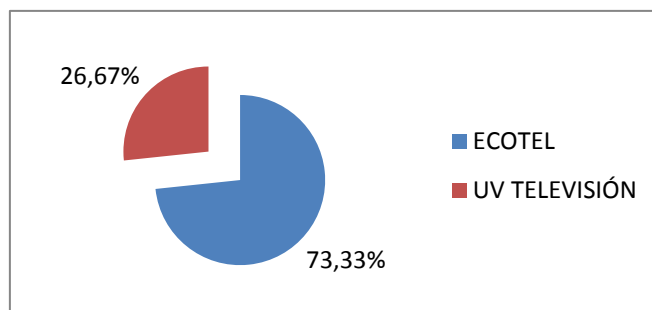
Como se puede evidenciar la prensa tiene mayor preferencia con un 32,70%, seguidamente la radio con un 27,04%, las vallas publicitarias con un 20,13%, el internet con un 10,7% y la televisión con un 9,43% .

**16. Si su respuesta fue la televisión, que canal local prefiere?**

CUADRO N° 23

CANAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ECOTEL	11	73,33%
UV TELEVISIÓN	4	26,67%
<b>TOTAL:</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO Nº 21

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

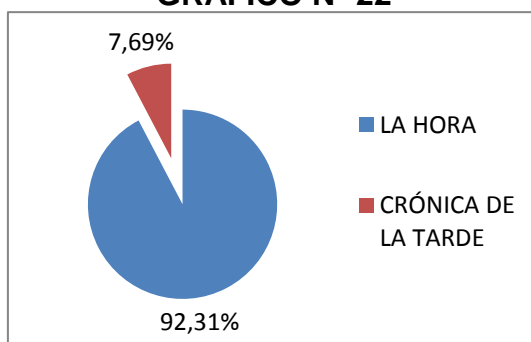
Del total de los encuestados que escogieron la televisión como medio para enterarse acerca de los nuevos servicios, el 73,33% prefieren ECOTEL, mientras que un 26,67% prefieren UV TELEVISIÓN.

**17. Si su respuesta fue la prensa, que diario lee más?**

CUADRO Nº 24

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LA HORA	48	92,31%
CRÓNICA DE LA TARDE	4	7,69%
<b>TOTAL:</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO Nº 22





### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De las 52 personas encuestadas que seleccionaron la prensa como el medio de comunicación que más utilizan para informarse acerca de los nuevos servicios, el 92% lee Diario "La Hora", mientras que un 8% lee Crónica de la Tarde.

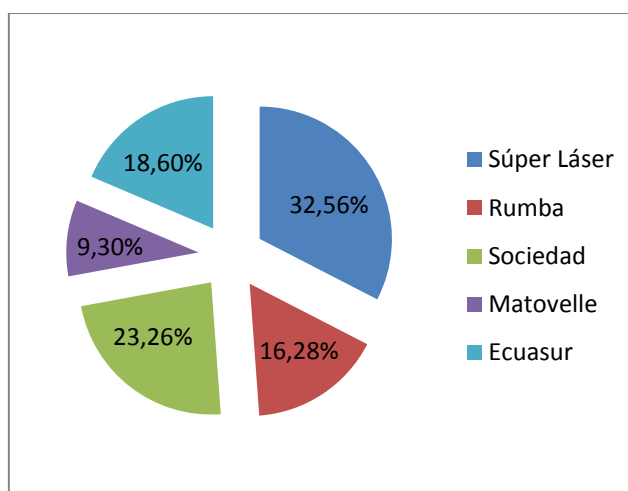
A través de estos resultados podrá realizar la publicidad para dar a conocer este nuevo servicio ya que la prensa tuvo mayor porcentaje entre todos los medios de comunicación.

### 18. Si su respuesta fue la radio, que emisora escucha?

CUADRO Nº 25

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Súper Láser	14	32,56%
Rumba	7	16,28%
Sociedad	10	23,26%
Matovelle	4	9,3%
Ecuasur	8	18,6%
	<b>43</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO Nº 23



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

De las 43 personas que escogieron la radio, el 32,56% prefieren la radio Súper Láser, el 23,26% la radio Sociedad, el 18,6% la radio Ecuasur, y un 9,30% prefieren la radio Matovelle.

A través de estos resultados se podrá escoger una radio adecuada para dar a conocer los servicios que ofrecerá el nuevo centro deportivo como son el de alquiler de canchas de indor-fútbol y ecuavoley.

# DISCUSIÓN DE RESULTADOS

## **g. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

### **g.1 ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado es un elemento clave de un proyecto, al cual se recurre para obtener información de una población determinada hacia cierto producto o servicio, el presente estudio de mercado me permitió diagnosticar la utilización del servicio que prestará el centro deportivo, y los factores que intervienen en el mercado, primeramente se determinó la población por género masculino de los habitantes de la ciudad de Loja, luego se segmentó por edades comprendidas de 15 a 40 años y de acuerdo al tamaño de la muestra se aplicaron 395 encuestas para de esta manera conocer sus gustos y preferencias, cuyos resultados me permitieron determinar la demanda actual, la demanda potencial y la demanda efectiva,

#### **OBJETIVOS:**

- ✓ Realizar una correcta segmentación para determinar la respectiva proyección de la población.
- ✓ Conocer los gustos y preferencias de la población segmentada.
- ✓ Determinar la demanda actual, demanda potencial y demanda efectiva.
- ✓ Establecer el uso per cápita anual del servicio en estudio.
- ✓ Obtener la suficiente información acerca de las empresas competidoras para determinar la oferta total.
- ✓ Establecer estrategias del servicio, precio, plaza y promoción.

### **g.1.1 ESTUDIO DE LA DEMANDA**

El estudio de la demanda constituye una etapa fundamental del proyecto, pues permite segmentar el mercado mediante la aplicación de encuestas, para obtener en forma cuantitativa la demanda actual, potencial y efectiva; los datos obtenidos en el estudio de la demanda servirán más adelante para la toma de decisiones respecto a implementar o no el presente centro deportivo en el barrio Belén.

Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un servicio por parte del mercado y así mismo establecer las oportunidades del servicio para satisfacer dichos requerimientos del mercado.

#### **g.1.1.1 DEMANDA ACTUAL**

En el presente estudio llamamos demandantes actuales a todas las personas de género masculino, de una edad comprendida entre 15 a 40 años que practican algún tipo de deporte en sus tiempos libres.

Para determinar la demanda actual se utilizó la siguiente pregunta: **En sus tiempos libres practica algún tipo de deporte?**

- De acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación de encuestas a 395 personas, el **97,47%** manifestaron que en sus tiempos libres si practican algún tipo de deporte, esto equivale a 385 personas, que corresponden a la demanda actual.

- La información se obtiene del cuadro N°2 de la tabulación de encuestas ,se señala que para continuar el proceso de segmentación se tomarán en cuenta a las 385 personas que si realizan algún tipo de deporte en sus tiempos libres.

#### **g.1.1.2 DEMANDA POTENCIAL**

Para obtener la demanda potencial nos basamos en los datos de la demanda actual(385 personas) y para ello se utilizó la siguiente pregunta: **Usted practica indor-fútbol o ecuavoley usualmente?**

- De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo evidenciar que el 81,04% que representan a 312 personas practican indor-fútbol o ecuavoley usualmente, siendo esta la demanda potencial para el nuevo servicio a ofertar; estos resultados se puede evidenciar en el cuadro informativo N° 3 de la tabulación de encuestas.
- Para el siguiente análisis de segmentación se tomarán en cuenta a las 312 personas que practican indor-fútbol y ecuavoley.

#### **g.1.1.3 DEMANDA EFECTIVA.**

Con la demanda potencial , es factible calcular la demanda efectiva que es la que realmente se encargará de atender este proyecto, para lo cual se realizó la siguiente pregunta: **En caso de instalarse un centro deportivo en el barrio Belén con una infraestructura adecuada, que oferte los servicios de alquiler de canchas de indor\_fútbol y ecuavoley, y además contará con un restaurant, ocuparía los servicios de dicho centro?**

- Según los resultados obtenidos el 50,96% de las personas encuestadas que nos da un total de 159 personas, están dispuestas a acudir y utilizar los servicios que prestará el centro deportivo, como son alquiler de canchas de ecuavoley y canchas sintéticas de indor fútbol; el mismo que contará con un restaurant para el deleite del paladar de los usuarios.
- Estos datos se pueden evidenciar en el cuadro informativo es el N° 5, se señala que las 159 personas que representan a la demanda efectiva y que han quedado como total de esta segmentación servirán para los posteriores análisis de respecto de mercado.

#### **g.1.1.4 USO PERCAPITA ANUAL DEL SERVICIO**

Este indicador es una herramienta que permite determinar el número de partidos por año que los usuarios jugarían en el centro deportivo

Para determinar el número de partidos de juego se procedió a realizar lo siguiente: **¿Cuántos partidos le gustaría jugar en este centro deportivo**

#### **CUADRO N° 26**

##### **N° DE PARTIDOS ANUALES**

<b>N° de partidos</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
<b>1</b>	7	7	84
<b>2</b>	13	26	312
<b>3</b>	25	75	900
<b>4</b>	92	368	4.416
<b>5</b>	22	110	1.320
<b>TOTAL</b>	<b>159</b>		<b>7.032</b>

Fuente: Cuadro N° 17 de la Tabulación de Encuestas  
Elaboración: La autora

Aplicación de la fórmula para la determinación del número de partidos por año:

$$\bar{X} = \frac{\bar{\text{partidos}}}{N}$$

$$\bar{X} = \frac{7032}{159}$$

$$\bar{X} = 44 \text{ (partidos de juego)}$$

Según los resultados se determinaron que las personas requieren 44 partidos de juego al año .

Obteniendo el número anual de partidos, se da a conocer la proyección de la demanda efectiva multiplicada por el número de partidos anual.

### CUADRO N° 27

#### DEMANDA EFECTIVA EN NÚMERO DE PARTIDOS DE INDOR\_FÚTBOL Y ECUAVOLEY

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA EN N° DE PERSONAS	SERVICIO PERCAPITA ANUAL (N° partidos)	DEMANDA EFECTIVA EN N° DE PARTIDOS DE INDOR_FÚTBOL Y ECUAVOLEY
2012	12.045	44	52.9980
2013	12.295	44	54.0980
2014	12.551	44	55.2244
2015	12.812	44	56.3728
2016	13.078	44	57.5432

**Fuente:** Cuadro N° 6 de la Tabulación de Encuestas y Cuadro N° 26.

**Elaboración:** La autora

Para determinar el número de servicios anuales que requerirán las personas nos basamos en el cuadro N° 7, el cual nos dice que el 79.87% de las personas prefieren indor\_fútbol y de la demanda efectiva en número de partidos de



indor\_fútbol y ecuavoley se le extrae este porcentaje y con el resultado obtenido se le divide para 12 que son el número de personas que conforman un partido de indor\_fútbol y ese resultado nos permite conocer el número de servicio que se requiere para indor\_fútbol, el mismo procedimiento se aplica para determinar el número de servicios de ecuavoley es decir nos basamos en el cuadro N° 7, el cual nos dice que el 20.13% prefieren jugar ecuavoley, a la demanda efectiva en número de partidos de indor\_fútbol y ecuavoley se le extra este porcentaje y con el resultado obtenido se lo divide para 6 que son las personas que conforman un partido de ecuavoley. Finalmente se suman estos dos resultados y obtenemos un dato general del número de servicios que requieren las personas.

### CUADRO N° 28

#### DETERMINACIÓN DE N° DE SERVICIOS DE INDOR\_FÚTBOL

DEMANDA EFECTIVA EN N° DE PARTIDOS	% PREFIEREN INDOR_FÚTBOL	DEMANDA EFECTIVA DE PARTIDOS DE INDOR_FÚTBOL	N° DE PERSONAS QUE CONFORMAN UN PARTIDO	DEMANDA EFECTIVA EN N° DE SERVICIOS DE INDOR_FÚTBOL
529.980	79,87%	423.295	12	<b>35.275</b>
540.980	79,87%	432.081	12	<b>36.007</b>
552.244	79,87%	441.077	12	<b>36.756</b>
563.728	79,87%	450.250	12	<b>37.521</b>
575.432	79,87%	459.598	12	<b>38.300</b>

Fuente: Cuadro N° 7.

Elaboración: La Autora.

**CUADRO Nº 29**

**DETERMINACIÓN DE Nº DE SERVICIOS DE ECUAVOLEY**

<b>DEMANDA EFECTIVA EN Nº DE PARTIDOS</b>	<b>% PREFIEREN ECUAVOLEY</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA EN Nº DE PARTIDOS DE ECUAVOLEY</b>	<b>Nº DE PERSONAS QUE CONFORMAN UN PARTIDO</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA EN Nº SERVICIOS DE ECUAVOLEY</b>
529.980	20,13%	106.685	6	<b>17.781</b>
540.980	20,13%	108.899	6	<b>18.150</b>
552.244	20,13%	111.167	6	<b>18.528</b>
563.728	20,13%	113.478	6	<b>18.913</b>
575.432	20,13%	115.834	6	<b>19.306</b>

Fuente: Cuadro Nº 7.

Elaboración: La Autora.

**CUADRO Nº 30**

**DEMANDA EFECTIVA EN Nº DE SERVICIOS DE INDOR\_FÚTBOL Y ECUAVOLEY**

<b>DEMANDA EFECTIVA EN Nº DE SERVICIOS DE INDOR_FÚTBOL</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA EN Nº DE SERVICIOS DE ECUAVOLEY</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA EN Nº DE SERVICIOS DE INDOR_FÚTBOL Y ECUAVOLEY</b>
35.275	17.781	<b>53.055</b>
36.007	18.150	<b>54.157</b>
36.756	18.528	<b>55.284</b>
37.521	18.913	<b>56.434</b>
38.300	19.306	<b>57.606</b>

Fuente: Cuadro Nº 28 y Cuadro Nº 29.

Elaboración: La Autora.

**CUADRO N° 31**  
**CUADRO EXPLICATIVO DE LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO**

<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN DE HOMBRES DE LA CIUDAD DE LOJA</b>	<b>POBLACIÓN DE HOMBRES EN EDADES COMPRENDIDAS DE 15 A 40 AÑOS (42.97%)</b>	<b>DEMANDA ACTUAL 97,47%</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL 81,04%</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA 50,96%</b>	<b>N° DE PARTIDOS ANUALES</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA EN NÚMERO DE PARTIDOS POR PERSONA</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA EN N° DE SERVICIOS DE INDOR_FÚTBOL Y ECUAVOLEY</b>
2012	69.635	29.922	29.165	23.635	12.045	44	529.980	53.055
2013	71.083	30.544	29.771	24.127	12.295	44	540.980	54.157
2014	72.562	31.180	30.391	24.629	12.551	44	552.244	55.284
2015	74.071	31.828	31.023	25.141	12.812	44	563.728	56.434
2016	75.612	32.490	31.668	25.664	13.078	44	575.432	57.606

**Fuente:** INEC, Cuadros N° 2, N°3, N°6 de la Tabulación de Encuestas, Cuadro N° 27, Cuadro N° 30

**Elaboración:** La Autora

## **g.1.2 ESTUDIO DE LA OFERTA**

La oferta es la cantidad de servicios que los ofertantes están dispuestos a ofrecer a los usuarios a precios alternativos, durante un tiempo determinado.

### **g.1.2.1 LA COMPETENCIA**

En la ciudad de Loja es evidente observar centros deportivos privados que ofertan el servicio de alquiler de canchas de indor\_fútbol y ecuavoley, los mismos que representan una competencia para el proyecto en estudio.

Para analizar la oferta se tomará en cuenta los más importantes centros deportivos privados que cuenten con una infraestructura adecuada y que brinden servicios de alquiler de canchas deportivas de indor-fútbol y ecuavoley

Los centros deportivos que se han tomado en cuenta para proyectar la oferta son los siguientes:

- Centro Deportivo El Fortín
- La Pampita Cancha Sintética
- Planeta Fútbol
- Max Fútbol
- Zona Fútbol
- La Canchita
- Canchas Ochoa
- El Che

**CUADRO N° 32**  
**EMPRESAS COMPETIDORAS**

<b>CENTRO DEPORTIVO</b>	<b>DISCIPLINA DEPORTIVA</b>	<b>NÚMERO DE CANCHAS</b>	<b>Nº de Partidos de juego</b>
EL FORTIN	INDOR-FUTBOL	1	1.800
	ECUAVOLEY	2	1.500
LA PAMPITA	INDOR-FUTBOL	1	1.700
PLANETA FÚTBOL	INDOR-FUTBOL	2	1.650
MAX FÚTBOL	INDOR-FUTBOL	1	1.100
ZONA FÚTBOL	INDOR-FUTBOL	1	1.000
LA CANCHITA	INDOR-FUTBOL	2	2.000
CANCHAS OCHOA	ECUAVOLEY	2	1.800
EL CHE	ECUAVOLEY	2	2.000

**Fuente:** Entrevista a los propietarios de los centros deportivos.

**Elaboración:** La autora

### **g.1.2.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

Para proyectar la oferta de las empresas competidoras se realizó una entrevista a los propietarios de los diferentes centros deportivos, los mismos que me proporcionaron información e indicaron el número de partidos anuales que los usuarios en equipo han jugado en sus centros deportivos.

Es importante indicar que la oferta se proyectó por disciplinas separadas: indor\_fútbol y ecuavoley

Finalmente se realizó una suma de las 2 ofertas por disciplinas para sacar una oferta total.

A continuación se pone a consideración los siguientes cuadros:

**CUADRO Nº 33**  
**OFERTA EN NÚMERO DE SERVICIOS DE INDOR\_FÚTBOL**

	1,50%	1,40%	1,50%	0,50%	0,50%	1,50%	
<b>AÑOS</b>	<b>EL FORTIN</b>	<b>LA PAMPITA</b>	<b>PLANETA FÚTBOL</b>	<b>MAX FÚTBOL</b>	<b>ZONA FÚTBOL</b>	<b>LA CANCHITA</b>	<b>TOTAL DE SERVICIOS DE INDOR FÚTBOL</b>
2010	1.800	1.700	1.650	1.100	1.000	2.000	<b>9.250</b>
2011	1.827	1.724	1.675	1.106	1.005	2.030	<b>9.367</b>
2012	1.854	1.749	1.700	1.112	1.010	2.060	<b>9.485</b>
2013	1.882	1.773	1.726	1.118	1.015	2.091	<b>9.605</b>
2014	1.910	1.798	1.752	1.124	1.020	2.122	<b>9.726</b>
2015	1.939	1.823	1.778	1.130	1.025	2.154	<b>9.849</b>
2016	1.968	1.849	1.085	1.136	1.030	2.186	<b>9.254</b>

**Fuente:** El Fortín, La Pampita, Planeta Fútbol, Max Fútbol, Zona Fútbol, La Canchita.

**Elaboración:** La Autora

En la parte superior del cuadro se indica el porcentaje de incremento de números de servicios de indor fútbol de los diferentes centros deportivos.

**CUADRO Nº 34**  
**OFERTA EN NÚMERO DE SERVICIOS DE ECUAVOLEY**

	1%	1,50%	1,80%	
<b>AÑOS</b>	<b>EL FORTÍN</b>	<b>CANCHAS OCHOA</b>	<b>EL CHE</b>	<b>TOTAL DE SERVICIOS DE ECUAVOLEY</b>
2010	1.500	1.800	2.000	5.300
2011	1.515	1.827	2.036	5.378
2012	1.530	1.854	2.073	5.457
2013	1.545	1.882	2.110	5.537
2014	1.560	1.910	2.148	5.618
2015	1.576	1.939	2.187	5.702
2016	1.592	1.968	2.226	5.786

**Fuente:** El Fortín, Canchas Ochoa, Canchas El Che

**Elaboración:** La Autora

**CUADRO N° 35****OFERTA TOTAL EN N° DE SERVICIOS DE INDOR\_FÚTBOL Y ECUAVOLEY**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL DE SERVICIOS DE INDOR FÚTBOL</b>	<b>TOTAL DE SERVICIOS DE ECUAVOLEY</b>	<b>OFERTA TOTAL DE SERVICIOS DE INDOR_FÚTBOL Y ECUAVOLEY</b>
2012	9.485	5.457	<b>14.942</b>
2013	9.605	5.537	<b>15.142</b>
2014	9.726	5.618	<b>15.344</b>
2015	9.849	5.702	<b>15.551</b>
2016	9.254	5.786	<b>15.040</b>

**Fuente:** Cuadro N° 33 y Cuadro N° 34

**Elaboración:** La Autora

**g.1.3 DEMANDA INSATISFECHA**

Para obtener la demanda insatisfecha restamos la demanda efectiva en número de servicios de indor\_fútbol y ecuavoley menos la oferta total en número de servicios de indor\_fútbol y ecuavoley

**CUADRO N° 36****CUADRO DE LA DEMANDA INSATISFECHA EN NÚMERO DE SERVICIOS DE INDOR\_FÚTBOL Y ECUAVOLEY**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>OFERTA TOTAL</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA EN N° DE SERVICIOS</b>
2012	53.055	14.942	<b>38.113</b>
2013	54.157	15.142	<b>39.015</b>
2014	55.284	15.344	<b>39.940</b>
2015	56.434	15.551	<b>40.883</b>
2016	57.606	15.040	<b>42.566</b>

**Fuente:** Cuadro N° 30 y Cuadro N° 35

**Elaboración:** La Autora

#### **g.1.4 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

Mediante el plan de comercialización se pretende determinar las mejores estrategias mediante la mezcla de la mercadotecnia para introducir, posicionar, mantener e incrementar el servicio de alquiler de canchas deportivas que ofrecerá el centro deportivo en el barrio Belén de la ciudad de Loja, y de esta manera satisfacer las necesidades de los usuarios.

##### **g.1.4.1. SERVICIO**

El centro deportivo ofrecerá el servicio de alquiler de canchas deportivas de indor-fútbol y ecuavoley, para ello contará con 2 canchas, una para la práctica de ecuavoley la misma que tendrá una dimensión de  $18*9m^2$  la misma que será de arena amarilla y otra para indor-fútbol, la misma que será de césped sintético y su dimensión es de  $18*38m^2$ ; las mismas que cumplen con medidas reglamentarias deportivas.

- Las canchas contarán con la iluminación necesaria para realizar la actividad deportiva en el horario de la noche.
- Se proveerá a cada equipo balones deportivos y chalecos según la práctica deportiva que deseen realizar.
- Además del servicio de alquiler de las canchas deportivas se prevé realizar campeonatos, los cuales se llevarán a cabo en horarios en los que la afluencia de personas a las canchas no es muy alta.

Con el objetivo de brindar un mejor servicio a sus clientes el centro deportivo contará con los siguientes servicios complementarios:



- **Restaurant.-** Este lugar contará con mesas y sillas muy cómodas donde las personas podrán deleitar algún tipo de menú, ya sea con sus amigos o con sus familiares. Además habrá un bar con una amplia gama de bebidas refrescantes y energizantes. Este espacio se lo arrendará a una tercera persona y así generar un ingreso adicional a la empresa.
- **Camerinos:** Estos servirán para que los usuarios puedan cambiarse la indumentaria, con lo cual se evitará que lo hagan al aire libre.
- **Parqueadero.-** Los usuarios que posean vehículo podrán hacer uso del parqueadero.
- **Casilleros.-** Para una mayor seguridad de los usuarios habrán casilleros para que los usuarios puedan guardar sus pertenencias y disfrutar de una mejor manera el deporte.

#### **g.1.4.2. PRECIO**

El precio de alquiler de las canchas serán establecidas de acuerdo al resultado obtenido en las encuestas y en base al precio de la competencia.

Es importante señalar que el precio de alquiler de la cancha de indor-fútbol será más alto que el precio de alquiler de la cancha de ecuvoley, y se alquilará por horas y para ecuavoley se alquilará por partidos ya este deporte no tiene límite de tiempo establecido.

### **g.1.4.3. PLAZA**

El centro deportivo estará ubicado en el barrio Belén de la ciudad de Loja, en la Av. Isidro Ayora, frente al Sector Buenos Aires; este lugar fue seleccionado por cumplir con los respectivos permisos de funcionamiento municipales y también proporciona grandes posibilidades para el desarrollo del este negocio, debido a que es un lugar conocido por la venta de la tradicional fritada, y de fácil acceso.

### **g.1.4.4. PROMOCIÓN**

Con el objetivo de motivar a los usuarios, las promociones que se darán son las siguientes:

- ✓ Horas gratis por un determinado número de partidos u horas acumuladas.
- ✓ Bebidas gaseosas.
- ✓ En navidad se premiará la fidelidad de los clientes, mediante un sorteo se obsequiarán balones, camisetas, canastas navideñas.

### **g.1.4.5 PUBLICIDAD**

La investigación de mercado reflejó que los medios de comunicación más preferidos por las personas son la radio y la prensa. A través de estos dos medios de comunicación se iniciará una intensa campaña publicitaria, cuya finalidad será dar a conocer los servicios del centro deportivo.

- En el caso de la radio se emitirá cuñas radiales en los horarios de más alta audiencia, haciendo hincapié los servicios que tendrá el centro deportivo.
- La publicidad en la prensa también será intensa y se lo hará en el Diario la Hora
- Se entregarán hojas volantes dando a conocer los servicios que se ofrecerá, estas serán repartidas en lugares estratégicos como canchas deportivas, colegios, universidades, parques o en donde haya mayor afluencia de personas.

#### **g.1.4.6 CANAL DE COMERCIALIZACIÓN**

El servicio de alquiler de canchas que se pretende ofrecer mediante la creación del centro deportivo, será ofrecido directamente a los usuarios, por lo que no se necesita un intermediario para llegar al usuario final del servicio.

#### **GRÁFICO Nº 24**

#### **CANAL DE COMERCIALIZACIÓN DE "BELÉN SPORT CENTER"**



**Elaboración:** La Autora

## **g.2 ESTUDIO TÉCNICO**

El objetivo del estudio técnico es diseñar como se va a ofrecer el servicio al usuario final y conocer los requerimientos necesarios para el buen funcionamiento del centro deportivo.

Se ha necesitado el apoyo de profesionales altamente capacitados como: una arquitecta para planificar el diseño del centro deportivo; un representante de la Federación Deportiva y un profesor de Educación Física para determinar los implementos necesarios en lo que respecta a los deportes de indor-fútbol y ecuavoley, y además para establecer las dimensiones de las canchas deportivas.

El presente estudio comprende los siguientes aspectos:

1. Localización.
2. Tamaño
3. Ingeniería de procesos.
4. Ingeniería de la planta

### **g.2.1. LOCALIZACIÓN**

La localización del centro deportivo es determinante para la puesta en marcha del mismo y evitar problemas de tipo legal.

El lugar donde estará ubicado del Centro Deportivo será en el barrio Belén de la ciudad de Loja, ya que posee ventajas notables, debido a que este es un sector de gran afluencia de personas los fines de semana por la venta de su

tradicional fritada, por su naturaleza comercial y por su buena circulación vehicular.

#### **g.2.1.1 ASPECTOS LOCALIZACIONALES**

##### **Disponibilidad de espacio físico**

La empresa a instalarse posee terreno propio, el mismo que es amplio y adecuado para la instalación del Centro Deportivo.

##### **Disponibilidad de servicios básicos**

Es necesario que la nueva empresa cuente con todos los servicios básicos necesarios para desarrollar adecuadamente las actividades; el lugar escogido cuenta con los siguientes servicios básicos:

- **Energía Eléctrica:** Es un factor importante ya que la empresa necesitará para dar iluminación a las canchas en horarios nocturnos, además se la utilizará para el funcionamiento área administrativa y para el funcionamiento de los electrodomésticos del restaurant.  
En el lugar escogido no hay problemas para que la EERSA ubique los medidores e instalaciones con sus respectivos permisos.
- **Agua Potable:** Este sector posee suficiente agua potable las 24 horas del día, siendo este un líquido vital para dar mantenimiento y limpieza al centro deportivo, y para la preparación de la de la comida que ofrecerá el restaurant de este centro deportivo.
- **Vías de transporte:** Debido a que este sector es la entrada y salida principal a

la ciudad de Loja, su vía se encuentra en buen estado y es de fácil acceso para que el usuario pueda acudir al centro deportivo sin inconvenientes, ya sea en vehículo propio o transporte público.

- **Alcantarillado:** Este lugar posee este servicio básico para prevenir contaminaciones.
- **Servicio telefónico:** Es importante para que los usuarios realicen reservaciones de horas o partidos de juego, además para que soliciten algún tipo de información.

### **g.2.1.2 MACROLOCALIZACIÓN**

El centro deportivo estará ubicado en la ciudad de Loja. Esta ciudad fue elegida para la creación del nuevo centro deportivo debido a que cuenta con una gran población de personas que realizan deporte y entre sus deportes favoritos se destacan el indor\_fútbol y ecuavoley , pero que lamentablemente cuenta con escasos centros deportivos que brinden un servicio de calidad.

#### **Datos Generales de la ciudad de Loja**

**Altura:**2.100 m.s.n.m.

**Clima:** Templado andino

**Latitud:** -3.99014

**Longitud:**-79.2045

**GRÁFICO Nº 25****MAPA DE LA CIUDAD DE LOJA**

**Fuente:** Municipio de Loja

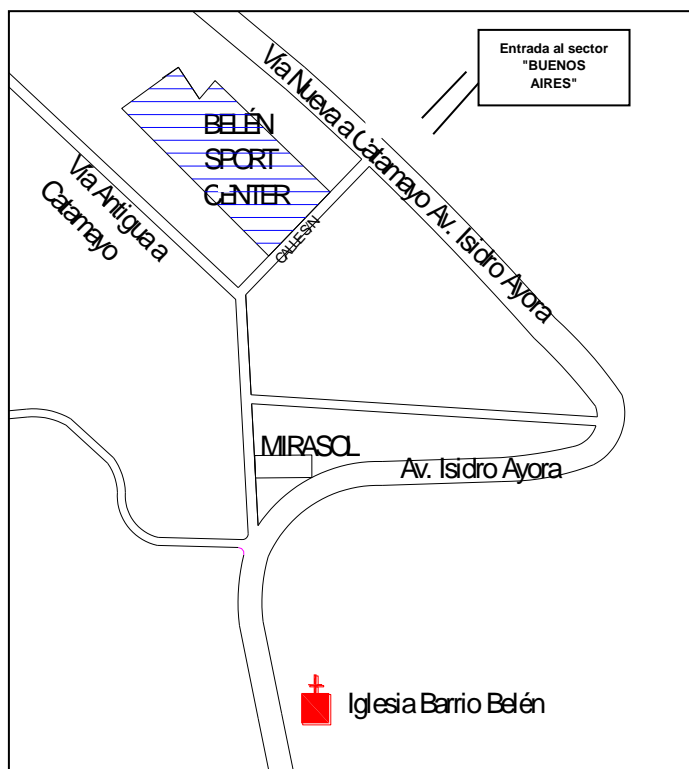
**Elaboración:** Técnicos del Ilustre Municipio de Loja

**g.2.1.3 MICROLOCALIZACIÓN:**

El centro deportivo prestará sus servicios en el barrio Belén, Vía a Catamayo.

Av. Isidro frente a la entrada del sector Buenos Aires.

**GRÁFICO N° 26**  
**MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**



**Fuente:** Planificación Urbana del Ilustre Municipio de Loja.  
**Elaboración:** Arq. María del Cisne Coronel.

**g.2.2. TAMAÑO:**

El tamaño del proyecto se lo considera como la capacidad de atención del servicio que ofrecerá el centro deportivo durante un período de tiempo determinado.

El tamaño del presente proyecto se lo determinará en la función a la demanda insatisfecha proyectada para 5 años de vida útil del proyecto, sin dejar a lado la magnitud del espacio físico necesario para el funcionamiento adecuado del centro deportivo



### CUADRO Nº 37

#### PLANIFICACIÓN- SERVICIOS EN FUNCIÓN AL HORARIO Y DÍAS DE ATENCIÓN AL PÚBLICO

DÍAS DE ATENCIÓN AL PÚBLICO	HORARIO	Nº de servicios de indor-fútbol	Nº de servicios de ecuavoley
LUNES	14h00-22h00	7 servicios	5 servicios
MARTES	14h00-22h00	7 servicios	5 servicios
MIERCOLES	14h00-22h00	7 servicios	5 servicios
JUEVES	14h00-22h00	7 servicios	5 servicios
VIERNES	14h00-22h00	7 servicios	5 servicios
SABADO	10h00-22h00	10 servicios	8 servicios
DOMINGO	10h00-19h00	7 servicios	6 servicios
<b>TOTAL DE PARTIDOS</b>		<b>52 servicios</b>	<b>39 servicios</b>

Elaboración: La Autora

### CUADRO Nº 38

#### NÚMERO DE SERVICIOS AL AÑO

Disciplina	Servicios por semana	Servicios por año (52 semanas)
<b>Indor-Fútbol</b>	52	2.704
<b>Ecuavoley</b>	39	2.028
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>4.732</b>

Fuente: Cuadro Nº 37

Elaboración: La Autora

El programa de la generación del servicio del centro deportivo se determinará por los días y horas que estén disponibles las instalaciones del centro deportivo, tomando en cuenta que cada hora representa un partido de juego disponible para la disciplina de indor fútbol con un tiempo de intervalo de 7 minutos por cualquier imprevisto y para la disciplina de ecuavoley se ha considerado que cada 3 horas tiene capacidad para 2 partidos de ecuavoley ya que este tipo de juego o tiene límite.

## CAPACIDAD INSTALADA DEL SERVICIO

Para establecer la capacidad instalada del presente proyecto, se determinará el resultado de la demanda insatisfecha para el primer año de vida útil que es de 515.038 partidos para el primer año, que corresponde al 100%. Por lo tanto este porcentaje es muy difícil de lograrlo, ya que existen varias limitaciones como la dificultad para la obtención del financiamiento.

Tomando en consideración los factores antes mencionados se procede a determinar un porcentaje menor para la creación del centro deportivo. Para ello se pone a consideración el siguiente cuadro:

### CUADRO Nº 39

#### PORCENTAJE DE ATENCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA EN FUNCIÓN A LA CAPACIDAD INSTADA DEL CENTRO DEPORTIVO.

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA EN Nº DE SERVICIOS DE INDOR_ FÚTBOL Y ECUAVOLEY	CAPACIDAD INSTALADA	% DE ATENCIÓN
1	38.113	4.732	12,42%
2	39.015	4.732	12,13%
3	39.940	4.732	11,85%
4	40.883	4.732	11,57%
5	42.566	4.732	11,17%

**Fuente:** Cuadro Nº 36 y Cuadro Nº 38

**Elaboración:** La Autora

## CAPACIDAD UTILIZADA

Para el funcionamiento de la empresa se debe dejar un margen confiable que permita superar diversos factores como: introducción del servicio al mercado, falta de personal, entre otros imprevistos. Considerando ciertos factores

limitantes se cree conveniente participar para el primer año con un 80% de capacidad instalada, para el segundo año con un 85%, para el tercer año un 90% y para los dos últimos años restantes con un 100%.

La capacidad utilizada estará determinada por en número de servicios anuales es decir por el número partidos de juego.

#### CUADRO Nº 40

#### CAPACIDAD UTILIZADA EN Nº DE SERVICIOS PARA LA DISCIPLINA DE INDOR\_FÚTBOL

<b>AÑOS</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA (Nº DE SERVICIOS DE INDOR_FÚTBOL)</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA (Nº DE SERVICIOS DE INDOR_FÚTBOL)</b>	<b>% DE ATENCIÓN</b>
1	2.704	2.163	80%
2	2.704	2.298	85%
3	2.704	2.434	90%
4	2.704	2.704	100%
5	2.704	2.704	100%

**Fuente:** Cuadro Nº 38

**Elaboración:** La Autora

**CUADRO N° 41****CAPACIDAD UTILIZADA EN N° DE SERVICIOS PARA LA DISCIPLINA ECUAVOLEY**

<b>AÑOS</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA (N° DE SERVICIOS DE ECUAVOLEY)</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA (N° DE SERVICIOS DE ECUAVOLEY)</b>	<b>% DE ATENCIÓN</b>
1	2.028	1.622	80%
2	2.028	1.724	85%
3	2.028	1.825	90%
4	2.028	2.028	100%
5	2.028	2.028	100%

Fuente: Cuadro N° 38

Elaboración: La Autora

**g.2.3. INGENIERÍA DE PROCESOS****g.2.3.1 DESCRIPCIÓN DE PROCESO DEL SERVICIO A OFRECER**

El proceso que se necesita aplicar el Centro Deportivo para generar un servicio de calidad al usuario tiene varios pasos, a continuación se los detalla:

1. Ingreso de los usuarios a las instalaciones del centro deportivo
2. El usuario solicita una cancha para jugar
3. El usuario se registra en Secretaria con todos sus datos personales.
4. El usuario hace el pago, según la disciplina deportiva que vaya a jugar..
5. Se le hace la entrega al usuario de los implementos deportivos.
6. El usuario hace uso del servicio.
7. El usuario abandona las instalaciones

### g.2.3.2. FLUJOGRAMA DE PROCESOS

Para el presente estudio se seleccionaron los siguientes símbolos necesarios que intervendrán en el proceso de generación del servicio.

**CUADRO N° 42**

#### DESCRIPCIÓN DE LA SIMBOLOGÍA DEL FLUJOGRAMA

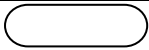



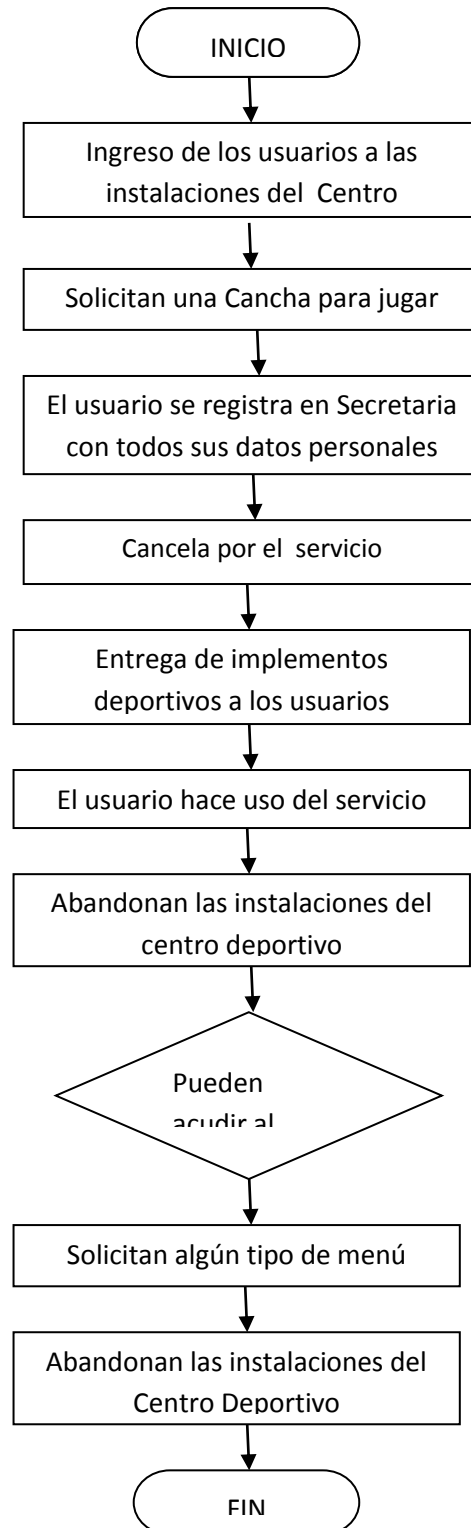
<b>NOMBRE</b>	<b>SIGNIFICADO</b>	<b>SIMBOLOGÍA</b>
<b>LIMITES</b>	Indica el inicio y el fin del proceso.	
<b>OPERACIÓN</b>	Se utiliza cada vez que ocurra un cambio de un ítem.	
<b>PUNTO DE DECISIÓN</b>	Indica aquel punto del proceso en el cual se debe tomar una decisión.	
<b>DIRECCIÓN DEL FLUJO</b>	Denota la dirección y el orden que corresponden a los pasos del proceso	

GRÁFICO Nº 27

## FLUJOGRAMA DEL SERVICIO DE ALQUILER DE LAS CANCHAS DEPORTIVAS



### **g.2.3.3. INGENIERIA DE LA PLANTA**

El centro deportivo contará con 2 canchas, una para la práctica de ecuavoley esta será de  $18m * 9m^2$  y la otra para indor fútbol la misma que serán de césped sintético y cubierta y tendrá una dimensión de  $18*38m^2$ .

Además contará con servicios complementarios como: restaurant\_bar, el mismo que estará ubicado en la primera planta, y en segunda planta estará el área administrativa; el centro deportivo tendrá vestidores completamente adecuados , casilleros para dejar las pertenencias antes de empezar a realizar la actividad deportiva, parqueadero y las respectivas batería higiénicas.

El área total con el que se cuenta para la instalación del centro deportivo es de  $2.000 m^2$ , que serán distribuidos de la siguiente manera:

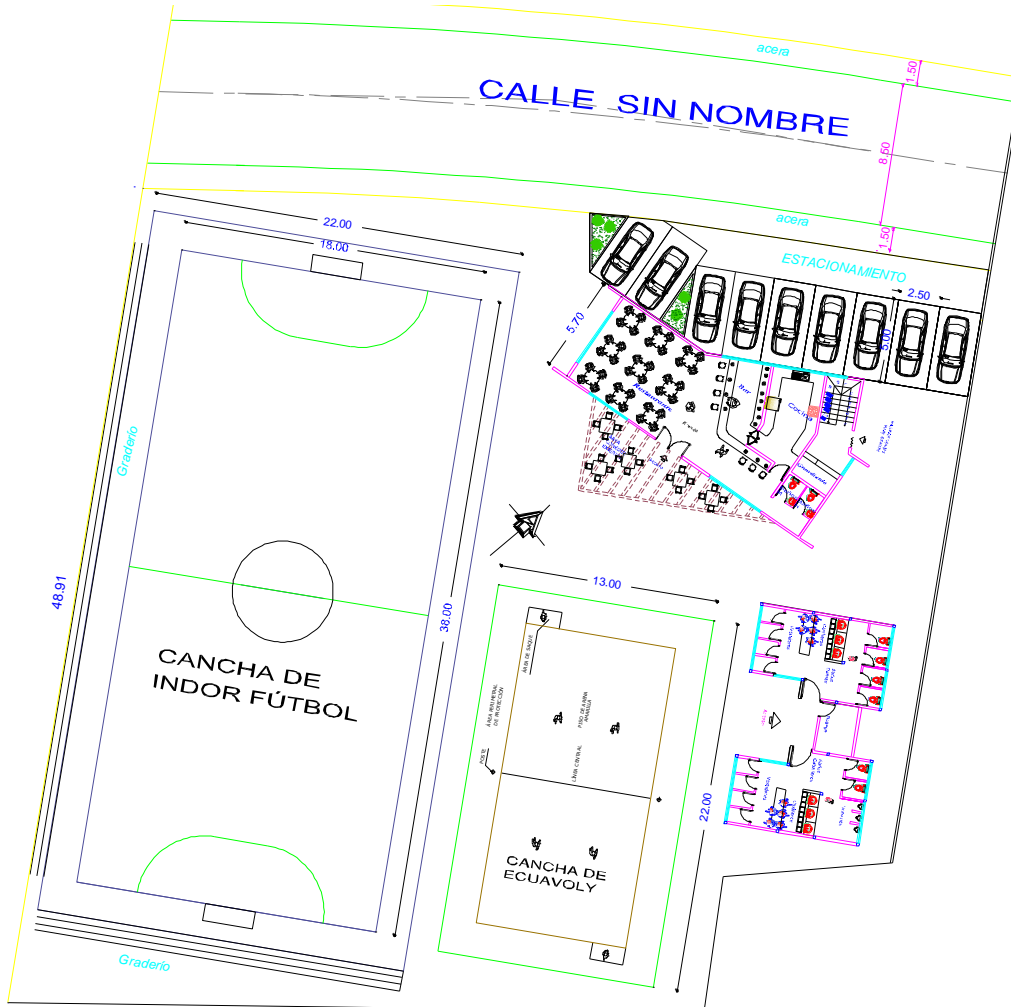
**CUADRO N°43**  
**DISTRIBUCIÓN DEL CENTRO DEPORTIVO**

	<b>METROS</b>	<b>Área Total</b>
<b>Área Administrativa (segundo piso)</b>		120 m <sup>2</sup>
Gerencia	25 m <sup>2</sup>	
Secretaría_Contabilidad	21 m <sup>2</sup>	
SS.HH	7,4 m <sup>2</sup>	
Bodega	3,6 m <sup>2</sup>	
Sala de reuniones	22,8 m <sup>2</sup>	
Gradas	6 m <sup>2</sup>	
Sala de Espera	7,8 m <sup>2</sup>	
Área de Circulación	26,4 m <sup>2</sup>	
<b>Área del Restaurant y Bar, Guardianía (Primer Piso)</b>		116 m <sup>2</sup>
Cocina y Bar	31,5 m <sup>2</sup>	
Área de las mesas del Restaurant	40 m <sup>2</sup>	
SS.HH	3,6 m <sup>2</sup>	
Gradas	6 m <sup>2</sup>	
Guardianía	4 m <sup>2</sup>	
Área de Circulación	20,9 m <sup>2</sup>	
<b>Servicio a Ofrecer</b>		
1 canchas de indor-fútbol 18*38, incluye 2 graderíos y una área de circulación para la cancha.		1.000 m <sup>2</sup>
1 canchas de ecuavoley 18*9, más área de circulación de la cancha		286 m <sup>2</sup>
Área de parqueadero		160 m <sup>2</sup>
<b>Baterías Sanitarias</b>		88 m <sup>2</sup>
2 Áreas de Vestidores (11m <sup>2</sup> cada área)	22 m <sup>2</sup>	
2 Áreas de Casilleros (12 m <sup>2</sup> cada área)	24 m <sup>2</sup>	
Bodega	6,6 m <sup>2</sup>	
SS.HH Damas	15,6 m <sup>2</sup>	
SS. HH Caballeros	15,6 m <sup>2</sup>	
Área de Circulación	4,2 m <sup>2</sup>	
<b>Área de Circulación del Área Total del Terreno</b>		230 m <sup>2</sup>
<b>Área Total</b>		2.000 m <sup>2</sup>

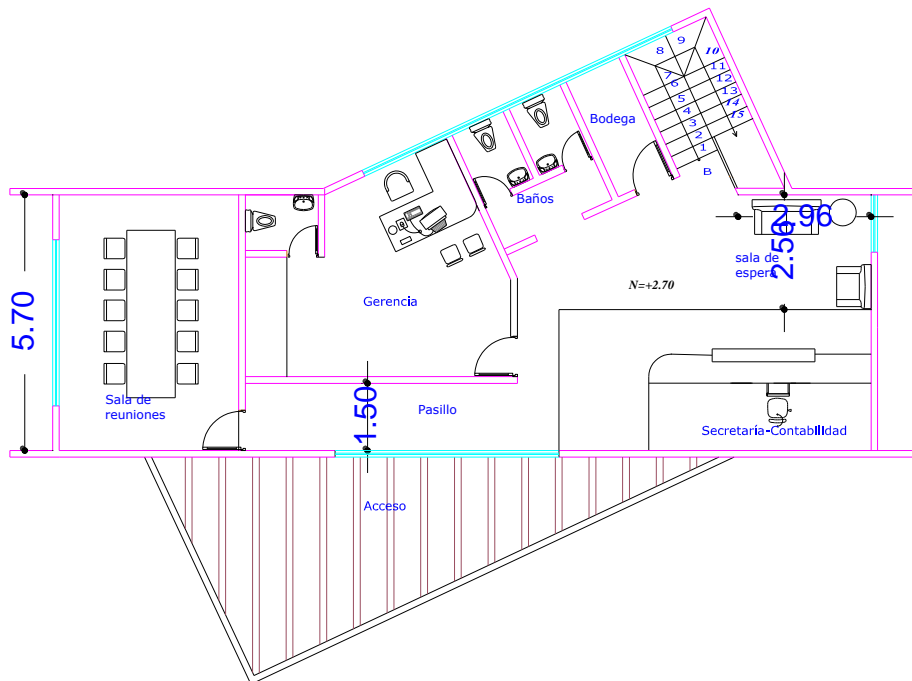


## GRÁFICO N° 27

### DISTRIBUCIÓN DEL CENTRO DEPORTIVO



**GRÁFICO N° 28**  
**SEGUNDA PLANTA(ÁREA ADMINISTRATIVA)**



Para una mejor visualización de la distribución de la planta se pone a consideración los siguientes gráficos:

GRÁFICO Nº 29

## ÁREA DEL RESTAURANT, BAR Y GUARDIANÍA

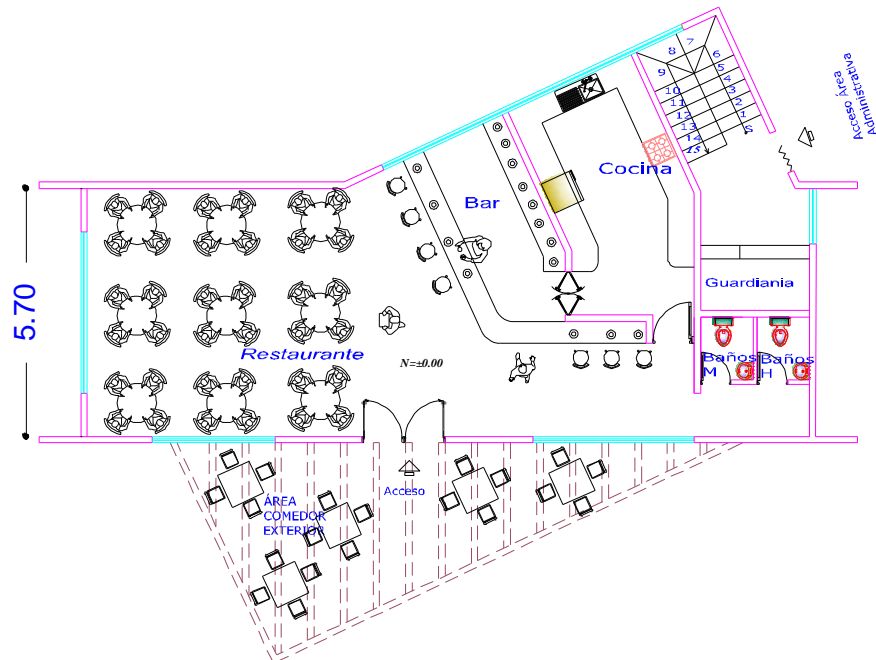
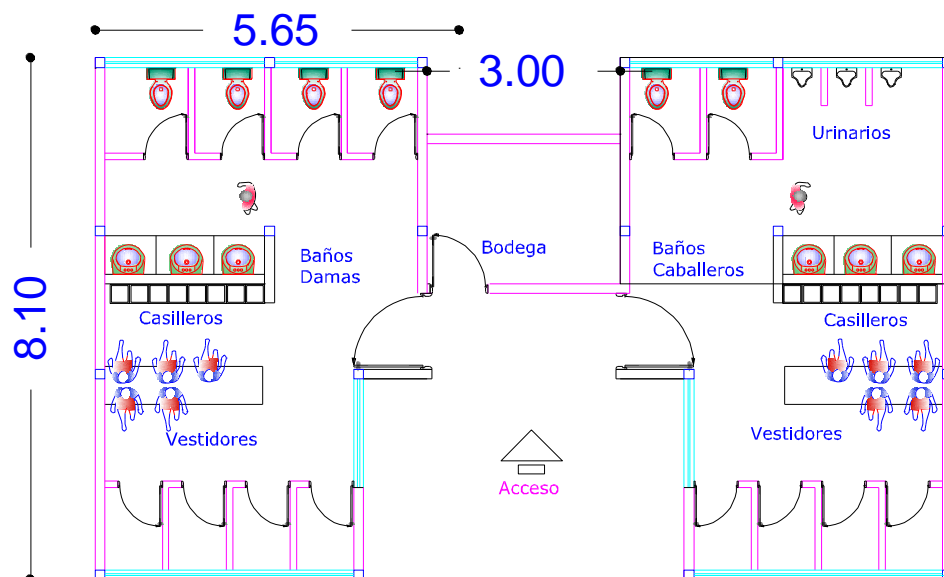


GRÁFICO Nº 30

## ÁREA DE BATERIAS SANITARIAS, VESTIDORES Y CASILLEROS



## EQUIPOS

Los equipos que utilizará el Centro Deportivo para brindar un mejor servicio son los siguientes:

**CUADRO N° 44**

### EQUIPOS

DENOMINACIÓN	CANTIDAD
Marcador Electrónico	2
Cámara de Vigilancia	1
Alarma de Establecimiento	1
Secador de Manos	2
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>

## RECURSO HUMANO

De acuerdo al tamaño y las necesidades del centro deportivo, los cargos se detallan a continuación:

**CUADRO N° 45**  
**RECURSO HUMANO**

CARGO	N°
Secretaria-Contadora	1
Auxiliar de Bodega y limpieza	1
Guardia	1
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>

### g.3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Este estudio consiste en definir como estará constituido el centro deportivo, los principios y valores bajo los cuales se va a caracterizar y su estructura

organizacional cuando se ponga en marcha las actividades del servicio, para lo cual se necesitó la ayuda de un asesor jurídico.

### **g.3.1 ORGANIZACIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA**

Para la estructura de la empresa nos enmarcamos en la ley de Compañías que establece "**EMPRESA UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**" a las constituidas por cualquier persona natural con capacidad para realizar actos de comercio, la que podrá dedicarse a cualquier actividad no prohibida por la Ley, cuya responsabilidad por las operaciones realizadas se limitará al valor del capital destinado para el cumplimiento de sus fines económicos por parte del constituyente,.

#### **RAZÓN SOCIAL:**

El centro deportivo llevará el nombre de "**BELÉN SPORT CENTER E.U.R.L**". Para la legalización de la empresa se realizará mediante escritura pública de acuerdo a la Superintendencia de Compañías, la misma que será inscrita en el registro mercantil.

#### **DOMICILIO:**

El Centro Deportivo estará ubicado en el barrio "Belén", Av. Isidro Ayora frente al sector Buenos Aires , Parroquia Sucre, Provincia y Ciudad de Loja.

#### **Nº DE SOCIOS:**

Este tipo de empresa contará con un sólo dueño, al mismo que se lo denominará "Gerente Propietario".

**DURACIÓN:**

La duración será de 5 años de vida útil, desde la fecha de inscripción en la Super Intendencia de Compañías.

**OBJETO SOCIAL:**

Ofrecer un servicio de calidad de alquiler de canchas deportivas para las disciplinas de indor-fútbol y ecuavoley .

**CAPITAL:**

El capital estará constituido por el monto total del aporte en numerario efectuado por el gerente\_propietario al momento de su constitución.

**ADMINISTRACIÓN:**

Será administrada por su gerente\_propietario, el cuál a su vez será su representante legal.

**g.3.2 ESTRUCTURA INTERNA DE LA EMPRESA**

La organización administrativa de una empresa es de vital importancia en el proceso y desarrollo de las operaciones empresariales ya que permite asignar funciones y responsabilidades a cada una de las personas que conforman la empresa.

La empresa contará con los siguientes niveles:

**NIVEL EJECUTIVO:**

Este nivel está integrado por el "Gerente Propietario" ; el mismo que se encargará de planificar, organizar, dirigir, controlar y ejecutar actividades, políticas, estrategias y objetivos de la empresa.

**NIVEL AUXILIAR:**

Este nivel se limitará a cumplir órdenes del nivel ejecutivo y su grado de autoridad es mínimo. En el nuevo Centro Deportivo el nivel auxiliar estará representado por: Secretaria.

**NIVEL OPERATIVO:**

Este nivel está integrado por Contabilidad y Servicios Deportivos(Auxiliar de Bodega y Limpieza y Guardianía)

**g.3.3 ORGANIGRAMA**

Son representaciones gráficas de la estructura una empresa, dan una visión rápida y resumida de la misma.

En esta empresa se ha considerado establecer dos tipos de organigramas: estructural y funcional.

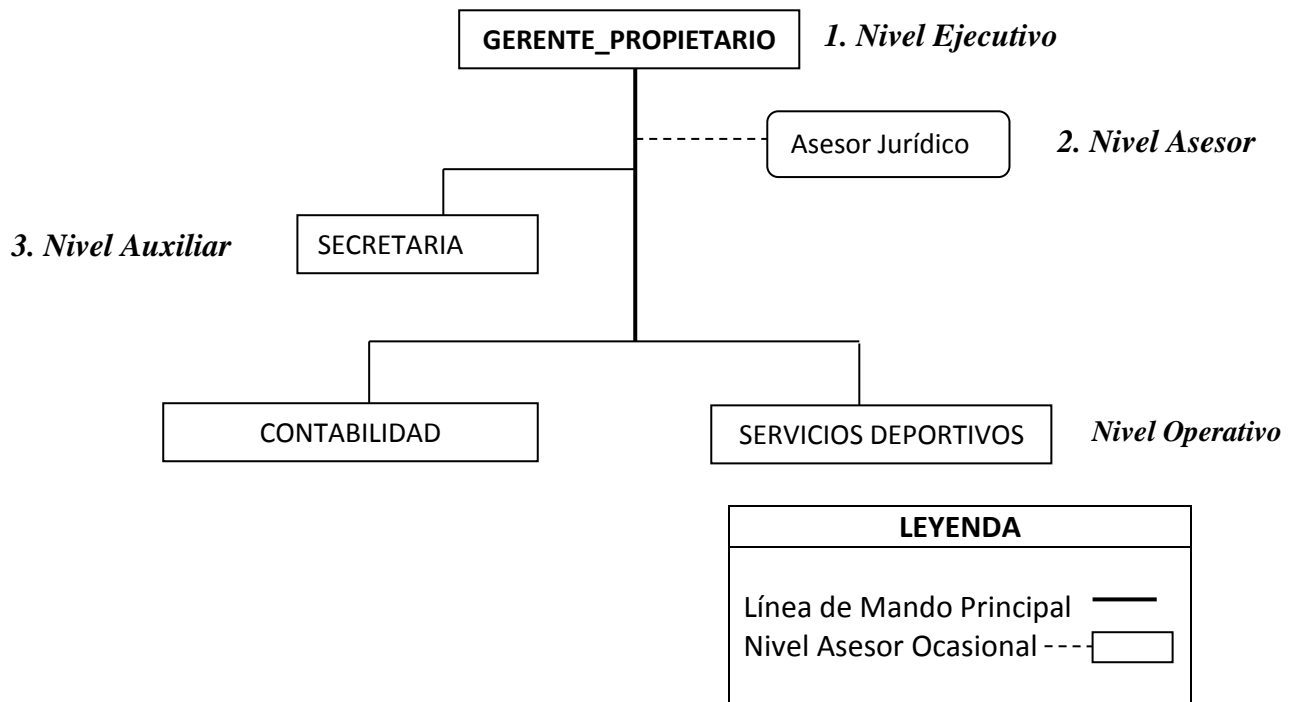
**g.3.3.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**

El organigrama estructural muestra la manera en la que están distribuidos los puestos de trabajo y además indica la estructura jerárquica de la empres

## GRÁFICO Nº 31

## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL CENTRO DEPORTIVO

## "BELÉN SPORT CENTER. E.U.R.L"



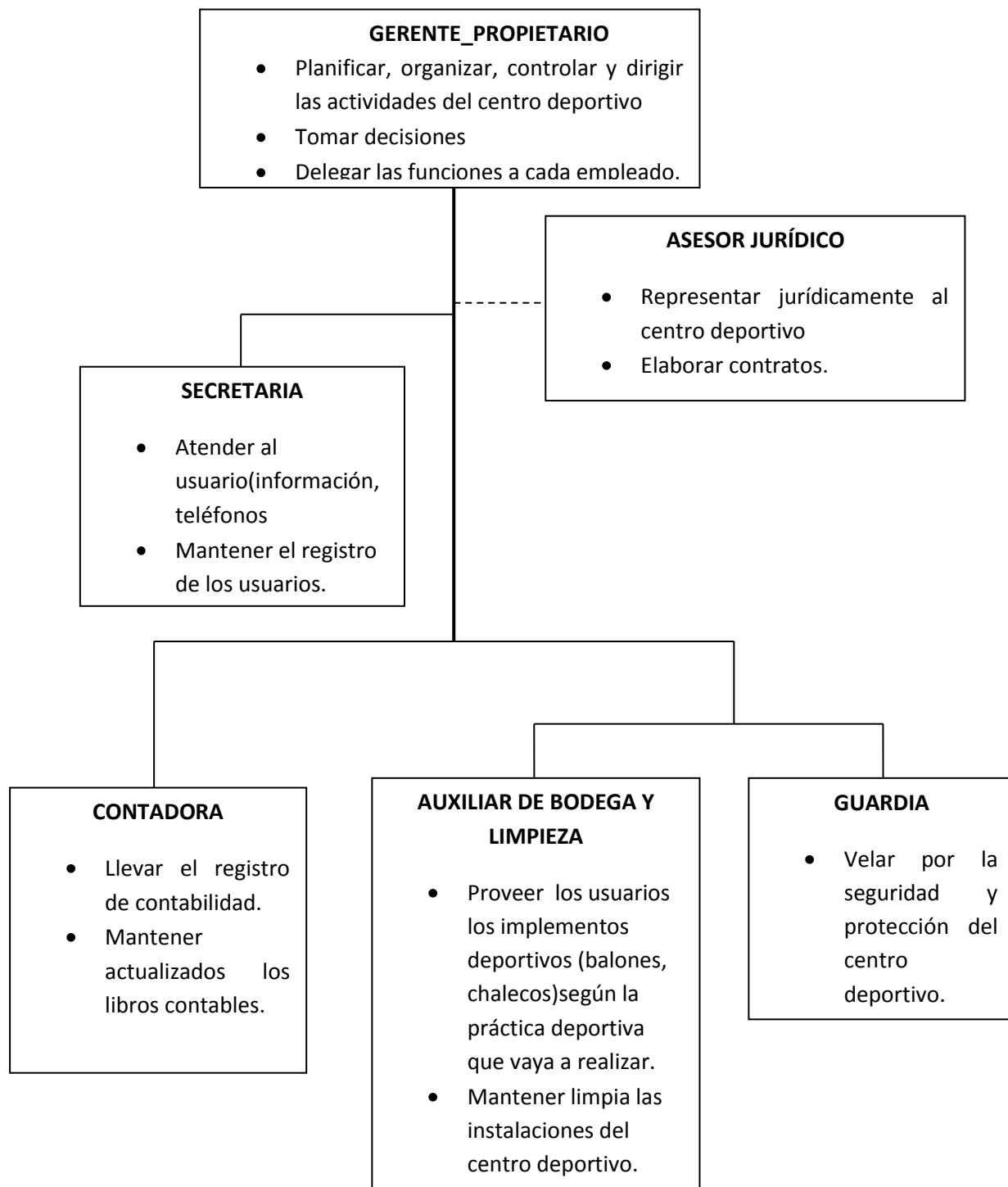
## g.3.3.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

En un organigrama funcional lo que se hace es representar cada uno de los puestos de la empresa con sus respectivas tareas y actividades que deben realizar.



## GRÁFICO Nº 32

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL CENTRO DEPORTIVO

**"BELÉN SPORT CENTER. E.U.R.L"**

### **g.3.4 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA**

La base filosófica de "Belén Sport Center " estará formada por la misión, visión, principios y valores

#### **g.3.4.1. MISIÓN**

*"Ofrecer a los habitantes de la ciudad de Loja que practican indor\_fútbol y ecuavoley, un servicio de alquiler de canchas deportivas de excelente calidad con modernas y seguras instalaciones, promoviendo principios éticos, morales y de desarrollo deportivo"*

#### **g.3.4.2. VISIÓN**

*"Ser una empresa líder en alquiler de canchas de indor-fútbol y ecuavoley en la ciudad de Loja, fomentando la práctica del deporte y aumentar su participación en los siguientes años"*

#### **g.3.4.3. PRINCIPIOS**

Los principios por los que se regirá el centro deportivo son:

- **Trabajo en equipo:** La empresa llegará a su misión bajo este principio, teniendo una buena comunicación y buscando un bien común.
- **Equidad:** Todo el personal será tratado por igual y se pretende que se sientan a gusto con su trabajo.
- **Calidad:** Entregar al usuario final un servicio de calidad desde el momento en que llega a las instalaciones.
- **Excelencia:** Crecer para ser mejores.

#### **g.3.4.4 VALORES**

Quienes forman parte de la empresa “Belén Sport Center” E.U.R.L., se registrarán por:

- **Honestidad:** Mantener la compostura en el desarrollo de toda actividad y en la palabra, con el objeto de conseguir trascendencia en la credibilidad de la empresa.
- **Cordialidad:** Trato afectuoso y amable para todos aquellos que interactúan con la empresa (clientes, comunidad) y entre los miembros del mismo.
- **Responsabilidad:** Constancia en el cumplimiento de las actividades encomendadas, compromiso con la marcha del centro deportivo para obtener logros.
- **Disciplina:** Respeto hacia los principios y procedimientos establecidos en el centro deportivo
- **Respeto:** Acatar las diferentes manifestaciones que se den dentro de la empresa, con la mayor cortesía.

**g.3.5. MANUAL DE FUNCIONES:**

El manual de funciones es una fuente de información donde se describe en forma específica tareas, deberes y responsabilidades de cada uno de los puestos, la naturaleza de las funciones, características de la clase y los requisitos mínimos que deben cumplir para ocupar el puesto respectivo

**NOMBRE DEL PUESTO:** Gerente\_Propietario

**NATURALEZA DEL CARGO:**

Planificación, organización, dirección y control de objetivos y políticas de la empresa.

**FUNCIONES:**

- Representar legalmente a la empresa
- Contratar y supervisar al personal.
- Delegar las funciones a cada empleado.
- Establecer objetivos y políticas que favorezcan al desarrollo económico y social del centro deportivo.
- Llevar un ambiente armónico entre empleados y cliente.
- Realizar presupuestos cada periodo contable.

**CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

Responder por el buen funcionamiento y crecimiento de la empresa.

**NOMBRE DEL PUESTO: ASESOR JURÍDICO****NATURALEZA DEL TRABAJO**

Asesorar a la empresa en todo lo relacionado al aspecto legal.

**FUNCIONES:**

- Realizar acciones relacionadas con el asesoramiento legal y jurídico al gerente\_propietario del centro deportivo
- Realizar las contrataciones y análisis jurídico del centro deportivo.
- Realizar el seguimiento de las acciones judiciales que se le encomiendan.

**CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE.-** Responsabilidad por el orden jurídico de la empresa.

**REQUISITOS MÍNIMOS:**

- Abogado de la República
- Experiencia mínima 3 años

**NOMBRE DEL PUESTO: SECRETARIA-CONTADORA****NATURALEZA DEL CARGO:**

Realizar tareas de secretaria y asuntos contables de la empresa.

**FUNCIONES:**

- Atender al cliente (información, teléfonos)
- Cobrar por el servicio de alquiler de canchas
- Mantener el registro de los usuarios
- Llevar el registro de contabilidad.
- Mantener actualizados los libros contables.
- Presentar informes de las actividades que realiza tanto en el ámbito económico y financiero al Gerente del centro deportivo

**CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

Se requiere de responsabilidad, eficiencia y agilidad en el manejo de información y desarrollo de sus funciones.

**REQUISITOS:**

- Título en Contabilidad y Auditoría
- Un año en funciones similares.
- Tener cursos de relaciones humanas , contabilidad computarizada, liderazgo.

**NOMBRE DEL PUESTO: AUXILIAR DE BODEGA Y LIMPIEZA.****NATURALEZA DEL CARGO:**

Proveer los usuarios los implementos y mantener limpia las instalaciones del centro deportivo

**CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

Responsabilidad para cumplir sus labores.

**FUNCIONES:**

- Proveer a los usuarios los implementos deportivos según la práctica deportiva que vaya a realizar.
- Mantener limpia toda la instalación del centro deportivo.

**CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

- Responsable, honesto y dinámico, con disponibilidad de horario y de trabajar fines de semana.

**REQUISITOS:**

- Título de bachiller.

**NOMBRE DEL PUESTO: GUARDIA****NATURALEZA DEL CARGO:**

Custodiar el área interna y externa del centro deportivo.

**FUNCIONES:**

- Velar por la seguridad y protección del mobiliario, equipos e implementos deportivos de la empresa.
- Colaborar ocasionalmente en la ejecución de labores secundarias de oficina.

- Cumplir con las disposiciones que se le ordene.

### **CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

Responsabilidad y carácter para cumplir su labor.

### **REQUISITOS**

- Título de bachiller
- Tener Experiencia.

### **g.4. ESTUDIO FINANCIERO**

El objetivo de este estudio es definir si el proyecto es rentable, para esto se realizará un análisis de los presupuestos de ingresos y gastos.

#### **g.4.1 INVERSIONES DEL PROYECTO**

Las inversiones están constituidas como los desembolsos del dinero que se deben efectuar para la implementación, funcionamiento y puesta en marcha del centro deportivo.

Para el presente proyecto se ha planificado trabajar con 3 tipos de activos:

- Activos Fijos.
- Activos Diferidos.
- Activos Circulantes.



#### **g.4.1.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS.**

- ✓ **Terreno.-** Es importante indicar que "Belén Sport Center" posee terreno propio por lo que el gerente propietario no comprará este activo. Pero forma parte de la inversión y constará en Activos Fijos. El mismo que consta de  $2.000m^2$  valorizado en \$25.000 dólares. (Ver Anexo N°3)
- ✓ **Construcciones.-** Para el centro deportivo se ha planificado una construcción de  $1.770 m^2$  , distribuidos adecuadamente en área administrativa, restaurant y bar, cancha de indor\_fútbol y ecuavoley, parqueadero, baños, camerinos para brindar un servicio de excelente calidad. El costo total asciende a \$50.300 dólares (Ver Anexo N°4)
- ✓ **Césped Sintético.-** Con asesoramiento de la empresa "ECOGRASS" se ha planificado adquirir césped sintético para la cancha de indor\_fútbol. Este valor asciende a \$15.732 (Ver Anexo N°5)
- ✓ **Equipo.-** Se ha planificado adquirir dos marcadores electrónicos para las dos canchas deportivas, entre otros equipos para brindar un mejor servicio. El monto total asciende a \$2.610 dólares. (Ver Anexo N°6)
- ✓ **Muebles y Enseres.-** Para el presente proyecto se ha planificado la compra de escritorios, sillones, archivadores , enseres para el cumplimiento de tareas administrativas y de servicio. El monto total asciende a \$3.000. (Ver Anexo N°7)
- ✓ **Equipos de Oficina.-** Rubro en el cual están los valores de los equipos que permiten cumplir las múltiples actividades de carácter administrativo. Los costos asciende a \$224 dólares. (Ver Anexo N°8)

- ✓ **Equipo de Computación-** La empresa a planificado adquirir 2 computadoras para el desarrollo de las actividades administrativas. Este activo fue cotizado en casas comerciales de nuestra ciudad, por un monto de \$1.490 dólares. (Ver Anexo N°9)
- ✓ **Instalaciones.-** Se prevé un gasto de \$2.729 dólares para realizar las instalaciones en la empresa. (Ver Anexo N°10)
- ✓ **Imprevistos.-** Por el origen y naturaleza del proyecto se ha decidido establecer un 3% de imprevistos.

#### CUADRO N° 46

#### VALOR DE LAS INVERSIONES FIJAS

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
Terreno	25.000,00
Edificio	50.300,00
Césped Sintético	15.732,00
Equipos	2.610,00
Muebles y Enseres	3.000,00
Equipo de oficina	224,00
Equipo de Computación	1.490,00
Instalaciones	2.729,00
Imprevistos 3%	3.032,55
<b>TOTAL</b>	<b>104.117,55</b>

Fuente: Anexo N° 3 al Anexo N° 8

Elaboración: La autora.

El total de activos fijos que serán adquiridos por “**BELEN SPORT CENTER**” para la implementación y puesta en marcha de las actividades del servicio de alquiler de canchas para las prácticas deportivas de indor -fútbol y ecuavoley suman un total de \$104.117,55 dólares.

Belén Sport Center deberá reinvertir dentro de los 3 años de su vida útil el activo referente a equipo de computación.

#### **g.4.1.2 ACTIVOS DIFERIDOS**

Las inversiones en activos diferidos son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

- ✓ **Permisos de Funcionamiento.-** Debido al origen de este proyecto se deberá tramitar permisos de funcionamiento en el Ilustre Municipio de Loja. El permiso de funcionamiento para este tipo de empresa es de \$500 dólares.
- ✓ **Gastos de Constitución.-** Con apoyo de un Asesor Legal se realizará el proceso legal de constitución del centro deportivo en la ciudad de Loja. El monto total asciende a \$400.
- ✓ **Estudios del Proyecto.-** El valor asciende a un total de \$500 y comprende los estudios previos a la implementación del centro deportivo.
- ✓ **Línea Telefónica.-** Se ha planificado la compra de una línea telefónica fija en la CNT de tipo comercial. El monto asciende a \$300.
- ✓ **Marcas y Patentes.-** El monto total asciende a \$200 dólares.

**CUADRO N° 47****VALOR DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS**

<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Permiso de Funcionamiento	500
Gastos de constitución	400
Estudios del proyecto	500
Línea telefónica	300
Marcas y patentes	200
Imprevistos 3%	57
<b>TOTAL</b>	<b>1.957</b>

Fuente: Asesoría Legal

Elaboración: La autora.

**g.4.1.3 ACTIVOS CIRCULANTES**

**COSTOS POR LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS.-** Comprende los implementos deportivos y servicios básicos

Con asesoría de profesionales en el campo deportivo se ha planificado adquirir balones de indor\_fútbol y ecuavoley. El costo total para el primer año es de \$ 1.416.(Ver Anexo N°11 )

El valor de los servicios básicos(agua y energía eléctrica) para el primer año ascienden a \$1.600 (Ver Anexo N° 12)

Es importante indicar que dentro de los costos por prestación de servicios se ha incluido las depreciaciones de los activos fijos y la reparación y mantenimiento de los mismos. (Ver Anexos : N° 13 y N° 14)

- ✓ **Gastos de Administración.-** Comprende los gastos necesarios para las actividades administrativas del centro deportivo tales como: sueldos y salarios, suministros de oficina, gastos generales por servicio y teléfono. (Ver Anexos: N° 15, N° 16, N° 17, N° 18)
- ✓ **Gastos de Ventas.-** Comprende los gastos de publicidad.(Ver Anexo N° 20 )

#### CUADRO N° 48

##### VALOR DE LAS INVERSIONES CIRCULANTES

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Implementos deportivos	1.416,00	118,00
Servicios Básicos	1.600,00	133,33
Gastos de administración.	14.692,65	1.224,39
Gastos de Ventas	856,96	71,41
Imprevistos 3%	556,97	46,41
<b>TOTAL</b>	<b>19.122,58</b>	<b>1.593,54</b>

**Fuente:** Anexo: N° 11, N° 12, N° 16, N° 18, N° 19

**Elaboración:** La autora.

#### CUADRO N° 49

##### VALOR TOTAL DE LAS INVERSIONES

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
Activo Fijo	104.117,55
Activo Diferido	1.957,00
Activo Circulante	1.593,54
<b>TOTAL</b>	<b>107.668,09</b>

**Fuente:** Cuadros : N° 46, N° 47, N° 48.

**Elaboración:** La Autora

#### **g.4.2.FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN**

Para poder proyectar la inversión se ha planificado financiar mediante el capital de la dueña del proyecto y crédito externo en una entidad financiera pública(Banco Nacional de Fomento) de la ciudad de Loja, buscando siempre las tasas de interés más bajas para el centro deportivo

**CUADRO Nº 50**  
**FINANCIAMIENTO**

<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>VALOR. TOTAL</b>	<b>%</b>
Fuente Interna	64.668,06	60,06%
Fuente Externa	43.000,00	39,94%
<b>TOTAL</b>	<b>107.668,06</b>	<b>100%</b>

Elaboración: La Autora

#### **g.4.3 ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO.**

##### **g.4.3.1 Presupuesto de Costos**

Son todos los gastos que la empresa debe enfrentar durante el proceso de prestación del servicio a ofrecer.

**CUADRO N° 51**  
**PRESUPUESTO DE COSTOS**

<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>COSTO POR SERVICIO</b>	<b>9.685,49</b>	<b>9.888,12</b>	<b>10.048,11</b>	<b>10.335,12</b>	<b>10.465,22</b>
Implementos Deportivos	1.416,00	1.552,00	1.644,00	1.827,00	1.885,00
Depreciación del Edificio	2.389,25	2.389,25	2.389,25	2.389,25	2.389,25
Depreciación del Césped Sintético	1.415,88	1.415,88	1.415,88	1.415,88	1.415,88
Depreciación de Equipos	234,90	234,90	234,90	234,90	234,90
Depreciación de Muebles y Enseres	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
Depreciación de Equipo de oficina	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16
Depreciación de Equipo de Computación	331,13	331,13	331,13	363,94	363,94
Depreciación de Instalaciones	245,61	245,61	245,61	245,61	245,61
Reparación y mantenimiento	1.521,70	1.570,39	1.620,24	1.672,09	1.725,60
Agua Potable	880,00	888,80	897,69	906,67	915,74
Energía eléctrica	720,00	727,20	734,47	741,81	749,23
Imprevistos (3%)	240,86	242,80	244,78	247,81	249,91
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>20.241,01</b>	<b>21.502,22</b>	<b>21.495,85</b>	<b>21.543,28</b>	<b>21.640,50</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>14.692,65</b>	<b>15.926,44</b>	<b>16.321,77</b>	<b>16.726,99</b>	<b>17.142,37</b>
Sueldos y salarios	13.715,71	14.902,60	15.275,17	15.657,05	16.048,48
Suministros de oficina	66,40	68,52	70,71	72,97	75,31
Gastos generales	182,60	188,44	194,47	200,69	207,11
Teléfono	300,00	303,00	306,03	309,09	312,19
Imprevistos (3%)	427,94	463,88	475,39	487,19	499,29
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>856,96</b>	<b>884,38</b>	<b>912,68</b>	<b>941,89</b>	<b>972,03</b>
Publicidad	832,00	858,62	886,10	914,46	943,72
Imprevistos (3%)	24,96	25,76	26,58	27,43	28,31
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>4.691,40</b>	<b>4.261,40</b>	<b>3.874,40</b>	<b>3.526,10</b>	<b>3.212,63</b>
Amortización activo diferido	391,4	391,40	391,40	391,40	391,40
Interés de préstamo	4.300,00	3.870,00	3.483,00	3.134,70	2.821,23
<b>TOTAL</b>	<b>29.926,50</b>	<b>30.960,34</b>	<b>31.156,96</b>	<b>31.530,10</b>	<b>31.792,25</b>

Fuente: Anexos: N°47, N° 21 y N° 22

Elaboración: La Autora

## g.4.3.2 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CUADRO Nº 52

## COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL PRIMER AÑO DE VIDA ÚTIL

RUBROS	AÑO 1		
	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	TOTAL
<b>COSTO POR SERVICIO</b>			
Implementos Deportivos		1.416,00	
Depreciación del Edificio	2.389,25		
Depreciación del Césped Sintético	1.415,88		
Depreciación de Equipos	234,90		
Depreciación de Muebles y Enseres	270,00		
Depreciación de Equipo de oficina	20,16		
Depreciación de Equipo de Computación	331,13		
Depreciación de Instalaciones	245,61		
Reparación y mantenimiento	1.521,70		
Agua Potable		880,00	
Energía eléctrica		720,00	
Imprevistos (3%)		240,86	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Sueldos y salarios	13.715,71		
Suministros de oficina		66,40	
Gastos generales		182,60	
Teléfono		300,00	
Imprevistos (3%)		427,94	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad		832,00	
Imprevistos (3%)		24,96	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Amortización activo diferido	391,40		
Interés de préstamo	4.300,00		
<b>TOTAL</b>	<b>24.835,74</b>	<b>5.090,76</b>	<b>29.926,50</b>

Fuente: Cuadro Nº 51

Elaboración: La autora.



## CUADRO Nº 53

## COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL SEGUNDO AÑO DE VIDA ÚTIL

RUBROS	AÑO 2		TOTAL
	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	
<b>COSTO POR SERVICIO</b>			
Implementos Deportivos		1.552,00	
Depreciación del Edificio	2.389,25		
Depreciación del Césped Sintético	1.415,88		
Depreciación de Equipos	234,90		
Depreciación de Muebles y Enseres	270,00		
Depreciación de Equipo de oficina	20,16		
Depreciación de Equipo de Computación	331,13		
Depreciación de Instalaciones	245,61		
Reparación y mantenimiento		1.570,39	
Agua Potable		888,80	
Energía eléctrica		727,20	
Imprevistos (3%)		242,80	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Sueldos y salarios	14.902,60		
Suministros de oficina		68,52	
Gastos generales		188,44	
Teléfono		303,00	
Imprevistos (3%)		463,88	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad		858,62	
Imprevistos (3%)		25,76	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Amortización activo diferido	391,40		
Interés de préstamo	3.870,00		
<b>TOTAL</b>	<b>24.070,93</b>	<b>6.889,41</b>	<b>30.960,34</b>

Fuente: Cuadro Nº 51

Elaboración: La autora.

## CUADRO Nº 54

## COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL TERCER AÑO DE VIDA ÚTIL

RUBROS	COSTOS VARIABLES	AÑO 3	
		COSTOS FIJOS	TOTAL
<b>COSTO POR SERVICIO</b>			
Implementos Deportivos		1.644,00	
Depreciación del Edificio	2.389,25		
Depreciación del Césped Sintético	1.415,88		
Depreciación de Equipos	234,90		
Depreciación de Muebles y Enseres	270,00		
Depreciación de Equipo de oficina	20,16		
Depreciación de Equipo de Computación	331,13		
Depreciación de Instalaciones	245,61		
Reparación y mantenimiento		1.620,24	
Agua Potable		897,69	
Energía eléctrica		734,47	
Imprevistos (3%)		244,78	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Sueldos y salarios	15.275,17		
Suministros de oficina		70,71	
Gastos generales		194,47	
Teléfono		306,03	
Imprevistos (3%)		475,39	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad		886,10	
Imprevistos (3%)		26,58	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Amortización activo diferido	391,40		
Interés de préstamo	3.483,00		
<b>TOTAL</b>	<b>24.056,50</b>	<b>7.100,46</b>	<b>31.156,96</b>

Fuente: Cuadro Nº 51

Elaboración: La autora.

## CUADRO Nº 55

## COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL CUARTO AÑO DE VIDA ÚTIL

RUBROS	COSTOS VARIABLES	AÑO 4	
		COSTOS FIJOS	TOTAL
<b>COSTO POR SERVICIO</b>			
Implementos Deportivos		1.827,00	
Depreciación del Edificio	2.389,25		
Depreciación del Césped Sintético	1.415,88		
Depreciación de Equipos	234,90		
Depreciación de Muebles y Enseres	270,00		
Depreciación de Equipo de oficina	20,16		
Depreciación de Equipo de Computación	363,94		
Depreciación de Instalaciones	245,61		
Reparación y mantenimiento		1.672,09	
Agua Potable		906,67	
Energía eléctrica		741,81	
Imprevistos (3%)		247,81	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Sueldos y salarios	15.657,05		
Suministros de oficina		72,97	
Gastos generales		200,69	
Teléfono		309,09	
Imprevistos (3%)		487,19	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad		914,46	
Imprevistos (3%)		27,43	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Amortización activo diferido	391,4		
Interés de préstamo	3.134,70		
<b>TOTAL</b>	<b>24.122,89</b>	<b>7.407,21</b>	<b>31.530,10</b>

Fuente: Cuadro Nº 51

Elaboración: La autora.

**CUADRO Nº 56**  
**COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL QUINTO AÑO DE VIDA ÚTIL**

RUBROS	COSTOS VARIABLES	AÑO 5	
		COSTOS FIJOS	TOTAL
<b>COSTO POR SERVICIO</b>			
Implementos Deportivos		1.885,00	
Depreciación del Edificio	2.389,25		
Depreciación del Césped Sintético	1.415,88		
Depreciación de Equipos	234,90		
Depreciación de Muebles y Enseres	270,00		
Depreciación de Equipo de oficina	20,16		
Depreciación de Equipo de Computación	363,94		
Depreciación de Instalaciones	245,61		
Reparación y mantenimiento		1.725,60	
Agua Potable		915,74	
Energía eléctrica		749,23	
Imprevistos (3%)		249,91	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Sueldos y salarios	16.048,48		
Suministros de oficina		75,31	
Gastos generales		207,11	
Teléfono		312,19	
Imprevistos (3%)		499,29	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad		943,72	
Imprevistos (3%)		28,31	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Amortización activo diferido	391,40		
Interés de préstamo	2.821,23		
<b>TOTAL</b>	<b>24.200,85</b>	<b>7.591,40</b>	<b>31.792,25</b>

Fuente: Cuadro Nº 51

Elaboración: La autora

## g.4.3.3 Estructura de Ingresos

**ESTRUCTURA DE INGRESOS PARA LOS 5 AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL  
PROYECTO**

**CUADRO Nº 57**

**INGRESOS POR PARTIDOS DE INDOR\_FÚTBOL**

<b>AÑO</b>	<b>Nº DE PARTIDOS</b>	<b>PRECIO DE SERVICIO AL PÚBLICO</b>	<b>INGRESOS POR PARTIDOS DE INDOR FÚTBOL</b>
<b>1</b>	2.163	21,04	<b>45.509,52</b>
<b>2</b>	2.298	21,71	<b>49.889,58</b>
<b>3</b>	2.434	22,40	<b>54.521,60</b>
<b>4</b>	2.704	23,12	<b>62.516,48</b>
<b>5</b>	2.704	23,86	<b>64.517,44</b>

Fuente: Cuadros: Nº9 y Nº 40

Elaboración: La autora

**CUADRO Nº 58**

**INGRESOS POR PARTIDOS DE ECUAVOLEY**

<b>AÑO</b>	<b>Nº DE PARTIDOS</b>	<b>PRECIO DE SERVICIO AL PÚBLICO</b>	<b>INGRESOS POR PARTIDO DE ECUAVOLEY</b>
<b>1</b>	1.622	4,63	<b>7.509,86</b>
<b>2</b>	1.724	4,78	<b>8.240,72</b>
<b>3</b>	1.825	4,93	<b>8.997,25</b>
<b>4</b>	2.028	5,09	<b>10.322,52</b>
<b>5</b>	2.028	5,25	<b>10.647,00</b>

Fuente: Cuadros: Nº 11 y Nº 40

Elaboración: La autora

**CUADRO Nº 59**  
**INGRESOS POR ARRIENDO DEL RESTAURANT Y BAR**

3,2%

Año	Arriendo Anual
1	3.000
2	3.150
3	3.308
4	3.473
5	3.647

Elaboración: La Autora

El precio del servicio de indor\_fútbol y ecuavoley y el ingreso por arriendo del restaurant y bar se incrementaran cada año debido al aumento de los costos de prestación de servicios que están influenciados por los procesos inflacionarios, por ello se tomó en consideración el 3,2% anual.

**CUADRO Nº 60**  
**TOTAL DE INGRESOS**

AÑOS	INGRESO POR PARTIDOS DE INDOR_FÚTBOL	INGRESOS POR PARTIDOS DE ECUAVOLEY	INGRESOS POR ARRIENDO DEL RESTAURANT Y BAR	TOTAL DE INGRESOS
1	45.509,52	7.509,86	3.000	<b>56.019,38</b>
2	49.889,58	8.240,72	3.096	<b>61.226,30</b>
3	54.521,60	8.997,25	3.195	<b>66.713,85</b>
4	62.516,48	10.322,52	3.297	<b>76.136,00</b>
5	64.517,44	10.647,00	3.402	<b>78.566,44</b>

Fuente: Cuadros: Nº 57, Nº 58, Nº 59

Elaboración: La autora

**g.4.4 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

La presente empresa ha planificado cumplir con todas las obligaciones legales, administrativas e institucionales para de esta manera realizar sus actividades normales y evitar problemas de tipo económico legal.

### CUADRO Nº 61

#### ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

RUBROS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Ventas	56.019,38	61.226,30	66.713,85	76.136,00	78.566,44
(-)Costos-Totales	29.926,50	30.960,34	31.156,96	31.530,10	31.792,25
(=)Utilidad-Bruta-Ventas	<b>26.092,88</b>	<b>30.265,96</b>	<b>35.556,89</b>	<b>44.605,90</b>	<b>46.774,19</b>
(-)15%Trabajadores	3.913,93	4.539,89	5.333,53	6.690,89	7.016,13
(=)Utilidad-antes- Imp	<b>22.178,95</b>	<b>25.726,07</b>	<b>30.223,36</b>	<b>37.915,02</b>	<b>39.758,06</b>
(-)Impuestos-renta	5.544,74	6.431,52	7.555,84	9.478,75	9.939,52
(=)Utilidad -antes-Reserva	<b>16.634,21</b>	<b>19.294,55</b>	<b>22.667,52</b>	<b>28.436,26</b>	<b>29.818,55</b>
(-)Reserva(10%)	1.663,42	1.929,45	2.266,75	2.843,63	2.981,85
(=)Utilidad-Liquida	<b>14.970,79</b>	<b>17.365,09</b>	<b>20.400,77</b>	<b>25.592,64</b>	<b>26.836,69</b>

**Fuente:** Cuadros Nº 50 y Nº 59

**Elaboración:** La autora.

#### g.4.5. Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio es un balance entre ingresos y costos ; teóricamente es el momento en que los ingresos se igualan con los gastos y por lo tanto la inversión no genera ganancias ni pérdidas.

Para calcular el punto de equilibrio en forma matemática y gráfica en función de la capacidad instalada y de las ventas, es necesario clasificar a los costos en fijos y variables.

**Método Gráfico:** Es la representación gráfica en la que se especifica el punto de equilibrio mediante el plano cartesiano.

## PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO DE SERVICIO

a) En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{CF}{VT-CV} * 100$$

$$PE = \frac{24.835,74}{56.019,38-5.090,76} * 100$$

$$PE = 0.49 * 100$$

$$PE = 49\%$$

b) En función de las ventas

$$PE = \frac{CF}{1-\frac{CV}{VT}}$$

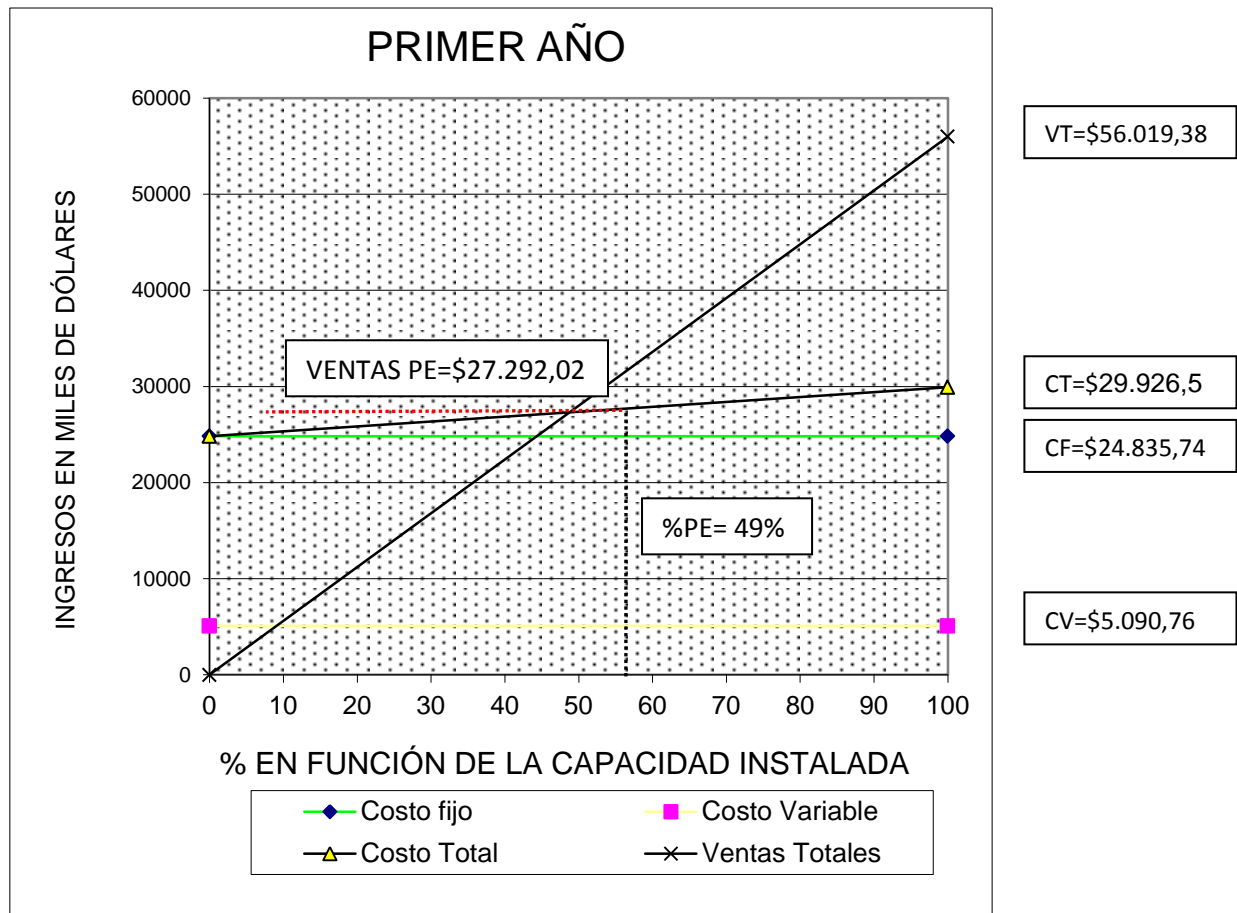
$$PE = \frac{24.835,74}{1-\frac{5.090,76}{56.019,38}}$$

$$PE = \frac{24.835,74}{0,91}$$

$$PE = 27.292,02$$



## c) Método Gráfico



Fuente: Cuadro 51  
Elaboración: La Autora

### PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL TERCER AÑO DE SERVICIO

#### a) En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PE = \frac{24.056,50}{66.713,85 - 7.100,46} * 100$$

$$PE = 0.40 * 100$$

$$PE = 40\%$$

#### b) En función de las ventas

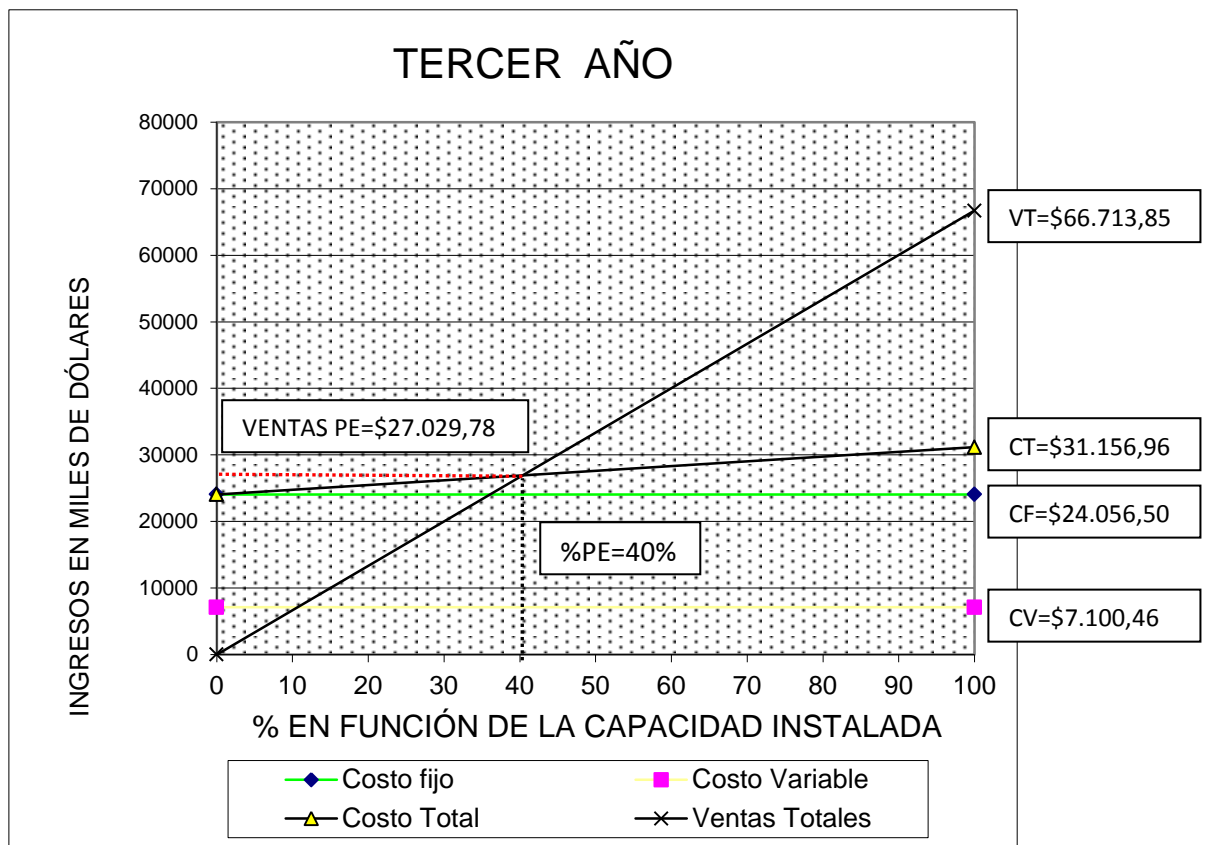
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{24.056,5}{1 - \frac{7.100,46}{66.713,85}}$$

$$PE = \frac{24.056,50}{0.89}$$

$$PE = 27.029,78$$

### c) Método Gráfico



Fuente: Cuadro 53

Elaboración: La Autora

## PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL QUINTO AÑO DE SERVICIO

a) En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{CF}{VT-CV} * 100$$

$$PE = \frac{24.200,85}{78.566,44-7.591,40} * 100$$

$$PE = 0.34 * 100$$

$$PE = 34\%$$

b) En función de las ventas

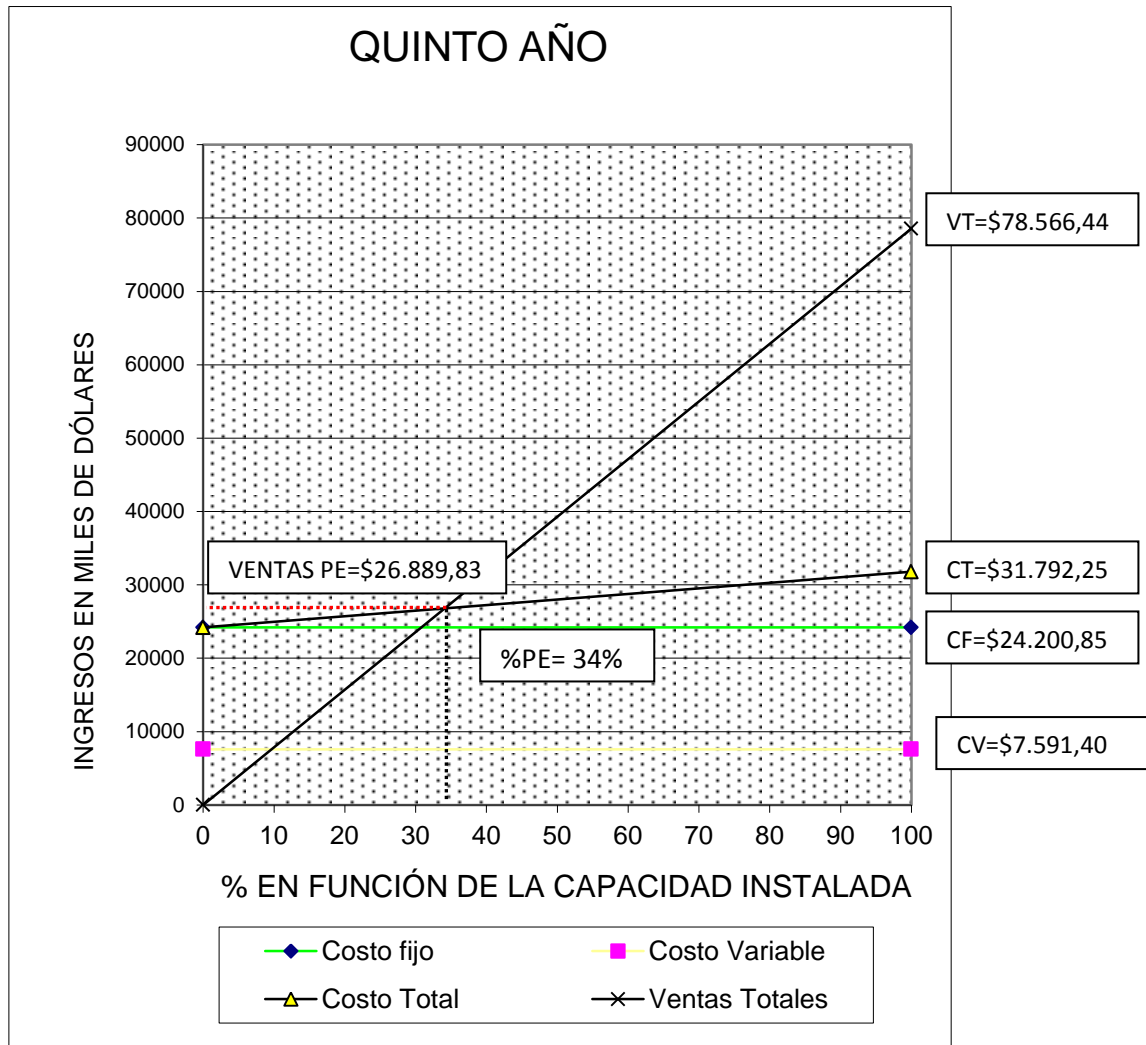
$$PE = \frac{CF}{1-\frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{24.200,85}{1 - \frac{7.591,40}{78.566,44}}$$

$$PE = \frac{24.200,85}{0,90}$$

$$PE = 26.889,83$$

c) Método Gráfico



Fuente: Cuadro 55

Elaboración: La Autora

## g.4.6. EVALUACIÓN FINANCIERA

### g.4.6.1. FLUJO DE CAJA

Es la acumulación neta de los activos líquidos de un período determinado, por lo tanto, constituye un indicador de la liquidez de la empresa.

**CUADRO Nº 62  
CUADRO DEL FLUJO DE CAJA**

RUBROS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	56.019,38	61.226,30	66.713,85	76.136,00	78.566,44
Valor Residual	0,00	0,00	0,00	0,00	78.122,40
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>56.019,38</b>	<b>61.226,30</b>	<b>66.713,85</b>	<b>76.136,00</b>	<b>156.688,84</b>
<b>EGRESOS</b>					
Costos por Servicio	9.685,49	9.888,12	10.048,11	10.335,12	10.465,22
Costos Administrativos	14.629,65	15.926,44	16.321,77	16.726,99	17.142,37
Gastos de Ventas	856,96	884,38	912,68	941,89	972,03
<b>Gastos Financieros</b>					
Interés	4.300,00	3.870,00	3.483,00	3.134,70	2.821,23
15%Utilidad a trabajadores	3.913,93	4.539,89	5.333,53	6.690,89	7.016,13
25%Impuesto a la Renta	5.544,74	6.431,52	7.555,84	9.478,75	9.939,52
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>38.930,77</b>	<b>41.540,35</b>	<b>43.654,93</b>	<b>47.308,34</b>	<b>48.356,49</b>
<b>Flujo de Caja</b>	<b>17.088,61</b>	<b>19.685,95</b>	<b>23.058,92</b>	<b>28.827,66</b>	<b>108.332,35</b>
(+) Depreciación Act Fijo	5.270,87	5.270,87	5.270,87	5.270,87	5.270,87
(+)Amortizaciones Act. Diferido	391,40	391,40	391,40	391,40	391,40
<b>SUBTOTAL</b>	<b>22.750,88</b>	<b>25.348,22</b>	<b>28.721,11</b>	<b>34.489,93</b>	<b>113.994,62</b>
(-) AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO	8.600,00	8.600,00	8.600,00	8.600,00	8.600,00
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>14.150,88</b>	<b>16.748,22</b>	<b>20.121,11</b>	<b>25.889,93</b>	<b>105.394,62</b>

Fuente: Cuadro 51 y 60, Anexo Nº13 y Nº 21

Elaboración: La Autora

Se indica que al valor residual de rescate se le ha sumado el valor del terreno que consta en activos fijos.

Los valores del flujo de caja para los 5 años de vida útil del proyecto son positivos lo cual refleja la factibilidad del proyecto. Es necesario indicar que se ha trabajado con el modelo de ingresos y egresos, más la depreciación del Activo Fijo y más la amortización del activo diferido, esto es porque el proyecto se liquida en el quinto año de vida útil, por esta razón se ha sumado el valor total de rescate de los activos a los ingresos totales en el quinto año de vida útil, y finalmente se le ha restado el valor de la amortización del crédito.

#### g.4.6.2. Valor Actual Neto

**CUADRO Nº 63**  
**VALOR ACTUAL NETO**  
**FACTOR DE ACTUALIZACIÓN= 10%**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>TASA ACTUALIZADA</b>	<b>VALOR ACTUALIZADO</b>
<b>1</b>	14.150,88	0,9091	12.864,57
<b>2</b>	16.748,22	0,8264	13.840,73
<b>3</b>	20.121,19	0,7513	15.117,05
<b>4</b>	25.889,93	0,6830	17.682,82
<b>5</b>	105.394,62	0,6209	65.439,52
<b>TOTAL</b>			<b>124.944,68</b>

Fuente: Cuadro Nº 61.

Elaboración: La Autora

Aplicando la fórmula se obtiene:

**V.A.N=** Sumatoria de flujo neto - Inversión

**V.A.N=** 124.944,68– 107.668,09

**V.A.N= \$17.276,59**

Para el presente proyecto se ha obtenido un V.A.N positivo de **\$17.276,59** lo cual refleja la factibilidad del proyecto.

#### **g.4.6.3 Relación Beneficio Costo**

**CUADRO Nº 64**  
**RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

<b>AÑO</b>	<b>COSTO ORIGINAL</b>	<b>FACTOR 10%</b>	<b>COSTOS ACTUALIZADOS</b>	<b>INGRESO ORIGINAL</b>	<b>FACTOR 10%</b>	<b>INGRESOS ACTUALIZADOS</b>
1	29.926,50	0,9091	27.206,18	56.019,38	0,9091	50.927,22
2	30.960,34	0,8264	25.585,62	61.226,30	0,8264	50.597,41
3	31.156,96	0,7513	23.408,22	66.713,85	0,7513	50.122,12
4	31.530,10	0,6830	21.535,06	76.136,00	0,6830	52.000,89
5	31.792,25	0,6209	19.739,81	78.566,44	0,6209	48.781,90
			<b>117.474,90</b>			<b>252.429,54</b>

**Fuente:** Cuadros: Nº 51 y Nº 60

**Elaboración:** La Autora

#### **Aplicación de la fórmula**

**B/C=** Ingreso actualizado / Costo Actualizado

**B/C=** 252.429,54/117.474,90

**B/C= 2,14**

La relación beneficio costo tiene un resultado de 2,14 lo que significa que por cada dólar que la empresa invierte tiene un 114% de utilidad, por lo tanto el proyecto es factible

#### g.4.6.4. TASA INTERNA DE RETORNO

El presente proyecto ha obtenido una T.I.R de 14,35% lo que significa que el proyecto es factible de ejecutarlo, ya que la T.I.R es mayor a la tasa de interés que ofertan las entidades financieras por dinero a plazo fijo.

**CUADRO Nº 65**  
**TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR 14,2%	VAN 1	FACTOR 15,2%	VAN 2
1	14.150,88	0,875657	12.391,31	0,868056	12.283,75
2	16.748,22	0,766775	12.842,11	0,753520	12.620,13
3	20.121,19	0,671431	13.510,00	0,654098	13.161,22
4	25.889,93	0,587943	15.221,82	0,567793	14.700,12
5	105.394,62	0,514837	54.261,01	0,492876	51.946,47
<b>SUMAN</b>			108.226,25		104.711,69
			<b>558,16</b>		<b>-2.956,40</b>

**Fuente:** Cuadros: Nº 62

**Elaboración:** La Autora

A continuación se aplica la fórmula:

$$TIR = Tm + Dt * \left( \frac{VANmenr}{VANmenor - VANmayor} \right)$$

$$TIR = 14,2 + 1 * \frac{558,16}{558,16 - (-2.956,40)}$$

$$TIR = 14,2 + 1 * (0,15)$$

$$TIR = 14,35\%$$



## g.4.6.5 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

## CUADRO Nº 66

## PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO
0		
1	<b>107.668,09</b>	14.150,88
2		16.748,22
3		20.121,19
4		25.889,93
5		105.394,62
<b>TOTAL</b>		<b>182.304,84</b>

Fuente: Cuadros: Nº 48 y Nº 59

Elaboración: La Autora

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros TIUIG}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

$$PRC = 5 + \frac{107.668,09 - 182.304,84}{105.394,62}$$

$$PRC = 4.29$$

4 años

$$0.29 * 12 = 3,48$$

3 meses

$$0.48 * 30 = 14$$

14 días

La inversión se la recuperará en 4 años, 3 meses y 14 días. El proyecto es aceptable ya que la inversión se la recuperará antes de que termine la vida útil del proyecto.

## g.4.7 Análisis de sensibilidad

## CUADRO Nº 67

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL 16% DE INCREMENTO EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL +16%	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACION				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT. (12%)	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. (13%)	VALOR ACTUAL
1	29.926,50	<b>34.714,74</b>	56.019,38	21.304,64	0,892857	19.022,00	0,88495575	18.853,66
2	30.960,34	<b>35.913,99</b>	61.226,30	25.312,31	0,797194	20.178,82	0,78314668	19.823,25
3	31.156,96	<b>36.142,07</b>	66.713,85	30.571,78	0,711780	21.760,39	0,69305016	21.187,77
4	31.530,10	<b>36.574,92</b>	76.136,00	39.561,08	0,635518	25.141,78	0,61331873	24.263,55
5	31.792,25	<b>36.879,01</b>	78.566,44	41.687,43	0,567427	23.654,57	0,54275994	22.626,27
						<b>109.757,55</b>		<b>106.754,51</b>
					107668,09	<b>2.089,46</b>		<b>-913,58</b>

Fuente: Cuadros: Nº 50 ,Nº 59, Nº 61

Elaboración: La Autora

TIR DEL PROYECTO= 14,35%

NUEV TIR= 12,70%

1) DIFERENCIA DE TIR	2)PORCENTAJE DE VARIACION	3) SENSIBILIDAD
Dif Tir = Tir proy - Nueva Tir	%Var= (Dif Tir/tir del proy)*100	Sensib= (% Var/Nueva Tir)
Dif Tir =14,35-12,70	%Var = 1,65 / 14,35*100	Sensib =(11,50/12,70)
Dif Tir = 1,65	%Var = 11,50	Sensibilidad = 0.9%

En el presente proyecto al realizar la evaluación del análisis de sensibilidad se ha obtenido que el proyecto soporta un 16% de incremento en los costos durante los 5 años de vida útil, por lo que es factible implementarlo.

## CUADRO Nº 68

## SENSIBILIDAD CON EL 7,5% DE DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL 7,5%	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACION				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT. ( 12,5% )	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. ( 13,5% )	VALOR ACTUAL
1	29.926,50	<b>51.817,93</b>	56.019,38	21.891,43	0,888889	19.459,05	0,881057	19.287,60
2	30.960,34	<b>56.634,33</b>	61.226,30	25.673,99	0,790123	20.285,62	0,776262	19.929,74
3	31.156,96	<b>61.710,31</b>	66.713,85	30.553,35	0,702332	21.458,60	0,683931	20.896,39
4	31.530,10	<b>70.425,80</b>	76.136,00	38.895,70	0,624295	24.282,39	0,602583	23.437,87
5	31.792,25	<b>72.673,96</b>	78.566,44	40.881,71	0,554929	22.686,44	0,530910	21.704,50
						<b>108.172,10</b>		<b>105.256,10</b>
						<b>504,01</b>		<b>-2.411,99</b>

Fuente: Cuadros: Nº 51 ,Nº 60, Nº 62

Elaboración: La Autora

**TIR DEL PROYECTO= 14,35%**

**NUEV TIR= 12,67%**

1) DIFERENCIA DE TIR	2)PORCENTAJE DE VARIACION	3) SENSIBILIDAD
Dif Tir = Tir proy -Nueva Tir	%Var= (Dif Tir/tir del proy)*100	Sensib= (% Var/Nueva Tir)
Dif Tir= 14,35-12,67	%Var = 1,68/ 14,35*100	Sensib =(11,70/12,67)
Dif Tir = 1,68	%Var =11,70	Sensibilidad = 0.92

El presente proyecto soporta una disminución en sus ingresos del 7,5 %.

# CONCLUSIONES

## **h. CONCLUSIONES**

Después de haber realizado los estudio relacionados en la elaboración del proyecto de factibilidad para la implementación de un centro deportivo en el barrio Belén de la ciudad de Loja se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- A través del estudio de mercado se estableció que el 81,04% de los habitantes de la ciudad de Loja de sexo masculino de una edad comprendida de 15 a 40 años practican indor fútbol y ecuavoley usualmente de los cuales el 50,96 % ocuparían los servicios del centro deportivo, lo que significa que más de mitad de la población acudiría a este nuevo centro deportivo.
- El centro deportivo estará ubicado en el barrio Belén, ya que este lugar cuenta con las condiciones optimas y servicios básicos para un buen funcionamiento del mismo.
- La capacidad de partidos de juego que tendrá es de 2.704 partidos al año para la disciplina de indor\_fútbol, y para la disciplina de ecuavoley tendrá capacidad para 2.028 partidos de juego, los número de partidos se determinaron en función a los días y horas que el centro deportivo prestará sus servicios.
- El nuevo centro deportivo según la Super Intendencia de Compañías pertenecerá a las Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada ya que el mismo estará conformado por un sólo dueño el mismo que cumple las funciones de Gerente.

- La inversión para iniciar con las actividades de la empresa es de \$107.668,09 del cuál un 60,06% estará financiado con recursos propios y el 39,94% será financiado por un crédito que se obtendrá al Banco Nacional de Fomento.
- De acuerdo a la evaluación financiera se determinó que el Flujo de Caja es positivo, el Valor Actual Neto después de 5 años será positivo con un valor de \$17.276,59, mediante el análisis de Relación Beneficio costo se determinó que por cada dólar invertido la empresa ganará un 114% de ganancia, la Tasa Interna de retorno será del 14,35% cuyo porcentaje es mayor a las tasas de interés que ofertan los bancos por dinero a plazo fijo, la inversión se la recuperará en 4 años, 3 meses, 14 días.
- Finalmente se concluye que la creación de un centro deportivo en el barrio Belén de la ciudad de Loja, bajo las condiciones establecidas en el presente proyecto, es viable; debido a la existencia de demanda del servicio, de recursos para su implementación y por la rentabilidad que se estima generará en sus cinco años de vida.

# RECOMENDACIONES

## **i. RECOMENDACIONES**

En base al desarrollo del proyecto se recomienda lo siguiente:

- Poner en marcha el presente proyecto, ya que además de generar utilidades ayudará a seguir fomentando la práctica deportiva en jóvenes y adultos de nuestra ciudad, alejándolos de los malos vicios y ayudándoles a mantener una vida saludable.
- Desarrollar actividades complementarias, como la creación de una escuela de fútbol y ecuavoley, alquiler de las instalaciones para fiestas infantiles o espectáculos públicos, ofertar vallas publicitarias en las instalaciones, que permitan ampliar la gama de servicios que se ofrece.
- Es muy importante tener en cuenta que la calidad en el servicio al cliente es la clave del éxito, porque se convierte en la mejor estrategia de publicidad, ya que un cliente satisfecho recomienda el escenario deportivo a familiares, amigos y conocidos creando un efecto multiplicador de difusión.



# BIBLIOGRAFÍA

## j. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ BACA, Gabriel: **Evaluación de Proyectos**, Ed. Mac Graw Hill ,4ta Edición, México.
- ✓ BURBANO R. Jorge E.:**Presupuestos**. Edit. Mc Graw Hill. 1990
- ✓ GITMAN, Lawrence: **Principios de Administración Financiera**. Editorial Pearson Educación. 10ª Edición. 2003.
- ✓ GUILLET, Bernard: **Historia del Deporte**, Edit. Oikos. 1º Edición. Barcelona-España.
- ✓ KINNEAR, Taylor: **Investigación de Mercados**. Bogotá. Editorial Mc Graw – Hill Latino Americano S.A 1989.
- ✓ Laura Fischer y Alma Navarro, “**Introducción a la Investigación de Mercados**”, 3ª edición. Editorial McGraw Hill
- ✓ LOCK, Stanley y HIRT, Geoffrey: **Administración Financiera**. Editorial Mc Graw Hill. 11ava Edición. México. 2005.
- ✓ NÚÑEZ, Zúñiga: **Manual para la evaluación de proyectos de inversión**. Finanzas. México: Trillas.
- ✓ PALAO, Jorge y otros: **Domine el Marketing para Alcanzar el Éxito**. Lima- Perú, Edit. Palao Editores SAC. 2009
- ✓ PIEDROLA, Gil : **Medicina preventiva y social**, Ediciones Armaro, Madrid, 1982 ,7ª Edición.
- ✓ Sapag-Chaín, “**Preparación y Evaluación de Proyectos**”, 4ª edición Editorial McGraw Hill
- ✓ [www.deficioncentrodeportivo.com](http://www.deficioncentrodeportivo.com)
- ✓ [www.efdeportes.com](http://www.efdeportes.com)
- ✓ [www.google.com](http://www.google.com): GESTIOPOLIS

- ✓ [www.google.com](http://www.google.com): Estudio de Mercado
- ✓ [www.wikipedia//Ecuavoley](http://www.wikipedia//Ecuavoley)
- ✓ [www.loja.gob.ec/contenido/historia-de-loja](http://www.loja.gob.ec/contenido/historia-de-loja)
- ✓ [www.municipiodeloja.gov.ec/turismo/](http://www.municipiodeloja.gov.ec/turismo/)

# ANEXOS

**ANEXO N° 1****UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.****Estimado Sr.**

Con el objetivo de realizar un estudio de factibilidad para la implementación de un centro deportivo en el Barrio Belén me dirijo a usted para solicitarle su mayor sinceridad al contestar las siguientes preguntas.

**Datos Específicos:****1. En sus tiempos libres practica algún tipo de deporte?**

SI ( ) NO ( )

Si señaló la opción NO agradecemos su colaboración, caso contrario continúe a la siguiente pregunta.

**2. Usted practica indor-fútbol o ecuavoley usualmente?**

SI ( ) NO ( )

Si respondió NO termina la encuesta, caso contrario continúe a la siguiente pregunta.

**3. ¿Con qué frecuencia usted practica estos deportes?**

Una vez por mes ( )

Dos veces por mes ( )

Tres veces por mes ( )

Cuatro veces por mes ( )

Más de cuatro veces por mes ( )

**4. ¿Dónde practica usualmente estos deportes?**

Canchas gratuitas ( )

Canchas alquiladas ( )

**5. En caso de instalarse un centro deportivo en el barrio Belén con una infraestructura adecuada, que oferte los servicios de alquiler de canchas de indor-**

**fútbol y ecuvoley, y además contará con un restaurant, ocuparía los servicios de dicho centro?**

SI ( ) NO( )

Si respondió NO termina la encuesta, caso contrario continúe a la siguiente pregunta.

**6. ¿Qué tipo de disciplina deportiva le gustaría jugar en este centro deportivo?**

Indor\_fútbol ( )

Ecuavoley ( )

**7. ¿Si su respuesta fue indor\_fútbol hasta cuanto estaría dispuesto a pagar junto a sus compañeros de juego por el alquiler de la cancha sintética de INDOR-FÚTBOL por hora?**

\$19 a \$22 la hora ( )

\$23 a \$26 ( )

**8. ¿Si su respuesta fue ecuvoley hasta cuánto estaría dispuesto a pagar junto a sus compañeros de juego por el alquiler de la cancha de Ecuavoley (por partido):**

\$4-5 por partido ( )

\$6 -7 por partido ( )

**9. ¿Marque con una X los días y el horario que le gustaría acudir a este centro deportivo ?**

Lunes a Jueves ( ) En qué horario: Mañana ( )

Tarde ( )

Noche ( )

Viernes ( ) En qué horario: Mañana ( )

Tarde ( )

Noche ( )

Sábado ( ) En qué horario: Mañana ( )

Tarde ( )

Noche ( )

Domingo ( ) En qué horario: Mañana ( )

Tarde ( )

Noche ( )

**10.¿Cuántos partidos le gustaría jugar en este centro deportivo?**

1 partido por mes ( )

2 partidos por mes ( )

- 3 partidos por mes ( )
- 4 partidos por mes ( )
- 5 partidos por mes ( )

**11. ¿Con quién acudiría a este centro deportivo?**

- Familiares ( )
- Amigos ( )

**12. Qué tipo de promociones le gustaría recibir por parte de este centro deportivo?**

- Horas gratis ( )
- Descuentos ( )
- Obsequios ( )

**13. Le gustaría que en este centro deportivo se realicen campeonatos?**

- SI ( )
- NO ( )

**14. ¿Consumiría usted la deliciosa fritada, el sancocho, etc, que ofrecerá el restaurant del centro deportivo?**

- SI ( )
- NO ( )

**15. ¿Qué medios de comunicación utiliza con mayor frecuencia para informarse acerca de nuevos servicios ? Escoja una sola opción.**

- Televisión ( )
- Radio ( )
- Prensa ( )
- Internet ( )
- Vallas publicitarias. ( )

**16.. Si su respuesta fue la televisión, que canal local prefiere?**

- ECOTEL ( )
- UV TELEVISIÓN ( )

**17. Si su respuesta fue la prensa, que diario lee más?**

- LA HORA ( )
- CRÓNICA DE LA TARDE ( )

**18. Si su respuesta fue la radio, que emisora escucha?**

- Super Láser ( )
- Rumba ( )
- Sociedad ( )

Matovelle ( )

Ecuasur ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



**ANEXO N°2**



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

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE LOS CENTROS  
DEPORTIVOS.**

**Nombre del centro Deportivo:**

**Dirección:**

**Número de Canchas:**

**Indique un aproximado del número de partidos (servicios )que las  
personas han jugado en su centro deportivo el año anterior(2010)**

.....  
.....  
.....

**En relación al año anterior el número de partidos en su centro deportivo  
ha subido o a disminuido? De un porcentaje aproximado.**

.....  
.....  
.....

**ANEXO N° 3  
VALOR DEL TERRENO**

<b>DETALLE</b>	<b>Área</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Terreno	2000m <sup>2</sup>	1	25.000	25.000

**ANEXO N° 4  
VALOR DE LAS COSTRUCCIONES**

<b>DETALLE</b>	<b>Área</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Área Administrativa (Segundo piso)	120m <sup>2</sup>	1	11.000	11.000
Área del Bar_ Restaurant y guardianía	116m <sup>2</sup>	1	10.000	10.000
cancha de ecuavoley	286 m <sup>2</sup>	1	300	300
Cubierta estructural para la cancha de indor fútbolo	1.000m <sup>2</sup>	1	20.000	20.000
Parqueadero	160m <sup>2</sup>	1	1.000	1.000
Baterías Sanitarias, Vestidores y Casilleros	88m <sup>2</sup>	1	8.000	8.000
<b>TOTAL</b>				<b>50.300</b>

Fuente: ING. LUIS PINEDA-CONSTRUCTOR; METÁLICAS JORGE CALÉ

Elaboración: La Autora

**ANEXO N° 5  
VALOR DEL CÉSPED SINTÉTICO**

<b>ACTIVOS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
CESPED SINTÉTICO	Metros	684m <sup>2</sup>	23	15.732
<b>TOTAL</b>				<b>15.732</b>

Fuente: Empresa "Ecogress"

Elaboración: La Autora.

**ANEXO N° 6****VALOR DE LOS EQUIPOS**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Marcador Electrónico	Unidad	2	1.100	2.200
Cámara de Vigilancia	Unidad	1	250	250
Alarma de Establecimiento	Unidad	1	60	60
Secador de Manos	Unidad	2	50	100
<b>TOTAL</b>				<b>2.610</b>

**ANEXO N° 7****VALOR DE LOS MUEBLES DE OFICINA Y ENSERES**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
<b>MUEBLES DE OFICINA</b>				
Escritorio tipo Gerente	Unidad	1	300	300
Escritorio tipo Secretaria	Unidad	1	180	180
Sillón tipo Gerente	Unidad	1	160	160
Sillón tipo Secretaria	Unidad	1	90	90
Mesa para el salón de reuniones	Unidad	1	150	150
Sillas	Unidad	10	35	350
Sofás para la sala de espera	Unidad	3	90	270
Bancas para camerinos	Docenas	1	400	400
Archivador metálico	Unidad	1	150	150
Botiquín de Primeros Auxilios	Unidad	1	35	35
Cartelera	Unidad	1	30	30
Basureros	Unidad	5	5	25
Arcos de fútbol	Unidad	2	150	300
Postes para la cancha de ecuavoley	Unidad	2	35	70
Redes para arcos de indor_fútbol	Unidad	2	80	160
Red de Ecuavoley	Unidad	1	90	90
Chalecos Deportivos	Unidad	60	4	240
<b>TOTAL</b>				<b>3.000</b>

**ANEXO N° 8****EQUIPO DE OFICINA**

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Calculadora sumadora CASIO	1	2	27	54
Teléfono - Fax	1	1	170	170
<b>TOTAL</b>				<b>224</b>

Fuente: Gráficas Santiago.

Elaboración: La Autora.

**ANEXO N° 9****EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Computador	1	2	700	1.400
Impresora EPSON	1	2	45	90
<b>TOTAL</b>				<b>1.490</b>

Fuente: Master PC

Elaboración: La Autora

**ANEXO N° 10****INSTALACIONES**

<b>TIPO DE INSTALACIONES</b>	<b>N°</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
Inst. normales - energía elec. (ptos)	35	7	245
Instalaciones de agua	15	20	300
Luminarias	13	168	2.184
<b>TOTAL</b>			<b>2.729</b>

**ANEXO N° 11****IMPLEMENTOS DEPORTIVOS POR SERVICIO**

<b>IMPLEMENTOS DEPORTIVOS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Balones de indor Fútbol N° 4(Marca MIKASA)	Unidad	20	42	840
Balones de ecuavoley	Unidad	18	32	576
<b>TOTAL</b>				<b>1.416</b>

## PROYECCIÓN DE LOS IMPLEMENTOS DEPORTIVOS POR SERVICIO

3,20%

<b>AÑOS</b>	<b>Número de Servicios de Indor_fútbol y Ecuavoley</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	3.786	1.416	1.416
2	4.022	1.504	1.552
3	4.259	1.593	1.644
4	4.732	1.770	1.827
5	4.732	1.770	1.885

El valor de los implementos deportivos se proyectó con la tasa inflación anual del 3,20%

## ANEXO Nº 12

### SERVICIOS BÁSICOS

<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>V. UNIT</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. TOTAL</b>
Agua	m3	0,74ctvos.	1.200	880
Energía eléctrica	Kw	0,48ctvos.	1.500	720
<b>TOTAL</b>				<b>1.600</b>

Fuente: EERSA

Elaboración: La Autora

### PROYECCIÓN DE LOS SERVICIOS BÁSICOS

<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Agua	880	888,80	897,69	906,67	915,74
Energía eléctrica	720	727,20	734,47	741,81	749,23

Los servicios básicos que corresponde al agua y la energía eléctrica se proyectó con el 1%.

## ANEXO N° 13

## LAS DEPRECIACIONES

DENOMINACIÓN	VALOR HISTÓRICO	VIDA ÚTIL	% DE LAS DEPRECIACIONES	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR RESIDUAL DE RESCATE
Edificio	50.300,00	20	5%	2.515,00	2389,25	38.353,75
Césped Sintético	15.732,00	10	10%	1.573,20,00	1.415,88	8.652,60
Equipos	2610,00	10	10%	261,00	234,90	1435,50
Muebles y Enseres	3.000,00	10	10%	300,00	270,00	1650,00
Equipo de oficina	224,00	10	10%	22,40	20,16	123,20
Equipo de Computación	1.490,00	3	33,33%	496,62	331,13	496,62
Instalaciones	2.729,00	10	10%	272,90	245,61	1.500,95
<b>SUBTOTAL</b>	<b>76.085,00</b>			<b>5.441,12</b>	<b>4.906,93</b>	<b>52.212,62</b>
Reinversión en Equipo de Computación	1.637,67	3	33,33%	545,84	363,94	909,78
<b>TOTAL</b>	<b>77.722,67</b>			<b>5.986,96</b>	<b>5.270,87</b>	<b>53.122,40</b>

## ANEXO N° 14

## REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO

Denominación	Valor	Alícuota	Valor anual
Edificio	50.300	2%	1.006
Césped Sintético	15.732	2%	314,64
Equipos	2.610	2%	52,2
Muebles y Enseres	3.000	2%	60
Equipo de oficina	224	2%	4,48
Equipo de Computación	1.490	2%	29,8
Instalaciones	2.729	2%	54,58
<b>TOTAL</b>	<b>76.085</b>		<b>1.521,70</b>

**PROYECCIÓN DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO  
3,20%**

<b>AÑOS</b>	<b>PROYECCIÓN</b>
1	1.521,70
2	1.570,39
3	1.620,24
4	1.672,09
5	1.725,60

**ANEXO Nº 15**

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>SECRETARIA - CONTADORA.</b>	<b>AUXILIAR DE BODEGA Y LIMPIEZA</b>	<b>GUARDIA</b>
Remuneración unificada	300,00	264,00	280,00
Décimo tercero	26,67	22,00	23,33
Décimo cuarto	22,00	22,00	22,00
Vacaciones	13,33	11,00	11,67
Aporte patronal 11,15% R.U.	35,68	29,44	31,22
Aporte al IECE 0,5%	1,60	1,32	1,40
Aporte al SECAP 0,5%	1,60	1,32	1,40
<b>TOTAL</b>	<b>420,88</b>	<b>351,08</b>	<b>371,02</b>
Número de Trabajadores	1	1	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>420,88</b>	<b>351,08</b>	<b>371,02</b>
	<b>5.050,56</b>	<b>4.212,91</b>	<b>4.452,24</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>13.715,71</b>

**ANEXO Nº 16****GASTOS GENERALES POR SERVICIO**

<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>CANT. ANUAL</b>	<b>TOTAL</b>
Detergente	F. 1000gr.	2,50	10	25,00
Escobas	Unidades	2,40	4	9,60
Ambientadores	Unidades	0,50	50	25,00
Jabón líquido	Unidades	1,50	50	75,00
Desinfectantes	Envase de 2 litros	4,00	12	48,00
<b>TOTAL</b>				<b>182,60</b>

**ANEXO Nº 17****SUMINISTROS DE OFICINA**

<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>CANT. ANUAL</b>	<b>V. TOTAL</b>
Kit de escritorio	Kit	10,00	1,00	10,00
Carpetas Archivo	Unidades	2,00	12,00	24,00
Esferográficos	Docena	0,20	12,00	2,40
Tinta impresora	Cartucho	2,50	12,00	30,00
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>66,40</b>

**ANEXO Nº 18****GASTOS ADMINISTRATIVOS TOTALES**

<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Sueldos	13.715,71
Suministros de oficina	66,40
Gastos generales	182,60
Teléfono	300,00
Imprevistos 3%	427,94
<b>TOTAL</b>	<b>14.692,65</b>



### PROYECCION DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS

<b>AÑOS</b>	<b>Sueldos</b>	<b>Suministros de oficina</b>	<b>Gastos generales</b>	<b>Teléfono</b>	<b>Imprevistos 3%</b>	<b>TOTAL</b>
1	13.715,71	66,4	182,6	300	427,94	14.692,65
2	14.902,60	68,52	188,44	303	463,88	15.926,44
3	15.275,17	70,71	194,47	306,03	475,39	16.321,77
4	15.657,05	72,97	200,69	309,09	487,19	16.726,99
5	16.048,48	75,31	207,11	312,18	499,29	17.142,37

### GASTOS PUBLICITARIOS

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>FACTOR</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
Radio	Avisos	104	3,00	312,00
Medios Escritos	Página	104	5,00	520,00
<b>TOTAL</b>				<b>832,00</b>

### ANEXO N° 19 TOTAL GASTOS DE VENTAS

<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>Publicidad</b>	832,00
<b>Imprevistos 3%</b>	24,96
<b>TOTAL</b>	<b>856,96</b>

### PROYECCIÓN DE LOS GASTOS DE VENTAS

AÑO	PUBLICIDAD	IMPREVISTOS	TOTAL
1	832,00	24,96	856,96
2	858,62	25,76	884,38
3	886,10	26,58	912,68
4	914,46	27,43	941,89
5	943,72	28,31	972,03

El incremento anual para este rubro es de 3,2% que corresponde a la tasa de inflación, y con un 3% de imprevistos

### ANEXO Nº 20

#### AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

AÑO	PRESTAMO	TASA DE INTERES 10%	AMORTIZACIÓN	PAGO ANUAL	SALDO
0					<b>43.000</b>
1	43.000,00	4.300,00	8.600	47.300,00	<b>34.400</b>
2	38.700,00	3.870,00	8.600	42.570,00	<b>25.800</b>
3	34.830,00	3.483,00	8.600	38.313,00	<b>17.200</b>
4	31.347,00	3.134,70	8.600	34.481,70	<b>8600</b>
5	28.212,30	2.821,23	8.600	31.033,53	<b>0</b>

### ANEXO Nº 21

#### AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

AÑO	PRESTAMO	INTERES	AMORTIZACIÓN	PAGO ANUAL	SALDO
0					<b>1.957</b>
1	1.957,00	195,70	391,40	2.348,40	<b>1.565,60</b>
2	1.761,30	176,13	391,40	1.937,43	<b>1.174,20</b>
3	1.585,17	158,52	391,40	1.743,69	<b>0872,80</b>
4	1.427,00	142,70	391,40	1.569,70	<b>391,40</b>
5	1.284,30	128,43	391,40	1.412,73	<b>0</b>

# ÍNDICE

**k. INDICE**

<b>CARATULA</b>	i
<b>CERTIFICACIÓN</b>	ii
<b>AUTORÍA</b>	iii
<b>AGRADECIMIENTO</b>	iv
<b>DEDICATORIA</b>	v
a. TÍTULO	2
b. RESUMEN	4
ABSTRACT	6
c. INTRODUCCIÓN	9
d. REVISIÓN DE LITERATURA	13
d.1. HISTORIA DEL DEPORTE	13
d.1.1. DEFINICIÓN	14
d.1.2. IMPORTANCIA	15
d.2. CENTRO DEPORTIVO	15
d.3. CANCHA DEPORTIVA	15
d.4. INDOOR-FÚTBOL	16
d.5.ECUAVÓLEY	16
d.6.RESTAURANT	17
d.7. CIUDAD DE LOJA	17
d.7.1 HISTORIA	17
d.7.2.ARTEYCULTURA	18
d.7.3.TURISMO	19
d.7.4.DEPORTES	20
d.8 BARRIO BELÉN	20
e. MATERIALES Y MÉTODOS	23
e.1 MATERIALES	23
e.2. MÉTODOS	23
e.2.1. DISCIPLINAS	24
e.3.TÉCNICAS	24
e.4. TAMAÑO DE LA MUESTRA DE LA POBLACIÓN	25
e.5 PROCEDIMIENTO	27
f. EXPOSICIÓN DE RESULTADOS	31
f.1. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS	31
g. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	55
g.1. ESTUDIO DE MERCADO	55
g.1.1 ESTUDIO DE LA DEMANDA	56
g.1.1.1. DEMANDA ACTUAL	56
g.1.1.2. DEMANDA POTENCIAL	57

g.1.1.3 DEMANDA EFECTIVA	57
g.1.1.4. USO PERCAPITA ANUAL DEL SERVICIO	58
g.1.2. ESTUDIO DE LA OFERTA	63
g.1.2.1. LA COMPETENCIA	63
g.1.2.2. PROYECCION DE LA OFERTA	64
g.1.3. DEMANDA INSATISFECHA	66
g.1.4. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	67
g.1.4.1. SERVICIO	67
g.1.4.2. PRECIO	68
g.1.4.3. PLAZA	69
g.1.4.4. PROMOCIÓN	69
g.1.4.5. PUBLICIDAD	69
g.1.4.6. CANAL DE COMERCIALIZACION	70
g.2. ESTUDIO TÉCNICO	71
g.2.1. LOCALIZACIÓN	71
g.2.1.1. ASPECTOS LOCALIZACIONALES	72
g.2.1.2. MACROLOCALIZACIÓN	73
g.2.1.3.MICROLOCALIZACIÓN	74
g.2.2. TAMAÑO	75
g.2.3. INGENIERÍA DE PROCESOS	79
g.2.3.1. DESCRIPCIÓN DE PROCESO DEL SERVICIO A OFRECER	79
g.2.3.2. FLUJOGRAMA E PROCESOS	80
g.2.3.3.INGENIERIA DE LA PLANTA	82
g.3.ESTUDIO ORGANIZACIONAL	87
g.3.1 ORGANIZACIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA	88
g.3.2 ESTRUCTURA INTERNA DE LA EMPRESA	89
g.3.3 ORGANIGRAMA	90
g.3.3.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	90
g.3.3.2. ORGANIGRAMA FUNCIONAL	91
g.3.4 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA	93
g.3.4.1. MISIÓN	93
g.3.4.2. VISIÓN	93
g.3.4.3. PRINCIPIOS	93
g.3.4.4 VALORES	94
g.3.5. MANUAL DE FUNCIONES	95
g.4. ESTUDIO FINANCIERO	99
g.4.1 INVERSIONES DEL PROYECTO	99
g.4.1.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	99
g.4.1.2 ACTIVOS DIFERIDOS	102

g.4.1.3	ACTIVOS CIRCULANTES	103
g.4.2.	FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN	105
g.4.3	ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO	105
g.4.3.1	PRESUPUESTO DE COSTOS	105
g.4.3.2	COSTOS FIJOS Y VARIABLES	107
g.4.3.3.	ESTRUCTURA DE INGRESOS	112
g.4.4.	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	114
g.4.5.	PUNTO DE EQUILIBRIO	114
g.4.6.	EVALUACIÓN FINANCIERA	120
g.4.6.1.	FLUJO DE CAJA	120
g.4.6.2.	VALOR ACTUAL NETO	121
g.4.6.3	RELACIÓN BENEFICIO COSTO	122
g.4.6.4.	TASA INTERNA DE RETORNO	123
g.4.6.5	PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	124
g.4.7	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	125
h.	CONCLUSIONES	128
i.	RECOMENDACIONES	131
j.	BIBLIOGRAFÍA	133
k.	ANEXOS	136
	ÍNDICE	151