



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

TÍTULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA EL ALQUILER DE CANCHAS DE FUTBOL DE CESPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA SANGOLQUÍ, CANTÓN RUMIÑAHUI, PROVINCIA DE PICHINCHA”

Tesis previa a la obtención del Título de Ingeniero Comercial.

AUTOR:

Jorge Mauricio Valarezo Tixi

DIRECTOR:

Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.

Loja – Ecuador

2015

CERTIFICACIÓN

Ing. Com.

Edison Espinosa Bailón. MAE.


DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Haber dirigido y revisado la presente tesis de grado titulado “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA EL ALQUILER DE CANCHAS DE FUTBOL DE CESPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA SANGOLQUÍ, CANTÓN RUMIÑAHUI, PROVINCIA DE PICHINCHA”, realizado por el postulante a obtener el grado de Ingeniero Comercial Señor. Jorge Mauricio Valarezo Tixi. La Tesis en mención, cumple con los requisitos establecidos por las Normas Generales para la graduación en la Universidad Nacional de Loja, tanto en aspectos de fondo y forma, por lo cual me permito autorizar su presentación para los fines consiguientes.

Loja, Abril del 2015

Atentamente.



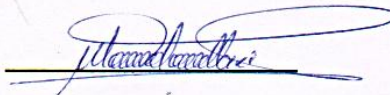
Ing. Edison Espinosa Bailón. MAE.
DIRECTOR DE TESIS.

AUTORIA

Yo, Jorge Mauricio Valarezo Tixi, declaro ser autor del presente trabajo de Tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes Jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

Autor: Jorge Mauricio Valarezo Tixi

Firma: 

Cédula: 0603147158

Fecha: Loja, Abril de 2015.

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

Yo, Jorge Mauricio Valarezo Tixi declaro ser autor de la tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA EL ALQUILER DE CANCHAS DE FUTBOL DE CESPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA SANGOLQUÍ, CANTÓN RUMIÑAHUI, PROVINCIA DE PICHINCHA”** como requisito para optar al título de **Ingeniero Comercial**; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad nacional de Loja, para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los 10 días del mes de abril del dos mil quince, firma el autor.

Firma:



Autor:

Jorge Mauricio Valarezo Tixi

Cédula:

0603147158

Dirección:

Quito, Ciudad Palermo, Calles, Ernesto Albán y Nicolás Cevallos.

Correo:

mickvalak@hotmail.com

Celular:

0992489972 / 023033607

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.

Tribunal de Grado:

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.

Presidente

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

Vocal

Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

Vocal

AGRADECIMIENTO

Deseo expresar un profundo y sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, por haberme brindado los conocimientos académicos que soportan la calidad educativa del Alma Mater Lojana en beneficio de la población estudiantil local y nacional; especialmente en la formación de la Educación a Distancia.

De la misma manera un agradecimiento efusivo a todo el grupo de catedráticos, especialmente de quienes conformaron y siguen formando parte de la Modalidad de Estudios a Distancia, con quienes durante este largo caminar han compartido sus conocimientos profesionales en beneficio del estudiantado, demostrando su ética profesional para la cual han sido capacitados.

Mención especial para el Ing. Edison Espinosa Bailón, quien en esta última etapa del proceso de aprendizaje, quien con su experiencia, tenacidad pero sobre todo su capacidad profesional ha sabido guiar de manera correcta el presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

El presente trabajo lo quiero dedicar de manera muy especial a Mi Padre Celestial y a mi Madre Santísima del Cisne, quienes han sido y seguirán siendo mis protectores guiando cada paso que doy, pero sobre todo otorgándome la sabiduría necesaria para las pequeñas y grandes decisiones de la vida.

Con mucho amor a mi esposa Mercedes del Pilar, quien con sus consejos ha sido parte fundamental en este proceso académico; especialmente en momentos en que he intentado desmayar ha sido la mano amiga que me ha ayudado a levantarme a fin de alcanzar la meta profesional.

A mis hijas Anahí del Cisne y Camila Alejandra los regalos más preciados que Dios me ha regalado, quienes siendo el motor de mi vida me han brindado su aliento y animo en busca del objetivo planteado; sobre todo para expresarles que las metas propuestas se cumplen con esfuerzo y sacrificio.

A mis padres Fabián y Gloria quienes de a poco han visto cumplido su anhelo de verme profesionalmente formado. A usted que fue parte de mi niñez y mi juventud, que me regalo su amor, que me formo como persona y que desde de donde este sentirá la misma satisfacción de que si estuviera aun a mi lado.

a. TITULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
PARA EL ALQUILER DE CANCHAS DE FUTBOL DE CÉSPED SINTÉTICO
EN LA PARROQUIA SANGOLQUÍ, CANTÓN RUMIÑAHUI, PROVINCIA DE
PICHINCHA”**

b. RESUMEN.

El ejercicio físico mejora la función mental, la autonomía, la memoria, la rapidez, la "imagen corporal" y la sensación de bienestar, se produce una estabilidad en la personalidad caracterizada por el optimismo, la euforia y la flexibilidad mental.

Los programas de actividad física deben proporcionar relajación, resistencia, fortaleza muscular y flexibilidad. En la interacción del cuerpo con el espacio y el tiempo a través del movimiento, se construyen numerosos aprendizajes del ser humano. Esta construcción se realiza a través de una sucesión de experiencias educativas que se promueven mediante la exploración, la práctica y la interiorización, estructurando así el llamado esquema corporal

Es por ello que en la presente investigación se plantea como objetivo general, realizar un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa para el alquiler de canchas de fútbol de césped sintético en la Parroquia Sangolquí, Cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha; con el fin de cubrir la necesidad y preferencia de la población local existente que demandan este tipo de servicio como medio de distracción para la niñez y juventud del cantón.

En el presente proceso investigativo, se analizan los siguientes aspectos:

En la Metodología se describen los métodos de investigación como son el método inductivo, deductivo, descriptivo, analítico y estadístico; así como también la observación directa y la encuesta, misma que se aplicó a 400 habitantes considerados de la población económicamente activa de la Parroquia Sangolquí

de edades comprendidas entre los 18 y 65 años de edad, siendo un total de 84.897 habitantes.

El Estudio de mercado, permitió recabar la información de la población encuestada, mediante la utilización de encuestas y su respectiva tabulación estadística y análisis, determinándose las preferencias del consumidor en la demanda y conocer la oferta existente, resultando como demanda insatisfecha para el primer año de 93.078 servicios anuales.

El tamaño y Localización de la Planta estableció la capacidad instalada de 4.344 servicios anuales, que significa el 4.71% de atención al mercado; el lugar para el funcionamiento de la cancha de futbol de césped sintético, contará todos los servicios básicos y parqueadero.

Los sistemas y procesos adecuados para la prestación del servicio, los diseños estructurales de la planta y el establecimiento de los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para el funcionamiento de la empresa, se determinaron en la ingeniería del proyecto

En el análisis financiero arroja que el proyecto requiere una inversión de \$67.355,04 de los cuales el 53,64% será financiado con un crédito bancario, el resto se lo hará con capital propio de los socios de la empresa por la cantidad de \$31.236,91.

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

Se realizó la evaluación financiera, mediante los indicadores financieros en la que se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) con resultado positivo de \$8.707,45; la Relación Beneficio – Costo, indicó que por cada dólar invertido, se obtiene una rentabilidad de 80 centavos más; la TIR da un porcentaje del 12,93%; el Periodo de Recuperación señaló que la inversión realizada se la recuperará en 3 años, 6 meses y 4 días; con el análisis de sensibilidad, incrementando los costos en un 31,20% se obtiene un coeficiente de sensibilidad de 0,99 y reduciendo los ingresos en un 17,32%, se obtiene el 0,99%. Lo que significa que pese a estos cambios el proyecto no es sensible y puede resistir dichos cambios. Por lo antes emitido se puede concluir que el proyecto es rentable y por consiguiente es factible su ejecución.

Finalmente se presentan las Conclusiones y Recomendaciones a que se ha llegado, con diversos criterios respecto del proyecto mismo, las cuales se dejan planteadas con las debidas sustentaciones que ello amerita; no sin antes recomendar a estudiantes, profesionales y personas interesadas el análisis e interés por este tipo de proyectos muy importantes para el desarrollo socioeconómico del Cantón Rumiñahui.

ABSTRACT

Physical exercise improves mental function, autonomy, memory, speed, "body image" and the feeling of wellbeing, stability in personality characterized by optimism, euphoria and mental flexibility occurs.

Physical activity programs should provide relaxation, endurance, muscular strength and flexibility. In the interaction of the body with the space and time through movement, numerous human learning are built. This construction is done through a series of educational experiences that are promoted through exploration, practice and internalization and structuring the body scheme called.

That is why in this research is the general objective, conduct a feasibility project for the creation of a company to hire football fields synthetic grass in the Parish Sangolquí, Canton Rumiñahui, Pichincha Province; in order to meet the needs and preferences of existing local people requiring this type of service as a means of distraction for children and youth of the county.

In this research process, the following aspects are analyzed:

In the Methodology research methods are described as inductive, deductive, descriptive, analytical and statistical methods; as well as direct observation and survey, it was applied to 400 inhabitants considered economically active population aged Sangolquí Parish between 18 and 65 years of age, with a total of 84,897 inhabitants.

The Market, allowed to gather information from the survey population, using surveys and their respective statistical tabulation and analysis, determining

consumer preferences and demand to know the existing supply, resulting as unmet demand for the first year of 93,078 services annually.

The size and location of the plant set the installed capacity of 4,344 annual service, which means 4.71% attention to the market; the place for the operation of the soccer artificial turf, will all basic facilities and parking.

The systems and processes to the service, the structural design of the plant and the establishment of human, material and financial resources necessary for the operation of the company, were determined in the project engineering. In the financial analysis shows that the project requires an investment of \$ 67.355,04 of which 53,64% will be financed with a bank loan, the rest is done with equity partner company in the amount of \$ 31.236,91.

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

Financial evaluation was performed using financial indicators in which a Net Present Value (NPV) positive result of \$ 8.707,45 was obtained; the Benefit - Cost, indicated that for every dollar invested, a return of 80 cents more is obtained; IRR gives a percentage of 12,93%; Recovery Period noted that the investment is recovered in 3 years, 6 months and 4 days; with sensitivity analysis, increasing costs by 31,20% sensitivity coefficient of 0.99 is obtained and reducing revenues by 17.32%, 0.99% is obtained. What means that despite these changes the project is not sensitive and can withstand such changes. It issued before we can conclude that the project is profitable and therefore its implementation is feasible.

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

c. INTRODUCCION.

En el Cantón Rumiñahui es relativamente escasa la inversión privada, por lo que se considera básico e indispensable aprovechar recursos humanos, tecnológicos y financieros disponibles que permitan generar y producir empresa y de esta forma contribuir con el desarrollo de la región y del país.

Para invertir se deben buscar oportunidades que parten de los requerimientos o demandas de una zona o región.

En el ámbito deportivo, el fútbol es un deporte que se practica a nivel nacional en todo el Ecuador, siendo un juego extremadamente lógico y racional, por lo cual ayuda a despejar la mente, mantiene en forma y en buena salud, ayuda a mejorar la rapidez, la habilidad los reflejos y mejora la oxigenación del cuerpo.

El fútbol es un juego que a más de ser practicado por la mayor parte de los Ecuatorianos, trae el beneficio de motivar a la integración, cooperación y un desarrollo corporal armónico (trabajo en equipo), creciendo cada día la demanda del mismo, considerando de sobre manera que en el cantón Sangolquí no existen los espacios suficientes para la práctica de esta disciplina, lo cual se constituye en una oportunidad de inversión en la Parroquia, con lo que se contribuiría con el desarrollo deportivo, social, económico, etc, de la juventud de Sangolquí optimizando así las oportunidades de ocupar sanamente su tiempo.

Por lo que se propone realizar un Proyecto de Factibilidad para creación de una Empresa para el alquiler de canchas de fútbol de césped sintético en la Parroquia Sangolquí, Cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha. Proyecto que tiene su razón de ser en el emprendimiento que se plantea el autor con la aptitud del

manejo del estudio de mercado y estudio financiero, y por contar con los recursos necesarios para la creación de la empresa.

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

La tesis se encuentra estructurada de la siguiente manera:

Bajo el **Título** “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa para el alquiler de canchas de futbol de césped sintético en la Parroquia Sangolquí, Cantón Rumiñahui, Provincia de Pichinchas”, se plantea la posibilidad de la creación de una empresa, que motive la participación de los habitantes del sector en la práctica del futbol.

En el **resumen** se da a conocer el objetivo general bajo el cual se trabajó la presente investigación, dando a conocer paso a paso los diferentes métodos y técnicas aplicadas, así como los resultados de los estudios, análisis y evaluaciones realizadas, a fin de determinar la factibilidad del presente proyecto.

Posteriormente se considera la **introducción**, es aquí donde se detallan los objetivos específicos de la investigación, como son: determinar la oferta y la

demanda del servicio a brindar a través del estudio de mercado, establecer también los requerimientos físicos e ingeniería del proyecto, que son el resultado de un estudio técnico, determinar la estructura legal bajo la cual funcionará la nueva empresa, elaborar un análisis financiero donde se determine la inversión requerida para la implementación de la empresa a través de los de los balances, presupuestos, así como sus posibles fuentes de financiamiento; para concluir indicando el estudio financiero para analizar la factibilidad del proyecto a través de la evaluación financiera.

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

Seguidamente se estableció el **proceso metodológico** para la realización de la tesis y en el cual se determinaron los métodos y las técnicas de investigación tomando como base al método científico y en el que participo como parte de la población en estudio la PEA del cantón Sangolquí.

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

Luego viene la discusión de los resultados en el que se hace constar cada una de las partes del proyecto de factibilidad. Primeramente con el **estudio de mercado**, en el que se determina la demanda insatisfecha y que posibilito la continuación del proyecto. En el estudio técnico; se detallan los aspectos técnicos y de ingeniería

tanto para la instalación, capacidad instalada y utilizada para el funcionamiento de la planta, debiendo destacar la ubicación adecuada y el montaje e instalaciones con equipos de punta. Luego se determina el presupuesto de operación en el que se detallan cada uno de los rubros que incursionaran en la puesta en marcha del proyecto, cuyo financiamiento se hará con capital de los accionistas y con préstamo a nivel de microcrédito. Por otro lado se analizan cada uno de los indicadores de evaluación financiera que permiten determinar la rentabilidad o factibilidad del proyecto y entre los que se destacan; el Valor Actual Neto que es positivo; luego la tasa interna de retorno que es mayor que la tasa de descuento del capital; la relación Beneficio – Costo mayor a uno y el análisis de sensibilidad tanto reduciendo los ingresos como al aumentar los costos se determinó una sensibilidad menor a uno; por lo demás todos los indicadores determinan que el proyecto es factible para su implementación.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

DEPORTE

DEFINICION.- “El deporte puede ser considerado como la magnificación del juego, expresada por la constante repetición de ejercicios, a fin de conseguir la perfección física, técnica y táctica del jugador. Ello significa que si la práctica en el juego es natural, en el deporte se produce una vez que han sido analizadas las variables que pueden proporcionar un mejor rendimiento del jugador, en la práctica del juego” ¹

EL FÚTBOL

“Considerado a Inglaterra como la cuna del futbol moderno, fue Guillermo el conquistador quien introdujo en ese país el Haspartum, para posteriormente llamarse Footbal, pero debido a la violencia y dureza de este deporte, el rey Eduardo II en el año 1349, posteriormente fue levantada dicha prohibición al haber puesto reglas de juego a este deporte, que en 1848 fueron consideradas ya como reglas de competición y que fueron plasmadas en un texto al cual se lo denominó *las 14 reglas de Cambridge*.

En 1863 se pretende unir se pretende unir a todos los equipos bajo una reglas

Gráfico N° 1
Fútbol



genéricas, donde se consideraba eliminar la utilización de las manos provocando la creación de la Rugby Union, mientras que los partidarios de la no utilización de las manos fundaron la Football Association,

¹ALCOBA LOPEZ, Antonio. *Enciclopedia del Deporte*. Librerías Deportivas, 2001

siendo este el inicio de la popularidad de este deporte.

DEFINICION.- “El futbol es un deporte colectivo, de contacto y de balón, que opone a dos equipos de 11 jugadores en una lucha incesante por la posesión del balón, sobre un gran terreno. Consiste para cada equipo, en introducir un balón redondo en una portería. Este balón es jugado y disputado por los jugadores con todo el cuerpo, a excepción de los miembros superiores. Únicamente el portero, jugador con un papel particular, puede utilizar o atrapar el balón, dentro de una superficie definida. El pie es la parte del cuerpo preferentemente utilizada por el futbolista para controlar y desplazar el balón. El equipo que haya marcado más goles al concluir el tiempo de juego reglamentario, gana el partido.”²

NATURALEZA DEL JUEGO

“El fútbol se juega siguiendo una serie de reglas, llamadas oficialmente reglas de juego. Este deporte se practica con una pelota esférica (de cuero u otro material con una circunferencia no mayor a 70 cm y no inferior a 68 cm, y un peso no superior a 450 g y no inferior a 410 g al comienzo del partido), donde dos equipos de once jugadores cada uno (diez jugadores "de campo" y un arquero) compiten por encajar la misma en la portería rival, marcando así un gol. El equipo que más goles haya marcado al final del partido es el ganador; si ambos equipos no marcan, o marcan la misma cantidad de goles, entonces se declara un empate. Puede haber excepciones a esta regla; véase Duración y resultado más abajo.

La regla principal es que los jugadores, excepto los guardametas, no pueden tocar intencionalmente la pelota con sus brazos o manos durante el juego, aunque deben usar sus manos para los saques de banda.

²YAGUE CABEZON, José María. *Futbol una propuesta curricular. Inde Publicaciones 1997.*

CAMPO DE JUEGO

“El fútbol se juega en un terreno de césped natural o artificial de forma rectangular. Las medidas permitidas del terreno son de 90 a 120 metros de largo y de 45 a 90 metros de ancho, pero para partidos internacionales se recomiendan las siguientes medidas: entre 100 y 110 metros de largo, y entre 64 y 75 metros de ancho.”³

CESPED SINTÉTICO O ARTIFICIAL

“El césped artificial, césped sintético, pasto artificial, pasto sintético o hierba artificial es una moqueta industrial que se asemeja al césped natural, pero fabricada con plástico y materiales sintéticos. Actualmente es muy frecuente su uso en terrenos deportivos en los que originalmente se utilizaba césped natural. Aunque su uso es mayoritariamente deportivo, también es usado en zonas residenciales y comerciales.”⁴

Gráfico N° 2
Césped Artificial Moderno



³www.definicionabc.com

⁴<http://lema.rae.es>

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El primer césped artificial se colocó en 1965, cuando fue instalado en el entonces recién inaugurado estadio Astrodome, construido en Houston, Texas. El producto se popularizó enormemente y su uso llegó a ser extenso en los años 70. Fue instalado en los estadios cubiertos, pero también al aire libre, usándose fundamentalmente para canchas de béisbol y el fútbol americano en los Estados Unidos y Canadá.

En los años 60 y 70 (y más actualmente) los estadios se construían muchas veces cubiertos, lo que obligaba al uso de este producto. También cuando los estadios se convertían en espacios multidisciplinarios, lo que necesariamente exigía la instalación de un pavimento sintético multiuso. Pero también algunos estadios al aire libre eligieron jugar en superficies artificiales, éstos lo hicieron debido a la optimización de horas de uso y al reducido coste de mantenimiento.

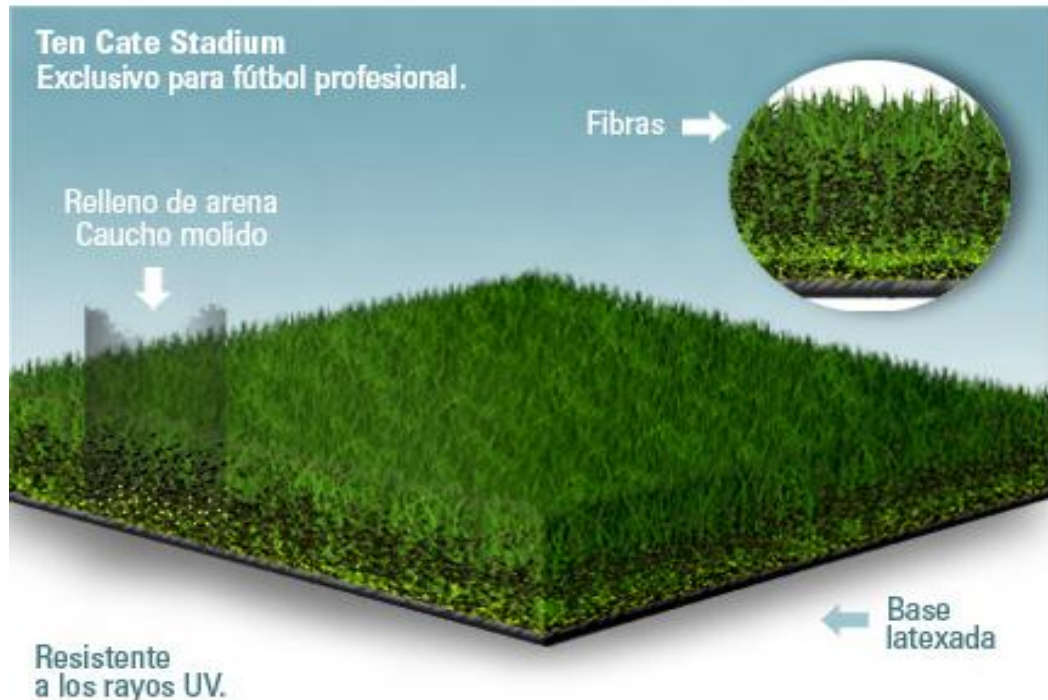
MINIFÚTBOL

“El Minifútbol es una variante del fútbol tradicional que se ha desarrollado y difundido notablemente. Las dimensiones de un campo de Minifútbol son muy cortas, y su piso debe resistir a muchos jugadores con un juego muy dinámico. Por ello, el césped sintético deberá ser rápido para dar velocidad.”⁵

⁵<http://www.forbex.com/>

Gráfico N° 3

Composición de una plancha de césped sintético



INSTALACIÓN

“Los campos de césped sintético necesitan de un suelo preparado para su instalación llamado sub-base. De acuerdo a las características de cada club y los materiales que tiene cada zona, se determina como prepararlo. Para ello es necesario un estudio del suelo y un trabajo de planialtimetría. Con estos resultados, nuestros técnicos podrán determinar la mejor manera de construir la base de lo que será la nueva cancha de césped sintético. Luego de realizar la sub-base, es necesario un control muy preciso de los niveles de la superficie para evitar, luego, los odiados saltos de bocha.

El césped sintético que se va a colocar, es producido con las medidas exactas al campo de juego. Los rollos que se utilizan, son unidos entre si con cinta y adhesivos especiales.

Una vez obtenida la "gran alfombra" se procede a instalar las líneas de marcación reglamentarias de color blanco. Con esta técnica se realizan todas las líneas necesarias para la práctica del juego.”⁶

Gráfico N° 4

Instalación



MEDIDAS REGLAMENTARIAS DE LAS CANCHAS DE MINIFÚTBOL

“¿Existen dimensiones oficiales para canchitas de fútbol / futbolito? La FIFA solamente establece medidas oficiales para canchas de fútbol 11 y fútbol 5, también conocido como fútbol sala o baby fútbol.

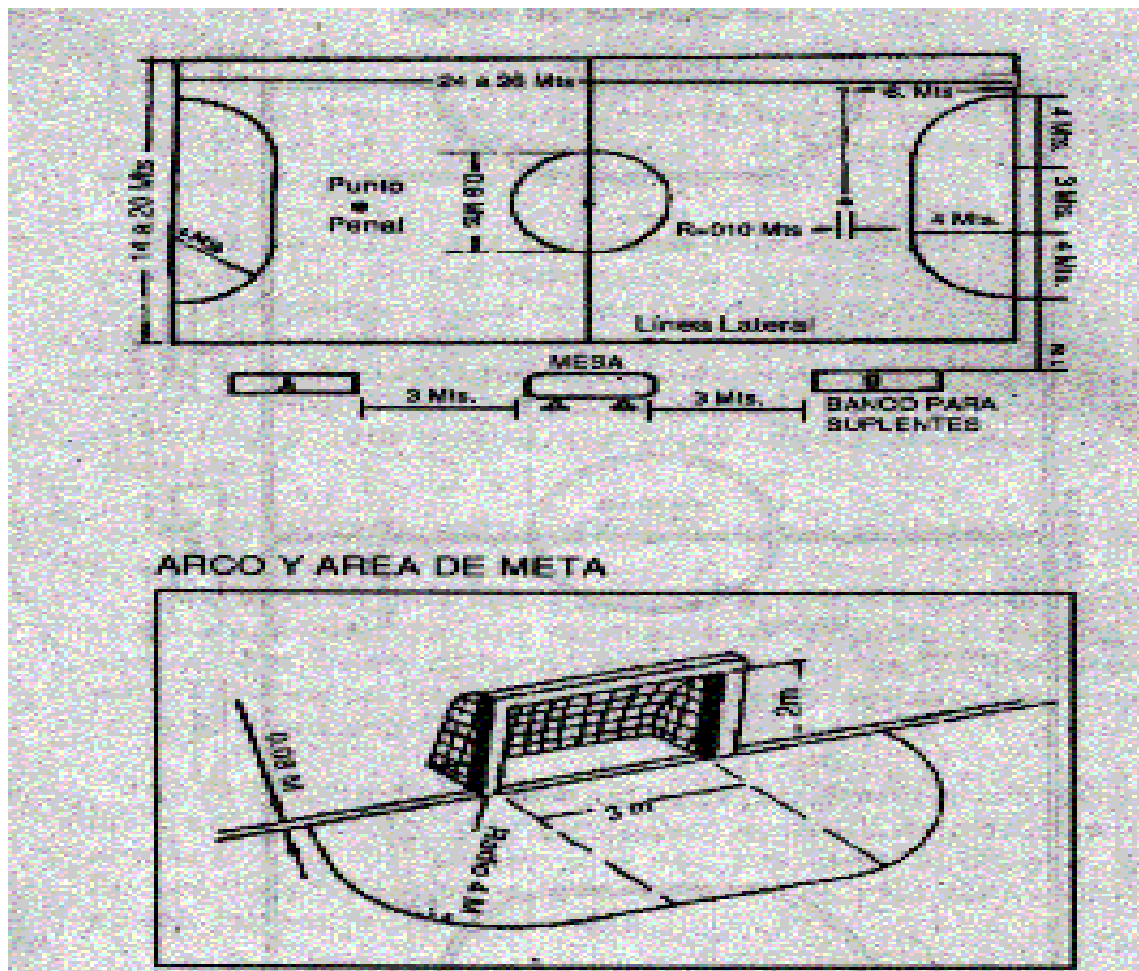
Para canchas chicas tipo fútbol 5, futbolito o baby fútbol, la medida reglamentaria mínima es 15m x 25m, y la medida máxima es de 25m x 42m. Para partidos oficiales o internacionales de competencia FIFA establece un mínimo de 18m x 38m y un máximo de 25m x 42m.

⁶http://www.alfigrass.com/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=98

Sin embargo, para fútbol 5, las medidas que mejores resultados han dado para las canchas de alquiler son las siguientes: 20m x 30m y 20m x 40m. Estas medidas corresponden al área total de juego que incluyen el espacio de la contracancha. Este espacio se recomienda que sea de 1m.”⁷

Gráfico N° 5

Dimensiones de Cancha de Minifútbol



BENEFICIOS DEL USO DE CESPED SINTÉTICO EN EL FÚTBOL

“El Césped natural es algo costoso ya que requiere mucho trabajo de mantención. Se pierden ingresos con días de lluvia debido a cancelaciones de entrenamientos,

⁷<http://www.cesped-sintetico-greenfields.com/cesped-sintetico-deportivo/medidas-reglamentarias-canchitas-futbol/>

partidos y eventos y, en esta economía con presupuestos ajustados, es necesario de reducir costos y maximizar los ingresos de cualquier manera posible.

A través de una inversión en césped sintético, se puede lograr:

- ✓ Reducir costos de mantenimiento hasta en un 75%.
- ✓ Impulsar el uso del campo hasta 10 veces más que el campo de césped natural.
- ✓ Impresionar a los jugadores más exigentes con una superficie de juego seguro, de alta calidad y consistente de acuerdo a las normas nacionales y mundiales de FIFA 1 estrella y FIFA 2 estrellas.
- ✓ Aumentar los ingresos durante todo el año, con cualquier clima, para todo tipo de eventos tanto deportivos como para otros fines.”⁸

Gráfico N° 6



⁸<http://www.cesped-sintetico-greenfields.com/cesped-sintetico-deportivo/medidas-reglamentarias-canchitas-futbol/>

MARCO CONCEPTUAL

EMPRESA.

Nassir Sapag en su obra afirma: Se considera que fueron los escritos de Richard Cantillon (pensador francés, 1755, considerado el primer gran economista teórico) donde se introduce el concepto de “entrepreneur” (que podríamos traducir como emprendimiento) y se comienza a definir quién es el empresario y qué hace éste, es decir qué papel juega en el proceso económico llamado función empresarial, que es crear y poner en marcha una empresa.

Desde entonces los estudios sobre el emprendedor se han basado en la Teoría Económica, centrándose en la función empresarial. Sobre este concepto, y el de la figura del empresario, escriben otros economistas como Say, von Thünen, Mill, Hermann, Marshall, etc. Sin embargo, para Adam Smith y David Ricardo no existe la figura del empresario sino la del capitalista. A pesar de buscarse el *esencialismo metodológico*, que pretende encontrar definiciones caracterizando el objeto de estudio, prácticamente cada uno de los citados autores destaca una característica de lo que es la figura de la persona que emprende. Se dan muy diversas definiciones por lo que la ausencia de consenso hace que esta disciplina no avance.

La creación de una empresa necesita estructurar una serie de recursos materiales, humanos y económicos de cara a la consecución de una serie de objetivos establecidos por los emprendedores en la puesta en funcionamiento su

actividad. Para ello, se recurre generalmente al desarrollo de un plan de empresa⁹.

TIPOS DE EMPRESAS.

Los criterios más habituales para establecer una tipología de las empresas, son los siguientes:

Según el Sector de Actividad:

Empresas del Sector Primario: También denominado extractivo, ya que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo, energía eólica, etc.

Empresas del Sector Secundario o Industrial: Se refiere a aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera, la textil, etc.

Empresas del Sector Terciario o de Servicios: Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc.

Según el Tamaño: Existen diferentes criterios que se utilizan para determinar el tamaño de las empresas, como el número de empleados, el tipo de industria, el

⁹Análisis de la empresa en el Ecuador. Pág. 78. Edición 10ma.

sector de actividad, el valor anual de ventas, etc. Sin embargo, e indistintamente el criterio que se utilice, las empresas se clasifican según su tamaño en:

Grandes Empresas: Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.

Medianas Empresas: En este tipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.

Pequeñas Empresas: En términos generales, las pequeñas empresas son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite.

Microempresas: Por lo general, la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente.

Según la Propiedad del Capital: Se refiere a si el capital está en poder de los particulares, de organismos públicos o de ambos. En sentido se clasifican en:

Empresa Privada: La propiedad del capital está en manos privadas.

Empresa Pública: Es el tipo de empresa en la que el capital le pertenece al Estado, que puede ser Nacional, Provincial o Municipal.

Empresa Mixta: Es el tipo de empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el Estado y los particulares.

Según el ámbito de Actividad: Esta clasificación resulta importante cuando se quiere analizar las posibles relaciones e interacciones entre la empresa y su entorno político, económico o social. En este sentido las empresas se clasifican en:

Empresas Locales: Aquellas que operan en un pueblo, ciudad o municipio.

Empresas Provinciales: Aquellas que operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país.

Empresas Regionales: Son aquellas cuyas ventas involucran a varias provincias o regiones.

Empresas Nacionales: Cuando sus ventas se realizan en prácticamente todo el territorio de un país o nación.

Empresas Multinacionales: Cuando sus actividades se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser cualquier país.

Según el Destino de los Beneficios: Según el destino que la empresa decida otorgar a los beneficios económicos (excedente entre ingresos y gastos) que obtenga, pueden categorizarse en dos grupos:

Empresas con ánimo de Lucro: Cuyos excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas, etc.

Empresas sin ánimo de Lucro: En este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo.

Según la Forma Jurídica: La legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad. La elección de su forma jurídica condicionará la actividad, las obligaciones, los derechos y las responsabilidades de la empresa. En ese sentido, las empresas se clasifican —en términos generales— en:

Unipersonal: El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas por el accionar de la empresa.

Sociedad Colectiva: En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio, y existe participación en la dirección o gestión de la empresa.

Cooperativas: No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas, quienes también son a la vez trabajadores, y en algunos casos también proveedores y clientes de la empresa.

Comanditarias: Poseen dos tipos de socios: a) los colectivos con la característica de la responsabilidad ilimitada, y los comanditarios cuya responsabilidad se limita a la aportación de capital efectuado.

Sociedad de Responsabilidad Limitada: Los socios propietarios de éstas empresas tienen la característica de asumir una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo solo por capital o patrimonio que aportan a la empresa.

Sociedad Anónima: Tienen el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan.¹⁰

PROYECTO.

Un proyecto (del latín *proiectus*) es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas.¹ La razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo previamente definido.¹ La gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto para satisfacer los requisitos del proyecto.² Consiste en reunir varias ideas para llevarlas a cabo, y es un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único. Surge como respuesta a una necesidad, acorde con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse

¹⁰ Promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html

en función del interés. El proyecto finaliza cuando se obtiene el resultado deseado, y se puede decir que colapsa cuando desaparece la necesidad inicial o se agotan los recursos disponibles. La definición más tradicional "es un esfuerzo planificado, temporal y único, realizado para crear productos o servicios únicos que agreguen valor o provoquen un cambio beneficioso. Esto en contraste con la forma más tradicional de trabajar, en base a procesos, en la cual se opera en forma permanente, creando los mismos productos o servicios una y otra vez".¹¹

FACTIBILIDAD.

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

Estos resultados se entregan a la gerencia, quienes son los que aprueban la realización del sistema informático.

El estudio de factibilidad es una tarea que suele estar organizada y realizada por los analistas de sistemas. El estudio consume aproximadamente entre un 5 % y un 10 % del costo estimado total del proyecto, y el período de elaboración del mismo varía dependiendo del tamaño y tipo de sistema a desarrollar.¹²

¹¹ Definiciones/proyecto/.

¹² Alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

Un proyecto factible consiste en un conjunto de actividades vinculadas entre sí, cuya ejecución permitirá el logro de objetivos previamente definidos en atención a las necesidades que pueda tener una institución o un grupo social en un momento determinado. Es decir, la finalidad del proyecto factible radica en el diseño de una propuesta de acción dirigida a resolver un problema o necesidad previamente detectada en el medio.

Con base en las diversas concepciones, el proyecto factible se desarrolla a través de las siguientes etapas: el diagnóstico de las necesidades, el cual puede basarse en una investigación de campo o en una investigación documental, planteamiento y fundamentación teórica de la propuesta; el procedimiento metodológico, las actividades y recursos necesarios para su ejecución y el análisis de viabilidad o factibilidad del proyecto (económica, política, social, entre otros) y la posibilidad de ejecución.¹³

ESTUDIO DE MERCADO

“Es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado”¹⁴.

DEMANDA

“Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden adquirir sea los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda

¹³Córdova Padilla Marcial. Formulación y evaluación de proyectos. Ecoe, 2006

¹⁴ <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#ESTUDIO>

individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. La demanda es una función matemática.

LEY DE DEMANDA

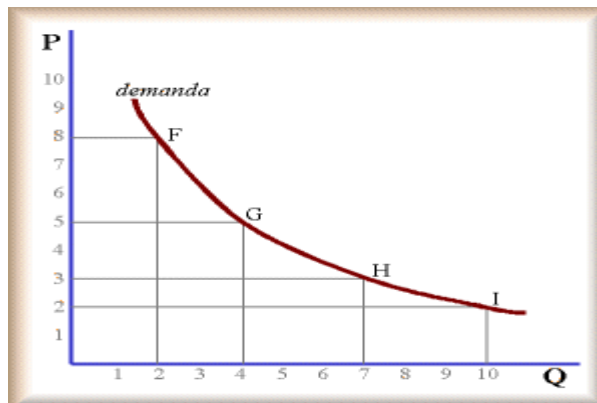
“Siempre y cuando las condiciones no varíen (ingresos de los consumidores, gustos, precios de los bienes complementarios y sustitutos, distribución del ingreso, tamaño de la población, etc.), la cantidad que se demande de un bien en el mercado, varía en razón inversa de su precios.”¹⁵

“Los determinantes de la demanda individual:

- Los precios posibles del satisfactor.
- Los ingresos de los compradores.
- Los gastos de los compradores.
- Los precios de los bienes complementarios.
- Los precios de los bienes sustitutos.
- Preferencia del consumidor.

Gráfico N° 7

Gráfico de la Demanda



¹⁵ LIEBERMAN, Marc y HALL, Robert. Microeconomía: Principios y Aplicaciones. Thomson Editores. 2005

La demanda aumenta cuando la curva se desplaza hacia la derecha y hacia arriba, este aumento puede estar determinado por:

- ✓ Aumento en el ingreso de los consumidores.
- ✓ Disminución del precio de los bienes complementarios.
- ✓ Aumento del precio de los bienes sustitutos.
- ✓ Cambios en las preferencias de los consumidores.”

La demanda disminuye cuando la curva se desplaza hacia la izquierda y hacia abajo, esta puede ser determinada por:

- ✓ Disminución del ingreso de los consumidores.
- ✓ Aumento del precio de los bienes complementarios.
- ✓ Disminución del precio de los bienes sustitutos.
- ✓ Cambios en las preferencias de los consumidores

OFERTA

“Se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones, también puede ser la cantidad de productos y servicios disponibles para ser consumidos”¹⁶.

DETERMINANTES DE LA OFERTA

- El precio del producto en el mercado.
- Los costos de los factores necesarios para tal producción.

¹⁶LIEBERMAN, Marc y HALL, Robert. Microeconomía: Principios y Aplicaciones. Thomson Editores. 2005

- El tamaño del mercado o volumen de la demanda.
- Disponibilidad de los factores.
- Número de empresas competidoras.
- Cantidad de bienes producidos.

LEY DE OFERTA

“Siempre y cuando las condiciones no varíen (Costo de producción y nivel tecnológico), la cantidad que se ofrezca de un bien en el mercado varía en razón directa a su precio.

Los determinantes de la oferta individual:

- ✓ Costo de producción.
- ✓ Nivel tecnológico.
- ✓ Precio del bien.

La curva de oferta es la expresión gráfica de la relación existente entre la cantidad



ofrecida de un bien en un período de tiempo y el precio de dicho bien, es decir, de la función de oferta.”¹⁷

En el caso más común es positiva, cuando el precio aumenta y también la cantidad ofrecida aumenta, pero cuando el precio disminuye, se reduce la oferta y en ciertos casos la gráfica puede ser cero esto quiere decir que

¹⁷LIEBERMAN, Marc y HALL, Robert. Microeconomía: Principios y Aplicaciones. Thomson Editores. 2005

el precio es constante”¹⁸

MERCADO

“Es el conjunto de personas que adquieren y compran productos y servicios, para su uso personal, para el de su núcleo familiar o para el de la institución o empresa en la que trabaja.

PRODUCTO

Es lo que en forma tangible el consumidor adquirirá, y está compuesto por todo aquello que es medible o sujeto a especificación.

PRECIO

El valor al que el consumidor está dispuesto a adquirir el bien o servicio.

PLAZA O DISTRIBUCIÓN

Es todo lo relacionado con el recorrido físico del producto antes de llegar al consumidor o cliente. Se trata de la distribución física: los canales de distribución, los intermediarios, la logística, los depósitos o almacenes regionales, la recepción, procesado, despacho y entrega de pedidos.”¹⁹

PROMOCIÓN O COMUNICACIÓN

“Se refiere a generar los canales más amplios e impactantes de comunicación con el mercado objetivo para estimular la venta. La integración de los cuatro elementos conforma lo que se ha definido como producto total u oferta.

¹⁸ <http://sena-mercadeo.blogspot.com/2009/04/oferta-y-demanda.html>

¹⁹ Torres, Claudia Eugenia. Fundamentos del Marketing. Editorial Universidad del Rosario. 2009

El éxito que se obtenga de un bien o servicio en un mercado determinado dependerá de la forma en que se mezclen los cuatro elementos”.²⁰

ESTUDIO TECNICO

“En esta etapa se define y justifica el proceso de producción y la tecnología a emplear para obtener el producto ; además se define el tamaño del proyecto y los costos relacionados con la producción, la operación y el costo de las inversiones a realizar para que el proyecto inicie su operación.”²¹

LOCALIZACION

“Se define la macrolocalización y la microlocalización del proyecto en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra disponible, así como la infraestructura disponible. Algunos de los aspectos que deben ser tomados en cuenta para definir la ubicación del proyecto, podrían ser los siguientes:

- ✓ Concentración geográfica de la población objetiva del proyecto.
- ✓ Regulaciones urbanas para la ubicación de industrias, comercios, residencias y complejos educativos (planes reguladores locales).
- ✓ Características de los suelos (topografía, tipos de suelos, sismografía).”
- ✓ “Tendencias de desarrollo urbano de las localidades y ciudades y su relación con el costo de la tierra.
- ✓ Acceso a los centros de distribución y consumo (infraestructura de carreteras y transportes).
- ✓ Ubicación de la materia prima y mano de obra calificada y no calificada.

²⁰GUTIERREZ. García Raúl. Ventas y mercadotecnia para la pequeña y mediana empresa, primera edición año 1999, México D.F

²¹ FERNÁNDEZ, Espinoza Saúl. Los proyectos de Inversión. Primera Edición. Costa Rica.2007

- ✓ Incentivos gubernamentales para la creación de industrias en ciertas zonas del país con el objetivo de generar empleo y desarrollo económico (parques industriales, zonas francas, puertos libres).
- ✓ Estudio de impacto ambiental.
- ✓ Necesidades e intereses de la comunidad para el establecimiento de cierto tipo de proyectos.

Con base a lo anterior, la ubicación del proyecto podría estar influenciada por aspectos tan relevantes como la ubicación geográfica de la población objetivo, ubicación de las materias primas, planificaciones urbanas o el estudio del impacto ambiental.”²²

TAMAÑO DEL PROYECTO

“El tamaño de la planta está definido por la cantidad a producir en función de la fracción del mercado que se desea satisfacer. Aquí se establece una conexión con el estudio de mercado en donde se definió la demanda efectiva del proyecto y el mercado objetivo del proyecto. La definición del tamaño del proyecto se inicia con la elaboración de un diagrama de flujo del proceso quemuestre las diferentes etapas de producción cantidades producto terminado”. Lo que se pretende es demostrar en toda su extensión el proceso productivo donde queda clara la tecnología que más se ajusta al proyecto en los diferentes estados que irán convirtiendo los insumos en productos.

INVERSIONES

Se deben describir y especificar en detalle las construcciones o remodelaciones necesarias para la puesta en marcha del proceso de producción. Se deben incluir

²²FERNÁNDEZ, Espinoza Saúl. Los proyectos de Inversión. Primera Edición. Costa Rica.2007

las obras de infraestructura que sean necesarias para la operación del proyecto como por ejemplo: accesos, plantas de tratamiento, parqueos, etc.

Además se deben describir y especificar las cantidades y tipos de maquinaria, equipo y mobiliario, así como su vida útil y tablas de depreciación.

MATERIA PRIMA

Se deben estimar los requerimientos y costos de materia prima para un determinado nivel de producción, cantidades de inventarios, productos en proceso y terminado.

COSTOS DE OPERACIÓN Y PRODUCCIÓN

Se deben especificar los requerimientos de mano de obra tanto a nivel operacional, como administrativo y gerencial, gastos de transporte de suministros e insumos, etc.”²³

PROCESO PRODUCTIVO

“*Gabriel Baca Urbina* expresa que “el proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de insumos para convertirlos en productos mediante una determinada función de producción”. Lo anterior lo representa Gabriel Baca Urbina en forma simplificada en el siguiente esquema”²⁴

²³FERNÁNDEZ, Espinoza Saúl. Los proyectos de Inversión. Primera Edición. Costa Rica.2007

²⁴<http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-8.htm>

Gráfico N° 9

Proceso Productivo



Donde

tenemos que:

El estado inicial incluye:

- **Insumos**

Constituyen aquellos elementos sobre los cuales se efectuará el proceso de transformación para lograr el producto final.

- **Suministros**

Compuesto por los recursos necesarios para realizar el proceso de transformación.

El proceso transformador:

- **Proceso**

Es el conjunto de operaciones que realizan el personal y la maquinaria para elaborar el producto final.

- **Equipo productivo**

Conjunto de maquinaria e instalaciones necesarias para realizar el proceso transformador.

- **Organización**

Recurso humano necesario para realizar el proceso productivo²⁵

Producto final:

- **Productos**

Bienes finales resultado del proceso de transformación.

- **Subproductos**

Productos obtenidos no como objetivo principal del proceso de transformación, pero con cierto valor económico.

- **Residuos o desechos**

Son consecuencia del proceso, ya sea con o sin valor.

DIAGRAMA DE FLUJO

Un diagrama de flujo es una representación gráfica de un proceso. Cada paso del proceso es representado por un símbolo diferente que contiene una breve descripción de la etapa de proceso. Los símbolos gráficos del flujo de proceso están unidos entre sí con flechas que indican la dirección de flujo del proceso.

El diagrama de flujo ofrece una descripción visual de las actividades implicadas en un proceso mostrando la relación secuencial entre ellas, facilitando la rápida comprensión de cada actividad y su relación con las demás.²⁶

²⁵<http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-8.htm>

El flujo de la información y los materiales, las ramas en el proceso la existencia de bucles repetitivos, el número de pasos del proceso, las operaciones de interdepartamentales. Facilita también la selección de indicadores de proceso.







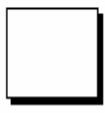



Beneficios del Diagrama de Flujo

- En primer lugar, facilita la obtención de una visión transparente del proceso, mejorando su comprensión. El conjunto de actividades, relaciones e incidencias de un proceso no es fácilmente discernible a priori. La diagramación hace posible aprehender ese conjunto e ir más allá, centrándose en aspectos específicos del mismo, apreciando las interrelaciones que forman parte del proceso así como las que se dan con otros procesos y subprocesos.
- Permiten definir los límites de un proceso. A veces estos límites no son tan evidentes, no estando definidos los distintos proveedores y clientes (internos y externos) involucrados.
- El diagrama de flujo facilita la identificación de los clientes, es más sencillo determinar sus necesidades y ajustar el proceso hacia la satisfacción de sus necesidades y expectativas.
- Estimula el pensamiento analítico en el momento de estudiar un proceso, haciendo más factible generar alternativas útiles.
- Proporciona un método de comunicación más eficaz, al introducir un lenguaje común, si bien es cierto que para ello se hace preciso la capacitación de aquellas personas que entrarán en contacto con la diagramación.

²⁶<http://www.aiteco.com/que-es-un-diagrama-de-flujo/>

- Un diagrama de flujo ayuda a establecer el valor agregado de cada una de las actividades que componen el proceso.
- Igualmente, constituye una excelente referencia para establecer mecanismos de control y medición de los procesos, así como de los objetivos concretos para las distintas operaciones llevadas a cabo.
- Facilita el estudio y aplicación de acciones que redunden en la mejora de las variables tiempo y costes de actividad e incidir, por consiguiente, en la mejora de la eficacia y la eficiencia.
- Constituyen el punto de comienzo indispensable para acciones de mejora o reingeniería.²⁷

Gráfico Nº 10

SÍMBOLO	REPRESENTA	SÍMBOLO	REPRESENTA
	Terminal: Indica el inicio o la terminación del flujo del proceso.		Actividad: Representa una actividad llevada a cabo en el proceso.
	Decisión: Indica un punto en el flujo en que se produce una bifurcación del tipo "SI" – "NO"		Documento: Se refiere a un documento utilizado en el proceso, se utilice, se genere o salga del proceso.
	Multidocumento: Refiere a un conjunto de documentos. Un ejemplo es un expediente que agrupa a distintos documentos.		Inspección / Firma: Empleado para aquellas acciones que requieren una supervisión (como una firma o "visto bueno").
	Conector de proceso: Conexión o enlace con otro proceso diferente, en la que continúa el diagrama de flujo.		Archivo Manual: Se utiliza para reflejar la acción de archivo de un documento y/o expediente.
	Base de datos/aplicación: Empleado para representar la grabación de datos.		Línea de Flujo. Proporciona indicación sobre el sentido de flujo del proceso.

²⁷<http://www.aiteco.com/que-es-un-diagrama-de-flujo/>

“La realización de un diagrama de flujo es una actividad íntimamente ligada al hecho de modelar un proceso, que es por sí mismo un componente esencial en la gestión de procesos.

Frecuentemente los sistemas (conjuntos de procesos y subprocesos integrados en una organización) son difíciles de comprender, amplios, complejos y confusos; con múltiples puntos de contacto entre sí y con un buen número de áreas funcionales, departamentos y personas implicadas. Un modelo (una representación de una realidad compleja) puede dar la oportunidad de organizar y documentar la información sobre un sistema. El diagrama de flujo de proceso constituye la primera actividad para modelar un proceso.”²⁸

Elaboración del Diagrama de Flujo

Debe ser realizado por un equipo de trabajo en el que las distintas personas aporten, en conjunto, una perspectiva completa del proceso, por lo que con frecuencia este equipo será multifuncional y multi jerárquico.

- Determinar el proceso a diagramar.
- Definir el grado de detalle. El diagrama de flujo del proceso puede mostrar a grandes rasgos la información sobre el flujo general de actividades principales, o ser desarrollado de modo que se incluyan todas las actividades y los puntos de decisión. Identificar la secuencia de pasos del proceso. Situándolos en el orden en que son llevados a cabo.

²⁸ <http://www.aiteco.com/que-es-un-diagrama-de-flujo/>

- Construir el diagrama de flujo. Para ello se utilizan determinados símbolos. Cada organización puede definir su propio grupo de símbolos”²⁹

DISTRIBUCION DE LA PLANTA

“La Distribución en Planta implica la ordenación de espacios necesarios para movimiento de material, almacenamiento, equipos o líneas de producción, equipos industriales, administración, servicios para el personal, etc.

La Distribución en Planta está basada en unos principios, los cuales pretenden obtener beneficios plenos para las partes que se ven afectadas, ya sean accionistas o empleados; y lograr un tratamiento adecuado de los materiales y equipos. Estos principios son los siguientes:

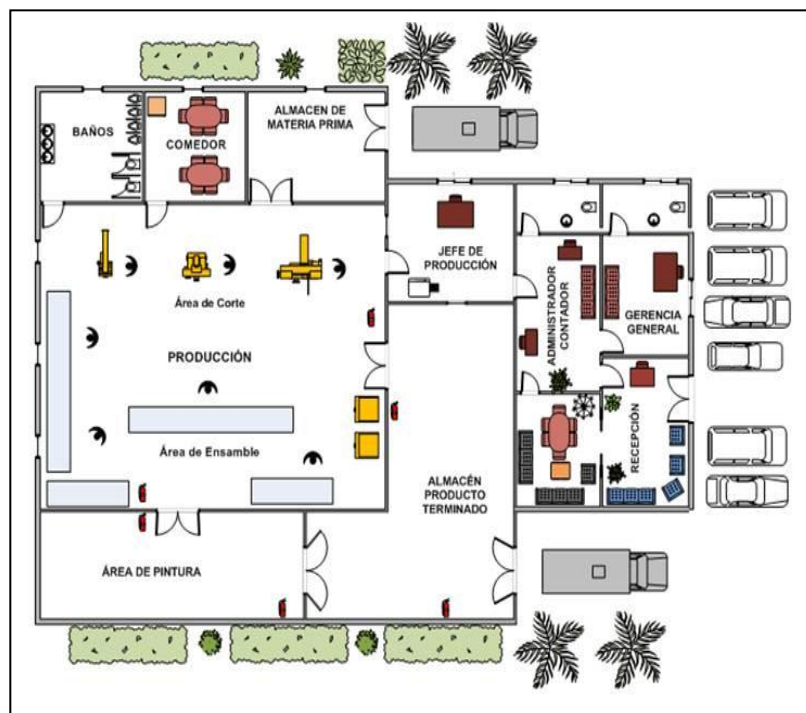
1. Principio de la satisfacción y de la seguridad.
2. A igualdad de condiciones, será siempre más efectiva la distribución que haga el trabajo más satisfactorio y seguro para los trabajadores.
3. Principio de la integración de conjunto.
4. “La mejor distribución es la que integra a los hombres, materiales, maquinaria, actividades auxiliares y cualquier otro factor, de modo que resulte el compromiso mejor entre todas estas partes.
5. Principio de la mínima distancia recorrida.
6. A igualdad de condiciones, es siempre mejor la distribución que permite que la distancia a recorrer por el material sea la menor posible.
7. Principio de la circulación o flujo de materiales.

²⁹<http://www.aiteco.com/que-es-un-diagrama-de-flujo/>

8. En igualdad de condiciones, es mejor aquella distribución que ordene las áreas de trabajo de modo que cada operación o proceso esté en el mismo orden o secuencia en que se transformen, tratan o montan los materiales.
9. Principio del espacio cúbico. La economía se obtiene utilizando de un modo efectivo todo el espacio disponible, tanto en horizontal como en vertical.
10. Principio de la flexibilidad.³⁰

Gráfico N° 11

Distribución de la Planta



³⁰<http://dspace.universia.net/bitstream/2024/392/1/DISTRIPLANTA-FINAL-ALFERING.pdf>

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

“Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores. Para hacer el estudio se debe empezarse por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios³¹.”

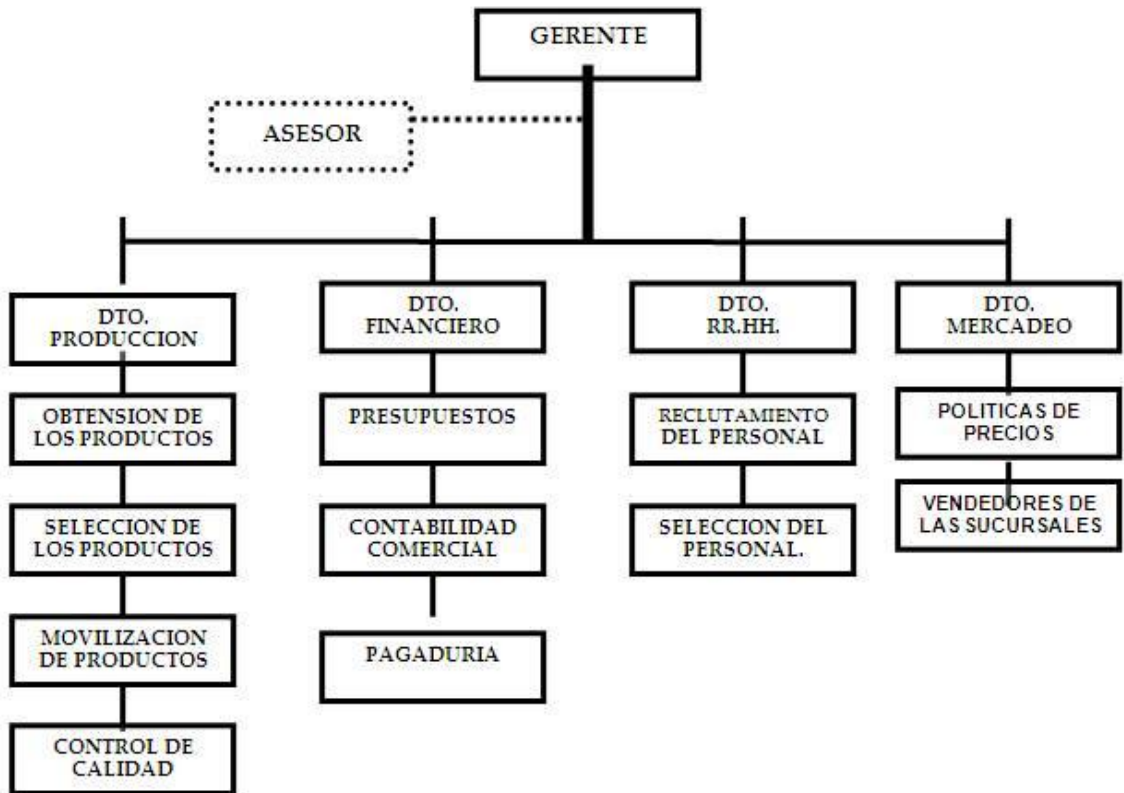
ORGANIGRAMA

“Organigrama (órgano = órgano u organismo + grama = gráfico) es la gráfica que representa la organización de una empresa, o sea, su estructura organizacional. Es la gráfica estadística, esto es, corresponde a la radiografía de la empresa y muestra su esqueleto y su constitución interna, pero no su funcionamiento ni su dinámica. También son herramientas necesarias para llevar a cabo una organización racional.”³²

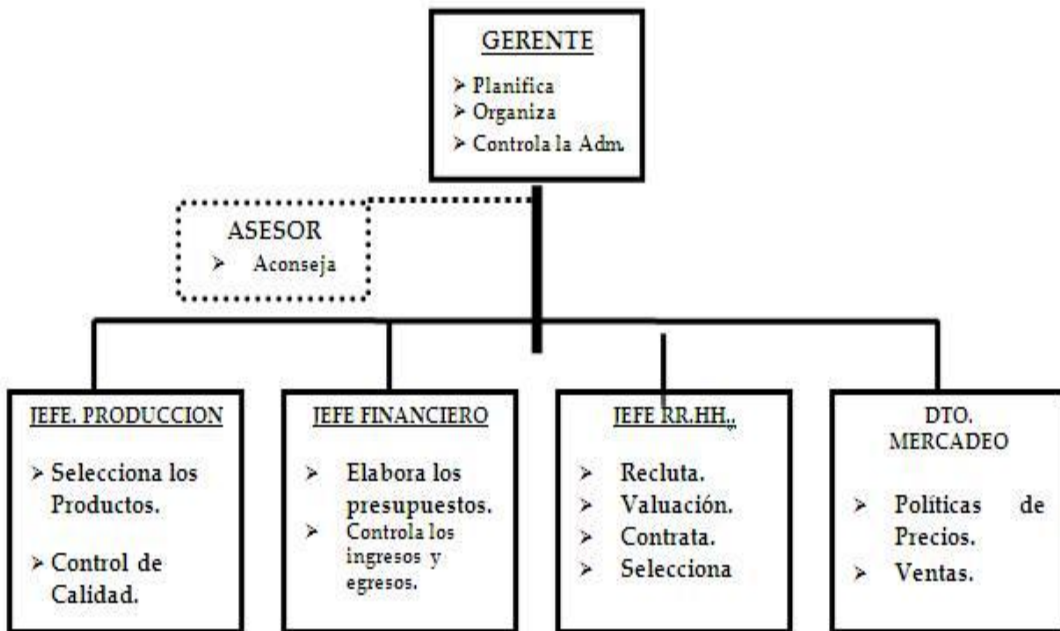
³¹ <http://es.scribd.com/doc/41767724/ESTUDIO-ADMINISTRATIVO>

³² HERNÁNDEZ OROZCO, Carlos. Análisis Administrativo. Técnicas Y Métodos. Editorial Euned. 2008

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



ORGANIGRAMA FUNCIONAL



MANUAL DE FUNCIONES

“Dentro de la estructura organizacional de cualquier empresa, una vez que se ha diseñado la distribución del trabajo, por áreas y por puestos, así como establecidos, sus niveles de autoridad, es necesario darle fundamentación a dicho diseño; para ello resulta indispensable plasmar en un documento, la descripción de cada uno de los puestos establecidos, sus funciones, tareas, líneas de comunicación y relaciones de utilidad que tengan.

A este documento se lo llama **MANUAL DE FUNCIONES**. Su utilidad es muy grande cuando se lo sabe usar. Facilita la identificación de los puestos, sus límites. Soporta a la organización en el orden que necesita para su buen funcionamiento y, sobre todo, permite la fluidez del trabajo, su complementación y eficiencia.

Para la elaboración de un manual de funciones se deberá:

1. Definir estructura organizacional de la empresa
2. Definir la denominación y número de cargos que conformarán la estructura.
3. Asignar a cada cargo las funciones que le corresponden
4. Establecer los requisitos (estudios, experiencia, perfil) necesarios para desempeñar las funciones asociadas.
5. Establecer las relaciones jerárquicas entre los diferentes cargos.
6. Aprobar y divulgar el manual en la empresa.”³³

³³<http://www.difementes.com/formatos/mfunciones.pdf>

CÓDIGO: 01

TÍTULO DEL PUESTO: Gerente

NATURALEZA DEL TRABAJO

- Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa.
- Verificar el cumplimiento de los objetivos propuestos.
- Seleccionar y contratar personal idóneo cuando la empresa lo requiera.

FUNCIONES TÍPICAS

- Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente
- Administrar las finanzas de la empresa, controlando, aprobando y autorizando documentos o pagos en efectivo o cheques.
- Planificar y decidir en la compra de más equipos o accesorios para la empresa.
- Dirigir y supervisar al personal, para que cumplan con sus funciones y la empresa pueda alcanzar las metas propuestas.
- Organizar cursos de capacitación para todo el personal, para potenciar sus capacidades.
- Seleccionar personal idóneo al momento de contratar.
- Desarrollar un buen ambiente de trabajo que motive positivamente al personal.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- ✓ Dirigir al personal de la empresa con liderazgo, autoridad y responsabilidad.
- ✓ Tener iniciativa para resolver los problemas de la empresa.
- ✓ Responder por el trabajo de los empleados de la empresa.

Requisitos Mínimos

Educación: Título profesional universitario en Administración de Empresas

Experiencia: No necesaria

ESTUDIO FINANCIERO

"Comprende la inversión, la proyección de los ingresos y los gastos, y las formas de financiamiento que se prevén para todo el período de su ejecución y de su operación. El estudio deberá demostrar que el proyecto puede realizarse con los recursos financieros disponibles. Asimismo se deberá evaluar la decisión de comprometer esos recursos financieros en el proyecto en comparación con otras posibilidades conocidas de colocación en el proceso evaluación de un proyecto determinado, que permite juzgar su viabilidad y prioridad entre otras posibilidades de inversión, los resultados del análisis financiero deben confrontarse con los que se obtienen en el estudio económico.

De ese modo se llegará a una síntesis de los juicios que permiten tomar una decisión final sobre la realización del proyecto."³⁴

PLAN DE INVERSION

Este punto refleja la decisión de invertir en una empresa, y se plasmará en el destino que se dará a unos fondos financieros para obtener una serie de recursos necesarios para la realización de un determinado proceso productivo.

INVERSIÓN FIJA

COMPONENTES DE LA INVERSIÓN FIJA

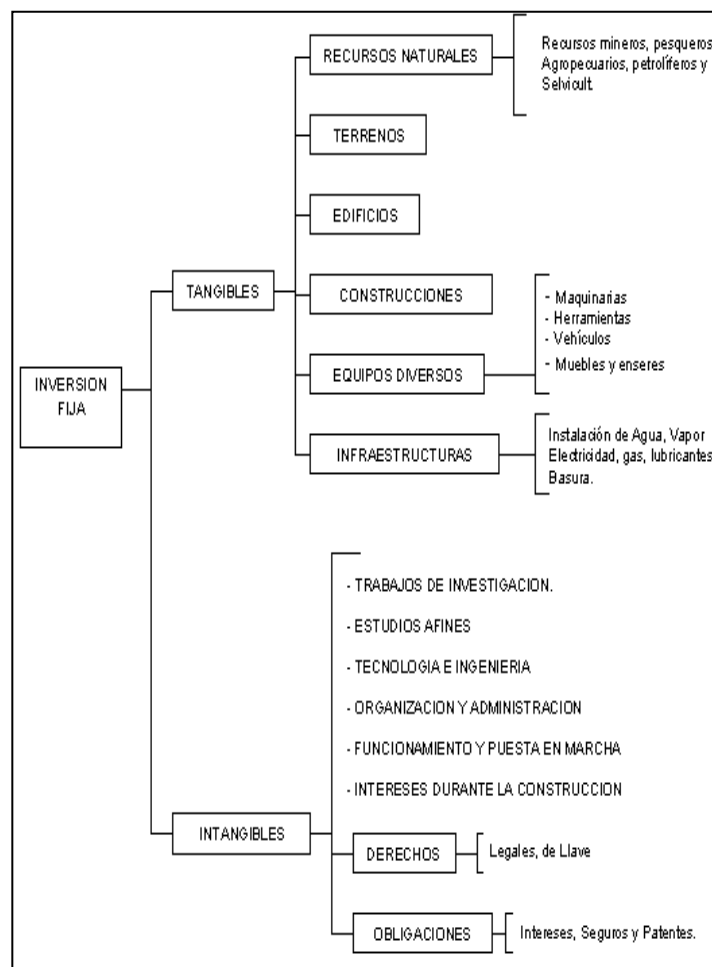
Las Inversiones Fijas que tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, edificios, muebles, enseres, vehículos, obras civiles, instalaciones y otros.

³⁴ILPES, Javier. Guía para la Presentación de Proyectos .Vigésimo Séptima Edición. México. 2006

Los terrenos son los únicos activos que no se deprecian. Los recursos naturales no renovables, como los yacimientos mineros, están sujetos a una forma particular de depreciación denominada agotamiento, que es la gradual extinción de la riqueza por efecto de la explotación. La Inversión en activos fijos se recupera mediante el mecanismo de depreciación.”³⁵

Gráfico N° 13

INVERSION FIJA



³⁵<http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap4.html>

CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo considera aquellos recursos que requiere el Proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización de bienes o servicios y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al Ciclo Productivo del Proyecto en su fase de funcionamiento. En otras palabras es el Capital adicional con el que se debe contar para que comience a funcionar el Proyecto, esto es financiar la producción antes de percibir ingresos.

En efecto, desde el momento que se compran insumos o se pagan sueldos, se incurren en gastos a ser cubiertos por el Capital de Trabajo en tanto no se obtenga ingresos por la venta del producto final.

Entonces el Capital de Trabajo debe financiar todos aquellos requerimientos que tiene el Proyecto para producir un bien o servicio final. Entre estos requerimientos se tiene:

Materia Prima, Materiales directos e indirectos, Mano de Obra directa e indirecta, Gastos de Administración y comercialización que requieran salidas de dinero en efectivo. La Inversión en Capital de Trabajo se diferencia de la Inversión fija y diferida, porque estas últimas pueden recuperarse a través de la depreciación y amortización diferida; por el contrario, el Capital de Trabajo no puede recuperarse por estos medios dada su naturaleza de circulante; pero puede resarcirse en su totalidad a la finalización del Proyecto.”³⁶

³⁶ FERNÁNDEZ ESPINOZA, Saúl. Los proyectos de Inversión. Editorial Tecnológica de Costa Rica. 2009

La Inversión en activos fijos y diferidos se financia con créditos a mediano y/o largo plazo y no así con créditos a corto plazo, ello significaría que el Proyecto transite por serias dificultades financieras ante la cuantía de la deuda y la imposibilidad de pago a corto plazo. Pero el Capital de Trabajo se financia con créditos a corto plazo, tanto en efectivo como a través de créditos de los proveedores.

La definición contable del Capital de Trabajo se entiende como la asignación de recursos Financieros para activo corriente del Proyecto.

Este concepto es válido para Empresas que generan recursos a corto plazo, no tomando en cuenta la naturaleza del Financiamiento ni las fuentes de procedencia que por lo general son de larga duración.

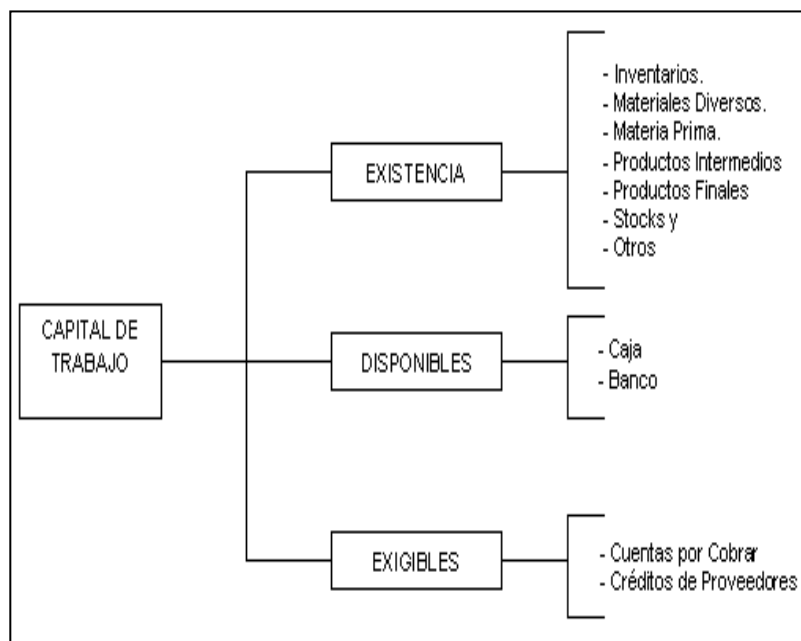
El Capital de Trabajo en el mundo Financiero es la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes, que equivale a la suma total de los recursos Financieros que la Empresa destina en forma permanente para la mantención “de existencias y de una cartera de valores para el normal funcionamiento de las operaciones de la Empresa.

Esta concepción, conlleva a entender que el Capital de Trabajo genera necesidades financieras de largo plazo, es decir ser financiado con recursos permanentes provenientes de Fuente Interna o externa.

“El Capital de Trabajo está compuesto por tres cuentas principales como:

Existencias, Exigibles y Disponibles cada uno de los cuales están compuestos por un conjunto de elementos bien definidos.”³⁷

Gráfico Nº 14
CAPITAL DE TRABAJO



FUENTES DE FINANCIAMIENTO

“Al finalizar la etapa de formulación donde podemos establecer de manera clara la cantidad de fondos necesaria para desarrollar el proyecto.

Las fuentes de financiamiento de un proyecto pueden ser de dos tipos, aquellas de carácter interno y las de carácter externo. Cuando hablamos de financiamiento interno hacemos referencia a aquellos fondos provenientes de la organización que

³⁷ <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap4.html>

realiza el proyecto. Por ejemplo si una corporación está desarrollando un bien o servicio y decide financiarlo con sus propios fondos o un emprendedor decide utilizar sus ahorros para llevar adelante una idea. Por el contrario el financiamiento externo es aquel que obtenemos de un tercero, por lo general un banco comercial o de desarrollo.”³⁸

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

“Representa la situación final de la empresa durante el ciclo contable, nos determina si existió pérdida o utilidad. Información que nos servirá para adoptar nuevas estrategias o políticas económicas para el próximo período económico; en este estado intervienen solamente las cuentas de ingresos y gastos”³⁹

PUNTO DE EQUILIBRIO

“El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

³⁸<http://deproyectoenproyecto.blogspot.com/2010/05/la-fase-de-financiamiento-de-proyectos.html>

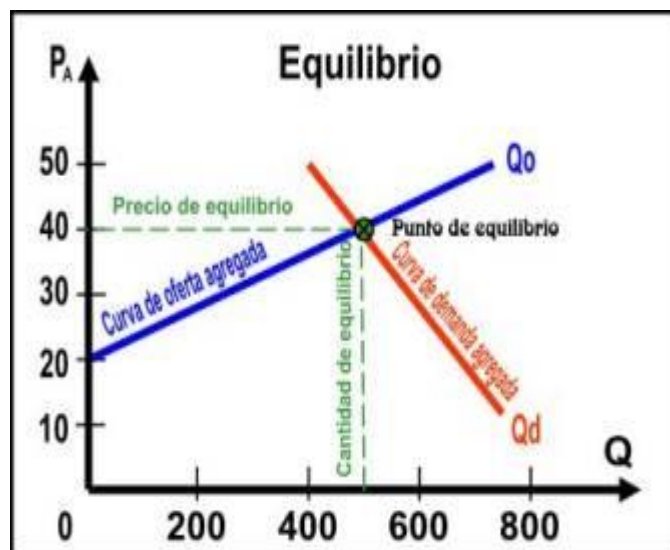
³⁹VÁSCONEZ. José Vicente, Contabilidad General para el siglo XXI, tercera edición. Quito-Ecuador. 2007.

Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

Por costos fijos, aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia es prácticamente constante, como son la renta del local, los salarios, las depreciaciones, amortizaciones, etc. Además debemos conocer el precio de venta de él o los productos que fabrique o comercialice la empresa, así como el número de unidades producidas.”⁴⁰

Gráfico N° 15

Punto de Equilibrio



COSTO FIJO TOTAL

“Se entiende por costo operativos de naturaleza fija aquellos que no varían con el nivel de producción y que son recuperables dentro de la operación, no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia es prácticamente constante, esto indica que son los que hay que pagar aunque no se haya

⁴⁰<http://www.gerencie.com/punto-de-equilibrio.html>

producido ninguna venta, como: la renta del local, los salarios, las depreciaciones, amortizaciones, etc.

COSTO VARIABLE UNITARIO

Son aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, los costos indirectos de fabricación, los regalos promocionales, embalajes, etc.

CÓMO SE CALCULA EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Para operar adecuadamente el punto de equilibrio es necesario comenzar por conocer que el costo se relaciona con el volumen de producción y que el gasto guarda una estrecha relación con las ventas. Tantos costos como gastos pueden ser fijos o variables. Para la determinación del punto de equilibrio debemos primero conocer los costos fijos y variables de la empresa; así como el precio de venta del producto que fabrique o comercialice la empresa y el número de unidades producidas.”⁴¹

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

⁴¹ GALLARDO CERVANTES, Juan. Evaluación Económica y Financiera. Primera Edición. Año 2002. México D.F

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

EVALUACION FINANCIERA

“Una evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto.”⁴²

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

“Para determinar la rentabilidad de un proyecto de inversión, mediante este indicador, es necesaria la determinación de una tasa de descuento (TD), con la cual serán actualizados los diferentes flujos de efectivo involucrados (inversiones y beneficios)

FÓRMULA DEL VAN

El valor actual neto (VAN) de un proyecto de inversión está dado por la diferencia del Valor Actual de los Beneficios (VAB) y el valor actual de Inversión o Principal (VAP), es decir, $VAN = VAB - VAP$ o bien mediante la siguiente expresión algebraica:⁴³

FA = Factor de actualización

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

⁴² VÁSCONEZ. José Vicente, Contabilidad General para el siglo XXI, tercera edición. Quito-Ecuador. 2007

⁴³ GALLARDO Cervantes Juan. Evaluación Económica y Financiera. Primera Edición. Año 2002, México D.F.

VA=Valor Actualizado

VA = Flujo Neto x Factor de Actualización

VAN = Sumatoria de Flujo Neto de Caja – Inversión

VAN = Σ FNC - I40

Fórmula:

$$VAN = \sum \text{Flujo Neto de Caja} - \text{Inversión}$$

TASA INTERNA DE RETORNO

“La tasa interna de retorno (o rentabilidad), es aquella tasa de interés que hace igual a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos al final de la vida útil del proyecto o en cualquier otra fecha en que se lo evalúe.

Por tanto es conveniente realizar la inversión en un proyecto cuando la tasa interna de retorno es superior a la tasa de interés promedio del mercado.

Cuando el dinero en caso de ser colocado en inversiones financieras, reporte un rendimiento mayor que el del proyecto analizado, se optará por no invertir en el proyecto.

Para calcular la TIR es necesario, calcular antes el valor actual neto, que es el cálculo del valor actual de los beneficios incrementales netos, contrastados con la

inversión inicial que dio origen al proyecto y determina si al final de su vida económica, el proyecto será el más aconsejable.”⁴⁴

Fórmula:

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

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

RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B/C)

“En este caso la regla dice que una inversión debe hacerse sólo si los beneficios son mayores que los costos. Lo anterior es equivalente al criterio del VAN.

El análisis de costo-beneficio es un término que se refiere a una disciplina formal a utilizarse para evaluar, o ayudar a evaluar, un proyecto, el costo-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana.”⁴⁵

“El análisis de costo-beneficio es una técnica importante dentro del ámbito de la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de un proyecto mediante la enumeración y valoración posterior en términos monetarios de todos los costos y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto.

⁴⁴GALLARDO Cervantes Juan. Evaluación Económica y Financiera. Primera Edición. Año 2002, México D.F.

⁴⁵GALLARDO Cervantes Juan. Evaluación Económica y Financiera. Primera Edición. Año 2002, México D.F.

Fórmula para obtener la Relación Beneficio Costo.

$$\mathbf{RBC} = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costo Actualizado}}$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

“El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Del estado de resultados del proyecto (pronóstico), se toman los siguientes rubros con sus correspondientes valores: los resultados contables (utilidad o pérdida neta), la depreciación, las amortizaciones de activos diferidos y las

provisiones. Estos resultados se suman entre sí y su resultado, positivo o negativo será el flujo neto de efectivo de cada periodo proyectado.”⁴⁶

Fórmula:

$$PRC = \text{Año que supera la Inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo Neto del año que supera la Inversión}} \right)$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

“El análisis de sensibilidad es un término financiero, muy utilizado en el mundo de la empresa a la hora de tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un negocio, etc.), al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes, etc.). De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular o mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que vamos a comenzar en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores iniciales de apreciación por nuestra parte en los datos obtenidos inicialmente.

Para hacer el análisis de sensibilidad tenemos que comparar el VAN antiguo con el VAN nuevo y nos dará un valor que al multiplicarlo por cien obtendremos el porcentaje de cambio. La fórmula a utilizar es la siguiente:

$$(VAN_n - VAN_e) / VAN_e$$

Donde VAN_n es el nuevo VAN obtenido y VAN_e es el VAN que teníamos antes de realizar el cambio en la variable.”⁴⁷

⁴⁶ GALLARDO Cervantes Juan. Evaluación Económica y Financiera. Primera Edición. Año 2002, México D.F.

Fórmulas:

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

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

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{\text{Diferencia del TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \frac{\text{Porcentaje de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

⁴⁷GALLARDO Cervantes Juan. Evaluación Económica y Financiera. Primera Edición. Año 2002, México D.F.

e) MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Los materiales y recursos utilizados para la presente investigación comprenden:

- Hojas de papel bond.
- Lápices de carbón.
- Esferográficos.
- Calculadora.
- Copiadora.
- Impresora
- Medios de Transporte.
- Recurso Humano (encuestador)

MÉTODOS

Los métodos son medios que se utilizan se utilizan para llegar a un fin, y lo más pegado a la realidad.

MÉTODO INDUCTIVO.

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

MÉTODO DEDUCTIVO.

El método deductivo es un método científico que considera que la conclusión se halla implícita dentro las premisas. Esto quiere decir que las conclusiones son una consecuencia necesaria de las premisas: cuando las premisas resultan verdaderas y el razonamiento deductivo tiene validez, no hay forma de que la conclusión no sea verdadera. De igual manera este método proporcionó información acerca del mercado para determinar el tamaño de la muestra, en base a datos generales y reales de nuestra población a nivel local y demanda real del producto en la demanda potencial.

MÉTODO DESCRIPTIVO.

La investigación descriptiva se ocupa de la descripción de datos y características de una población. El objetivo es la adquisición de datos objetivos, precisos y sistemáticos que pueden usarse en promedios, frecuencias y cálculos estadísticos similares. Los estudios descriptivos raramente involucran experimentación, ya que están más preocupados con los fenómenos que ocurren naturalmente que con la observación de situaciones controladas. Este ayudó en la redacción del proyecto, especialmente en lo referente a la interpretación racional y el análisis objetivo de los hechos o fenómenos que se encontrarán en la obtención de datos e información que serán aplicados en la construcción de las fases del proyecto.

METODO ANALÍTICO.

La investigación científica es un pilar esencial en el desarrollo del conocimiento que permite realizar nuevos descubrimientos. El método analítico es un método de observación utilizado para profundizar en el estudio de los fenómenos,

pudiendo establecer leyes generales a partir de la conexión que existe entre la causa y el efecto en un contexto determinado. El análisis estadístico también es muy utilizado en la rama de las ciencias sociales. A través del método analítico se analizó los diferentes indicadores del estudio de mercado para tomar las decisiones más acertadas con un mínimo de riesgo para el proyecto.

MÉTODO ESTADÍSTICO.

La Investigación cuantitativa asume el Método Estadístico como proceso de obtención, representación, simplificación, análisis, interpretación y proyección de las características, variables o valores numéricos de un estudio o de un proyecto de investigación para una mejor comprensión de la realidad y una optimización en la toma de decisiones. El Método Estadístico ayudó a determinar datos numéricos y un análisis real cuantitativo que me proporcionará el estudio del mercado.

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN:

LA OBSERVACIÓN

Esta técnica se utilizó para determinar la localización de la empresa, además de todos los factores que afectarán para esta determinación.

ENCUESTA

Sé utilizó la técnica de la encuesta para la recolección de datos y así mismo organizar, tabular y presentar la información obtenida, permitiendo de esta manera analizar los resultados, con la información recopilada, se estructurará el estudio de mercado en su parte de oferta, demanda, demanda insatisfecha y participación de

la empresa, seguidamente se procederá al cálculo de la capacidad instalada con que trabajará la empresa.

POBLACION Y MUESTRA

Población:

Para la siguiente investigación se tomó como población la parroquia de Sangolquí que de acuerdo a información obtenida por el INEC en el Censo de Población y Vivienda realizado el año 2010; esta Población Económicamente Activa corresponde a 81.140 habitantes, incluidos hombres y mujeres en edades comprendidas entre los 18 y 65 años.

CUADRO 1

PEA DE SANGOLQUÍ PROYECTADA AL 2013

<i>Población Económicamente Activa de Sangolquí al Año 2010</i>	
TOTAL	81.140
Tasa de crecimiento :	1,52%
PROYECCIÓN 2010 – 2013	
2011	82.373
2012	83.625
2013	84.897

Fuente: CENSO DE POBLACION Y VIVIENDA 2010. INEC

Elaboración: El Autor

DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

El total de habitantes al 2013 en la parroquia de Sangolquí es 84.897.

Datos:

N = 84.897

e = 0.05 (5% error de la muestra)

Con la aplicación de la siguiente fórmula se determinará la muestra a encuestar:

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

$$n = \frac{84.897}{1 + 0.05^2(84.897)}$$

$$n = \frac{84.897}{212,24}$$

$$n = 400$$

Se determina por consiguiente que el total de encuestas a aplicar en la parroquia de Sangolquí es por un número de 400.

DISTRIBUCION MUESTRAL

La Distribución muestral es lo que resulta de considerar todas las muestras posibles que pueden ser tomadas de una población. Su estudio permite calcular la probabilidad que se tiene, dada una sola muestra, de acercarse al parámetro de la población. Mediante la distribución muestral se puede estimar el error para un tamaño de muestra dado.

Hay que hacer notar que si el tamaño de la muestra es lo suficientemente grande las distribuciones muestrales son normales y en esto se basarán todos los resultados que alcancemos.

A continuación se determinará el número de encuestas a ser aplicadas en cada uno de los barrios de la parroquia Sangolquí, que en total suman 50 barrios:

Cuadro N° 2

DISTRIBUCION MUESTRAL

Barrios	Habitantes 2013	Coficiente Muestral	Número de Encuestas
El Camal	1235	0,0047116	6
El Turismo	1678	0,0047116	8
Barrio Central	2563	0,0047116	12
Santa Bárbara	526	0,0047116	2
La Paz	781	0,0047116	4
La Libertad	1045	0,0047116	5
San Sebastian	1729	0,0047116	8
El Cabré	1863	0,0047116	9
El Oasis	2001	0,0047116	9
La Tola	3752	0,0047116	18
San Nicolás	2569	0,0047116	12
La Carolina	1257	0,0047116	6
Selva Alegre	2345	0,0047116	11
Salcoto	4275	0,0047116	20
Los Chillos	2138	0,0047116	10
El Vínculo	753	0,0047116	4
Jatumpungo	689	0,0047116	3
El Rancho	2713	0,0047116	13
San Francisco	2578	0,0047116	12
Los Angeles	753	0,0047116	4
Poncho Verde	951	0,0047116	4
Santa Clara	3486	0,0047116	16
Jatumpamba	914	0,0047116	4
Gaviláñez	746	0,0047116	4
San Fernando	3469	0,0047116	16
Pinllocoto	2347	0,0047116	11
Luz de América	3649	0,0047116	17
Loreto	4052	0,0047116	19
Cashapamba	1248	0,0047116	6
Lourdes	2658	0,0047116	13
San Juan	781	0,0047116	4
La Palma	953	0,0047116	4
El Milagro	1289	0,0047116	6
Santa Rosa	2475	0,0047116	12
EL Carmen	2286	0,0047116	11
San Carlos	2687	0,0047116	13
Patagua	2358	0,0047116	11
Cuendina	467	0,0047116	2
El Bosque	791	0,0047116	4
Mushuñan	843	0,0047116	4
Inchalillo	642	0,0047116	3
Salgado	864	0,0047116	4
Albornoz	746	0,0047116	4
San Vicente	2481	0,0047116	12
El Carmelo	893	0,0047116	4
La Esmeraldita	761	0,0047116	4
La Leticia	492	0,0047116	2
El Cortijo	671	0,0047116	3
Curipungo	579	0,0047116	3
Santa Ana	1075	0,0047116	5
TOTAL	84.897		400

Fuente: INEC

Elaboración: El Autor

f) RESULTADOS

Pregunta 1.

GÉNERO:

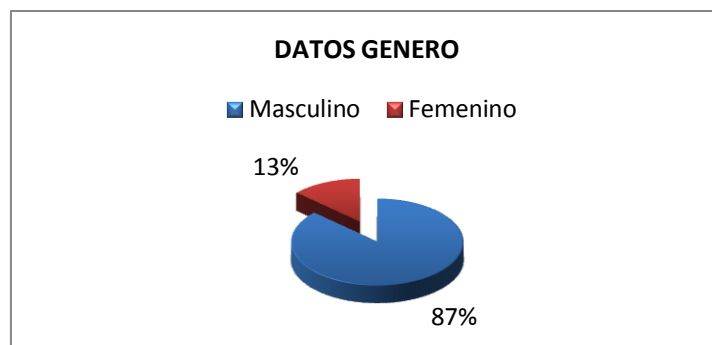
Cuadro 3
DATOS GÉNERO

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	347	87%
Femenino	53	13%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí.

Elaboración: El Autor

Gráfica 16



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la población encuestada se determina que el 87% corresponde al género masculino y el 13% corresponde a la población femenina. Este dato nos permite determinar que aunque sea bajo el porcentaje, existe una demanda femenina por la práctica de fútbol, que empieza a crecer. Culturalmente el fútbol ha sido un deporte practicado preferentemente por hombres desde muy pequeños, incluso escuelas formativas incluyen en su mayoría a niños para la práctica de esta disciplina, sin embargo, cada vez existe mayor aceptación en mujeres la práctica del fútbol. Siendo mayoritariamente los hombres del sector quienes practican fútbol, los esfuerzos de promoción y venta deben enfocarse a ese target.

Pregunta 2.

EDAD:

Cuadro 4

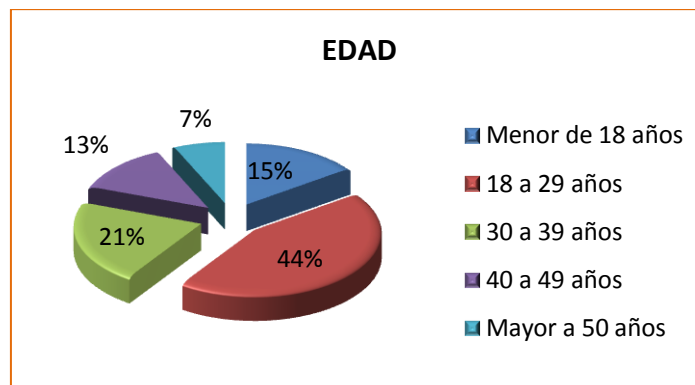
EDAD

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Menor de 18 años	61	15%
18 a 29 años	177	44%
30 a 39 años	84	21%
40 a 49 años	51	13%
Mayor a 50 años	27	7%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí.

Elaboración: El Autor

Gráfica 17



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la población encuestada se puede observar que el 44% tiene edades comprendidas entre 18 a 29 años. El 21% de los encuestados están entre los 30 a 39 años. El 15% son menores de 18 años, mientras que el 13% están en edades entre 40 a 49 años y finalmente el 7% es mayor a 50 años.

Los grupos que mayoritariamente practican fútbol se encuentran entre los 18 y los 49 años, es decir, que en conjunto se contempla el 78% de los encuestados. Personas jóvenes y adultos en edad laboralmente activa.

Pregunta 3.

¿Cuál es su ingreso mensual?

Cuadro 5

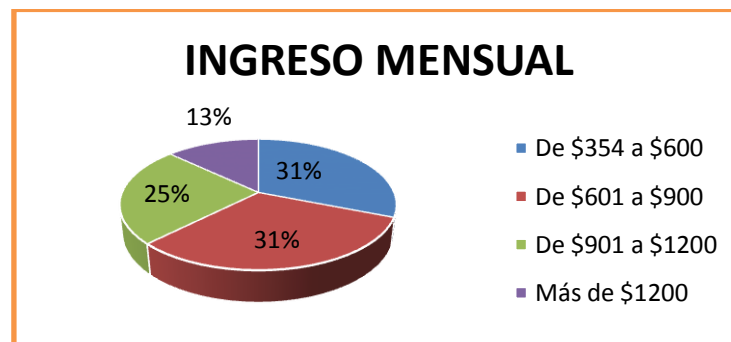
INGRESO MENSUAL

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
De \$354 a \$600	124	31%
De \$601 a \$900	126	32%
De \$901 a \$1200	98	25%
Más de \$1200	52	13%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí.

Elaboración: El Autor

Gráfica 18



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada se puede observar que el ingreso mensual de los encuestados el 31% está en el rango de \$354 a \$ 600; otro 31% perciben un sueldo entre \$601 a \$ 900. El 25% perciben un ingreso mensual entre \$901 a \$1200. El 13% de la muestra se ubica en un rango mayor a \$1200. Quienes preferentemente gustan de esta actividad son quienes tienen ingresos superiores a la remuneración básica, que buscan en el deporte una actividad recreacional (hobbie), encuentro social, diversión, competencia y salud.

Pregunta 4.

¿Practica usted fútbol en su tiempo libre?

Cuadro 6

PRÁCTICA DE FÚTBOL

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
SI	371	93%
NO	29	7%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí.

Elaboración: El Autor

Gráfica 19



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada se puede determinar que el 93% de la población encuestada le gusta el fútbol, no así con el 7%. De lo que podemos establecer que a la mayoría le gusta practicar el fútbol, demostrando ser una disciplina de gran acogida. El nuevo ritmo que impone la sociedad y el incremento del sedentarismo ha motivado a que a través de todos los medios comunicacionales y redes sociales se impulse al movimiento y al mejoramiento de la salud y la apariencia personal, una forma de ello es el incremento de actividad física y la práctica frecuente de un deporte es lo ideal. El fútbol además motiva al trabajo en equipo, a la generación de estrategias, liberación de tensión del trabajo y ansiedad así como al logro de objetivos y de competencia.

Pregunta 5.

¿Practica usted fútbol en una cancha de césped sintético?

Cuadro 7

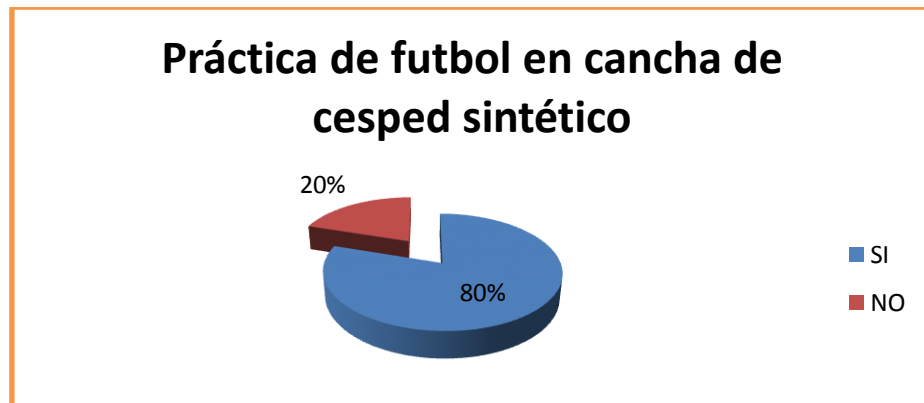
PRÁCTICA DE FÚTBOL EN CANCHA DE CESPED SINTÉTICO

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
SI	297	80%
NO	74	20%
TOTAL	371	93%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí.

Elaboración: El Autor

Gráfica 20



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de los encuestados se puede determinar que el 80% practica fútbol y el 20% no lo hace. De lo que se puede concluir que la mayoría de la población le gusta practicar este deporte. El uso de canchas sintéticas es la nueva tendencia, esto reduce las posibles lesiones que pueden generarse en canchas de césped natural (que no esté bien cuidado) o en las canchas de tierra, lo que genere mayor confianza

Pregunta 6.

¿Si toma la opción de alquilar una cancha con césped sintético que le gusta que el local le ofrezca?

Cuadro 8

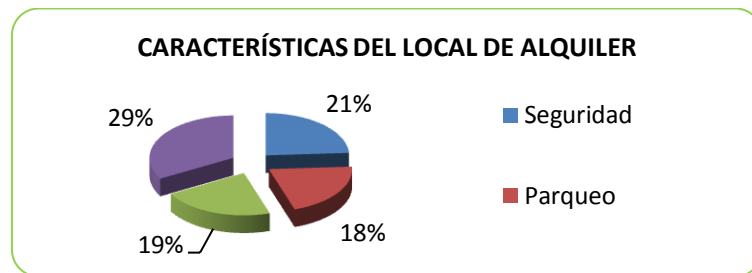
CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL DE ALQUILER

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Seguridad	84	21%
Parqueo	73	18%
Buena Calidad de Césped Sintético	76	19%
Precio Conveniente	116	29%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí.

Elaboración: El Autor

Gráfica 21



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la población encuestada se tiene que el 29% cree que el precio del alquiler de la cancha sintética es conveniente. El 21% considera la seguridad, mientras que el 19% considera la buena calidad del césped y finalmente el 18% toma en cuenta que haya parqueo. De todas estas características la más importante es el precio conveniente del alquiler del local. En la población encuestada el factor predominante a la hora de decidir en la opción del alquiler de una cancha es el precio, sin embargo, hay que considerar que este precio puede llegar a ser considerado como un atributo marginal si es que se lo maneja adecuadamente con un adecuado paquete, que destaque beneficios adicionales.

Pregunta 7.

¿Con qué frecuencia alquila una cancha de césped sintético en el mes?

Cuadro 9

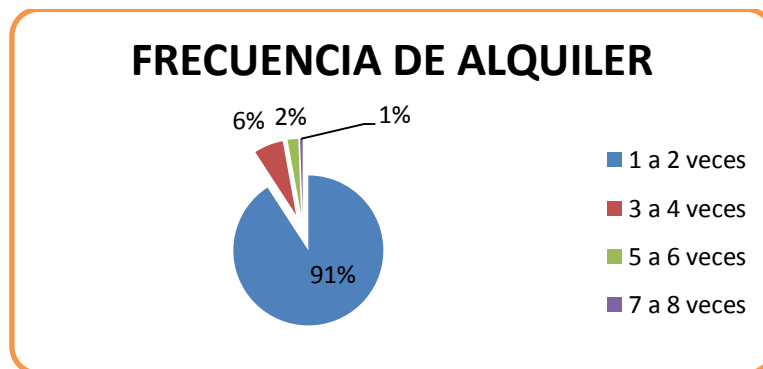
FRECUENCIA DE USO

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 veces	317	91%
3 a 4 veces	22	6%
5 a 6 veces	8	2%
7 a 8 veces	2	1%
TOTAL	349	100%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí.

Elaboración: El autor

Gráfica 22



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada se puede determinar que el 91% de la muestra alquila una cancha de césped sintético entre 1 a 2 veces por mes, el 6% alquila de 3 a 4 veces, el 2 % lo hace de 5 a 6 veces y finalmente el 1% lo hace entre 7 a 8 veces al mes. Esto permite determinar que existe una demanda frecuente en el sector escogido para este proyecto. El 91% de los encuestados alquilan una cancha entre 1 y 2 veces por mes, por lo que hay que establecer estrategias que incrementen esta frecuencia, que podría ser la promoción de “Mini campeonatos” con auspiciantes y el acercamiento con agrupaciones y empresas del sector.

Pregunta 8.

¿Cuánto paga usted por el alquiler de una hora por grupo de una cancha de césped sintético?

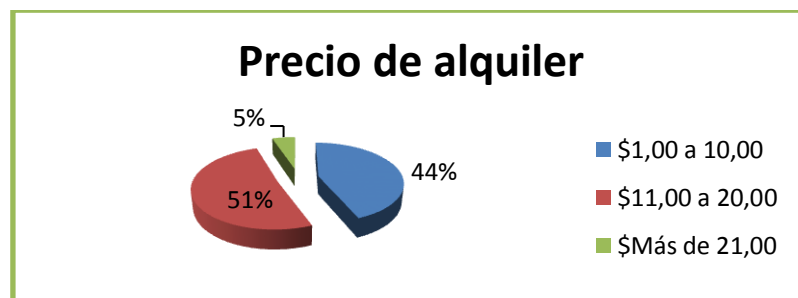
**Cuadro 10
PRECIOS**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
\$1,00 a 10,00	153	44%
\$11 a 20,00	178	51%
\$ Más de 21,00	18	5%
TOTAL	349	100%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí

Elaboración: El Autor

Gráfica 23



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada se obtiene que el 44% de la muestra pagan por el alquiler de una hora por grupo de una cancha de césped sintético el valor de \$1,00 a 10,00, mientras que el 51% cancela de entre \$11,00 a \$20,00. y finalmente el 5% terminan pagando más de \$21,00 por grupo. Esto nos permite establecer que los precios de alquiler de la cancha sintética son accesibles porque son valores que fluctúan desde \$1,00 a 10,00 el más bajo, hasta más de \$21,00 el más alto. Las estrategias en cuanto a los precios establecidos para el alquiler de las canchas puede ser en función de lo que cada miembro del equipo va a cancelar, considerando que juegan entre 7 y 10 jugadores por cada equipo, se considera entonces que el costo termina siendo bastante más manejable.

Pregunta 9.

¿Qué medio de publicidad prefiere usted para la difusión de la empresa de alquiler de canchas con césped sintético?

Cuadro 11

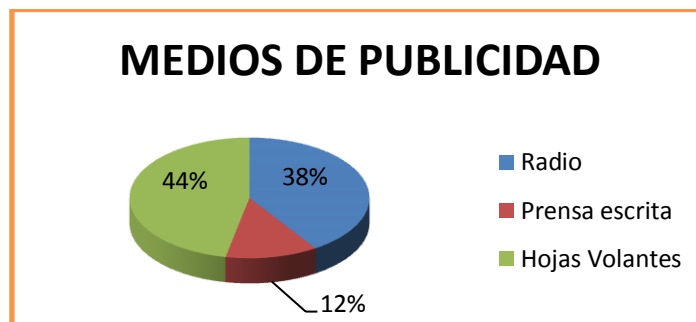
MEDIOS DE PUBLICIDAD

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Radio	134	38%
Prensa escrita	41	12%
Hojas Volantes	154	44%
Otros	20	6%
TOTAL	349	100%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí

Elaboración: El Autor

Gráfica 24



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada se obtiene que al 44% de la muestra le gustaría la publicidad de la empresa por medio de volantes. El 38% prefiere la promoción a través de la radio y finalmente el 12% a través de la prensa escrita. Lo cual nos demuestra que hay predilección por el medio de hojas volantes para la promoción de la empresa de alquiler de canchas con césped sintético. Los medios preferidos son las volantes y la radio que pueden ser ubicados en lugares visibles, colocados en vehículos y entregados en eventos deportivos de la localidad; sin embargo, no hay que descartar aunque no se mencionó, el uso de redes sociales que cada vez está en más auge.

Pregunta 10.

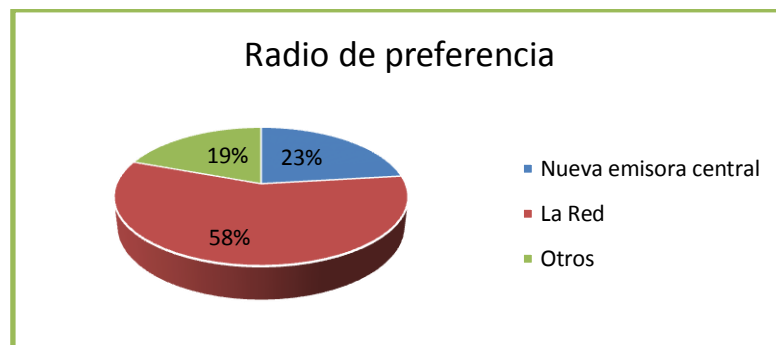
¿Indique cuál de las siguientes radios es su preferida?

Cuadro 12**RADIO DE PREFERENCIA**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Nueva emisora central	31	23%
La Red	77	58%
Otros	26	19%
TOTAL	134	100%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí

Elaboración: El Autor

Gráfica 25**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

Del total de la muestra se determina que el 58% de la muestra encuestada prefiere escuchar la Radio Nueva emisora central. El 23% sintoniza Radio Central, y el 19% prefiere otras emisoras radiales. Pudiéndose establecer claramente la predilección de la ciudadanía por Radio La Red. Se puede determinar entonces que la radio La Red es una emisora eminentemente deportiva, siendo la preferida por hinchas de los diferentes equipos profesionales del fútbol principalmente.

Pregunta 11.

¿Indique la prensa escrita de su preferencia?

Cuadro 13**PRENSA ESCRITA PREFERIDA**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
El Comercio	24	58%
La Hora	11	27%
Otros	6	15%
TOTAL	41	100%

Fuente Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí.

Elaboración: El Autor

Gráfica 26**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la encuesta realizada se puede observar que el 58% de la muestra prefiere el Diario El Comercio. El 27% restante prefieren el Diario La Hora. Mientras que el 15% prefieren otros diarios. Pudiéndose establecer claramente la predilección por el Diario El Comercio, por ser un diario serio, de circulación nacional, las zonas destinadas para los anuncios clasificados son reducidas y costosas por lo que debe evaluarse con detenimiento los días en los cuales su publicación sería efectiva, posiblemente los fines de semana únicamente.

Pregunta 12.

¿Si en la parroquia Sangolquí, Cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha se implementara una empresa de alquiler de canchas de fútbol con césped sintético, estaría dispuesto a hacer uso de estas?

Cuadro 14

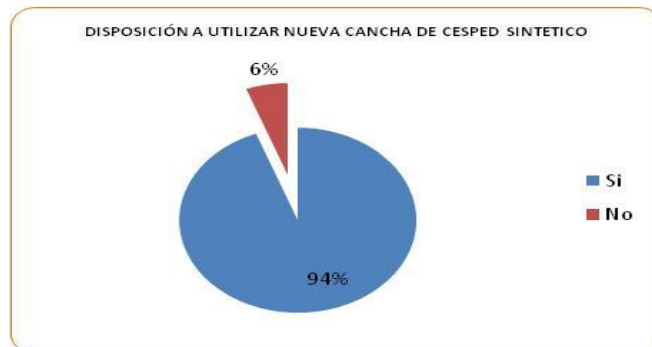
DISPOSICIÓN A UTILIZAR NUEVA CANCHA DE CESPED SINTETICO

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Si	329	94%
No	20	6%
TOTAL	349	100%

Fuente: Encuestas a la PEA de la parroquia Sangolquí.

Elaboración: El Autor

Gráfica 27



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada podemos establecer que el 94% de la muestra si usaría las canchas de césped sintético, mientras que el 6% no estaría dispuesto a hacerlo. Determinándose claramente que si habría aceptación, ya que actualmente las canchas sintéticas se han implementado básicamente en Quito, siendo el Valle de los Chillos una zona de alto crecimiento comercial, de proyectos inmobiliarios, de presencia de instituciones educativas, empresariales e industriales es un punto importante para desarrollar este proyecto.

RESULTADOS DE ENCUESTAS PARA OFERENTES

Pregunta 1.

¿Indique el horario preferido por los clientes para practicar fútbol?

Cuadro 15

HORARIO DE PREFERENCIA

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Matutino	0	0%
Vespertino	1	33%
Nocturno	2	67%
TOTAL	3	100%

Fuente: Encuestas a Oferentes establecidos en la parroquia Sangolquí

Elaboración: El Autor

Gráfica 28



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de los encuestados se puede observar claramente que el 67% de la muestra prefiere el horario nocturno para la práctica de este deporte. El 33% restante opta por la práctica de esta disciplina en el horario vespertino. Se puede concluir que la práctica del fútbol en las canchas sintéticas es preferida por la clientela en el horario nocturno, debido a que la mayor parte de los encuestados trabajan y ocupan su tiempo libre para practicar este deporte en la noche.

Pregunta 2.

¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su local?

Cuadro 16

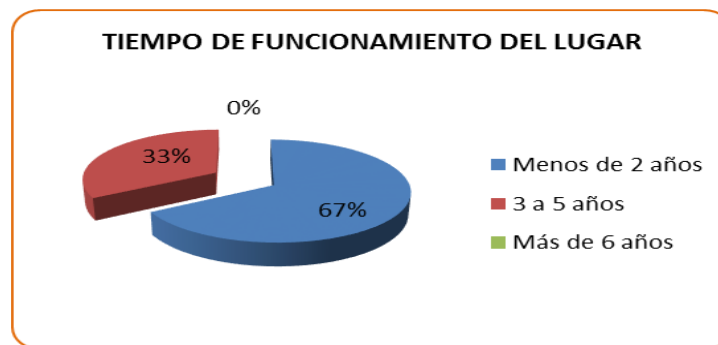
TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DEL LUGAR

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 2 años	2	67%
3 a 5 años	1	33%
Más de 6 años	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Encuestas a Oferentes establecidos en la parroquia Sangolquí

Elaboración: El Autor

Gráfica 29



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la muestra se tiene que el 67% de los encuestados tiene su negocio funcionando el tiempo menor a 2 años. El 33% de la muestra tiene funcionando entre 3 y 5 años. Pudiéndose establecer que la mayor parte de los establecimientos tienen funcionando menos de 2 años, siendo los negocios relativamente nuevos, ya que la moda de las canchas sintéticas es desde hace unos 5 años y este tipo de negocio no existía en el Cantón Rumiñahui, en la Parroquia Sangolquí..

Pregunta 3.

¿Cómo considera la competencia en su entorno?

Cuadro 17

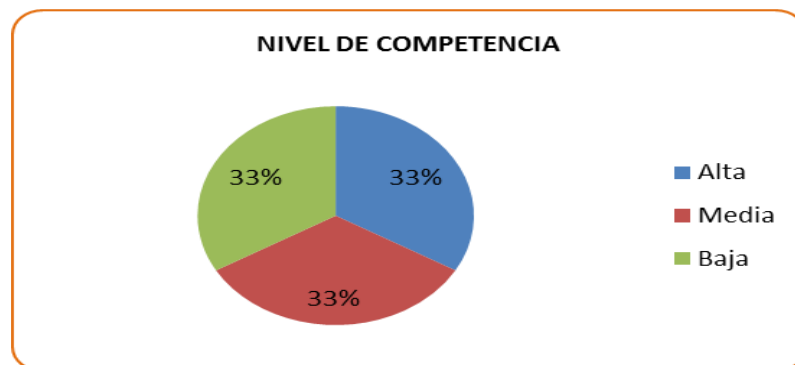
NIVEL DE COMPETENCIA

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Alta	1	33%
Media	1	33%
Baja	1	33%
TOTAL	3	100%

Fuente: Encuestas a Oferentes establecidos en la parroquia Sangolquí

Elaboración: El Autor

Gráfica 30



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de los encuestados se puede observar que existe un nivel de competencia alta del 33% de la población. El otro 33% de la muestra cree que existe un nivel de competencia media. Y finalmente el otro 33% considera que el nivel de competencia es bajo. De lo que se puede determinar que la competencia es equilibrada, por cuanto existe muy pocas canchas sintéticas en la parroquia Sangolquí y la demanda es alta.

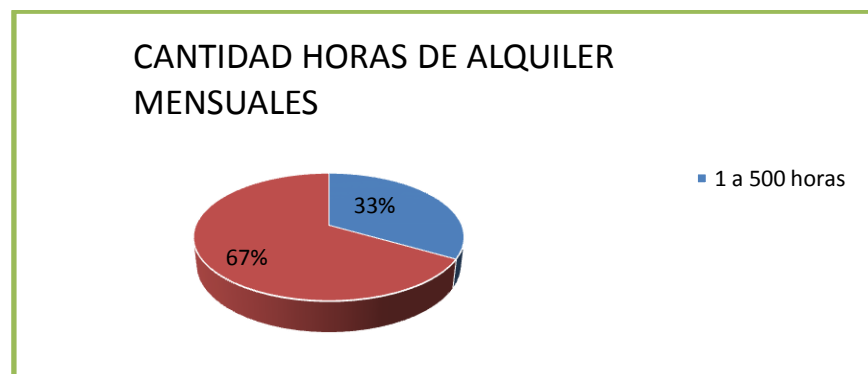
Pregunta 4.

¿Indique cuántas horas al mes alquila la cancha de césped sintético?

Cuadro 18**CANTIDAD DE HORAS DE ALQUILER MENSUALES**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1 a 500 horas	1	33%
501 a 1000 horas	2	67%
TOTAL	3	100%

Fuente: Encuesta a Oferentes establecidos en la parroquia Sangolquí
Elaboración: El Autor

Gráfica 31**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la muestra encuestada se puede observar claramente que el 67% de la población encuestada alquila la cancha entre 501 a 1000 horas mensuales y el 33% alquila a un rango de entre 1 a 500 horas. Evidenciándose que existe una considerable demanda de clientes para el alquiler de la cancha de césped sintético al mes a lo cual los oferentes no se dan abasto y prácticamente la ocupan todo el tiempo y la demanda es considerablemente alta.

Pregunta 5.

¿Cuánto pagan los clientes por el alquiler por hora de una cancha de césped sintético?

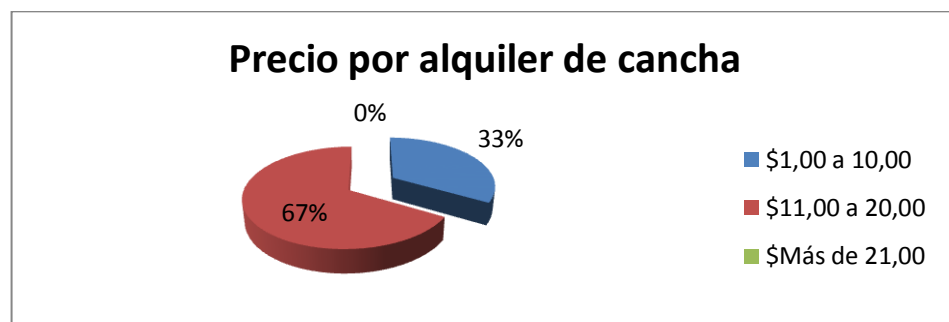
Cuadro 19
PRECIO POR ALQUILER DE CANCHA

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
\$1,00 a \$10,00	1	33%
\$11,00 a \$20,00	2	67%
\$ Más de 21,00	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Encuestas a Oferentes establecidos en la parroquia Sangolquí

Elaboración: El Autor

Gráfica 32



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la muestra encuestada se obtiene que el 67% de los encuestados pagan por el alquiler de una cancha de césped sintético la cantidad entre \$11,00 a \$20,00; y, el 33% de la población entre \$1,00 a \$10,00. Pudiéndose concluir que la gran mayoría de los usuarios de canchas de césped sintético pagan entre \$11,00 a \$20,00 precios accesibles para la gran mayoría, ya que el valor es dividido para todo el grupo de jugadores.

Pregunta 6.

¿Por cuáles medios de publicidad promociona su establecimiento?

Cuadro 20

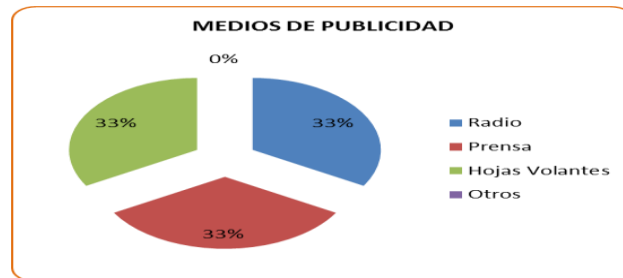
MEDIOS DE PUBLICIDAD

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Radio	1	33%
Prensa escrita	1	33%
Hojas Volantes	1	33%
Otros	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Encuestas a Oferentes establecidos en la parroquia Sangolquí

Elaboración: El Autor

Gráfica 33



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada podemos observar que el 33% de la muestra prefiere que la publicidad llegue a través de la prensa. Mientras que el 33% la prefiere la por medio de las hojas volantes. Y finalmente el otro 33% del total de la población a través de la radio. Se puede concluir que existe igualdad de preferencia para los tres medios de publicidad, por lo que se puede deducir que la publicidad de este tipo de negocio es baja en la Parroquia.

Pregunta 7.

¿Realiza promociones por el uso de su cancha con césped sintético?

Cuadro 21

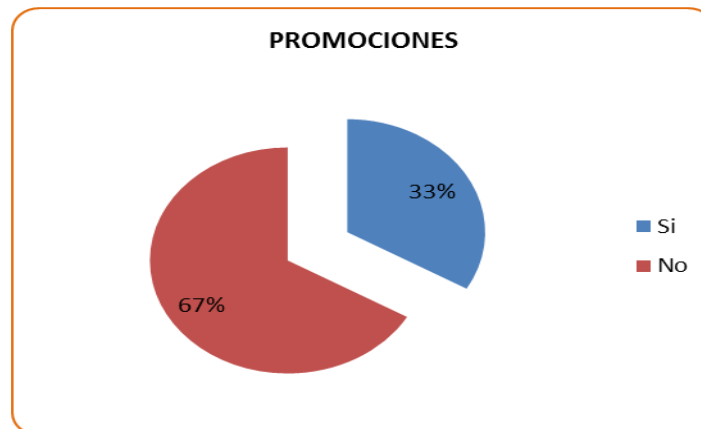
PROMOCIONES

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	33%
No	2	67%
TOTAL	3	100%

Fuente: Encuestas a Oferentes establecidos en la parroquia Sangolquí

Elaboración: El Autor

Gráfica 34



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la población encuestada se puede establecer que el 67% no realiza promociones por el uso de la cancha de césped sintético, mientras que el 33% de la muestra si lo hace. Pudiendo determinarse que la mayoría de los propietarios de empresas de alquiler de canchas de césped sintético no realiza las promociones para captar más afluencia de público a sus instalaciones, ya que la mayor parte del tiempo las canchas pasan ocupadas.

Pregunta 8.

¿Qué tipo de promociones realiza?

Cuadro 22

TIPO DE PROMOCIONES

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Descuentos	1	100%
Membrecías	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuestas a Oferentes establecidos en la parroquia Sangolquí
Elaboración: El Autor

Grafica 35



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de la población encuestada se observa que el 100% de la muestra realiza descuentos en el uso de sus instalaciones. Notándose de esta manera que solamente un local ofrece descuentos, manifestando que existe mejor acogida por parte de los usuarios de las canchas sintéticas al realizar atractivas promociones y descuentos a sus socios.

g) DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda de este tipo de empresas, está conformada por la cantidad de servicios requeridos por los usuarios en un momento determinado, para establecer la demanda se acudió a información estadística, además de acuerdo a la muestra seleccionada se aplicó encuestas para luego obtener la información y realizar el respectivo análisis e interpretación de los resultados.

A continuación se muestra el detalle de la población económicamente activa de la Parroquia de Sangolquí proyectada para los cinco años que dura el proyecto.

Cuadro 23

POBLACIÓN PROYECTADA DE LA PARROQUIA DE SANGOLQUÍ

AÑO	POBLACION PROYECTADA PARROQUIA SANGOLQUÍ
Tasa de Crecimiento Poblacional	1,52%
2013	84.897
2014	86.187
2015	87.497
2016	88.827
2017	90.177
2018	91.548

Fuente: Cuadro 1
Elaboración: El Autor

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en unas condiciones y tiempo determinado, y se expresa en unidades físicas o monetarias.

Para determinar la demanda potencial de uso de canchas de césped sintético se tomó en cuenta el total de la población económicamente activa de la parroquia de Sangolquí detallada en el cuadro 23. A partir de esta información se multiplica por el porcentaje obtenido de la pregunta 4 (Cuadro 6) el cual determina que el 93% de la población encuestada practica fútbol en su tiempo libre.

Cuadro 24

PROYECCION DE LA DEMANDA POTENCIAL EN LA PARROQUIA SANGOLQUÍ

AÑO	Población Económicamente Activa Sangolquí	% Demanda Potencial	Demanda Potencial de jugadores de Futbol
2013	84.897	93%	78.954
2014	86.187	93%	80.154
2015	87.497	93%	81.372
2016	88.827	93%	82.609
2017	90.177	93%	83.865
2018	91.548	93%	85.139

Fuente: Cuadro 6

Elaboración: El Autor

DEMANDA REAL

Para determinar la demanda real se tomó en cuenta la demanda potencial que es de 78.954 usuarios al 2013, el cual se lo multiplicó por el 80% que corresponde a

la pregunta 5 (Cuadro 7) donde se indica que este porcentaje le gusta practicar fútbol en canchas de césped sintético

Cuadro 25

PROYECCION DEMANDA REAL PARA LA PARROQUIA SANGOLQUÍ

AÑO	Demanda Potencial de jugadores de Futbol	% Demanda Real	Demanda Real de Usuarios de Canchas Sintéticas para futbol
2013	78.954	80%	63.163
2014	80.154	80%	34.123
2015	81.372	80%	65.098
2016	82.609	80%	66.087
2017	83.865	80%	67.092
2018	85.139	80%	68.111

Fuente: Cuadro 7

Elaboración: El Autor

USO PER CAPITA

Luego de que se obtiene la demanda real se procede a calcular el consumo per cápita o uso promedio anual. Este uso es el número de veces que los demandantes alquilan canchas sintéticas para la práctica de fútbol. Para determinar este valor de consumo promedio anual procederemos a elaborar una tabla rescatando la información a su vez de la pregunta 7, cuadro 9 y luego aplicaremos la siguiente fórmula:

$$X = \frac{\sum X_m(F)}{N}$$

Cuadro 26
USO PER CÁPITA POR ALQUILER DE CANCHAS DE CESPED SINTÉTICO PARA FÚTBOL

ALTERNATIVAS	Xm	F	Xm(F)
1 a 2 veces	1,5	317	475,5
3 a 4 veces	3,5	22	77
5 a 6 veces	5,5	8	44
7 a 8 veces	7,5	2	15
		Σ Xm (F)	611,5

Fuente: Encuestas

Elaboración: El Autor

611,5 x 12 meses = 7338 alquileres de cancha de césped sintético en Sangolquí.

$$X = \frac{\sum Xm(F)}{N}$$

$$\text{Promedio Per cápita Anual de Alquiler} = \frac{7338}{349} = 21,03 \text{ veces}$$

El uso promedio per cápita anual por los servicios de alquiler de una cancha de césped sintético para fútbol es de 21,03 al año por usuario de este tipo de servicios

Cuadro 27
PROYECCION USO PER CÁPITA

AÑO	Demanda Real de Usuarios de Canchas Sintéticas para futbol	Promedio Uso Anual	Promedio Anual de Servicios de uso de canchas sintéticas para fútbol
2013	63.163	21,03	1.328.332
2014	34.123	21,03	1.348.511
2015	65.098	21,03	1.369.003
2016	66.087	21,03	1.389.814
2017	67.092	21,03	1.410.945
2018	68.111	21,03	1.432.379

Fuente: Cuadro 26

Elaboración: El Autor

DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva se la calculó tomando en cuenta los resultados obtenidos del consumo per cápita en el Cuadro 27, a los cuales se los multiplico por el 94% que corresponde a la pregunta 12 (Cuadro 14) de la encuesta realizada a los demandantes que manifestaron que en el caso de que se creara una empresa de alquiler de canchas para fútbol con césped sintético, si estarían dispuestos a acudir y hacer uso de las instalaciones.

Cuadro 28

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA

AÑO	Promedio Anual de Servicios de canchas sintéticas para fútbol	% Demanda Efectiva	Demanda Efectiva Anual de Servicios de uso de canchas sintéticas para fútbol
2013	1.328.332	94%	1.248.623
2014	1.348.511	94%	1.267.600
2015	1.369.003	94%	1.286.862
2016	1.389.814	94%	1.306.425
2017	1.410.945	94%	1.326.288
2018	1.432.379	94%	1.346.436

Fuente: Cuadro 24

Elaboración: El Autor

ESTUDIO DE LA OFERTA

De acuerdo con la investigación realizada se pudo determinar que existen 3 empresas de canchas de césped sintético que prestan el servicio de alquiler para fútbol.

En base a la información recogida con la pregunta 4 (Cuadro 18) de la encuesta a los oferentes de servicios de alquiler de canchas con césped sintético para fútbol se determinará la venta promedio:

CUADRO 29

INDICADOR	Xm	F	Xm(F)
1 a 500 horas	250	1	250
501 a 1000 horas	750	2	1500
Σ Xm (F)		3	1750

Fuente: Encuestas a Oferentes establecidos en la parroquia Sangolquí
Elaboración: El Autor

1.750 x 12 meses = 21.000 servicios de oferta anual de canchas con césped sintético para fútbol, en Sangolquí

$$X = \frac{\sum X_m(F)}{N}$$

$$\text{Promedio} = \frac{21000}{3} = 7000 \text{ alquileres mensuales de canchas con cespced sintet.}$$

Con ello se tiene que el promedio mensual de alquiler de canchas de césped sintético es de 7.000 servicios de alquiler mensual para cada uno de los establecimientos competidores de la parroquia de Sangolquí. Si lo multiplicamos por 12 meses, obtenemos el número de servicios de alquiler anual para un competidor, es decir 84.000 servicios de alquiler. Finalmente a este valor lo multiplicamos por el número de oferentes para obtener la oferta total, que resulta en 252.000 servicios de alquiler de canchas con césped sintético para fútbol en Sangolquí.

Cuadro 30
ESTUDIO DE OFERTA

Ofertantes de Servicios de Canchas Sintéticas para fútbol en Sangolquí	Nº Servicios ofertados mensualmente x cada ofertante	Nº Servicios ofertados anualmente x cada ofertante	Oferta Total de Servicios para uso de cancha sintética de fútbol
3	7000	84000	252.000

Fuente: Cuadro

Elaboración: El Autor

La proyección de la oferta se la realizará con la tasa de crecimiento económica determinada para el 2013 en 3,80% de acuerdo a los anuarios del Banco Central del Ecuador.

Cuadro 31
PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Años	Porcentaje de Tasa de Crecimiento Económica	Oferta Anual de Servicios de uso de cancha sintética de fútbol en Sangolquí
0	3,80%	252.000
1	3,80%	261.576
2	3,80%	271.516
3	3,80%	281.833
4	3,80%	292.543
5	3,80%	303.660

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: El Autor

DEMANDA INSATISFECHA

El Balance entre la oferta y la demanda nos permite obtener la Demanda Insatisfecha, para lo cual se ha tomado en cuenta la cantidad de demanda efectiva que es de 1'357.873 servicios de alquiler de canchas con césped sintético para fútbol para el primer año; la oferta total es de 252.000 servicios ofertados, la diferencia entre éstos dos valores nos da como resultado la demanda insatisfecha. El mismo procedimiento se usa para calcular la demanda insatisfecha para los 5 años de vida útil del proyecto.

PROYECCIÓN DE DEMANDA INSATISFECHA

Cuadro 32

AÑO	Demanda Efectiva Anual de Servicios de uso de canchas sintéticas para fútbol	Oferta Anual de Servicios de uso de cancha sintética de fútbol en Sangolquí	Demanda Insatisfecha por servicios individuales
0	1.248.623	252.000	996.623
1	1.267.600	261.576	1.006.024
2	1.286.862	271.516	1.015.346
3	1.306.425	281.833	1.024.592
4	1.326.288	292.543	1.033.745
5	1.346.436	303.660	1.042.776

Fuente: Cuadro N° 28 y 31

Elaboración: El Autor

PLAN DE COMERCIALIZACION

Con el propósito de crear una posición favorable en la mente de los clientes potenciales, se emprenderán una serie de acciones alrededor de los componentes de la mezcla de marketing (4 P's), los que a continuación se detallan:

IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

El presente tema es un proyecto de naturaleza de servicios, de infraestructura social-recreativa.

El servicio central es el alquiler de canchas de césped sintético desde la mañana hasta altas horas de la noche, en un ambiente agradable y seguro.

El beneficio es proporcionar un lugar y ambiente agradable y seguro en donde disfrutar de un momento de ejercicio y distracción entre amigos a través de un partido de fútbol.

Las estrategias a implementarse serán:

- Crear una marca original que sea fácil de reconocer e identificar para los clientes. El nombre escogido para la empresa es "TIRO LIBRE".

Grafica 25**LOGO Y NOMBRE DE LA EMPRESA**

Fuente: Creación propia del autor

Elaboración: El Autor

- Brindar un trato personalizado al cliente, tratándolo por su nombre, atendiendo oportunamente sus quejas y/o sugerencias y ofreciendo un ambiente agradable.
- Ofrecer una serie de servicios complementarios adicionales acorde a las necesidades de los clientes como por ejemplo escuela vacacional de fútbol para sus hijos, botiquín médico en caso de lesiones, etc.
- Consolidar estrategias con locales comerciales relacionados con la venta de artículos deportivos, restaurantes, entre otros, para ofrecer descuentos a los clientes en sus órdenes de compra.

PRECIO

“Es el valor de intercambio determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto o servicio.”⁴⁸

Para determinar el precio, la empresa deberá tener en cuenta lo siguiente:

- Los costos de producción.
- El margen que se desea obtener.
- Los elementos del entorno: principalmente la competencia.
- Las estrategias de mercadotecnia adoptadas.
- Los objetivos establecidos.

PLAZA

- Ubicación exclusiva para el sector de Sangolquí por su aumento en el desarrollo urbano y comercial. Ubicación en una zona no residencial y segura para recibir a la demanda esperada.
- Fácil acceso y comunicación vial con transporte.

Grafica 26



PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Entre las estrategias de promoción a implementarse tenemos:

- Campeonatos de fútbol universitario, empresarial, e internos.

⁴⁸Fundamentos de Marketing, 6ta. Edición, de Kotler y Armstrong, Prentice Hall.

- Escuelas de fútbol
- Alquiler para entrenamientos.
- Eventos empresariales afines al deporte.
- Eventos especiales y alquiler de los servicios, o instalaciones.

Para la estrategia de Publicidad, la empresa, hará uso de los recursos de radio, hojas volantes y prensa, ya que de acuerdo al estudio de mercado aplicado con las encuestas se obtuvo como información que estas son las herramientas publicitarias que prefieren los clientes para enterarse de los servicios de este tipo de empresa. Los resultados de las encuestas aplicadas mostraron que la emisora radial preferida es Radio La Red. Se pasarán anuncios radiales en esta emisora 1 vez al día de lunes a viernes.

Cuadro 33
Anuncio Radial

Cant. Mensual	Descripción	Precio	Total Mensual	Total Anual
20	Pautas Radiales	5,00	100,00	400,00

Fuente: Radio La Red
Elaboración: El Autor

Cuadro 34
Hojas Volantes

Cantidad	Detalle	V. Unitario	Total Mensual	Total Anual
1500	Volantes Publicitarios	\$ 0,30	37,50	\$ 450,00

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El Autor

Cuadro 35**Prensa**

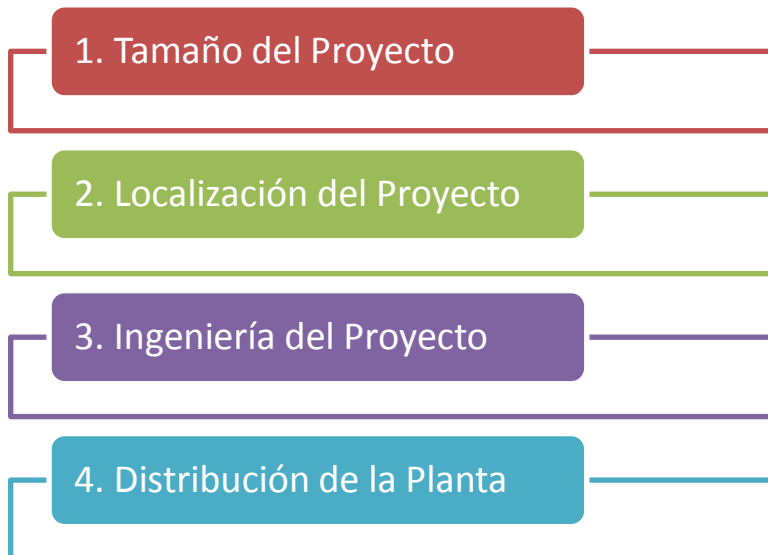
Descripción	Anuncio En Prensa	Cantidad Mensual	Precio	Total Mensual	Total Anual
Sábados y Domingos	2	8	8,50	68,00	204,00
			TOTAL	68,00	204,00

Fuente: Prensa Escrita La Hora

Elaboración: El Autor

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico de este proyecto comprenderá del estudio de los siguientes aspectos:



TAMAÑO DEL PROYECTO

La determinación y análisis de este punto resulta importante para la posterior realización y evaluación del proyecto porque permitirá en primer instancia llevar a cabo una aproximación de costos involucrados en las inversiones necesarias para la realización y puesta en marcha del proyecto, que conlleven a un grado óptimo de aprovechamiento conforme a lo requerido por un tamaño y capacidad determinados.

El tamaño de este proyecto se lo medirá de acuerdo a la capacidad instalada y utilizada.

Capacidad Instalada

Se refiere a la cantidad máxima de bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa. Este aspecto puntualiza el nivel máximo de la oferta del servicio al que podrá llegar la empresa, haciendo uso del 100% de su capacidad instalada en el proceso de generación del servicio.

La empresa para el alquiler de canchas de fútbol con césped sintético utilizará como insumos para su operación el grass artificial, arcos de fútbol, redes, balones, chalecos, tribunas para espectadores, credenciales para socios, pintura de caucho para la marcación de la cancha.

Para determinar la capacidad del proyecto se tomará en cuenta el horario de funcionamiento que tendrá la empresa durante la semana, así como también el tiempo destinado a jugar por cada partido que se establece en 60 minutos:

De Lunes a Viernes: 1 pm a 12 am (medianoche)

Sábados: 1 pm a 12 am (medianoche)

Domingos: 10 am a 10 pm

Cabe notar que los horarios establecidos podrán variar siempre y cuando haya existido una reservación previa para el uso de la cancha en horarios fuera del que opera normalmente el proyecto.

La empresa laborará 362 días al año, pues se descuenta navidad, año nuevo y viernes santo.

Cuadro 36

CAPACIDAD INSTALADA DE LA EMPRESA

# Horas al día que opera el proyecto	# partidos diarios jugados	# días de atención al año	Total de partidos al año
12	12	362	4.344

Elaboración: El Autor

Por lo tanto la capacidad instalada es de 4.344 partidos de fútbol al año, con esto la nueva empresa cubriría hasta en un 1,7% de la demanda insatisfecha, esta capacidad podría ampliarse al contar con más personal para la atención a los clientes.

CUADRO 37

PROYECCIÓN DE COBERTURA DE LA CAPACIDAD INSTALADA

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA POR PARTIDOS DE FUTBOL	CAPACIDAD INSTALADA	% COBERTURA DE SERVICIOS DE ALQUILER DE CANCHAS DE CESPED SINTETICO
0	92.156	4.344	4,71%
1	93.078	4.344	4,67%
2	93.996	4.344	4,62%
3	94.909	4.344	4,58%
4	95.816	4.344	4,53%
5	96.716	4.344	4,49%

Es la fracción de la capacidad instalada que se utiliza y se mide en porcentaje, es aconsejable que las empresas no trabajen con un porcentaje de capacidad

instalada superior al 95% porque en condiciones normales, pueden presentarse factores que mermen el uso de la capacidad total de la planta.

Por esta razón se ha decidido iniciar la operación de la empresa utilizando el 90% de la capacidad instalada, esto es atendiendo 3909 partidos de fútbol en el primer año.

Luego se irá incrementando en un 5% cada dos años, hasta alcanzar el nivel del 95% como nivel máximo.

DETERMINACION DE LA CAPACIDAD UTILIZADA

Cuadro 38

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CAPACIDAD UTILIZADA
1	4.344	90%	3.909
2	4.344	90%	3.909
3	4.344	95%	4.127
4	4.344	95%	4.127
5	4.344	95%	4.127

Elaboración: El Autor

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La localización del proyecto es una parte importante del mismo, ya que de éste depende el éxito o fracaso de la empresa, de tal manera que se determinará los factores que inciden en la maximización de la rentabilidad; es decir, es menester evaluar de forma correcta la disponibilidad de los medios de transporte y comunicación, la cercanía con las fuentes de abastecimiento de insumos, la cercanía al segmento meta, los factores ambientales, la estructura legal, etc., ya

que estos factores permitirán identificar las diversas alternativas de localización, y en base a una ponderación subjetiva, se selecciona el sitio con mayor calificación.

El análisis de la ubicación del proyecto se debe realizar dos etapas importantes que son: la macro localización y dentro de la misma una micro localización definitiva.

MACROLOCALIZACIÓN

La Macro localización pretende la identificación de la zona en forma general, es decir el sector donde funcionará la empresa para el alquiler de canchas de fútbol con césped sintético, es decir en la parroquia Sangolquí, cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha.

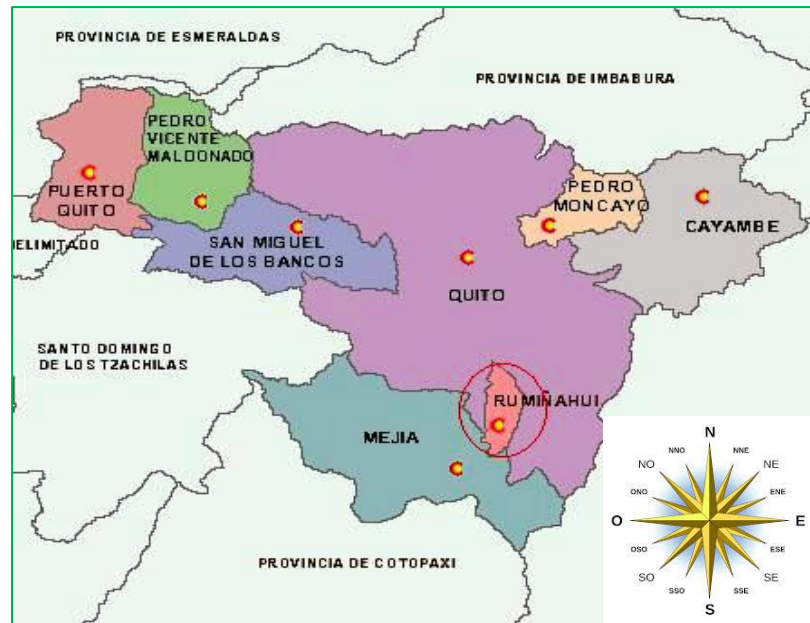
El cantón Rumiñahui es una zona que no está totalmente habitada, por lo que sus extensiones de terrenos en todo el sector favorecen para que se desarrollen proyectos grandes de inversión como fábricas, colegios, patios de comercialización de autos, etc. Si se combinan estas ventajas con el precio de una mano de obra razonablemente económica, tendremos un diferencial en el costo del servicio y es indudablemente una nueva ventaja competitiva muy atractiva para los inversionistas.

La división política del Cantón Rumiñahui está conformada por San Rafael (2km²), San Pedro de Taboada (4 km²), Sangolquí (49 km²), Cotogchoa (34 km²),

Rumipamba (40 km²). Las tres primeras son parroquias urbanas y las dos siguientes son parroquias rurales.

Grafica 27

MAPA DE MACROLOCALIZACIÓN



MICROLOCALIZACIÓN

La Micro Localización busca seleccionar el emplazamiento del proyecto. Una vez definida la zona o la ciudad en la que se localizará el proyecto se debe determinar el terreno conveniente para la ubicación definitiva. Hay que tener en cuenta que esta localización es de largo plazo, una vez instalada y adecuada la planta es difícil cambiar de domicilio.

Para la instalación de un proyecto que preste el servicio de alquiler de canchas de fútbol de césped sintético en la parroquia Sangolquí, se dispone de un terreno de

612,50 m² que se encuentre ubicado en dicho sector, entre las calles García Moreno Y Rocafuerte. Con el propósito de comprobar el terreno del cual se dispone, es la mejor elección, se han elegido 2 ubicaciones adicionales en dicho sector, los mismos que se evaluarán mediante factores relevantes, con el propósito de elegir la ubicación óptima del proyecto.

Las 3 localizaciones a ser evaluadas y en donde se pretenderá desarrollar el proyecto serán:

- ▶ **Localización A:** Sucre y Olmedo
- ▶ **Localización B:** Abdón Calderón y Riofrio.
- ▶ **Localización C:** García Moreno y Rocafuerte.

Para la evaluación del mejor sector a ubicarse este proyecto se aplicó la matriz de microlocalización.

Para determinar el sitio definitivo donde se llevará a cabo el proyecto se evaluaron 5 alternativas como:

1. Cercanía empresas, conjuntos residenciales, instituciones educativas, etc.
2. Servicios Básicos.
3. Infraestructura Física.
4. Estado de vías de Acceso y Comunicación
5. Medios de Transporte y cercanía a paradas de buses.

Para realizar la selección óptima se asignó una calificación entre 1 – 10, siendo 1 menos importante y 10 más importante. Posteriormente se multiplico el peso por la calificación, de esta manera se pudo escoger el sitio con mayor puntuación.

A continuación la tabla indica la clasificación y ponderación en base a los criterios de selección que se asignaron a las opciones de ubicación del proyecto.

CUADRO 39

MATRIZ DE MICROLOCALIZACIÓN

MATRIZ DE VALORACION							
Criterios de selección	Peso Asignado	Localización A		Localización B		Localización C	
		C	CP	C	CP	C	CP
1. Cercanía empresas, conjuntos residenciales, instituciones educativas, etc.	0,25	8	2,00	7	1,75	9	2,25
2. Servicios Básicos.	0,10	9	0,90	8	0,80	10	1,00
3. Infraestructura Física.	0,20	8	1,60	8	1,60	9	1,80
4. Estado de vías de Acceso y Comunicación	0,25	9	2,25	6	1,50	9	2,25
5. Medios de Transporte y cercanía a paradas de buses.	0,20	9	1,80	7	1,40	9	1,80
CALIFICACIÓN FINAL	1,00		8,55		7,05		9,10

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: El Autor

La matriz de microlocalización aplicada ha permitido determinar que la mejor alternativa de ubicación para la empresa de alquiler de canchas de fútbol de césped sintético en la parroquia Sangolquí, es la alternativa C, es decir en las calles García Moreno y Rocafuerte. Este sector es un lugar muy comercial, donde

existen excelentes vías de acceso o comunicación y medios de transporte, buena infraestructura, los servicios básicos necesarios y es de fácil acceso para los clientes.

GRAFICO 28 MAPA DE MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

INGENIERIA DEL PROYECTO



El estudio de ingeniería está orientado a buscar una función de prestación del servicio que optimice la utilización de los recursos disponibles en la prestación del servicio. Lo primordial es definir las actividades más importantes para la operación del servicio. Una vez seleccionadas las actividades adecuadas se podrán deducir las necesidades de equipo y los requerimientos de personal; además se podrá establecer la disposición de la planta y las necesidades de espacio físico.

OPERACIONES RELACIONADAS CON EL SERVICIO

Para determinar las operaciones más importantes con relación al servicio que se ofrecerá se realizó un análisis minucioso para determinar la secuencia entre las diferentes etapas, los requerimientos de equipos, insumos materiales y humanos, tiempos de procesamiento, espacios ocupados, etc. Una vez realizado este análisis se determinaron las operaciones más importantes que contribuirán con el correcto funcionamiento y gestión del servicio, estos son: entrega del servicio en general, recepción de quejas, inquietudes y sugerencias; y reserva de la cancha para eventos especiales.

PROCESO DEL SERVICIO OFERTADO

Al ser la entrega del servicio, la operación más crítica, se detalla a continuación la lista de actividades en el proceso del mismo:

- Llegada del cliente a las instalaciones.
- Se dirige al parqueadero si llega en auto.
- Recibe el ticket de parqueo con la hora de llegada.
- Se dirige a la recepción (entrada principal).
- Pide información del servicio (pregunta disponibilidad de la cancha).
- Recibe información sobre el servicio (cancela el valor del alquiler de la cancha).
- Deja en prenda 1 documento de identidad por equipo.
- Se dirige a los baños y/o camerinos.

- Deja sus implementos en canceles.
- Ingresa a la cancha.
- Juega el partido de fútbol.
- Se dirige a los camerinos y/o duchas.
- Entrega implementos prestados para el juego y recibe la cédula.
- Sale de las instalaciones.

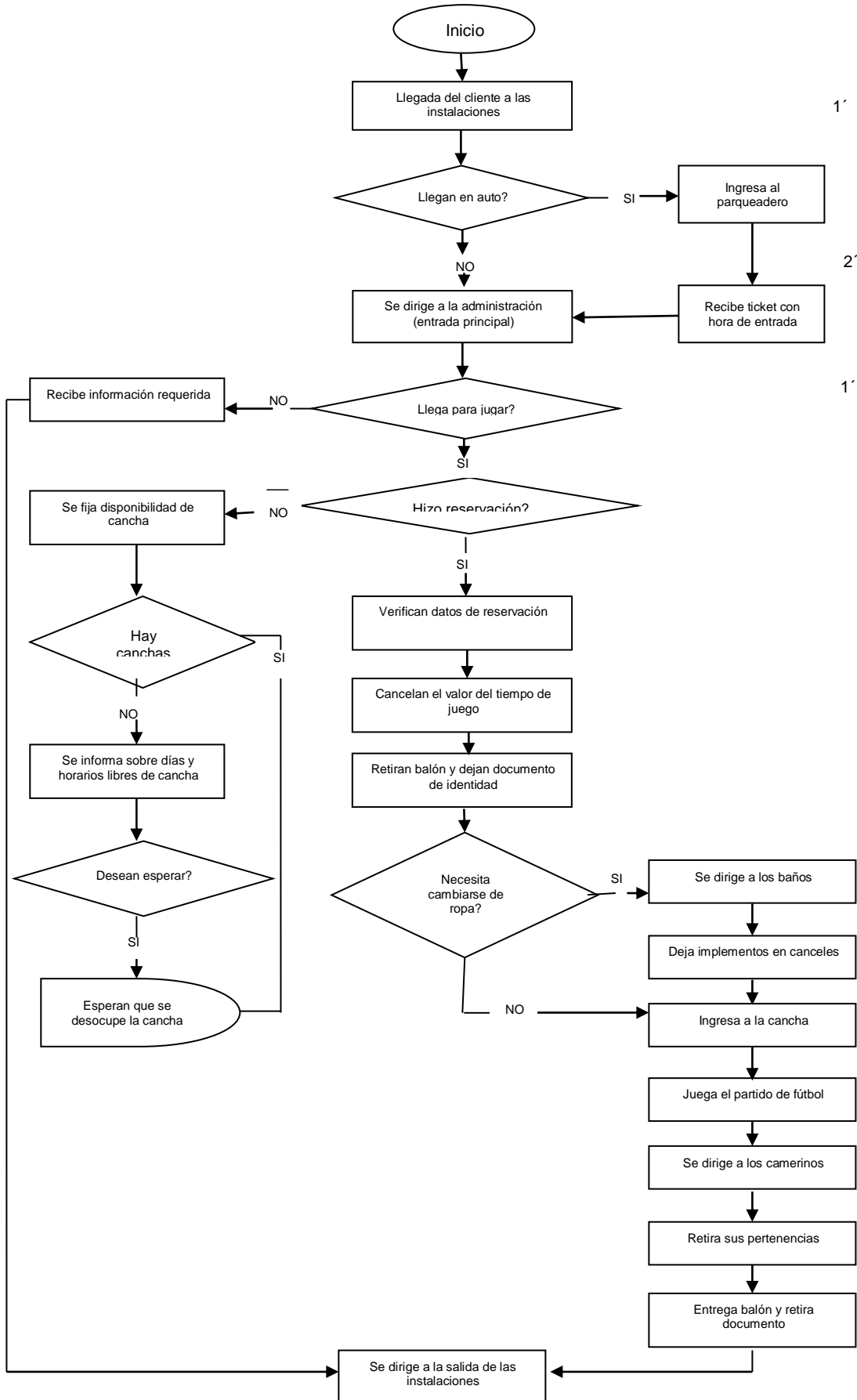
DIAGRAMA DE FLUJO

“Un diagrama de flujo es una representación gráfica de la secuencia de pasos a realizar para producir un cierto resultado, que puede ser un producto material, una información, un servicio o una combinación de los tres.

Existen dos niveles de interpretación, comprensión del proceso y mejora del mismo. La mejor manera de adquirir conocimiento sobre un proceso en curso es recorrer el proceso representado en el diagrama de flujo, paso a paso, siguiendo el flujo indicado por las flechas. Por esto, y dado que los equipos de mejora suelen estar constituidos por representantes de departamentos que sólo conocen en profundidad una de las partes del proceso, es recomendable plantearse como primer objetivo el de adquirir un mejor conocimiento común completo del proceso en su conjunto. El error más común es no documentar el proceso real o no actualizarlo.”⁴⁹

⁴⁹http://www.programaempresa.com/paginas/excelencia_herramientas_flujo

Diagrama 1 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL SERVICIO



DISTRIBUCION DE LA PLANTA

Para que la distribución y diseño de las instalaciones de un proyecto provean condiciones de trabajo aceptables, es preciso tomar en cuenta dos especificaciones en particular: funcionalidad y estética que proporcionen y optimicen la distribución eficiente entre cada una de éstas áreas.

La extensión del terreno donde se realizará el proyecto será sobre una superficie de 612,50 m², cuyas dimensiones corresponden a 35 m de largo por 17,50 m de ancho.

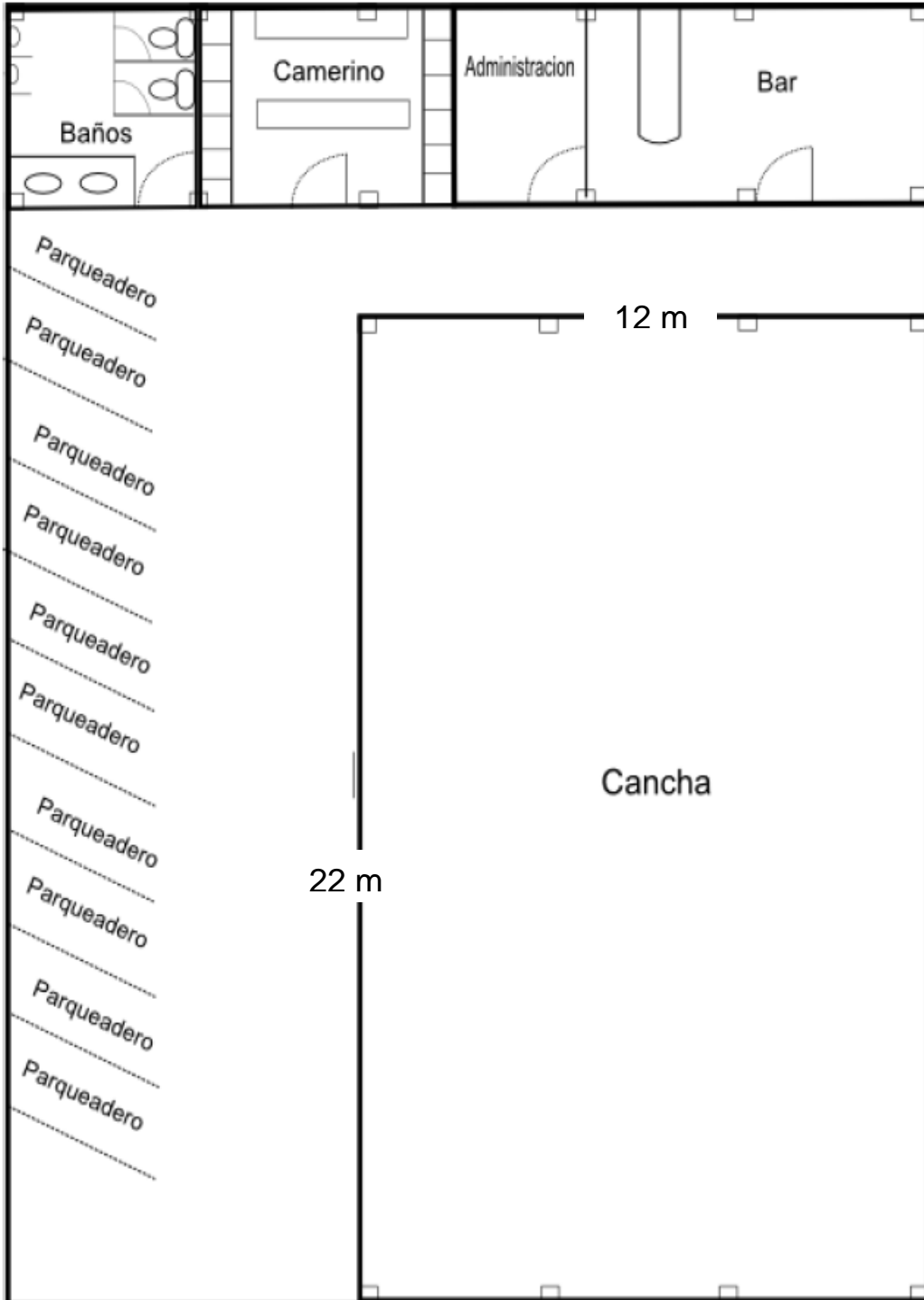
La distribución de las áreas de la empresa estará dividida en dos secciones que serán el área administrativa, el área de servicio al cliente y el área recreacional.

El área administrativa entre sus funciones se destacan el trabajo administrativo así como el de organizar, gestionar y coordinar los requerimientos del personal, la compra de materiales y la obtención de servicios necesarios para el área de servicio al cliente, esta deberá estar ubicada en el área de entrada (mostrador).

El área de servicio al cliente será la zona estratégica donde se realizarán las reservas de la cancha sintética de fútbol, además se dará la información necesaria sobre los servicios e instalaciones.

El área recreacional será el lugar en donde se realizarán los partidos de fútbol.

GRAFICO 29
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



Elaboración: El Autor

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Para el presente proyecto se ha determinado contar con un Gerente, una secretaria-contadora, un cajero, un auxiliar de limpieza y un guardia seguridad. El asesor jurídico no estará incluido en nómina porque el mismo prestará servicios eventuales. Para el segundo año se tomará en cuenta en la nómina, el pago de los fondos de reserva.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El complejo deportivo estará conformado por los siguientes niveles administrativos jerárquicos:

Nivel Ejecutivo: conformado por el Gerente General, responsable de la gestión operativa del proyecto.

Nivel Auxiliar: este nivel trabaja en actividades de apoyo para la prestación del servicio, tal es el caso de la Secretaria-Contadora.

Nivel Operativo: lo conforman directamente las personas dedicadas a la prestación del servicio; estos son el cajero, el Auxiliar de Limpieza y el Guardia.

Organigrama

Se empleará una relación de tipo formal y simple, de tal forma que permita efectuar rápidamente las funciones y actividades encomendadas; y así mismo establecer la autoridad y jerarquía que para el presente proyecto serán de primer nivel.

El organigrama que se utilizará para este proyecto, será vertical o tipo clásico, representan casi una estructura plana; las unidades se desplazan según su jerarquía, de arriba (Junta General de Socios) hacia abajo (cargos operativos).

GRAFICO 30
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

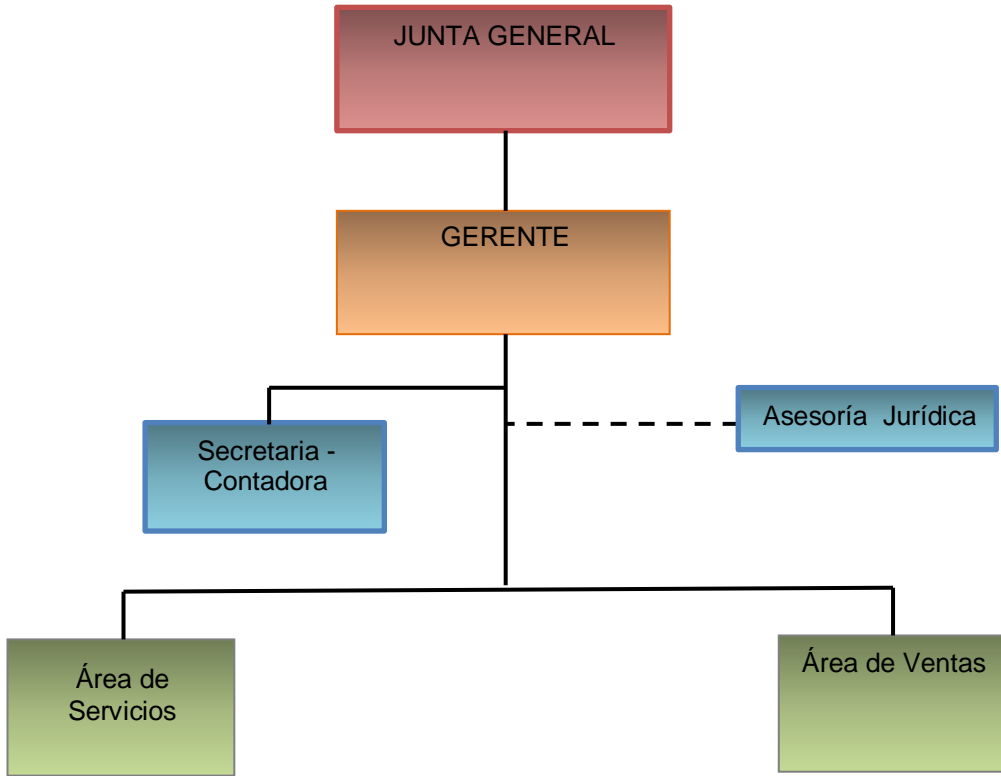
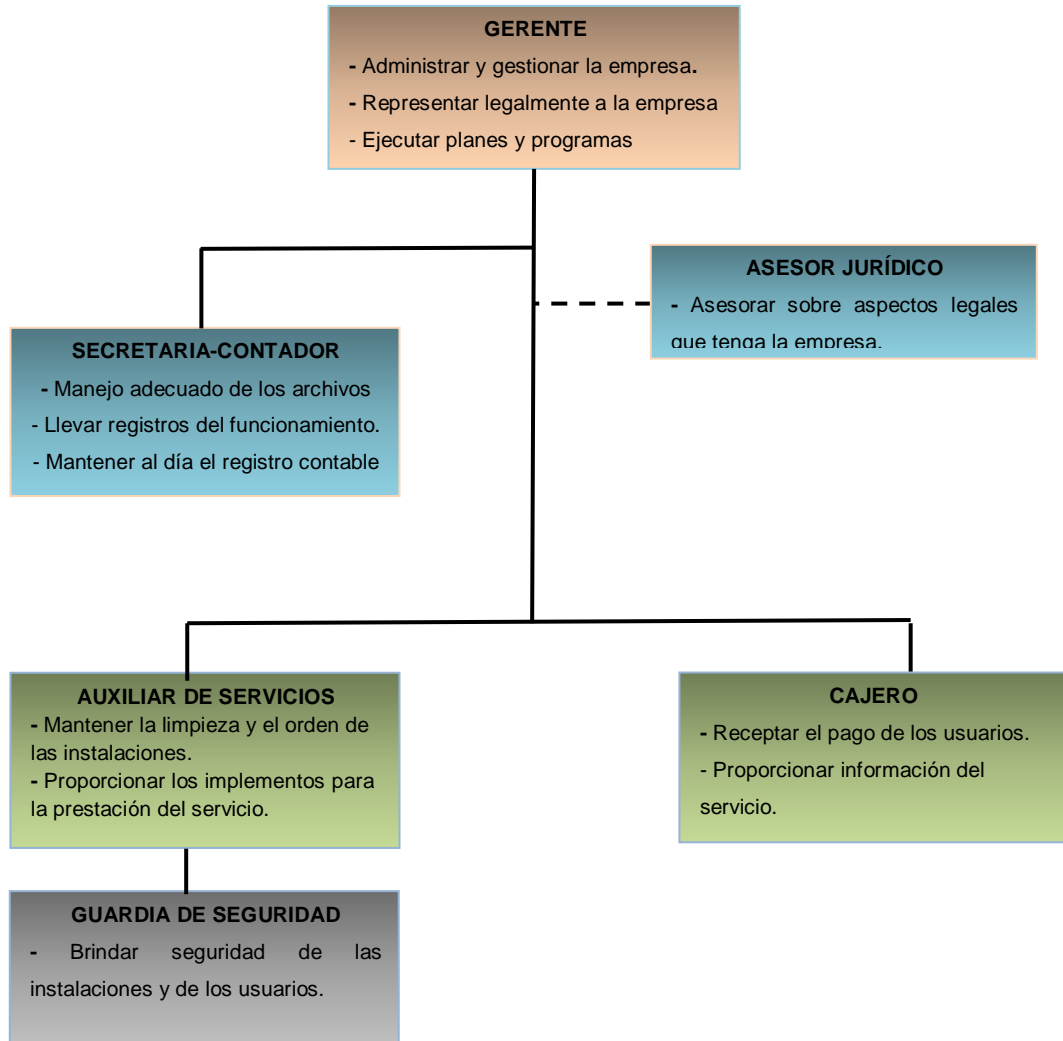
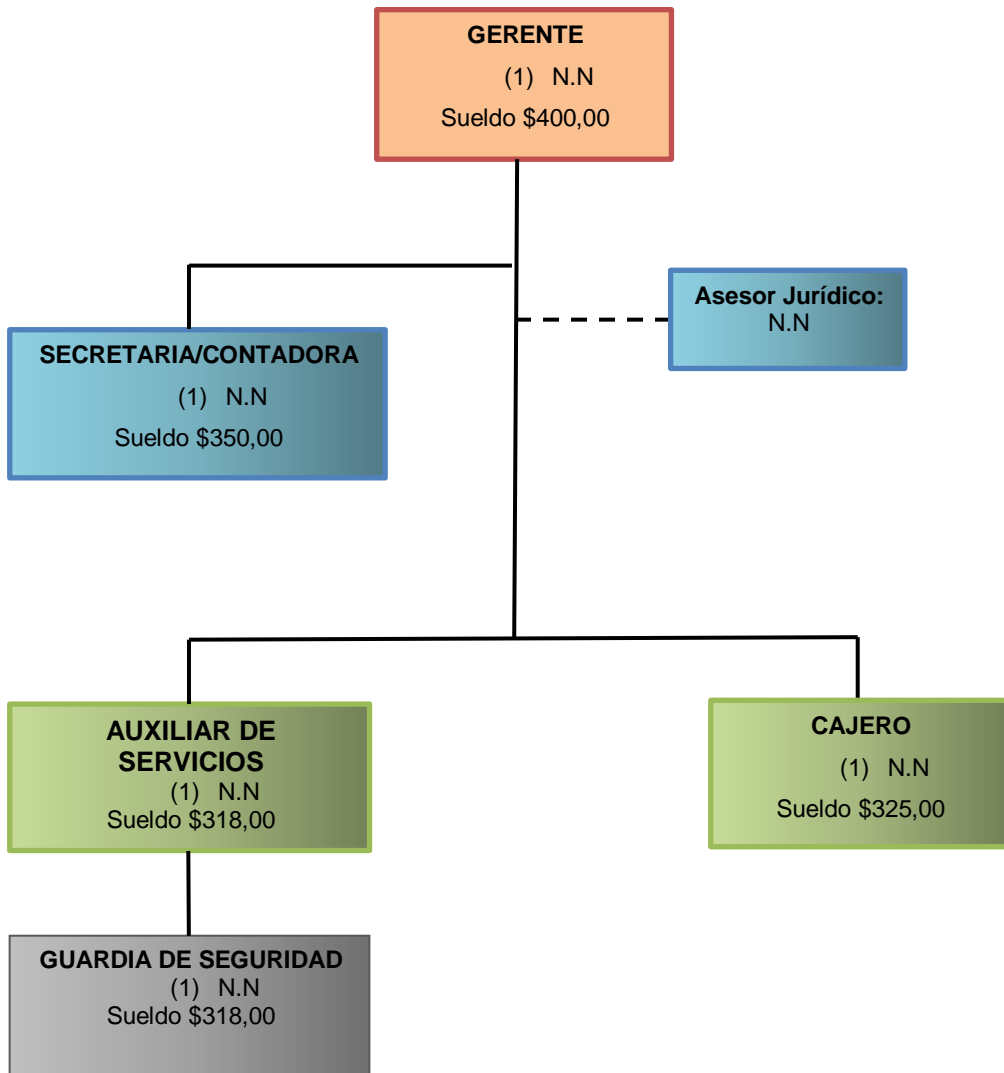


GRAFICO 31

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



**GRAFICO 32
ORGANIGRAMA POSICIONAL**



Manual de funciones

Para efectos de mayor certidumbre y organización en el trabajo cotidiano de la empresa, se describe a continuación las funciones de cada uno de los trabajadores.

CUADRO 40

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO
CÓDIGO: 01
TÍTULO DEL PUESTO
GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO
Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa
Detalle de Funciones
Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente. Coordinar la formulación del plan estratégico de operaciones. Formular estrategias de mercadeo del servicio. Seleccionar al personal idóneo previo su contratación. Supervisar el cumplimiento de las funciones de los trabajadores. Orientar y aprobar prácticas fuera de la rutina diaria. Preparar informes sobre asuntos de interés para los accionistas. Realizar el control financiero de la empresa. Desarrollar un buen ambiente de trabajo.
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto:
Dirección General de la Empresa. Éxito o fracaso en la consecución de objetivos. Control y evaluación del cumplimiento de los objetivos. Buena utilización de los recursos de la empresa. Cuidar el prestigio y el buen nombre de la empresa.
Condiciones ambientales en las que se desarrolla las actividades del puesto:
Trabajo en oficina y viaja ocasionalmente en busca de provisiones
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo
Computador, teléfono e internet.
Requisitos mínimos del puesto:
Educación Formal: Superior Título: Ingeniero(a) en Administración de Empresas. Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, dinámico, proactivo, liderazgo, trabajo bajo presión, negociación.

Elaboración: El Autor

CUADRO 41
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE LA SECRETARIA

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO
CÓDIGO: 02
TÍTULO DEL PUESTO
SECRETARIA / CONTADORA
NATURALEZA DEL TRABAJO
Dirigir el área financiera y administrativa de la empresa
Detalle de Funciones
Elaborar la contabilidad de la empresa. Recibir diariamente el reporte de caja. Realizar balances mensuales de la empresa. Gestionar pagos de clientes y proveedores. Realizar documentos administrativos de la empresa. Manejar el archivo de la empresa Controlar las actividades de todo el personal Realizar informes financieros. Recibir y registrar reservaciones de los usuarios.
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto:
Colaboración continua en el área de contabilidad. Ingreso eficiente de datos en el sistema contable. Obedecer y realizar instrucciones que le sean asignadas por su jefe. Correcta utilización de los recursos de la organización. Contribuir con el cuidado del prestigio y el buen nombre de la empresa Ejecutar tareas adicionales que en el ámbito de su competencia le asigne el Gerente.
Condiciones ambientales en las que se desarrolla las actividades del puesto:
Trabajo en oficina.
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo
Computador Teléfono Internet Impresora Calculadora
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto:
Educación Formal: Superior Título: CPA o Secretariado Ejecutivo Tiempo y Experiencia previa: Dos años Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámica, Proactiva, Liderazgo.

Elaboración: El Autor

CUADRO 42
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE CAJERO

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO
CÓDIGO: 03
TÍTULO DEL PUESTO
Cajero
NATURALEZA DEL TRABAJO
Recibir y registrar los pagos de los clientes
Detalle de Funciones
<p>Receptar los pagos de los clientes.</p> <p>Registrar los pagos diarios.</p> <p>Elaborar el reporte de caja diariamente.</p> <p>Atender al teléfono en la jornada nocturna.</p> <p>Colaborar con el Guardián en la atención a los usuarios de la jornada nocturna.</p> <p>Promocionar el servicio de la empresa.</p> <p>Controlar la disponibilidad de la cancha</p> <p>Realizar compras emergentes a fin de no afectar la normal prestación del servicio</p> <p>Ejecutar tareas adicionales que en el ámbito de su competencia le asigne el Gerente.</p>
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto:
<p>Planificación de disponibilidad de las instalaciones durante la jornada nocturna.</p> <p>Supervisar la limpieza y orden en las instalaciones durante la jornada nocturna.</p>
Condiciones ambientales en las que se desarrolla las actividades del puesto:
Trabajo en oficina y al interior del complejo.
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo
<p>Computador</p> <p>Teléfono</p> <p>Máquina registradora</p>
Requisitos mínimos del puesto:
<p>Educación Formal: Bachiller.</p> <p>Tiempo y Experiencia previa: no indispensable</p> <p>Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo.</p>

Elaboración: El Autor

CUADRO 43
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO GUARDIA DE SEGURIDAD

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO
CÓDIGO: 04
TÍTULO DEL PUESTO
GUARDIA DE SEGURIDAD
NATURALEZA DEL TRABAJO
Brindar seguridad a las instalaciones de la empresa y a los usuarios
Detalle de Funciones
<p>Precautelar el orden de las instalaciones.</p> <p>Orientar y dirigir el tráfico de la zona de estacionamiento.</p> <p>Ser guía y nexos con los servicios que presta la empresa.</p> <p>Verificar el acceso de las personas a las instalaciones.</p> <p>Mantener al día la bitácora con las novedades presentadas en su jornada.</p> <p>Contribuir con la limpieza del local.</p> <p>Salvaguardar las instalaciones y los implementos en la jornada nocturna</p> <p>Mantenerse alerta a requerimientos de los clientes.</p> <p>Control de ingreso de usuarios con reserva del servicio.</p>
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto:
Evitar el robo e ingreso de malos elementos a las instalaciones en la jornada nocturna
Condiciones ambientales en las que se desarrolla las actividades del puesto:
Trabajo al interior del complejo
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo
<p>Chaleco antibalas</p> <p>Gas pimienta</p> <p>Tolete</p> <p>Silbato</p>
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto:
<p>Educación Formal: Estudios Secundarios</p> <p>Tiempo y Experiencia previa: dos años en el área de seguridad.</p> <p>Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, manejo de armas, dinámico, proactivo.</p>

Elaboración: El Autor

CUADRO 44
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE AUXILIAR DE SERVICIOS

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO
CÓDIGO: 05
NOMBRE DEL PUESTO
AUXILIAR DE SERVICIOS
NATURALEZA DEL TRABAJO
Asistir en la prestación de un servicio de calidad.
Detalle de Funciones
<p>Recibir a los usuarios en la jornada diurna.</p> <p>Conducir a los usuarios al interior del complejo.</p> <p>Entregar a usuarios los implementos necesarios para prestar el servicio.</p> <p>Cuidar los implementos de prestación del servicio.</p> <p>Mantener en orden y limpieza la cancha de césped sintético.</p> <p>Colaborar con el cajero en la atención a los usuarios</p> <p>Colaborar en la limpieza de las instalaciones e implementos.</p> <p>Reportar novedades en el mantenimiento de las instalaciones.</p> <p>Mantener en stock los materiales de limpieza.</p>
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto:
<p>Mantener las instalaciones limpias.</p> <p>Conducir al cliente al interior del complejo.</p>
Condiciones ambientales en las que se desarrolla las actividades del puesto:
Trabajo en al interior del complejo deportivo
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo
<p>Implementos deportivos</p> <p>Utensilios de limpieza</p>
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto:
<p>Educación Formal: Bachillerato</p> <p>Tiempo y Experiencia previa: no indispensable</p> <p>Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, dinámico, proactivo.</p>

Elaboración: El Autor

ESTUDIO LEGAL

Toda organización social posee un andamiaje jurídico que regula deberes y derechos, en las relaciones entre sus diferentes miembros. Este contexto jurídico e institucional parte desde la constitución hasta los reglamentos y regulaciones a los que debe someterse para poder operar.

Tipo de compañía

Con la finalidad de elegir una organización jurídica adecuada para la empresa que se pretende establecer con el presente proyecto, y considerando que las compañías anónimas y compañías limitadas son los dos tipos más comunes de organizaciones que se establecen en el país, se procedió a evaluar sus ventajas, así como sus riesgos, desventajas e inconvenientes, de lo que se pudo concluir que: la Compañía Anónima requiere de mayores procedimientos de constitución, así como de mayor capital inicial, minimiza la posibilidad de intervención activa de los accionistas en la administración de la compañía, es decir los accionistas no pueden controlar la cesión de derechos.

Conforme a las características que presentan las Compañías Limitadas, con respecto al capital mínimo de constitución, el número de socios y el grado de responsabilidad ante terceros, se considera conveniente que la futura compañía se constituya como “Compañía Limitada” amparada en las leyes de la República del Ecuador y regulada por la Superintendencia de Compañías.

PASOS PARA CONSTITUIR LA COMPAÑÍA

Para la constitución de la compañía se procederá a realizar una serie de trámites en Instituciones como la Superintendencia de Compañías, Registro Mercantil, Administración Zonal Sangolquí, Distrito Metropolitano de Quito, SRI y agencia de algún banco local; lugares en donde se entregarán los siguientes documentos:

Art 1.- Se reservará el nombre de la compañía en la Ventanilla única Empresarial, presentando tres alternativas, en caso de no elegirse el nombre previamente seleccionado.

Art 2.- Se abrirá una “Cuenta de Integración de Capital” en algún banco local a nombre de la empresa, en donde se depositarán los \$400,00 que exige la ley como garantía para constituir la compañía.

Art 3.- El abogado patrocinador elaborará la minuta de Constitución de la Compañía, una vez aprobado el nombre del futuro negocio.

Art 4.- Si no presenta ningún error la minuta, se procederá a la elaboración de la escritura pública por parte del abogado.

Art 5.- El abogado patrocinador presentará en la Ventanilla de la Superintendencia de Compañías tres ejemplares de la escritura pública con una solicitud de aprobación firmada por él mismo.

Art 6.- Si cumple con las disposiciones de Ley, se procederá a emitir en Ventanilla de la Superintendencia de Compañías, la resolución de aprobación y el extracto correspondiente.

Art 7.- El extracto de la escritura se publicará por una sola vez en un diario local, ya que el domicilio de la compañía será en la ciudad de Quito.

Art 8.- El abogado hará marginar la resolución aprobatoria en la Notaría.

Art 9.- Se procede a afiliar a la compañía a la Cámara de Comercio de Quito por tratarse de una empresa comercial.

Art 10.- Se realizará la inscripción de la escritura en el Registro Mercantil.

Art 11.- La junta de socios deberá emitir los nombramientos de los administradores.

Art 12.- Se inscriben los nombramientos de los administradores en el Registro Mercantil.

Art 13.- Se entregará en la Ventanilla de la Superintendencia de compañías la siguiente documentación:

- Publicación por la prensa
- Un ejemplar de la Escritura y la Resolución ya marginada e inscrita.
- Copia del formulario 01-A RUC y 01-B RUC que el SRI emite para el efecto.
- Nombramiento de los Administradores.

Art 14.- La Superintendencia de Compañías emitirá una hoja de datos generales, para que el interesado pueda obtener el RUC en la Ventanilla del SRI.

Art 15.- La Superintendencia de Compañías autoriza la devolución del capital de la compañía depositado en el banco local.

Art 16.- En la Ventanilla del SRI se obtendrá el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

En general como conclusión del estudio legal se puede mencionar que todos los parámetros legales previstos son de fácil cumplimiento, por lo que no representan

una restricción para la implementación del proyecto. Los costos del estudio legal se resumen en el cuadro a continuación:

CUADRO 45
COSTO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Detalle	Valor Total
Gastos de Constitución	450,00
Honorarios de Abogado	120,00
Notaría	50,00
Registro Mercantil	170,00
Patente Municipal	110,00
Estudio de Factibilidad	650,00
TOTAL	1.550,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES DEL PROYECTO

Por las características que presenta este proyecto, casi la totalidad de la inversión global estará destinada a cubrir los costos Pre-operativos del mismo, estos rubros pertenecen a la obra civil que se llevará a cabo en el terreno de propiedad de los socios ubicado en la parroquia de Sangolquí, a la compra e instalación del césped sintético en el terreno cimentado, y la adquisición de todos los accesorios necesarios para desarrollar las operaciones del servicio.

Este proyecto contemplará la inversión en tres tipos de activos: Fijos, Corrientes y de Capital.

ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos son aquellos que permanecen en la empresa durante todo el proceso de producción y venta del servicio (para el caso del proyecto la creación de la cancha sintética de fútbol), es decir todos los bienes tangibles de la empresa que a través del tiempo están sujetas a amortizaciones y a depreciaciones. Ya que los activos fijos son poco líquidos perduran en la empresa a través del tiempo.

A continuación los valores totales de cada uno de los activos fijos que son considerados para el proyecto.

TERRENO

Para la ubicación de la cancha sintética se adquirirá un terreno de 612,50 m², cuyo costo referencial es de \$31,0204 dólares el metro cuadrado, dando un costo total de \$19.000 dólares.

CUADRO 46**TERRENO**

Descripción	Costo
Terreno	19.000,00
TOTAL	19.000,00

Fuente: Valor catastral registrado en el Municipio del Cantón Rumiñahui.

Elaboración: El Autor

CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES**CUADRO 47****CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES**

Descripción	Costo
Construcción de parqueadero	2.300,00
Obra civil para preparación del suelo	3.600,00
Adquisición y colocación del césped	13.800,00
Instalaciones eléctricas y reflectores	2.756,00
Mampostería del edificio	9.700,00
Enlucidos y carpintería	3.750,00
Carpintería de metal (estructuras)	1.700,00
Pintura del establecimiento	420,00
TOTAL	38.026,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

CUADRO 48
DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	38.026,00	3802,6		34.223,40
1	34.223,40		3.422,34	30.801,06
2	30.801,06		3.422,34	27.378,72
3	27.378,72		3.422,34	23.956,38
4	23.956,38		3.422,34	20.534,04
5	20.534,04		3.422,34	17.111,70
6	17.111,70		3.422,34	13.689,36
7	13.689,36		3.422,34	10.267,02
8	10.267,02		3.422,34	6.844,68
9	6.844,68		3.422,34	3.422,34
10	3.422,34		3.422,34	0,00

Fuente: La Tablita Contable

Elaboración: El Autor

EQUIPOS E IMPLEMENTOS

CUADRO 49
EQUIPOS E IMPLEMENTOS

Cantidad	Detalle	Medida	Costo Unitario	Costo Total
1	Redes de Nylon	m2	3,50	3,50
2	Chalecos	Unidad	9,00	18,00
1	Arcos	Unidad	200,00	200,00
TOTAL				221,50

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

CUADRO 50
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS E IMPLEMENTOS

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	221,50	22,15		199,35
1	199,35		19,94	179,42
2	179,42		19,94	159,48
3	159,48		19,94	139,55
4	139,55		19,94	119,61
5	119,61		19,94	99,68
6	99,68		19,94	79,74
7	79,74		19,94	59,81
8	59,81		19,94	39,87
9	39,87		19,94	19,94
10	19,94		19,94	0,00

Fuente: La Tablita Contable

Elaboración: El Autor

MUEBLES Y ENSERES

CUADRO 51
MUEBLES Y ENSERES

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Escritorio con silla Gerencial.	240,00	240,00
1	Escritorio con silla Secretaria	185,00	185,00
1	Archivador	97,00	97,00
1	Refrigeradora	586,00	586,00
1	Televisor	975,00	975,00
TOTAL			2.083,00

Fuente: Investigación Directa

CUADRO 52
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	2.083,00	208,3		1.874,70
1	1.874,70		187,47	1.687,23
2	1.687,23		187,47	1.499,76
3	1.499,76		187,47	1.312,29
4	1.312,29		187,47	1.124,82
5	1.124,82		187,47	937,35
6	937,35		187,47	749,88
7	749,88		187,47	562,41
8	562,41		187,47	374,94
9	374,94		187,47	187,47
10	187,47		187,47	0,00

Fuente: La Tablita Contable

Elaboración: El Autor

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CUADRO 53
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Cant.	Descripción	Costo U.	Costo Total
1	Computadora DELL (Monitor y CPU)	542,00	542,00
1	Impresora Multifunción	95,00	95,00
	TOTAL		637,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

CUADRO 54
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	637,00	210,21		426,79
1	426,79		140,84	285,95
2	285,95		140,84	145,11
3	145,11		145,11	0,00

Fuente: La Tablita Contable

Elaboración: El Autor

EQUIPOS DE OFICINA**CUADRO 55
EQUIPOS DE OFICINA**

Cant.	Descripción	Costo U.	Costo Total
1	Teléfono Inalámbrico	134,00	134,00
1	Calculadora	16,50	16,50
TOTAL			150,50

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

CUADRO 56**DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA**

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	150,50	15,05		135,45
1	135,45		13,55	121,91
2	121,91		13,55	108,36
3	108,36		13,55	94,82
4	94,82		13,55	81,27
5	81,27		13,55	67,73
6	67,73		13,55	54,18
7	54,18		13,55	40,64
8	40,64		13,55	27,09
9	27,09		13,55	13,55
10	13,55		13,55	0,00

Fuente: La Tablita Contable

Elaboración: El Autor

RESUMEN DE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS**CUADRO 57**

COSTO TOTAL DEL ESTUDIO TÉCNICO	
Descripción	Costo
Terreno	19.000,00
Equipos e Implementos	221,50
Adecuaciones e Instalaciones	38.026,00
Mobiliario	2.083,00
Equipo de Computación	637,00
Equipo de Oficina	150,50
TOTAL	60.118,00

Fuente: Cuadros 46, 48, 50, 52, 54

Elaboración: El Autor

REINVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Es necesario tomar en cuenta que el equipo de cómputo tiene solo un tiempo de vida útil de 3 años, por lo que al final de este tiempo se debe hacer una nueva adquisición, siendo necesario reinvertir en este activo. A continuación el detalle del nuevo valor a reinvertir en base al costo original con un porcentaje de incremento del 5%.

CUADRO 58

REINVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Año	Costo	% Incremento	Valor Incremento	Costo Incrementado Anualmente
1	637,00	2,7%	17,20	654,20
2	654,20	2,7%	17,66	671,86
3	671,86	2,7%	18,14	690,00
4	690,00	2,7%	18,63	708,63

Elaboración: El Autor

El costo total a ser reinvertido en este activo fijo será de \$708,63 en el cuarto año.

ACTIVOS DIFERIDOS

CUADRO 59

INVERSIONES ACTIVOS DIFERIDOS

Detalle	Valor Total
Gastos de Constitución	450,00
Honorarios de Abogado	120,00
Notaría	50,00
Registro Mercantil	170,00
Patente Municipal	110,00
Estudio de Factibilidad	650,00
TOTAL	1.550,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

CUADRO 60
AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS

AÑOS	VAL.ACT.DIF	AMORTIZACIÓN	VALOR TOTAL
1	1.550,00	310	1.240,00
2	1.240,00	310	930,00
3	930,00	310	620,00
4	620,00	310	310,00
5	310,00	310	0,00

Fuente: Cuadro N° 69

Elaboración: El Autor

ACTIVO CIRCULANTE

COSTOS DE PRODUCCIÓN

MATERIALES PRIMOS

Es el material necesario para la producción de un bien o servicio. En este caso los materiales primos constituyen los balones de fútbol.

CUADRO 61
MATERIA PRIMA

Descripción	Medida	Precio Unitario	Cantidad	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
Balones	Unidad	2,00	45	90,00	1.080,00
TOTAL				90,00	1.080,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: EL Autor

MANO DE OBRA INDIRECTA**CUADRO 62****MANO DE OBRA INDIRECTA**

Descripción	Cajero	Asistente	Guardia
Sueldo Básico Unificado	325,00	318,00	318,00
Décimo Tercero	27,08	26,50	26,50
Décimo Cuarto	26,5	26,50	26,50
Vacaciones	13,54	13,25	13,25
Aporte Patronal IESS 12,15%	39,49	38,64	38,64
Aporte Personal IESS 9,35%	30,39	29,73	29,73
Total	401,23	393,15	393,15
Nº de Empleados	1	1,00	1
Total Mensual x Empleado	401,23	393,15	393,15
Total Anual x empleado	4.814,70	4.717,85	4.717,85
TOTAL ANUAL	14.250,40		

Fuente: Tablas Sectoriales 2013 MRL

Elaboración: El Autor

RESUMEN COSTOS DE PRODUCCIÓN**CUADRO 63**

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Materiales Primos	90,00	1.080,00
Mano de Obra Indirecta	1.187,53	14.250,40
TOTAL	1.279,99	15.330,40

Fuente: Cuadros Nº 60 y 61

Elaboración: El Autor

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN**ÚTILES DE OFICINA****CUADRO 64****ÚTILES DE OFICINA**

Cantidad	Descripción	UNIDAD	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
1	Papel Bond A4	Resma	4,60	4,60	55,20
4	Esferográficos	Unidad	0,35	1,40	16,80
1	Marcadores de Pizarra	Unidad	0,75	0,75	9,00
1	Rotulador	Unidad	0,65	0,65	7,80
3	Carpetas Archivadoras	Unidad	2,35	7,05	84,60
TOTAL				14,45	173,40

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

MATERIALES DE LIMPIEZA**CUADRO 65****MATERIALES DE LIMPIEZA**

Cantidad	Descripción	Unidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
2	Escoba	Unidad	4,50	0,75	9,00
2	Trapeador	Unidad	6,35	1,06	12,70
8	Franelas	Unidad	0,85	0,57	6,80
2	Basurero Grande	Unidad	12,60	2,10	25,20
12	Desinfectante para pisos	Botella	3,35	3,35	40,20
TOTAL				7,83	93,90

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN**CUADRO 66****SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN**

Descripción	Gerente	Secretaria- Contadora
Sueldo Básico Unificado	400,00	350,00
Décimo Tercero	33,33	29,17
Décimo Cuarto	26,50	26,50
Vacaciones	16,67	14,58
Aporte Patronal IESS 12,15%	48,60	42,53
Aporte IESS 9,35%	37,40	32,73
Total Mensual	487,70	430,05
Total Anual	5.852,40	5.160,60
Total Anual por Pagar	11.013,00	

Fuente: Tablas Sectoriales 2013 MRL

Elaboración: El Autor

AGUA POTABLE**CUADRO 67****PRESUPUESTO AGUA POTABLE**

Cantidad m3	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
25	Consumo agua Potable	0,56	14,00	168,00
	TOTAL		14,00	168,00

Fuente: Empresa Municipal de Agua Potable de Quito

Elaboración: El Autor

LUZ ELÉCTRICA

CUADRO 68

LUZ ELÉCTRICA

Cantidad Kw/h	Descripción	Costo Kw/h	Valor Mensual	Valor Anual
700	Energía eléctrica	0,118	82,60	991,20
	TOTAL		82,60	991,20

Fuente: Empresa Eléctrica Quito S.A.

Elaboración: El Autor

TELÉFONO

CUADRO 69

TELÉFONO

Cantidad Minutos	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
350	Telefonía	0,08	28,00	336,00

Fuente: Corporación Nacional de Telecomunicaciones

Elaboración: El Autor

RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Cuadro 70

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Útiles de Oficina	14,45	173,40
Materiales de Limpieza	7,83	93,90
Sueldos Administrativos	917,75	11.013,00
Agua Potable	14,00	168,00
Energía Eléctrica	82,60	991,20
Teléfono	28,00	336,00
TOTAL	1064,625	12.775,50

Fuente: Cuadro N° 63, 64, 65, 66, 67, 68

Elaboración: El Autor

GASTO DE VENTAS**PUBLICIDAD****CUADRO 71****PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD**

Descripción	Tiempo de pauta publicitaria	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad cuña radial	6 meses	100,00	400,00
Volantes Publicitarios	12 meses	37,50	450,00
Prensa		68,00	204,00
TOTAL		137,50	1.054,00

Fuente: Cuadro Nº 33 y 34

Elaboración: El Autor

RESUMEN GASTOS DE VENTA**Cuadro 72**

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad	137,50	1.054,00
TOTAL	137,50	1.054,00

Fuente: Cuadro Nº 70

Elaboración: El Autor

**TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTES
PARA 1 AÑO DE OPERACIÓN**

CUADRO 73

RESUMEN		
ACTIVO CIRCULANTE	CUADRO N°	VALOR
GASTOS DE PRODUCCIÓN		
Materia Prima Directa	60	1.080,00
Mano de Obra Indirecta	61	14.250,40
Total de Gastos de Producción		14.250,40
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Utiles de Oficina	63	173,40
Materiales de Limpieza	64	93,90
Sueldos Administrativos	65	11.013,00
Agua	66	168,00
Luz	67	991,20
Teléfono	68	336,00
Total de Gastos de Administración		12.508,20
GASTOS DE VENTA		
Publicidad	70	1.054,00
Total de Gastos de Venta		1.054,00
TOTAL		27.812,60
Fuente: Presupuestos		
Elaboración: El Autor		

**TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTES
PARA 1er MES DE OPERACIÓN**

CUADRO 74

RESUMEN		
ACTIVO	CUADRO N°	VALOR
GASTOS DE PRODUCCIÓN		
Materia Prima Directa	60	1.187,53
Mano de Obra Indirecta	61	90,00
Total de Gastos de Producción		1.277,53
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Utiles de Oficina	63	82,60
Materiales de Limpieza	64	28,00
Sueldos Administrativos	65	14,45
Agua	66	7,83
Luz	67	917,75
Teléfono	68	14,00
Total de Gastos de Administración		1.064,63
GASTOS DE VENTA		
Publicidad	70	137,50
Total de Gastos de Venta		137,50
TOTAL		2.479,66
Fuente: Presupuestos		
Elaboración: El Autor		

**RESUMEN DE LA
INVERSIÓN TOTAL**

CUADRO 75

INVERSION TOTAL	
DETALLE	MONTO
ACTIVOS FIJOS	
Terreno	19.000,00
Construcciones y Adecuaciones	38.026,00
Equipos e Implementos	221,50
Mobiliario	2.083,00
Equipo de Computación	637,00
Equipo de Oficina	150,50
Total	60.118,00
5% Imprevistos	3.005,90
TOTAL ACTIVOS FIJOS	63.123,90
ACTIVOS DIFERIDOS	
Estudio de factibilidad	450,00
Patente Municipal	120,00
Permiso Sanitario de Funcionamiento	50,00
Patente y registro de Marca	170,00
Honorarios de Abogado	110,00
Gastos de Notaria	650,00
Total	1.550,00
5% Imprevistos	77,5
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	1.627,50
ACTIVO CIRCULANTE	
Mano de Obra Directa	1.187,53
Materia Prima Directa	90,00
Útiles de Oficina	14,45
Materiales de Limpieza	7,83
Sueldos Administrativos	917,75
Agua	14,00
Luz	82,60
Teléfono	28,00
Publicidad	137,50
Total	2.479,66
5% Imprevistos	123,98
TOTAL ACTIVOS CIRCULANTES	2.603,64
INVERSION TOTAL	67.355,04

Elaboración: El Autor

FINANCIACIÓN

Se ha determinado que el proyecto será financiado por dos fuentes:

FUENTES INTERNAS

En este proyecto participarán 2 socios que aportarán el 46,36% del total del proyecto y de este valor a cada uno le corresponderá el siguiente monto de capital:

CUADRO 76
CONTRIBUCIÓN DE SOCIOS

SOCIO	Valor
Mauricio Valarezo	15.618.46
Marcela Olmedo	15.618.45
TOTAL INVERSIÓN	31.236,91

Elaboración: El Autor

FUENTE EXTERNA

Esta la constituye el préstamo bancario que se solicitará al Banco de Fomento, por el cual establece una tasa activa referencial de 8,12%.

CUADRO 77
PRÉSTAMO BANCARIO

DETALLE	Porcentaje	Valor
Crédito Bancario	56,30%	36.118,13
TOTAL INVERSIÓN	56,30%	36.118,13

Elaboración: El Autor

CUADRO 78

RESUMEN FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

DETALLE	Porcentaje	Valor
Capital Aporte de Socios	46,36%	31.236,91
Crédito Bancario	56,30%	36.118,13
TOTAL INVERSIÓN	100,00%	67.355,04

Elaboración: El Autor

AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO BANCARIO

Amortizar es el proceso financiero mediante el cual se extingue, gradualmente, una deuda por medio de pagos periódicos, que pueden ser iguales o diferentes. En este caso, se procede a calcular la amortización para el préstamo bancario que se solicitará para la financiación de este proyecto.

CUADRO 79

AMORTIZACION DE PRESTAMO BANCARIO

Capital 36.118,13
 Interés 8,17%
 Tiempo 5 Años

ANUAL	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL REDUCIDO
0				36.118,13
1	7.223,63	2.950,85	10.174,48	28.894,50
2	7.223,63	2.360,68	9.584,31	21.670,88
3	7.223,63	1.770,51	8.994,14	14.447,25
4	7.223,63	1.180,34	8.403,97	7.223,63
5	7.223,63	590,17	7.813,80	0,00
	36.118,13	8.852,55	44.970,68	

Elaboración: El Autor

ESTRUCTURA DE COSTOS

Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo, proyectando la situación contable.

PRESUPUESTO DE COSTOS

Cuadro 80

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	COSTOS TOTALES	COSTOS TOTALES	COSTOS TOTALES	COSTOS TOTALES	COSTOS TOTALES
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
COSTO PRIMO					
Materia Prima Directa	1.080,00	1.109,16	1.139,11	1.169,86	1.201,45
Mano de Obra Directa	14.250,40	15.295,52	15.708,50	16.132,63	16.568,21
Total Costos Primos	15.330,40	16.404,68	16.847,60	17.302,49	17.769,66
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN					
Depreciación de Maquinaria y Equipo	19,94	19,94	19,94	19,94	19,94
Depreciación de Adecuaciones e Inst.	3.422,34	3.422,34	3.422,34	3.422,34	3.422,34
Total Costos Indirectos de Producción	3.442,28	3.442,28	3.442,28	3.442,28	3.442,28
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	18.772,67	19.846,95	20.289,88	20.744,76	21.211,93
GASTOS DE OPERACIÓN					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos Administrativos	11.013,00	12.080,60	12.406,78	12.741,76	13.085,79
Depreciación de Muebles de Oficina	187,47	187,47	187,47	187,47	187,47
Depreciación de Equipos de Computación	140,84	140,84	145,11	0,00	156,68
Depreciación de Equipos de Oficina	13,55	13,55	13,55	13,55	13,55
Útiles de Oficina	173,40	178,08	182,89	187,83	192,90
Materiales de Limpieza	93,90	96,44	99,04	101,71	104,46
Agua	168,00	172,54	177,19	181,98	186,89
Luz	991,20	1.017,96	1.045,45	1.073,67	1.102,66
Teléfono	336,00	345,07	354,39	363,96	373,78
Total Gastos Administrativos	13.117,36	14.232,54	14.611,86	14.851,93	15.404,18
GASTOS DE VENTA					
Publicidad	1.054,00	1.082,46	1.111,68	1.141,70	1.172,53
Total Gastos de Venta	1.054,00	1.082,46	1.111,68	1.141,70	1.172,53
GASTOS FINANCIEROS					
Interes Bancario	2.950,85	2360,68	1.770,51	1.180,34	590,17
Total de Gastos Financieros	2.950,85	2.360,68	1.770,51	1.180,34	590,17
OTROS GASTOS					
Amortización de Activos Diferidos	310	310	310	310	310
Total de Otros Gastos	310,00	310,00	310,00	310,00	310,00
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	17.432,21	17.985,68	17.804,06	17.483,97	17.476,88
COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN	36.204,88	37.832,64	38.093,93	38.228,73	38.688,81

Elaboración: El Autor

INGRESOS TOTALES

Los ingresos son producto de la venta de bienes y servicios que produce el proyecto. A continuación se presenta el cuadro de proyección de ingresos, determinados con un 50% de margen de utilidad para calcular el correspondiente precio de venta por el servicio:

CUADRO 81
Ingresos Totales

Año	Costo Total	Cantidad Servicios Ofertados	Costo Unitario	Margen Utilidad	PVP	Ingresos por Ventas
				50%		
1	36.204,88	3.909	9,26	7,41	16,67	65.168,78
2	37.832,64	3.909	9,68	7,74	16,33	68.098,75
3	38.093,93	4.127	9,23	7,38	15,48	68.569,07
4	38.228,73	4.127	9,26	7,41	14,67	68.811,71
5	38.688,81	4.127	9,37	7,50	14,06	69.639,86

Elaboración: El Autor

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es uno de los estados financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

INGRESOS

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

EGRESOS

Se forma por la sumatoria del costo primo, gastos de proceso de Producción, gastos de operación y gastos financieros.

CUADRO 82
Estado de Pérdidas y Ganancias

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Ingresos por ventas	65.168,78	68.098,75	68.569,07	68.811,71	69.639,86
(-) Costo Total	36.204,88	37.832,64	38.093,93	38.228,73	38.688,81
(=) Utilidad Bruta en Ventas	28.963,90	30.266,11	30.475,14	30.582,98	30.951,05
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	4.344,59	4.539,92	4.571,27	4.587,45	4.642,66
(=) Utilidad antes de IR	24.619,32	25.726,19	25.903,87	25.995,53	26.308,39
(-) 25% Impuesto a la Renta	6.154,83	6.431,55	6.475,97	6.498,88	6.577,10
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	18.464,49	19.294,65	19.427,90	19.496,65	19.731,29
(-) 10% Reserva legal	1.846,45	1.929,46	1.942,79	1.949,66	1.973,13
TOTAL INGRESOS	16.618,04	17.365,18	17.485,11	17.546,98	17.758,16

Fuente: Cuadro 79 y 80
Elaboración: El Autor

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos.

También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades.

“Es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos de la empresa y en consecuencia no obtener ni utilidad ni pérdida”

Los elementos determinantes del punto de equilibrio son los costos fijos y los costos variables.

El punto de equilibrio se calcula mediante dos métodos: matemáticamente y gráficamente.

CUADRO 83
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

Año	Costos Fijos	Costos Variables	Ingresos
1	20.874,48	15.330,40	65.168,78

Punto de Equilibrio en función de la Capacidad Instalada

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

$$PE = \frac{20.874,48}{65.168,78 - 15.330,40} \times 100 = 41,88\%$$

Punto de Equilibrio en Función de los Ingresos

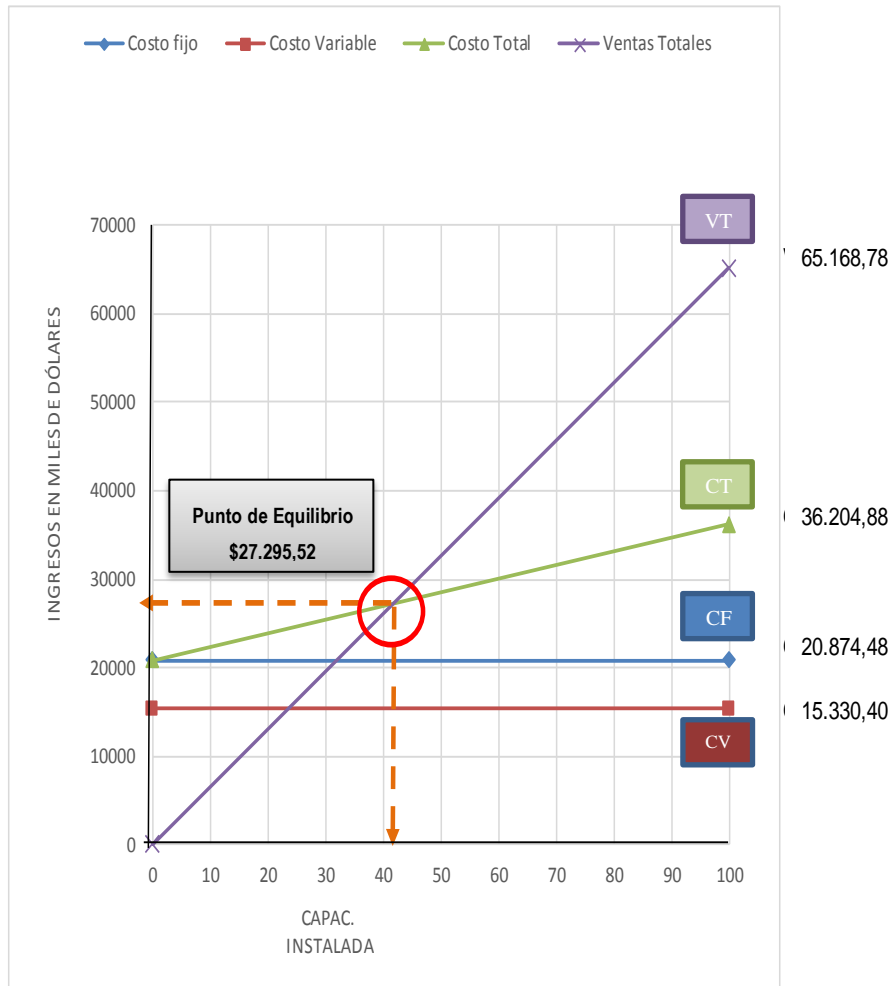
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{20.874,48}{1 - \frac{15.330,40}{65.168,78}} = \$27.295,52$$

,83

Gráfico 33

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



Análisis: Conforme se representa en el gráfico 33, la empresa en el año 1 se encuentra en un punto de equilibrio cuando utilice una capacidad instalada del 41,88% y tenga unos ingresos de \$27.295,52.

CUADRO 84
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3

Año	Costos Fijos	Costos Variables	Ingresos
3	21.246,33	16.847,60	68.569,07

Punto de Equilibrio en función de la Capacidad Instalada

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

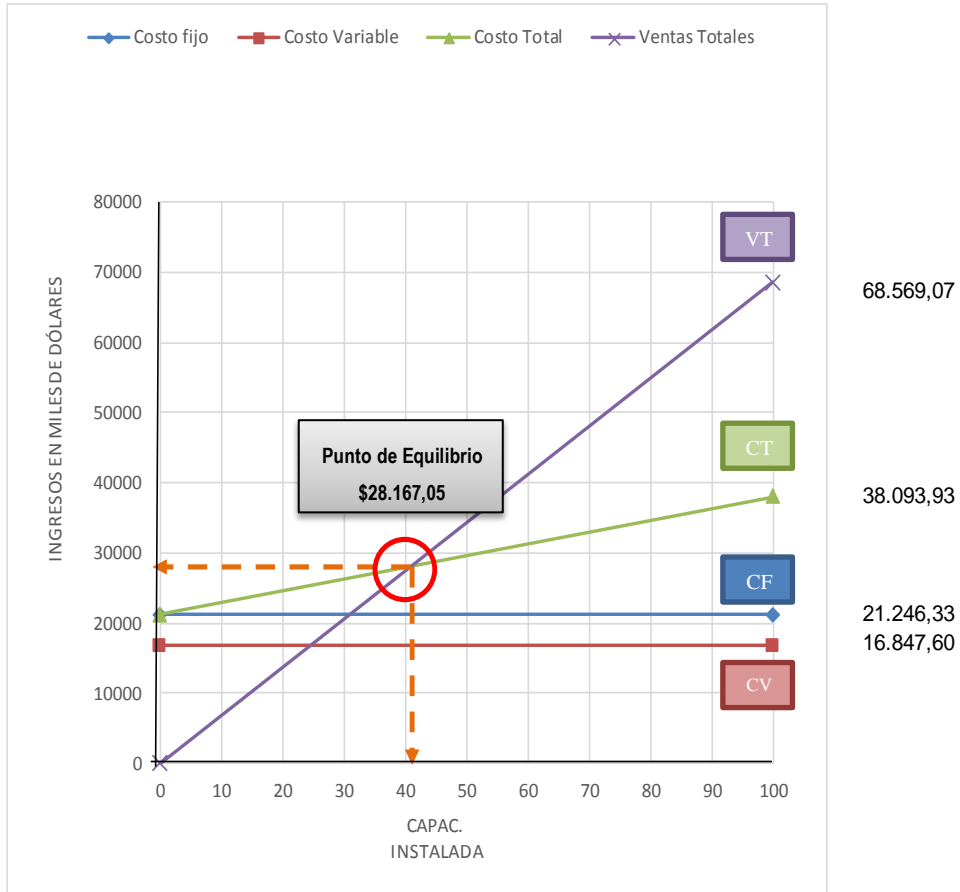
$$PE = \frac{21.246,33}{68.569,07 - 16.847,60} \times 100 = 41,08\%$$

Punto de Equilibrio en Función de los Ingresos

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

$$PE = \frac{21.246,33}{1 - \frac{16.847,60}{68.569,07}} = \$28.567,05$$

Gráfica 34
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3



Análisis: Conforme se representa en el gráfico 34, la empresa en el año 3 se encuentra en un punto de equilibrio cuando utilice una capacidad instalada del 41,08% y tenga unos ingresos de \$28.167,05.

CUADRO 85
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

Año	Costos Fijos	Costos Variables	Ingresos
5	20.919,15	17.769,66	69.639,86

Punto de Equilibrio en función de la Capacidad Instalada

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

$$PE = \frac{20.919,15}{69.639,86 - 17.769,66} \times 100 = 40,33\%$$

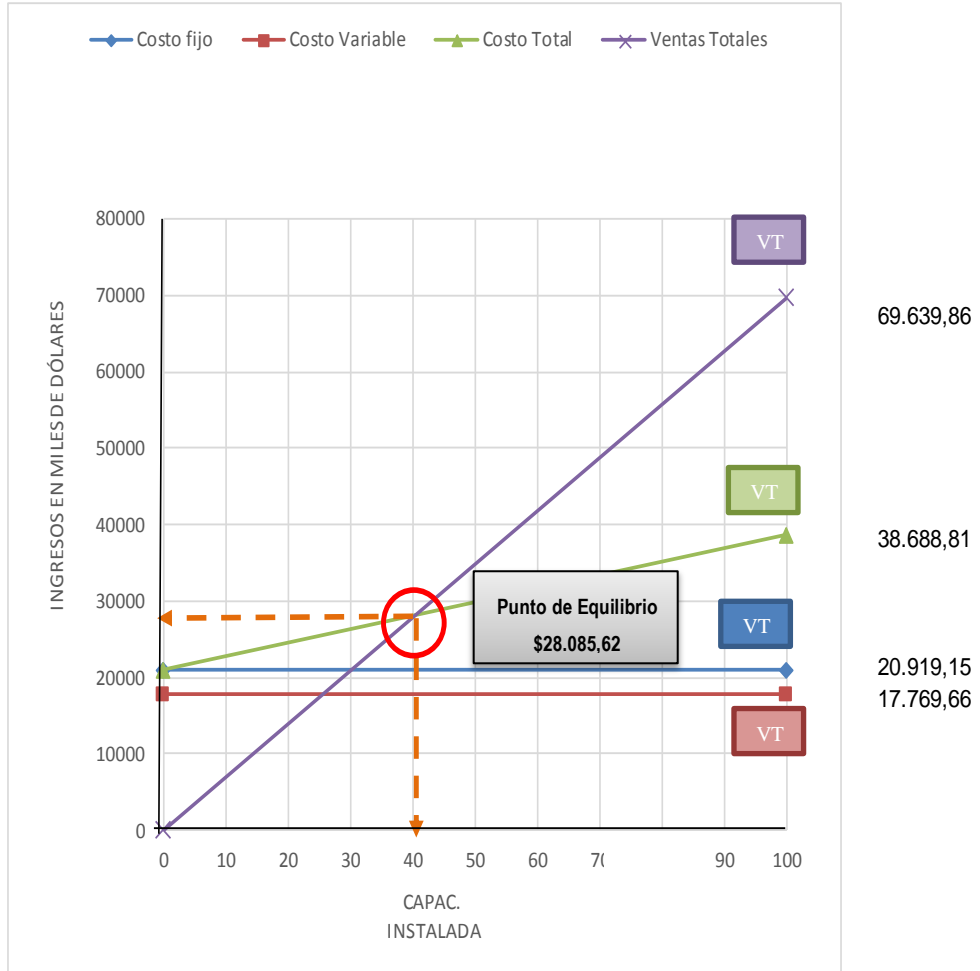
Punto de Equilibrio en Función de los Ingresos

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

$$PE = \frac{20.919,15}{1 - \frac{17.769,66}{69.639,86}} = \$28.085,62$$

Gráfica 35

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



Análisis: Conforme se representa en el gráfico 35, la empresa en el año 5 se encuentra en un punto de equilibrio cuando utilice una capacidad instalada del 40,33% y tenga unos ingresos de \$28.085,62.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Una evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto.

La evaluación financiera de proyectos está destinada a observar los factores involucrados en la concreción de un proyecto. Sin ella, una entidad comercial no tiene la información necesaria para tomar una decisión fundada sobre los alcances y riesgos de un proyecto.

CUADRO 86

FLUJO DE CAJA

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. Ingreso					
Ventas	65.168,78	68.098,75	68.569,07	68.811,71	69.639,86
Valor Residual			210,21		
Total Ingresos	65.168,78	68.098,75	68.779,28	68.811,71	69.639,86
2. Egresos					
Costo de Producción y operación	36.204,88	37.832,64	38.093,93	38.228,73	38.688,81
(-) Costo Total	36.204,88	37.832,64	38.093,93	38.228,73	38.688,81
(=) Utilidad Bruta en Ventas	28.963,90	30.266,11	30.685,35	30.582,98	30.951,05
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	4.344,59	4.539,92	4.602,80	4.587,45	4.642,66
(=) Utilidad antes de IR.	24.619,32	25.726,19	26.082,55	25.995,53	26.308,39
(-) 25% Impuesto a la Renta	6.154,83	6.431,55	6.520,64	6.498,88	6.577,10
Utilidad líquida	18.464,49	19.294,65	19.561,91	19.496,65	19.731,29
Reinversión de activos fijos				708,63	
FLUJO NETO DE CAJA	18.464,49	19.294,65	19.561,91	18.788,02	19.731,29

Elaboración: El Autor

Una evaluación financiera completa abarca el análisis de 5 indicadores:

1. Valor Actual Neto
2. Periodo de Recuperación de Capital
3. Relación Beneficio/Costo
4. Tasa interna de Retorno
5. Análisis de Sensibilidad

VALOR ACTUAL NETO

El **valor actual neto**, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

El valor actual neto se lo obtuvo de la siguiente manera:

Para obtener el Valor Actual Neto (VAN) aplicaremos las fórmulas siguientes:

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujo Neto de Caja} - \text{Inversión}$$

Fórmula del Factor de actualización:

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

Este proyecto ha contemplado la solicitud de un crédito bancario, por lo tanto para este estudio financiero se aplicó la tasa de interés bancaria fijada en 8,17%.

Cuadro 87

VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZ.	VALOR ACTUALIZADO
		8,17%	
0	67.355,04		
1	18.464,49	0,9245	17.069,88
2	19.294,65	0,8546	16.490,09
3	19.561,91	0,7901	15.455,77
4	18.788,02	0,7304	13.723,15
5	19.731,29	0,6753	13.323,60
			76.062,49
			67.355,04
			8.707,45

Elaboración: El Autor
Fuente: Cuadro 86

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujo Neto de Caja} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = 76.062,49 - 67.355,04$$

$$\text{VAN} = 8.707.45$$

ANÁLISIS.- El resultado obtenido del VAN es positivo y mayor a uno, por lo tanto nos demuestra que es conveniente realizar este proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno. En el contexto de ahorro y préstamos a la TIR también se le conoce como la tasa de interés efectiva. El término interno se refiere al hecho de que su cálculo no incorpora factores externos (por ejemplo, la tasa de interés o la inflación).

Para obtener la TIR se aplicaron las siguientes fórmulas:

Fórmula del Factor de actualización:

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

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

Cuadro N° 88

PERIODO	FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 12,00%	ACTUALIZACIÓN		VAN MAYOR
			VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 13,00%	
0		-	67.355,04	-	67.355,04
1	18.464,49	0,89286	16.486,15	0,88496	16.340,25
2	19.294,65	0,79719	15.381,57	0,78315	15.110,54
3	19.561,91	0,71178	13.923,78	0,69305	13.557,39
4	18.788,02	0,63552	11.940,13	0,61332	11.523,04
5	19.731,29	0,56743	11.196,07	0,54276	10.709,36
			1.572,66	-	114,46

Elaboración: El Autor
Fuente: Cuadro 86

$$TIR = 12 + 1 \left(\frac{1.572,66}{1.687,12} \right)$$

$$TIR = 14,5 + 1 (0,4474)$$

$$\mathbf{TIR = 12,93}$$

ANÁLISIS.- El resultado obtenido de la TIR es 12,93%, el mismo que es mayor que la tasa del costo de capital 8,17%, lo que nos indica que si es conveniente realizar este proyecto.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presentes netos se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

Cuadro 89

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTOS		ACTUALIZACIÓN INGRESOS			
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 8,17%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 8,17%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	36.204,88	0,92447	33.470,35	65.168,78	0,92447	60.246,63
2	37.832,64	0,85465	32.333,52	68.098,75	0,85465	58.200,33
3	38.093,93	0,79010	30.097,84	68.779,28	0,79010	54.342,19
4	38.228,73	0,73042	27.923,03	68.811,71	0,73042	50.261,45
5	38.688,81	0,67525	26.124,69	69.639,86	0,67525	47.024,45
			149.949,43			270.075,06

Elaboración: El Autor
Fuente: Cuadro 86

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costo Actualizado}}$$

$$\text{RBC} = \frac{270.075,06}{149.949,43}$$

$$\text{RBC} = 1,80 \text{ dólares}$$

ANÁLISIS.- Según el resultado obtenido la relación beneficio costo para el proyecto es mayor que uno (1.80), por lo tanto es financieramente aceptado lo

que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0,80 centavos de rentabilidad o utilidad.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Cuadro 90

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
0	67.355,04		
1		18.464,49	
2		19.294,65	37.759,13
3		19.561,91	57.321,04
4		18.788,02	76.109,06
5		19.731,29	95.840,36
		95.840,36	

Elaboración: El Autor
Fuente: Cuadro 86

$$PRC = \text{Año que supera la Inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo Neto del año que supera la Inversión}} \right)$$

$$PRC = 3 + \left(\frac{63.355,04 - 57.321,04}{19.561,91} \right)$$

PRC = 3,51

PRC= 3,51

3 AÑOS

PRC= 0,51 x 12 (Meses) = 6,12

6 MESES

$$\text{PRC} = 0,12 \times 30 \text{ (Días)} = 3,6$$

4 DÍAS

ANÁLISIS.- La empresa recuperará su inversión en 3 años 6 meses y 4 días.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS

DEL 31,20%

Para realizar el análisis de sensibilidad en los costos, se consideró un incremento del 31,20%.

Cuadro 91

PERIODO	COSTO		INGRESO		ACTUALIZACIÓN			
	TOTAL	ORIGINAL	TOTAL	FLUJO	FACT.	VAN	FACT.	VAN
	ORIGINAL	31,20%	ORIGINAL	NETO	ACTUALIZ.	MENOR	ACTUALIZ.	MAYOR
0						-67355,04		-67355,04
1	36.204,88	47.500,80	65.168,78	17667,98	0,9009009009	15917,10	0,8928571429	15774,98
2	37.832,64	49.636,42	68.098,75	18462,33	0,8116224332	14984,44	0,7971938776	14718,05
3	38.093,93	49.979,24	68.779,28	18800,04	0,7311913813	13746,43	0,7117802478	13381,50
4	38.228,73	50.156,09	68.811,71	18655,62	0,6587309741	12289,03	0,6355180784	11855,98
5	38.688,81	50.759,72	69.639,86	18880,14	0,5934513281	11204,44	0,5674268557	10713,10
						786,40		-911,43

Elaboración: El Autor
Fuente: Cuadro 86

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

$$\text{NTIR} = 11 + 1 \left(\frac{786,40}{1.697,83} \right)$$

$$\text{NTIR} = 11,46$$

Diferencias TIR = TIR Proyecto – Nueva TIR

$$\text{Diferencias TIR} = 12,93 - 11,46$$

$$\text{Diferencias TIR} = \mathbf{1,47}$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{\text{Diferencias TIR}}{\text{TIR Proyecto}}$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{1,47}{12,93}$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \mathbf{11,36}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\text{Porcentaje de Variación}}{\text{Nueva TIR}} \times 100$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{11,36}{11,46} \times 100 = \mathbf{0.99}$$

ANÁLISIS.- Mediante los resultados obtenidos el índice de sensibilidad nos demuestra que es menor a uno, lo que significa que el proyecto no es sensible a un incremento de hasta el 31,20% en los costos, pero si pasa de este porcentaje será negativo para este proyecto, demostrándonos mediante los resultados obtenidos que es factible realizar este proyecto.

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN DECREMENTO EN LOS INGRESOS
DEL 17,32%**

Para realizar el análisis de sensibilidad en los ingresos, se ha considerado una disminución del 17,32%

Análisis de Sensibilidad con disminución en los ingresos

Cuadro 92

AÑO	COSTO	INGRESO	INGRESO	FLUJO	FACT. ACTUALIZ.	ACTUALIZACIÓN		VAN	
	TOTAL ORIGINAL	TOTAL ORIGINAL	TOTAL 17,32%			NETO	FACT. ACTUALIZ. 11,00%		VAN MENOR
0								-67355,04	-67355,04
1	36.204,88	65.168,78	53.881,55	17676,67	0,9009009009	15924,93	0,8928571429	15782,74	15782,74
2	37.832,64	68.098,75	56.304,05	18471,41	0,8116224332	14991,81	0,7971938776	14725,29	14725,29
3	38.093,93	68.779,28	56.866,71	18772,78	0,7311913813	13726,49	0,7117802478	13362,09	13362,09
4	38.228,73	68.811,71	56.893,52	18664,79	0,6587309741	12295,08	0,6355180784	11861,81	11861,81
5	38.688,81	69.639,86	57.578,24	18889,43	0,5934513281	11209,96	0,5674268557	10718,37	10718,37
						793,22		-904,74	-904,74

Elaboración: El Autor
Fuente: Cuadro 86

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

$$NTIR = 11 + 1 \left(\frac{793,22}{1.697,95} \right)$$

$$NTIR = 11,47$$

$$\text{Diferencias TIR} = \text{TIR Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Diferencias TIR} = 12,93 - 11,47$$

$$\text{Diferencias TIR} = 1,46$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{\text{Diferencias TIR}}{\text{TIR Proyecto}}$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{1,46}{12,93}$$

Porcentaje de Variación = 11,33

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\text{Porcentaje de Variación}}{\text{Nueva TIR}} \times 100$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{11,33}{11,47} \times 100 = \mathbf{0.99}$$

ANÁLISIS.- Mediante los resultados obtenidos el índice de sensibilidad nos demuestra que es menor a uno, lo que significa que el proyecto no es sensible a una disminución del 17,32% en los ingresos, pero si pasa de este porcentaje será negativo para este proyecto, demostrándonos mediante los resultados obtenidos que es factible realizar este proyecto.

h. CONCLUSIONES.

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

- Mediante la realización del presente estudio se logró cumplir con los objetivos planteados, ya que mediante los resultados de los estudios de mercado, técnico, presupuestario y de la evaluación financiera, se pudo determinar que es factible la implantación de una empresa para el alquiler de canchas de fútbol de césped sintético en la Parroquia Sangolquí, Cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha
- Como parte del Estudio de Mercado, se pudo determinar la existencia de niveles importantes de aceptación dicha empresa, teniendo para el primer año una participación de la demanda insatisfecha de 93.078 alquileres al primer año.
- Con respecto al Estudio Técnico y en base a los resultados del Estudio de Mercado, se pudo determinar una capacidad utilizada del 90% para el primer año y luego se irá incrementando el 5% cada dos años hasta tener una capacidad utilizada del 95% en el quinto año.
- En cuanto a la Ingeniería del proyecto, se dan las especificaciones necesarias para las adecuaciones correspondientes con el fin de que las instalaciones tengan las condiciones óptimas con implementación de modernos equipos, estantes, señalética y el personal adecuado para una excelente prestación de los servicios.
- Para el financiamiento de la inversión inicial, previa a la puesta en marcha de la empresa, se ha determinado el 46,36% con aporte de los socios por

un valor de 31.236,91 dólares y el 53,64% con un crédito bancario por un valor de 36.118,13 dólares.

- Se ha realizado la evaluación del proyecto, el mismo que mediante la aplicación de formulaciones matemáticas ha permitido determinar su factibilidad y que se fundamenta en los siguientes resultados: El Valor Actual Neto (VAN) tiene resultado positivo y es de \$8.707,45; la Relación Beneficio – Costo, indicó que por cada dólar invertido, se obtiene una rentabilidad de 80 centavos más; la TIR da un porcentaje del 12,93% que es mayor al costo de oportunidad del capital; el Periodo de Recuperación señaló que la inversión realizada se la recuperará en 3 años 6 meses y 4 días; con el análisis de sensibilidad, incrementando los costos en un 31,20% se obtiene un coeficiente de sensibilidad de 0,99 y reduciendo los ingresos en un 17,32%, se obtiene el 0,99%, lo que indica que el proyecto no es sensible a estas variaciones.
- En cuanto a la organización administrativa y legal de la empresa se ha propuesto constituir una compañía de Responsabilidad Limitada, cuya razón social es “Tiro libre. Cia. Ltda.”, y para su normal funcionamiento, se han establecido los instrumentos técnicos que permitan su estructuración y el establecimiento de las funciones necesarias para cada uno de los puestos de trabajo.

i. RECOMENDACIONES.

- Se consideramos oportuno recomendar a la Comunidad Universitaria y de manera especial la Modalidad de Estudios a Distancia, se publiquen este tipo de trabajos, ya sea a través de Internet o mediante información bibliográfica, ya que se constituyen en una importante fuente de consulta para quienes están interesados con este tipo de proyectos.
- Es importante aprovechar las propuestas financieras que el gobierno actualmente viene impulsando a través de las entidades financieras estatales como son la Corporación Financiera Nacional, el Banco Nacional de Fomento cuyos créditos y plazos son asequibles y bien podrían servir para incursionar en este tipo de proyectos.
- También se recomienda establecer algún tipo de convenios interinstitucionales, entre la Universidad con los gremios y organismos representantes de las cámaras de comercio especialmente para que se aproveche los conocimientos de estudiantes universitarios, para que incursiones en la realización y posible ejecución de proyectos de factibilidad; lo cual se constituirá en un aporte significativo para la Carrera de Administración de Empresas al integrar a los estudiantes egresados y de pregrado al desarrollo de los mismos, además de la participación de docentes en calidad de asesores de los equipos de trabajo que se formen.
- Finalmente dejo sentada esta propuesta para que sirva de consulta a estudiantes y personas interesadas; no sin antes aseverar a los inversionistas las ventajas que representa la ejecución del proyecto dadas las condiciones de demanda del mercado, de las ventajas de inversión y de

la utilidad que genera este tipo de proyectos, que queda demostrado en el transcurso del presente estudio.

j. BIBLIOGRAFÍA

- Análisis de la empresa en el Ecuador. Pág. 78. Edición Decima.
- ALCOBA LOPEZ, Antonio. Enciclopedia del Deporte. Librerías Deportivas, 2001
- CASTILLO SÁNCHEZ, Mauricio. Guía para la Formulación de Proyectos de Investigación, Primera Edición, 2004.
- CEGARRA SÁNCHEZ, José. Metodología de la Investigación Científica y Tecnológica. Primera Edición, 2002.
- CÓRDOVA, Padilla Marcial. Formulación y evaluación de proyectos. Ecoe, 2006.
- EROSSA MARTÍN, Victoria. Proyectos de Inversión en Ingeniería – Su Metodología. Editorial Limusa, 2004.
- FERRE TRENZANO, José María. Los Estudios de Mercado, Editorial Díaz de Santos, 1997.
- FERNÁNDEZ ESPINOZA, Saúl. Los proyectos de Inversión. Editorial Tecnológica de Costa Rica. 2009.
- FERNÁNDEZ NOGALES, Angel. Investigación y Técnicas de Mercado. Segunda Edición, 2004.
- GALLARDO Cervantes Juan. Evaluación Económica y Financiera. Primera Edición. Año 2002. México D.F.
- GARCÍA SANTILLAN, Arturo; Herrera Santiago, Gregorio. Evaluación Integral de Proyectos de Inversión. Primera Edición 2006.
- GUTIERREZ. García Raúl. Ventas y mercadotecnia para la pequeña y mediana empresa, primera edición año 1999, México D.F.

- HERNÁNDEZ OROZCO, Carlos. Análisis Administrativo. Técnicas Y Métodos. Editorial Euned. 2008.
- ILPES, Javier. Guía para la Presentación de Proyectos .Vigésimo Séptima Edición. México. 2006.
- LIEBERMAN, Marc y HALL, Robert. Microeconomía: Principios y Aplicaciones. Thomson Editores. 2005.
- MEZA OROZCO, Jhon de Jesús. Evaluación Financiera de Proyectos. Tercera Edición, 2013.
- MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos. MM Editores. Quinta Edición. 2009.
- SANCHIS PALACIO, Joan y RIBEIRO SORIANO, Domingo. Creación y Dirección de PYMES, 1999.
- TORRES, Claudia Eugenia. Fundamentos del Marketing. Editorial Universidad del Rosario. 2009.
- VÁSCONEZ. José Vicente, Contabilidad General para el siglo XXI, tercera edición. Quito-Ecuador. 2007.
- YAGUE CABEZON, José María. Fútbol una propuesta curricular. Inde Publicaciones 1997.

- <http://evaluaciondeproyectosapuntes.blogspot.com/2009/05/el-estudio-tecnico-el-estudio.html>
- www.definicionabc.com
- <http://lema.rae.es>
- <http://www.forbex.com/>

- http://www.alfigrass.com/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=98
- <http://www.cesped-sintetico-greenfields.com/cesped-sintetico-deportivo/medidas-reglamentarias-canchitas-futbol/>
- Promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html
- Alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php
- <http://sena-mercadeo.blogspot.com/2009/04/oferta-y-demanda.html>
- <http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-8.htm>
- <http://www.aiteco.com/que-es-un-diagrama-de-flujo/>
- <http://es.scribd.com/doc/41767724/ESTUDIO-ADMINISTRATIVO>
- <http://www.difementes.com/formatos/mfunciones.pdf>
- <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap4.html>
- <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap4.html>
- <http://deproyectoenproyecto.blogspot.com/2010/05/la-fase-de-financiamiento-de-proyectos.html>
- <http://www.gerencie.com/punto-de-equilibrio.html>

k. ANEXOS

ANEXO 1

FICHA RESUMEN DEL PROYECTO

a. TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA EL ALQUILER DE CANCHAS DE FUTBOL DE CÉSPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA SANGOLQUÍ, CANTÓN RUMIÑAHUI, PROVINCIA DE PICHINCHA”

b) PROBLEMÁTICA

El fútbol es un deporte mundial que despierta grandes pasiones y muchos intereses, lleva al fanatismo de viejos y jóvenes, de hombres y mujeres, y que hace soñar a los niños con ser grandes figuras de este deporte como lo son sus estrellas favoritas.

Además el fútbol se ha convertido en una manera de eliminar el estrés producido por la rutina diaria, además de pasar un tiempo de distracción y relajamiento entre amigos. El simple hecho de poder convertir una calle intransitada, algún área verde o espacio reducido en una cancha de fútbol, dejando a un lado pensamiento ideológicos, distinción de edad, sexo o condición social, han convertido al fútbol en el deporte más practicado, especialmente los fines de semana.

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

El ofrecerle al hincha o aficionado la oportunidad de participar en un juego de fútbol como si estuviera en un estadio pero de menor tamaño, es una alternativa que se consigue por medio de negocios dedicados al alquiler de canchas de césped sintético y que tienen la disponibilidad de funcionar en todo horario, inclusive hasta altas horas en la noche, facilitando la comodidad para luego de horas laborales.

En la parroquia de Sangolquí, cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha, personas que son estudiantes y profesionales buscan lugares donde puedan practicar fútbol a cualquier hora del día, y sobre todo donde se garantice la satisfacción de la necesidad, así como su seguridad y bienestar. Sin embargo, este sector no cuenta con suficiente oferta para satisfacer esta necesidad, de tal manera que muchos usuarios deben movilizarse a lugares fuera de su jurisdicción domiciliaria para acceder a los servicios de alquiler de una cancha con césped sintético.

Con la implementación de una empresa dedicada al alquiler de estos tipos de canchas se espera contribuir a la ciudadanía con la solución de un problema que se ha agudizado y que cada día se ve el crecimiento del mismo, con esto podemos delimitar el problema de la siguiente manera: De ahí se cree conveniente plantear el problema de este proyecto que será **“LA FALTA DE**

IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ALQUILER DE CANCHAS DE FUTBOL DE CÉSPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA SALGOLQUÍ, CANTÓN RUMIÑAHUI, PROVINCIA DE PICHINCHA, NO PERMITE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE ESTE SECTOR”.

c. JUSTIFICACIÓN

Justificación Académica

Académicamente con el fin de dar cumplimiento a los objetivos de la Universidad Nacional de Loja, y como parte del pensum de estudios, como egresado en la Carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia y con los conocimientos adquiridos durante los cinco años de estudio para la formación profesional que esté de acuerdo con las necesidades presentes y futuras de la sociedad, creo que es necesario la realización de un Proyecto que me permita como egresado, aplicar los conocimientos teóricos adquiridos a lo largo de la Carrera y obtener resultados reales reforzando mi formación académica y que asegurarán el éxito en la realización de futuras investigaciones.

Justificación Social

La realización del presente proyecto se justifica al ser un aporte para la sociedad en un ámbito muy importante como es el deporte, especialmente el fútbol, permitiendo a través de su práctica la inclusión de personas de toda ideología, religión y estrato social, dejando constancia que los únicos beneficiados serán quienes accedan a estos servicios y en definitiva a la sociedad en general.

Justificación Económica

Se justifica el presente trabajo económicamente porque al final del mismo se podrá determinar si es factible la creación de una empresa para el alquiler de canchas de futbol de césped sintético en la parroquia Sangolquí, cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha, permitiendo crear nuevas fuentes de empleo para este sector, lo cual contribuirá con el desarrollo económico local y del país.

d) OBJETIVOS

General

"Realizar un proyecto de factibilidad para creación de una empresa para el alquiler de canchas de futbol de césped sintético en la parroquia Sangolquí, cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha."

Específicos

- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda de los servicios de alquiler de canchas de fútbol de césped sintético en la parroquia Sangolquí, cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha.
- Determinar el estudio técnico a través del cual se describirá los requerimientos físicos, así como también la macro y micro localización y la ingeniería del proyecto.
- Definir la estructura legal, organizacional y administrativa de la nueva empresa propuesta.
- Elaborar un Análisis Financiero para determinar la inversión que se requerirá para la implementación de la empresa de alquiler de canchas de

fútbol de césped sintético en la parroquia Sangolquí, cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha; por medio de balances y presupuestos y permita llevar a cabo este análisis y posibles fuentes de financiamiento.

- Realizar el Estudio Financiero para analizar la factibilidad del proyecto de acuerdo al análisis de indicadores como el valor actual neto, tasa interna de retorno, período de recuperación de capital, relación beneficio costo y análisis de sensibilidad.

f. METODOLOGÍA

MÉTODOS

MÉTODO INDUCTIVO

El método inductivo ayudará a determinar las conclusiones generales del proyecto, en base a los datos y hechos previamente obtenidos a través de las técnicas de investigación que se aplicará.

MÉTODO DEDUCTIVO

De igual manera este método proporcionará información acerca del mercado para determinar el tamaño de la muestra, en base a datos generales y reales de nuestra población a nivel local y demanda real del producto en la demanda potencial.

MÉTODO DESCRIPTIVO

Se aplicará en la redacción del proyecto, especialmente en lo referente a la interpretación racional y el análisis objetivo de los hechos o fenómenos que se encontrarán en la obtención de datos e información que serán aplicados en la construcción de las fases del proyecto.

METODO ANALÍTICO

A través del método analítico se analizará los diferentes indicadores del estudio de mercado para tomar las decisiones más acertadas con un mínimo de riesgo para el proyecto.

MÉTODO ESTADÍSTICO

Con el Método Estadístico ayudó a determinar datos numéricos y un análisis real cuantitativo que me proporcionará el estudio del mercado.

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN:

LA OBSERVACIÓN

Esta técnica se utilizará para determinar la localización de la empresa, además de todos los factores que afectarán para esta determinación.

ENCUESTA

Sé utilizará la técnica de la encuesta para la recolección de datos y así mismo organizar, tabular y presentar la información obtenida, permitiendo de esta manera analizar los resultados, con la información recopilada, se estructurará el estudio de mercado en su parte de oferta, demanda, demanda insatisfecha y participación de la empresa, seguidamente se procederá al cálculo de la capacidad instalada con que trabajará la empresa.

POBLACION Y MUESTRA

Población:

Para la siguiente investigación se tomará como población la parroquia de Sangolquí que de acuerdo a información obtenida por el INEC en el Censo de

Población y Vivienda del 2010 realizado, esta población corresponde a 81.140 habitantes, incluidos hombres y mujeres de toda edad.

CUADRO N° 1

PEA DE SANGOLQUÍ PROYECTADA AL 2013

Población Económicamente Activa de Sangolquí al Año 2010	
TOTAL	81.140
Tasa de crecimiento :	1,52%
PROYECCIÓN 2010 – 2013	
2011	82.373
2012	83.625
2013	84.897

Fuente: CENSO DE POBLACION Y VIVIENDA 2010. INEC

Elaboración: El Autor

DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

El total de habitantes al 2013 en la parroquia de Sangolquí es 84.897.

<p>Datos:</p> <p>N = 84.897</p> <p>e = 0.05 (5% error de la muestra)</p>

Con la aplicación de la siguiente fórmula se determinará la muestra a encuestar:

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

$$n = \frac{84.897}{1 + 0.05^2(84.897)}$$

$$n = \frac{84.897}{212,24}$$

$$n = 400$$

Se determina por consiguiente que el total de encuestas a aplicar en la parroquia de Sangolquí es por un número de 400.

DISTRIBUCION MUESTRAL

La Distribución muestral es lo que resulta de considerar todas las muestras posibles que pueden ser tomadas de una población. Su estudio permite calcular la probabilidad que se tiene, dada una sola muestra, de acercarse al parámetro de la población. Mediante la distribución muestral se puede estimar el error para un tamaño de muestra dado.

Hay que hacer notar que si el tamaño de la muestra es lo suficientemente grande las distribuciones muestrales son normales y en esto se basarán todos los resultados que alcancemos.

A continuación se determinará el número de encuestas a ser aplicadas en cada uno de los barrios de la parroquia Sangolquí, que en total suman 50 barrios:

Cuadro Nº 2

DISTRIBUCION MUESTRAL

Barrios	Habitantes 2013	Coficiente Muestral	Número de Encuestas
El Camal	1235	0,0047116	6
El Turismo	1678	0,0047116	8
Barrio Central	2563	0,0047116	12
Santa Bárbara	526	0,0047116	2
La Paz	781	0,0047116	4
La Libertad	1045	0,0047116	5
San Sebastian	1729	0,0047116	8
El Cabré	1863	0,0047116	9
El Oasis	2001	0,0047116	9
La Tola	3752	0,0047116	18
San Nicolás	2569	0,0047116	12
La Carolina	1257	0,0047116	6
Selva Alegre	2345	0,0047116	11
Salcoto	4275	0,0047116	20
Los Chillos	2138	0,0047116	10
El Vínculo	753	0,0047116	4
Jatumpungo	689	0,0047116	3
El Rancho	2713	0,0047116	13
San Francisco	2578	0,0047116	12
Los Angeles	753	0,0047116	4
Poncho Verde	951	0,0047116	4
Santa Clara	3486	0,0047116	16
Jatumpamba	914	0,0047116	4
Gaviláñez	746	0,0047116	4
San Fernando	3469	0,0047116	16
Pinllocoto	2347	0,0047116	11
Luz de América	3649	0,0047116	17
Loreto	4052	0,0047116	19
Cashapamba	1248	0,0047116	6
Lourdes	2658	0,0047116	13
San Juan	781	0,0047116	4
La Palma	953	0,0047116	4
El Milagro	1289	0,0047116	6
Santa Rosa	2475	0,0047116	12
EL Carmen	2286	0,0047116	11
San Carlos	2687	0,0047116	13
Patagua	2358	0,0047116	11
Cuendina	467	0,0047116	2
El Bosque	791	0,0047116	4
Mushuñan	843	0,0047116	4
Inchalillo	642	0,0047116	3
Salgado	864	0,0047116	4
Alborno	746	0,0047116	4
San Vicente	2481	0,0047116	12
El Carmelo	893	0,0047116	4
La Esmeraldita	761	0,0047116	4
La Leticia	492	0,0047116	2
El Cortijo	671	0,0047116	3
Curipungo	579	0,0047116	3
Santa Ana	1075	0,0047116	5
TOTAL	84.897		400

Fuente: INEC

Elaboración: El Autor

ANEXO 2



La presente encuesta pretende confirmar la **factibilidad de implementar una empresa para el alquiler de canchas de fútbol de césped sintético en la parroquia Sangolquí, cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha**, previo a la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas, por lo tanto se solicita de manera comedida se digne dar respuesta objetivamente a las siguientes interrogantes:

Encuesta a Clientes

1. GÉNERO:

Masculino.... Femenino.....

2. EDAD:

Menor a 18 años.....
 18 a 29 años.....
 30 a 39 años.....
 40 a 49 años.....
 Mayor a 50 años.....

3. ¿Cuál es su ingreso mensual?

Menos de \$300.....
 De \$301 a \$600.....
 De \$601 a \$900.....
 De \$901 a \$1200.....
 Mayor a \$1200.....

4) ¿Practica usted fútbol en su tiempo libre?

Si..... No.....

5) ¿Le gustaría a Ud. practicar fútbol en una cancha de césped sintético?

Si..... No.....

6) ¿Si toma la opción de alquilar una cancha con césped sintético que le gusta que el local le ofrezca?

Seguridad.....

Parqueo.....

Buena calidad del césped

Precio Conveniente.....

7) ¿Con qué frecuencia mensual alquila una cancha de césped sintético?

1 a 3 veces.....

4 a 6 veces.....

7 a 9 veces.....

10 a 12 veces.....

Más de 13 veces.....

8) ¿Cuánto paga usted por el alquiler de una hora de una cancha de césped sintético?

De \$1,50 a \$2,00.....

De \$2,10 a \$3,00.....

De \$3,10 a \$4,00.....

Más de \$4,00.....

9) ¿A través de qué medio de publicidad le gustaría que se publicite la empresa de alquiler de canchas con césped sintético?

Radio.....

Prensa.....

Hojas Volantes.....

Otros.....

10) ¿Cuál de las siguientes radios es su preferida?

Radio Central.....

Radio La Red.....

Otros.....

11) ¿Cuál de los siguientes periódicos es de su preferencia?

Diario El Comercio.....

Diario La Hora.....

Otros.....

12) ¿Si en la parroquia Sangolquí, Cantón Rumiñahui, Provincia de Pichincha se implementara una empresa de alquiler de canchas de fútbol con césped sintético, estaría dispuesto a hacer uso de estas?

Si.....

No.....

Gracias

ANEXO 3



La presente encuesta será aplicada para obtener información que permita determinar la factibilidad del proyecto que desarrollaré previo a la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas, por lo tanto se solicita de manera comedida se dignen dar respuesta objetivamente a las siguientes interrogantes:

Encuesta a Oferentes

1) ¿Qué horario para practicar fútbol prefieren sus clientes?

Matutino..... Vespertino..... Nocturno.....

2) ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su local?

Menos de 2 años.....

3 a 5 años.....

Más de 6 años.....

3) ¿Cómo considera la competencia en su entorno?

Alta.....

Media.....

Baja.....

4) ¿Cuántos clientes mensualmente alquila la cancha de césped sintético?

1 a 500 clientes.....

501 a 1000 clientes.....

1001 a 1500 clientes.....

Más de 1500 clientes.....

5) ¿Cuánto pagan los clientes por el alquiler por hora de una cancha de césped sintético?

De \$1,50 a \$2,00.....

De \$2,10 a \$3,00.....

De \$3,10 a \$4,00.....

Más de \$4,00.....

6) ¿Por cuáles medios de publicidad promociona su establecimiento?

Radio.....

Prensa.....

Hojas Volantes.....

Otros.....

7) ¿Realiza promociones por el uso de su cancha con césped sintético?

Si..... No.....

8) ¿Qué tipo de promociones realiza?

Descuentos.....

Membresías.....

Gracias

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCIÓN	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA	12
e. MATERIALES Y MÉTODOS	60
f. RESULTADOS	66
g. DISCUSIÓN	86
h. CONCLUSIONES	163
i. RECOMENDACIONES	165
j. BIBLIOGRAFÍA	167
k. ANEXOS	170
ÍNDICE	184