INSTITUTO TECNOLOGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BANCA Y FINANZAS

IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE RECREACIÓN DEPORTIVA MEDIANTE EL ALQUILER DE CANCHAS DE FÚTBOL DE CÉSPED SINTÉTICO UBICADO EN EL BARRIO DE MARIANAS-CALDERÓN AL NORTE DE LA CIUDAD DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título en administración de empresas

Autor: Logaña Hayo Juan Carlos.

Tutor: Ing. Cristian Proaño

Quito, Octubre 2013

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos del autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Juan Carlos Logaña Hayo

CC 1721624359

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante ***Logaña Hayo Juan Carlos***, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de empresas, Recursos Humanos, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "**IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE RECREACIÓN DEPORTIVA MEDIANTE EL ALQUILER DE CANCHAS DE FÚTBOL DE CÉSPED SISTÉTICO UBICADO EN EL BARRIO DE MARIANAS-CALDERON AL NORTE DE LA CIUDAD DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.**", **el cual**

incluye la creación y desarrollo de un invernadero hidropónico, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del invernadero, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del Invernadero descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del invernadero; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del proyecto; d) Cualquier transformación o modificación del proyecto; e) La protección y registro en el IEPI del proyecto a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del proyecto; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del invernadero que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c)

Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvención, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación **firman a los 28 días del mes de Noviembre del dos mil trece**.

f) _____ f) _____

Logaña Hayo Juan Carlos

C.C. Nº 1721624359 Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CEDENTE **CESIONARIO**

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres por haber brindado su apoyo en todos estos años de estudio, a mis hermanos por estar allí para brindar su apoyo incondicional y a mis compañeros de curso de estuvieron con migo en las buenas y en las malas

Juan Carlos Logaña Hayo

DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo incondicional

A mis hermanos por su calor filial

A mis amigos por brindarme su amistad y comprensión

Índice General

DECLARATORIA ..... **II**

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL ..... **III**

AGRADECIMIENTO ..... **VII**

DEDICATORIA ..... **VIII**

Índice General ..... **IX**

Índice de Tablas ..... **XIII**

Índice de Figuras ..... **XV**

CAPITULO: I Introducción **5**

1.01 Justificación 5

1.02 Antecedentes 6

1.01.01 Importancia del futbol 6

2.01. Ambiente externo 10

2.01.01. Aspectos económicos 10

2.01.02. Factor social-cultural 18

2.01.03. Factor legal 19

2.02. Entorno local 22

2.02.01. Clientes 22

2.02.03. Proveedores 23

2.02.04. Competidores 23

2.03. Análisis interno 24

2.03.01. Propuesta estratégica 24

2.03.02. Gestión administrativa 27

2.03.03. Gestión operativa .....**¡Error! Marcador no definido.**

2.3.4 Gestión comercial.....30

2.3.9 FODA.....32

CAPITULO III: Estudio de mercado.....34

3.01 Análisis del consumidor.....34

3.01.05 Técnicas de obtención de información.....34

3.02 Que es la población 35

3.03 Determinación de la muestra.....35

3.04 Universo y muestra 36

3.05 Análisis de los resultados 37

3.06 Oferta.....46

3.07 Oferta histórica.....46

3.08 Oferta actual 46

3.09 Oferta Proyectada 47

3.10 Demanda 48

3.11 Demanda Histórica.....49

3.12 Proyección de la demanda.....49

CAPITULO IV. Estudio Técnico.....51

4.01 Tamaño del proyecto.....51

4.01.01 Capacidad instalada.....51

4.01.02 Capacidad óptima.....51

4.02 Localización 52

4.02.01 Macro localización 52

4.02.02 Micro localización....54
4.03 Ingeniería del proyecto....54
4.03.01 Definición del bien y servicio....55
4.03.02 Distribución de planta....55
4.03.03 Distribución de las instalaciones del proyecto....55
4.03.04 Proceso de servicio....58
4.03.05 Especificación de la obra civil....58
4.03.06 Instalación del césped sintético....60
4.03.07 Proceso Productivo....70
4.03.08 Maquina y equipos....74
CAPITULO V. Estudio financiero....75
5.01 Ingresos operacionales y no operacionales....75
5.02 Costos....76
5.03 Costos directos....76
5.04 Costos indirectos....77
5.05 Gastos administrativos....77
5.06 Costo de ventas....81
5.07 Costo financiero....81
5.08 Costos fijos y variables....82
5.09 Activos fijos....83
5.10 Inversiones diferidas....84
5.11 Capital de trabajo....85
5.12 Total de la inversión requerida....86
5.13 Fuentes de financiamientos y de fondos....86

5.14 Amortización de financiamiento 87

5.15 Depreciación 88

5.16Flujo neto de efectivo 91

5.17 Evaluación 92

5.18 Tasa de descuento 92

5.19 VAN 92

5.20 TIR 94

5.21 Periodo de recuperación 97

5.22 Relación Costo Beneficio 98

5.23 Punto De Equilibrio 98

CAPITULO VI. Impacto Ambiental 101

6.01 Impacto Económico 101

6.02 Impacto Social 101

CAPITULO VII. Conclusiones y Recomendaciones 103

7.01 Conclusiones 103

7.02 Recomendaciones 103

Bibliografía 105

Índice de Tablas

Tabla 1: Inflación 10
Tabla 2: Tasa de interés pasiva 12
Tabla 3: Tasa de interés activa 12
Tabla 4: Producto interno bruto 14
Tabla 5: Riesgo país 16
Tabla 6: Tasa de desempleo 18
Tabla 7: Clientes 22
Tabla 8: FODA 32
Tabla 9: población y muestra 36
Tabla 10: Pregunta rango de edad 37
Tabla 11: Género 38
Tabla 12. Pregunta con qué frecuencia practica este deporte 40
Tabla 13: Pregunta en horarios prefiere jugar 41
Tabla 14: Le gustaría que exista un lugar exclusivo y diferente de sana distracción especial para jugar futbol en canchas de césped sintéticos en el barrio de Marianas – Calderón. 42
Tabla 15: Con qué frecuencia usted asistiría a jugar en canchas de futbol con césped sintético. 43
Tabla 16: En qué horas y días asistiría usted a jugar futbol a este lugar. 44
Tabla 17: Cuál es el costo que usted pagaría por acceder a una hora en este servicio de alquiler (7 jugadores por equipo? 45
Tabla 18: Oferta histórica 46
Tabla 19: Oferta actual 47
Tabla 20: Oferta proyectada 48
Tabla 21: Demanda actual 48
Tabla 22: Demanda histórica 49
Tabla 23: Demanda proyectada 49

Tabla 24: Balance actual 50
Tabla 25: Demanda insatisfecha proyectada 50
Tabla 26: Capacidad óptima 52
Tabla 27: Factores de localización 53
Tabla 28: Distribución de las instalaciones 56
Tabla 29: Proceso de servicio 58
Tabla 30: Lista de Maquinarias y equipos 74
Tabla 31: Ingresos proyectados de forma anual 76
Tabla 32: Costos Directos 77
Tabla 33: Gastos administrativos de oficina 78
Tabla 34: Gastos Depreciaciones 78
Tabla 35: Sueldos y Salarios 80
Tabla 36: Activos fijos 83
Tabla 37: Inversión diferida 85
Tabla 38: Capital de trabajo 86
Tabla 39: Inversión total requerida 86
Tabla 40: Fuentes de financiamiento 87
Tabla 41: Tabla de amortización 87
Tabla 42: 89
Tabla 43: Estado de resultados 90
Tabla 44: Flujo neto de efectivo 91
Tabla 45: Tasa de descuento 92
Tabla 46: VAN 94
Tabla 47: Periodo de recuperación 97
Tabla 48: Relación costo beneficio 98
Tabla 49: Calculo 99
Tabla 50: Punto de equilibrio 99

Índice de Figuras

Figura 1: Inflación....11
Figura 2: Tasa de interés pasiva....12
Figura 3: Tasa de interés pasiva....13
Figura 4: Tasa de interés pasiva....14
Figura 5: Producto interno bruto por actividades económicas....15
Figura 6: Riesgo país....16
Figura 7: Balanza comercial....17
Figura 8: Tasa de desempleo....18
Figura 9: Organigrama administrativo....28
Figura 10: Gestión operativa....**¡Error! Marcador no definido.**
Figura 11: Hoja volante....31
Figura 12: Redes sociales....31
Figura 13: Edad....37
Figura 14: Genero....38
Figura 15: Le gusta practicar el futbol....39
Figura 16: Con qué frecuencia practica este deporte....40
Figura 17: Pregunta en horarios prefiere jugar....41
Figura 18: Le gustaría que exista un lugar exclusivo y diferente de sana distracción especial para jugar futbol en canchas de césped sintéticos en el barrio de Marianas – Calderón....42
Figura 19: Con qué frecuencia usted asistiría a jugar en canchas de futbol con césped sintético....43
Figura 20: En qué horas y días asistiría usted a jugar futbol a este lugar....44
Figura 21: Cuál es el costo que usted pagaría por acceder a una hora en este servicio de alquiler (7 jugadores por equipo)....45
Figura 22: Macro localización....53
Figura 23: Micro localización....54
Figura 24: Distribución de la planta....57

Figura 25: Distribución de la you 57
Figura 26: Cancha sintética.....59
Figura 27: Que es la sub base.....60
Figura 28: En que se usa este material 61
Figura 29: Flujograma del proyecto para la prestación del servicio 73
Figura 30: Punto de equilibrio 100

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo tiene por objetivo determinar la factibilidad de la creación de una microempresa que preste servicios de alquiler de canchas de futbol de césped sintético.

Se realizó investigación de mercado a las personas de Marianas-Calderón del norte de la ciudad de Quito para determinar si les gustaría que exista un lugar de recreación deportiva de alquiler de canchas de futbol de césped sintético.

A través de un estudio tanto de las variables externas como las variables internas que afectaran directamente en el funcionamiento de este servicio, en el segundo capítulo se establecerá y analizara los objetivos que se van a alcanzar en corto y largo plazo, también se establecerá las estrategias adecuadas para la implementación y ejecución de dichos servicio mencionado.

De acuerdo a la oferta y a la demanda que genera el estudio de factibilidad se aprovechara la demanda insatisfecha que existe dentro del barrio de Marinas Calderón del norte de la Ciudad de Quito, el lugar específico que se determinara en un estudio técnico que se realizara mediante una investigación de campo, y así poder establecer los parámetros y determinar las variables de los requerimientos técnicos y organizacionales necesarios para que la empresa obtenga un mejor desarrollo en sus actividades.

De acuerdo a la evaluación financiera realizada y al finalizar, se considerara que el proyecto de creación de una microempresa de alquiler de canchas de futbol de césped sintético en el barrio de Marinas-Calderón, será factible y se podrá ejecutar para lo cual se deberá determinar que indicadores y que métodos financieros se

implementaran para determinar dicho resultado e identificar la final si es factible o no la ejecución del presente proyecto.

Al final de todo se analizara y se evaluara los impactos que generen el estudio del presente proyecto mediante el impacto ambiental el cual determinara el nivel de contaminación que se genere, el impacto económico en el cual se analizara si genera algún aporte tanto económico y social para el desarrollo del país.

ABSTRACT

This study aims to determine the feasibility of creating a small business that provides services for car soccer field's synthetic grass.

Market research was conducted to persons Mariana-Calderon North Quito to determine if they would like that there is a place for car sports recreation soccer fields synthetic grass.

Through a study of both external variables and internal variables affecting directly in the operation of this service. In the second chapter will establish and analyze the objectives to be achieved in the short and long term strategies will also be established suitable for the implementation and execution of such service mentioned According to supply and demand generated by the feasibility study unmet demand that exists in the neighborhood of North Sea Calderon City Quito is exploited , the specific location that is determined on a technical study to be held by a field research, and thus establish the parameters and variables determining the technical and organizational requirements necessary for the company to get a better development in their activities .

According to the financial assessment undertaken and on completion, it is considered that the proposed creation of a micro- car soccer fields synthetic grass in the neighborhood of Sea -Calderon , will be feasible and will run for which shall be determined that financial indicators and methods that were implemented to

determine the final outcome and identify whether it is feasible to implement this project.

When everything is analyzed and the impacts that generate the study of this project through the environmental impact which will determine the level of pollution that is generated, the economic impact which generates somewhat consider whether economic and social contribution to be assessed the country's development .

CAPITULO: I Introducción

1.01 Justificación

El proyecto de creación de una microempresa que preste servicios de alquiler de canchas de futbol de césped sintético en el sector de Marianas-Calderón, se fundamenta en primer lugar en los conocimientos adquiridos durante la carrera de Administración de Empresas la cual permite visionarla como una oportunidad de negocio, además de demostrar que hay una necesidad insatisfecha que puede ser explotada mediante el proyecto propuesto como trabajo de estudio ya que en sector de Marianas-Calderón no existe muchos lugares de distracción deportiva para las personas que residen en el presente barrio.

La construcción de una microempresa que preste servicios de alquiler de canchas de fútbol con césped sintético como proyecto investigativo, ha sido escogido como prioridad apoyándose en las experiencias y conocimientos técnicos que tienen los expertos en esta clase de proyectos, más la información científica de respaldo, elementos que se aspira sirvan de incentivo e interés para que empresarios visionarios deseen invertir en este propósito deportivo en la Ciudad de Quito.

Se brindará la oportunidad a los deportistas de todas las edades y genero a que practiquen el fútbol en cualquier horario, sea, matutino, vespertino o nocturno, siempre gozando de todas las garantías de confort y seguridad.

1.02 Antecedentes

1.01.01 Importancia del futbol

El futbol es quizás el deporte más popular a nivel mundial en la actualidad. Es importante no sólo a nivel deportivo, como juego y pasatiempo, sino también a nivel social, ya que une a grupos de amigos a clubes o incluso a naciones. Hoy en día uno de los deportes que más ganancias genera debido a la popularidad que posee a nivel global, así el campeonato mundial de futbol como muchos otro torneos internacionales y locales significa un importante movimiento de capitales que son supuestos por multinacionales, particular u organización de todo tipo.

Hoy en día, muchísimas personas se vuelcan no sólo a observar partidos de fútbol de todo tipo y color, facilitados por la importante cantidad de horas que los mismos tienen en la televisión, sino que también se practica de manera amateur cada vez más en lugares especialmente destinados a ello como clubes, canchas, espacios y centros deportivos, etc. De este modo, la gente puede sentirse mucho más cercana e involucrada con la práctica del fútbol que si simplemente lo viera por la televisión. La identificación con un equipo local o con el seleccionado del país al que uno pertenece son elementos sumamente interesantes que sirven para comprender la relevancia que futbol tiene a nivel social. (Fútbol, 2013)

1.01.01.01 Historia del fútbol ecuatoriano.

Corrían los últimos años del siglo XIX cuando retornaron a Guayaquil un grupo de jóvenes que realizaban sus estudios superiores en Inglaterra, donde deportes como el fútbol, cricket y lawn tennis estaban en apogeo. Estos jóvenes, provenientes de

distinguidas familias porteñas, formaron un club con la idea de que sus socios puedan tomar parte de las distracciones que se vivían en Europa, y es así como el 23 de abril de 1899 se funda el "Guayaquil Sport Club", iniciando la práctica de un deporte, en ese entonces bastante extraño, que se jugaba con un balón y al que se lo impulsaba con los pies hacia dos arcos rectangulares.

El 22 de julio de 1902 se funda el Club Sport Ecuador, que vestía con camiseta azul y pantalón corto blanco. Luego aparecieron nuevos equipos como la Asociación de empleados de Guayaquil, Libertador Bolívar (formado por la tripulación del torpedero), Unión y Gimnástico.

Asimismo, en Quito no se quedan atrás y en 1906 llega el fútbol a El Ejido y se conforman varios equipos como el Olmedo y Gladiador.

En 1908 se formó en Guayaquil el Club Sport Patria, y además en aquel año se organizó el primer torneo que se disputó en Ecuador. En 1921 se organizó un triangular entre el Centenario, Norte América y los marinos del buque inglés Cambrian, quienes obsequian un escudo para que sea entregado como trofeo en Ecuador, naciendo la disputa del famoso Escudo Cambrian, que se juega entre 1923 y 1931. Luego, en 1922 Manuel Seminario impulsa la fundación de la Federación Deportiva Guayaquil (luego Federación Deportiva del Guayas) que pasa a organizar el campeonato oficial que es ganado por el Racing, y que en 1925 logra afiliarse a la FIFA.

En 1925 Seminario promovió la fundación de la Federación Deportiva Nacional del Ecuador, tras organizarse las federaciones de Pichincha Tungurahua, Azuay y Los Ríos. La nueva entidad recibió las afiliaciones internacionales obtenidas por la FDG y en enero de 1926 empezó a figurar como miembro de la FIFA. (luchofutbol)

1.01.01.02 El fútbol en la ciudad de Quito.

Para los quiteños, y particularmente para el proponente del presente proyecto, el fútbol se ha convertido en una manera de eliminar el estrés producido por la rutina diaria, además de pasar un tiempo de distracción entre amigos. El simple hecho de poder convertir una calle intransitada, alguna área verde o espacio reducido en una cancha de futbol, dejando a un lado pensamientos ideológicos, sin distinción de edad, género o condición social, han convertido al futbol en el deporte más practicado en la ciudad de quito, especialmente los fines de semana.

1.01.01.03 Historia del césped artificial.

El césped artificial surgió a mediados de los años 60 en EEUU, donde se fabricaron los primeros modelos de césped artificial deportivo como consecuencia de una fuerte demanda de este producto en superficies deportivas cubiertas cuyo objetivo principal era conseguir características de juego similares al césped natural con un mínimo mantenimiento y un elevado número de horas de uso. Seguidamente se desarrollaron productos con fines ornamentales.

Los primeros hilos que se utilizaron para el césped artificial fueron los hilos fibrilados de poliamida (PA), que es la fibra que conocemos bajo la marca NYLON,

muy resistente pero extremadamente abrasiva. Con estas fibras se fabricaron las primeras instalaciones de fútbol americano, beisbol, tenis y superficies para jardín.

Este césped artificial fue exportado a los pocos años a Europa también para el mismo fin. A mediados de los años 70, se desarrollaron nuevas fibras. Desarrollaron nuevas fibras de Polipropileno (PP), menos resistentes pero menos abrasivas (no producían tantas rozaduras ni quemaduras a los jugadores).A principios de los años 80 aparecen nuevos filamentos hasta 30 mm de altura con relleno de arena de sílice. Con la arena se mejora la pisada y protege las fibras del césped artificial.

El césped artificial deportivo ya estaba generalizado en el mundo del deporte . El boom del césped artificial deportivo se experimentó a principios de los 90, con el desarrollo del monofilamento de polietileno (PE). Con esta fibra consiguieron resultados espectaculares, se consiguió reducir al mínimo los niveles de agresividad y consiguieron elevar la vida útil de césped entre dos y tres años más. Además, a esta nueva fibra consiguieron elevar la altura del hilo hasta 50 mm y añadieron al relleno de arena de sílice, granulado de caucho. Con el caucho las sensaciones de juego eran ya prácticamente idénticas a las de la hierba natural con el añadido de un mínimo mantenimiento y un elevado número de horas de uso. (Evolutiongrass, 2013)

CAPITULO 2: Análisis situacional

2.01. Ambiente externo

Para el análisis externo de este proyecto vamos a tomar en cuenta los siguientes factores los cuales ayudaran a verificar la viabilidad del mismo mediante los siguientes aspectos:

2.01.01. Aspectos económicos

Son fuerzas que afectan a la empresa, factores incontrolables que pueden llegar a ser favorables o desfavorables para la empresa, y que sirven para estudiar la viabilidad.

2.01.01.01. Inflación.

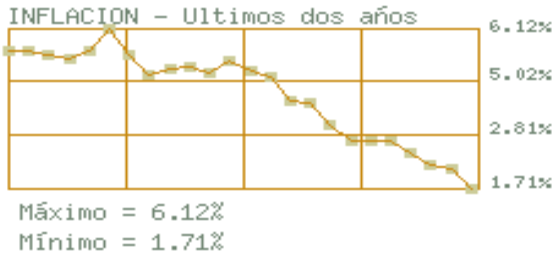
La inflación es una medida económica que indica el crecimiento generalizado de los precios de bienes, servicios y factores productivos dentro de una economía en un periodo determinado. Para su cuantificación se usa el "índice de precios al consumo". (E-conomic, 2002 - 2013)

Tabla 1: Inflación

FECHA	VALOR
Junio - 30 – 2013	2,68%
Mayo - 31 – 2013	3,01%
Abril - 30 – 2013	3,03%
Marzo - 31 – 2013	3,01%
Febrero - 28 – 2013	3,48%
Enero - 31 – 2013	4,10%
Diciembre - 31 – 2012	4,16%

Fuente: Banco Central
Elaborado: Juan Logaña

Figura 1: Inflación



Fuente: Banco Central
Elaborado: Juan Logaña

Análisis

La inflación es una amenaza ya que afecta en el crecimiento continuo de los precios de los bienes y servicios en el cual hay una disminución de poder adquisitivo de dinero, en el cual la empresa debe armar estrategias para enfrentar el alza de los pecios, distorsiona los precios relativos y por ello desestabiliza las economías, un país con alta tasa de inflación debe enfrentar un bajo crecimiento económico.

2.01.01.02. Tasa de interés.

La tasa de interés se define como aquel precio que se paga por el uso del dinero, durante un determinado período de tiempo. Dicho precio se refiere a un porcentaje de la operación de dinero que se realiza.

2.01.01.03. Tasa de interés pasiva.

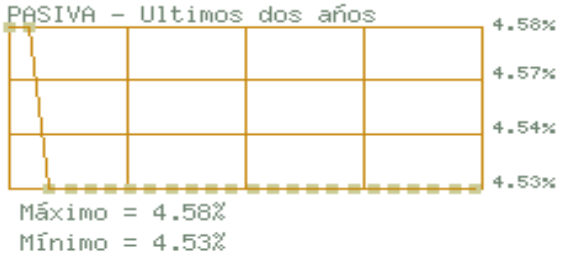
La tasa pasiva es la que los bancos pagan a sus depositantes, por haber hecho el depósito y darle a la institución fondos monetarios.

Tabla 2: Tasa de interés pasiva

FECHA	VALOR
Julio-31-2013	4.53 %
Diciembre-31-2012	4.53 %
Diciembre-31-2011	4.53 %

Fuente: Banco Central
Elaborado: Juan Logaña

Figura 2: Tasa de interés pasiva



Fuente: Banco Central
Elaborado: Banco central

2.01.01.04. Tasa de interés activa

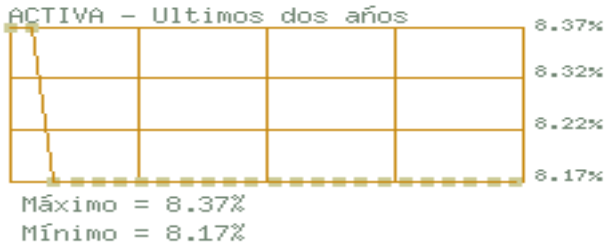
La tasa activa es la que cobran por brindar dinero en forma de préstamos y créditos.

Tabla 3: Tasa de interés activa

FECHA	VALOR
Julio-31-2013	8.17 %
Diciembre-31-2012	8.17 %
Diciembre-31-2011	8.17 %

Fuente: Banco Central
Elaborado: Juan Logaña

Figura 3: Tasa de interés pasiva



Fuente: Banco Central
Elaborado: Banco Central

Análisis

La tasa de interés observando el grafico del banco central en estos últimos años ha disminuyendo y se ha mantenido estable lo cual para el presente proyecto es una oportunidad para poder realizar un préstamo.

2.01.01.05. PIB (producto interno bruto).

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado de tiempo. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas. (http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm)

Tabla 4: Producto interno bruto

FECHA	VALOR
Enero-31-2012	84682.30 millones de USD
Enero-31-2011	77831.60 millones de USD
Enero-31-2010	67812.30 millones de USD
Enero-31-2009	62519.70 millones de USD
Enero-31-2008	61762.60 millones de USD
Enero-31-2007	51007.80 millones de USD

Fuente: Banco Central
Elaborado: Juan Logaña

Figura 4: Tasa de interés pasiva

Fuente: Banco Central
Elaborado: Banco central

ANÁLISIS

La variación del PIB se dio en el año 2011 con el 6,5%(77831) en el 2012 con el cual tuvo como porcentaje el 5,3%(84682), para el proyecto es una oportunidad el incremento del PIB en este periodo ya que significa que la economía del país ha mejorado pues ha existido más movimientos monetarios a nivel nacional.

Figura 5: Producto interno bruto por actividades económicas

Fuente: Banco Central
Elaborado: Banco central

ANÁLISIS

Los datos sectoriales revelan que el petróleo y el gas crecieron a una tasa de 15%, seguidos por la construcción con 9,54%, por los establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles con 9,21%, los servicios de la administración pública con 5,8%; la industria manufacturera con 4,7%, el sector de la agricultura, pecuaria, silvicultura, caza y pesca con 4,3%, otros servicios con 4,09%, el comercio con 3,5% y transporte y almacenamiento con 2,5%.

2.01.01.06. Riesgo país.

Concepto

El riesgo país es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras. Los inversores, al momento de realizar sus

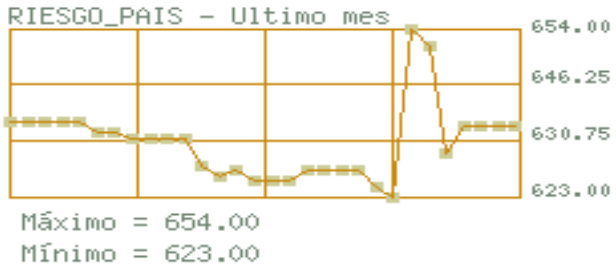
elecciones de dónde y cómo invertir, buscan maximizar sus ganancias, pero además tienen en cuenta el riesgo, esto es, la probabilidad de que las ganancias sean menor que lo esperado o que existan pérdidas. (Anzil, 2001)

Tabla 5: Riesgo país

FECHA	VALOR
Junio-17-2013	636.00
Mayo-31-2013	626.00
Abril-31-2013	677.00

Fuente: Banco Central
Elaborado: Juan Logaña

Figura 6: Riesgo país



Fuente: Banco Central
Elaborado: Banco Central

ANÁLISIS

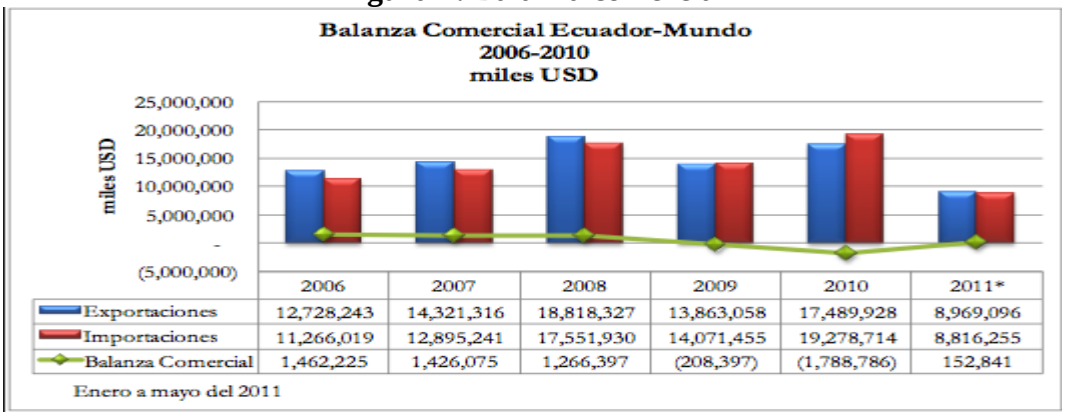
En los últimos años me el riesgo país ha presentado un decremento reflejándose en este mes de en el mes de octubre con 636, para el desarrollo del proyecto es una oportunidad, por la inversión que ingresara de otros países ya que será un incentivo para la producción nacional, comercial y de servicios

2.01.01.06. Balanza comercial

Concepto

La balanza comercial es el registro que un determinado país lleva acerca de las importaciones y exportaciones que se llevan a cabo durante un periodo de tiempo determinado, es decir la balanza comercial sería algo así como la diferencia que le queda a un país entre las exportaciones y las importaciones. (ABC, 2007-2013)

Figura 7: Balanza comercial



	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
Exportaciones	12,728,243	14,321,316	18,818,327	13,863,058	17,489,928	8,969,096
Importaciones	11,266,019	12,895,241	17,551,930	14,071,455	19,278,714	8,816,255
Balanza Comercial	1,462,225	1,426,075	1,266,397	(208,397)	(1,788,786)	152,841

Fuente: Banco Central
Elaborado: Banco Central

ANÁLISIS

En el grafico podemos observar que en el 2011 tenemos un valor positivo en este indicador esto es muy bueno para el Ecuador que sigan importando más bienes y servicios y exportando menos y así tener un valor positivo en nuestra balanza comercial tenemos que consumir más productos elaborados en nuestro país para que en los siguientes años logara tener un valor positivo en nuestra balanza comercial.

2.01.02. Factor social-cultural

Es la teoría del mañana, el futuro de un país. Para una empresa es muy importante la parte cultural en la cual se mide si una persona tiene principios y valores, los cuales son indispensables para sacar en adelante a una compañía o empresa. Empleado debe tener actitud y aptitud para desenvolverse en las empresas.

2.01.02.02. Tasa de desempleo

Es el porcentaje que indica el desempleo del país, hace referencia a la situación laboral y salarial del trabajador que carece de desempleo.

Tabla 6: Tasa de desempleo

FECHA	VALOR
Julio-31-2013	4,89%
Diciembre-31-2012	5%
Diciembre-31-2011	5.07%

Fuente: Banco Central
Elaborado: Juan Logaña

Figura 8: Tasa de desempleo

Fuente: Banco Central
Elaborado: Banco Central

ANÁLISIS

El grafico muestra un decremento anual dela año 2012 con el 5 % en comparación con el año 2013 que es del 4,64% siendo favorable para la población en general, para el desarrollo del proyecto es una oportunidad de nivel medio ya que los ingresos de las familias incrementan y por lo tanto tendrán un poder adquisitivo en la compra del servicio, y por otros lados es favorable ya que el porcentaje de desempleo es una oportunidad para contratar personal

2.01.03. Factor legal

2.01.03.01 Patente municipal.

El impuesto a la patente municipal se lo establece para personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras domiciliadas o con establecimiento en el Distrito

Metropolitano de Quito, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales.

Requisitos para obtener la patente municipal:

- Nombres completos.
- Razón Social.
- Representante legal.
- Número de cédula.
- Dirección donde va a ejercer la actividad económica.

- Clave Catastral (es un dato importante respecto del predio donde se va a ejercer la actividad).
- Número telefónico.
- Actividad económica principal con la que se inscribe la patente.
- Además se debe adjuntar una copia de la cédula y papeleta de votación de la persona que va a realizar la actividad económica. Constitución de la empresa o acuerdo ministerial para personas jurídicas que también deberán acompañar una copia de cédula, papeleta de votación y nombramiento del representante legal.

2.01.03.02. Registro único de contribuyentes (RUC).

El RUC es el número que identifica a cada contribuyente y está conformado por sus dígitos de cédula más el 001.

Requisitos para pedir el documento.

- Original y copia a color de cédula de ciudadanía y certificado de votación.
- Contar con la patente municipal a nombre de la persona dueña del RUC. Si no presenta dicho papel, en la ventanilla firmará un oficio conminatorio.
- Una planilla de servicio básico, como agua, luz y teléfono, perteneciente a los tres últimos meses, de igual modo el pago de servicios de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta del contribuyente.
- Impuesto predial del año actual o año anterior, siempre y cuando conste la dirección.

- El contrato de arrendamiento inscrito en el Juzgado de Inquilinato de la jurisdicción donde corresponda, y la copia del recibo de arrendamiento del inmueble, el cual deberá corresponder a cualquiera de los últimos tres meses

2.01.03.03. Permiso de funcionamiento.

- requisitos
- Solicitud de inspección del local
- Informe favorable de la inspección
- Copia del RUC

2.01.03.04. Factor tecnológico.

Tecnología se refiere a la suma total del conocimiento que se tiene de las formas de hacer las cosas. Sin embargo su principal influencia es sobre la forma de hacer las cosas, cómo se diseñan, producen, distribuyen y venden los bienes y los servicios.

La tecnología que será utilizada será el césped sintético la cual no se fabrica en este país por lo cual será exportada de otro país.

ANÁLISIS

Los aspectos tecnológicos es una amenaza para el desarrollo del proyecto, la tecnología que se requiere para realizar un trabajo eficaz y eficiente no se encuentra al alcance.

2.02. Entorno local

2.02.01. Clientes

El éxito de una empresa depende fundamentalmente de la demanda de sus clientes. Ellos son los protagonistas principales y el factor más importante que interviene en el juego de los negocios.

Si la empresa no satisface las necesidades y deseos de sus clientes tendrá una existencia muy corta. Todos los esfuerzos deben estar orientados hacia el cliente, porque él es el verdadero impulsor de todas las actividades de la empresa. De nada sirve que el producto o el servicio sean de buena calidad, a precio competitivo o esté bien presentado si no existen compradores.

Para nuestro proyecto nuestros clientes serán las personas deportistas de todas las edades y sexo que gusten de esta actividad.

El proyecto será dirigido a la siguiente segmentación.

Tabla 7: Clientes

PAÍS	**Ecuador**
PROVINCIA	Pichincha
CIUDAD	Quito
CANTON	Quito
SECTOR	Marianas - Calderón
CARGO OCUPACION	consumidor final
GENERO	Hombre / Mujer
EDAD	Desde los 16 años hasta 45 años

Fuente: Inec
Elaborado: Juan Logaña

ANÁLISIS

Para el desarrollo del proyecto los clientes es una oportunidad ya que el crecimiento poblacional es amplio y se tiene acceso a un mercado más disponible para adquirir el servicio, considerando que una empresa sobrevive por la capacidad de adquisición del cliente.

2.02.03. Proveedores

Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin.

Se conoce como proveedor de servicios a la empresa que presta servicios a otras empresas. El negocio más habitual de los proveedores de servicios es la oferta de suscripciones o contratos.

Para nuestro proyecto tendremos proveedores para la construcción de la cancha de fútbol de césped sintética y también tendremos proveedores para el bar que implementaremos de diferentes insumos.

2.02.04. Competidores

. La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de oferentes y una pluralidad de demandantes.

Los oferentes se encuentran así en una situación de competencia para ser preferidos por los consumidores, y los consumidores, a su vez, para poder acceder a la oferta limitada.

Para el proyecto tendremos competencia directa que será las canchas de fútbol de tierra o de cemento y la indirecta que serían los parques

2.03. Análisis interno

2.03.01. Propuesta estratégica

Nuestra propuesta estratégica será invitar a las empresas ubicadas por el sector a participar de un campeonato que se realizara y así poder fomentar a hacer deporte, para poder captar mayor porcentaje de demanda.

2.03.01.01 Misión.

Somos una empresa comprometida al desarrollo de actividades de alquiler de canchas de futbol de césped sintético que permitirá a nuestros clientes disfrutar de un momento de sana distracción a través de un buen servicio de calidad.

2.03.01.02. Visión.

Darnos a conocer a nivel local y consolidarnos como una de las mejores empresas dedicada al alquiler de canchas de futbol de césped sintético, logrando la plena satisfacción del cliente dando un buen servicio.

2.03.01.03 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para realizar una inversión enfocada a la creación de una microempresa que preste servicios de alquiler de canchas de futbol de césped sintético.

2.03.01.03 Objetivos específicos.

- Ofrecer un servicio de calidad a nuestros clientes, con una atención personalizada, que brindará nuestro personal capacitado.
- Determinar las condiciones de la organización, necesarias para garantizar la viabilidad e implementación del proyecto.
- Demostrar la factibilidad del proyecto, a través de cuadros de costos, inversión y estados financieros proyectados
- Realizar un estudio y análisis financiero para determinar la inversión a utilizar en el proyecto.
- Captar el mayor mercado en el sector, mediante publicidad que atraiga el interés de los clientes.

2.03.01.04 Principios y valores.

Honestidad

Ofrecer a los clientes lo que la Empresa está en condiciones de cumplir. Ser coherentes con su razón de ser, actuar dentro de la verdad, con honradez, responsabilidad y total transparencia.

Trabajo en equipo

Buscar la práctica de la mutua ayuda entre las personas, apoyando a los grupos menos favorecidos para que puedan mejorar su calidad de servicio.

Puntualidad

Saber de la importancia de hacer las cosas a tiempo y en el lugar conveniente. La eficacia y la calidad de los servicios es la meta teniendo como labor la garantía de satisfacción de los clientes.

Respeto

Brindar un trato justo a todos aquellos con quien tenemos relación. Se entiende mejor cuando procuramos tratar a los demás de la manera en que deseamos ser atendidos, saludar a los demás, emplear un vocabulario adecuado, pedir las cosas amablemente, dejar el sanitario en perfectas condiciones después de usarlo y evitar inmiscuirse en la vida privada de los demás, es la forma más sencilla de vivir este valor en el trabajo.

Comunicación

Mantener una buena comunicación ayuda a desarrollar el desempeño de los procesos y mejora las relaciones con los clientes internos y externos.

Servicio

Saber que el cliente es lo primero, por eso se debe lograr mantener las buenas relaciones brindando un excelente servicio y así responder de manera oportuna a las necesidades de los clientes internos y externos, propiciando una relación continua y duradera

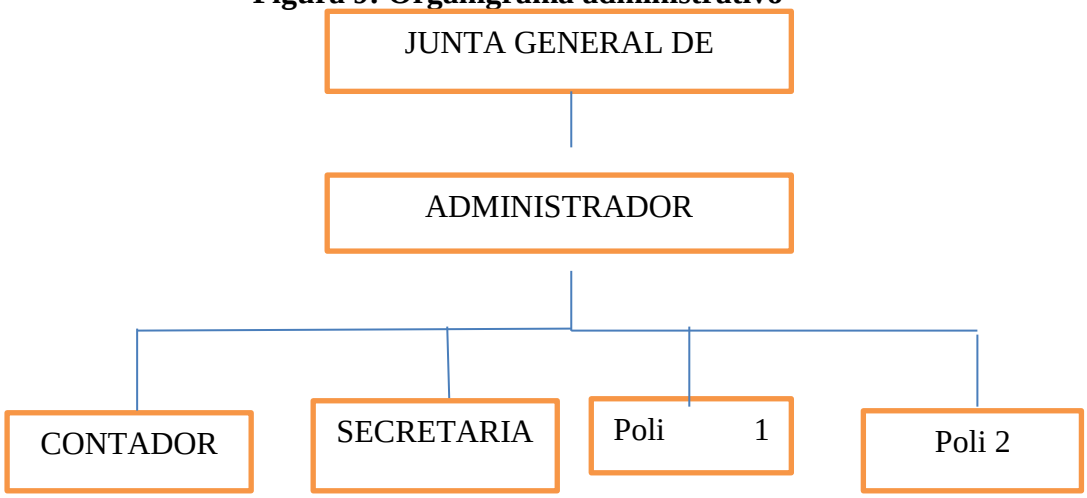
2.03.02. Gestión administrativa

Organigrama

Teniendo en cuenta, que el organigrama es una representación gráfica que expresa en términos concretos y accesibles la estructura, jerarquía e interrelación de las distintas áreas que componen una empresa u organización, resulta muy conveniente que todos los que la componen conozcan cuál es su definición, para que de esa manera, tengan un conocimiento básico pero fundamental, acerca de lo que es este sencillo pero valioso recurso.

Se ha determinado los cargos según el tamaño de la microempresa, al ser un proyecto en desarrollo.

Figura 9: Organigrama administrativo



Elaborado: Juan Logaña

El análisis funcional se ha establecido dependiendo de las actividades que se realizará para lograr un buen funcionamiento en la empresa.

Funciones

Junta de Socios

Aporta con el capital para la creación del proyecto.

Aprueba las decisiones de la administración general

Administrador

Toma las decisiones dentro de la empresa

Aprueba el presupuesto para el siguiente año

Contador

Realiza el presupuesto anual

Controla los ingresos y egresos

Se encarga de clasificar registrar y analizar los movimientos o transacciones que se realicen en la cancha sintética

Se encarga del cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Analiza los estados financieros

Se encarga del cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Secretaria

Atención al cliente

Contestar llamadas telefónicas para las reservaciones.

Cuadrar horarios de las reservaciones.

Poli funcional

Se encarga del controlar y cumplir con el mantenimiento de la cancha sintética.

Atención mientras se esté prestando el servicio.

Entrega balón

Entrega chalecos

Indica cancha reservada

Poli funcional

Atención del bar

Pedir los suministros necesarios para la limpieza

Cobros de las reservaciones

2.3.4 Gestión comercial

Para la publicidad del proyecto se utilizara distintas herramientas de marketing como son:

Material pop

Se utilizara hojas volantes como medio de publicidad, serán repartidas por los alrededores y dentro del sector de Marianas-Calderón para dar a conocer el servicio a personas que se encuentren dentro y fuera del sector.

Se presenta un ejemplo de la hoja volante a continuación:

Figura 10: Hoja volante

Elaborado por: Juan Logaña

Redes sociales

Se utilizara las redes sociales como una página web, en Facebook, en twinter, YouTube, blogs, tomando en cuenta que se tiene conocimiento sobre estos medios no se contratara el servicio, ya que se lo realizara por parte de la empresa, tratando de llegar a los posibles clientes.

Figura 11: Redes sociales

Elaborado por: Juan Logaña

2.3.9 FODA

La matriz FODA es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto o empresa, que esté actuando como objetivo de estudio, a través de un acróstico que conforma las fortalezas, Oportunidades, Amenazas y Debilidades externas e internas que podrían obstaculizar el logro de los objetivos.

El análisis FODA permite conforma un cuadro de la situación actual del objetivo de estudio permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permite, en función de ello, tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

Tabla 8: FODA

	IMPACTO			IMPACTO		
AMBIENTE EXTERNO	**ALTO**	**MEDIO**	**BAJO**	**ALTO**	**MEDIO**	**BAJO**
FACTORES ECONOMICOS						
Inflación				✓		
Tasa de interés				✓		
Producto interno bruto	✓					
Riesgo pais		✓				
FACTOR SOCIAL						
Desempleo	✓					
Educación		✓				

FACTOR LEGAL		✓
FACTOR TECNOLÓGICO		✓
ENTORNO LOCAL		
Clientes		✓
Proveedores	✓	
Competencia		✓
ANÁLISIS INTERNO		
Propuesta estratégica	✓	

Elaborado por: Juan Logaña

ANÁLISIS

El análisis FODA, refleja que la mayoría de factores tanto internos como externos son una oportunidad para el desarrollo del proyecto, esto proporcionara más oportunidades más oportunidades para el desarrollo estrategias que ayuden a aprovechar y explotar las oportunidades tratando de que las amenazas no afecten demasiado al proyecto.

CAPITULO III: Estudio de mercado

Es una herramienta de mercado 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 resultado la aceptación o no y sus complicaciones de un producto o servicio dentro del mercado.

3.01 Análisis del consumidor

El análisis del consumidor es el estudio del comportamiento que los consumidores muestran al buscar, comprar, utilizar, evaluar y desechar los productos y servicios que consideran que satisface sus necesidades.

El éxito de cada empresa depende de sus clientes, los cuales son protagonistas principales, quienes propongan el éxito o el fracaso de una empresa.

3.01.05 Técnicas de obtención de información

Para la obtención de información se utilizara como herramienta a la encuesta la cual es un estudio observacional que se aplica para recaudar datos por medio de un cuestionario prediseñado, que no modifican ni controlan el proceso que está en observación.

Por su parte, la encuesta es una técnica que se puede aplicar de manera directa, a través de un cuestionario para el que se elaboran reactivos sobre el tema que se desea investigar".

El objetivo de utilizar la encuesta es llegar a un cierto porcentaje de población que proporcione información clara y concreta acerca de la factibilidad del proyecto, a

través de un cuestionario de preguntas que serán diseñadas taxativamente para obtener la averiguación que el proyecto requiere para su desarrollo y así obtener conocimiento de la aceptación del mercado hacia este tipo de servicio.

Para garantizar la información se realizara preguntas con opciones concretas y claras, las preguntas se realizaran con opción de tres respuestas, no se colocaran preguntas que arrojen respuestas abiertas ya que esto provocaría una dificultad al tabular los resultados y eso no permitirá la veracidad de la encuesta impidiendo alcanzar el objetivo de la investigación.

3.02 Que es la población

En términos estadísticos, población es un conjunto finito o infinito de personas, animales o cosas que presentan características comunes, sobre los cuales se quiere efectuar un estudio determinado

3.03 Determinación de la muestra

La metodología que se utilizará para la muestra de proyecto de factibilidad es de Muestreo Aleatorio Simple es el procedimiento probabilístico de selección de muestras más sencillo y conocido, no obstante, en la práctica es difícil de realizar debido a que requiere de un marco muestra y en muchos casos no es posible obtenerlo. Puede ser útil cuando las poblaciones son pequeñas y por lo tanto, se cuenta con listados. Cuando las poblaciones son grandes, se prefiere el muestreo en etapas. Se utiliza ampliamente en los estudios experimentales además, de ser un procedimiento básico como componente de métodos más complejos (muestreo estratificado y en etapas).

Se caracteriza por que otorga la misma probabilidad de ser elegidos a todos los elementos de la población. Para él calculo muestra, se requiere de: El tamaño poblacional, si ésta es finita, del error admisible y de la estimación de la varianza.

3.04 Universo y muestra

Tabla 9: población y muestra

PROVINCIA	CANTON	POBLACIÓN
QUITO	CALDERON	**152.242**

Fuente: Inec
Elaborado: Juan Logaña

Habitantes entre 15 años a 45 años de edad **38356**

Fórmula para el cálculo de la muestra

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

N= Se Ubica la cantidad de habitantes que se encuentran en el sector a estudiar.

n= El tamaño de la muestra (habitantes) a quienes se les realiza la encuesta.

E^2= Error máximo admisible.

N= 38356

n= Refleja la aplicación de 257 encuestas.

E^2= 5%

Calculo de la muestra

$$n = \frac{38356}{(38356-1)0.0025+1}$$

n= 380 Personas Encuestadas

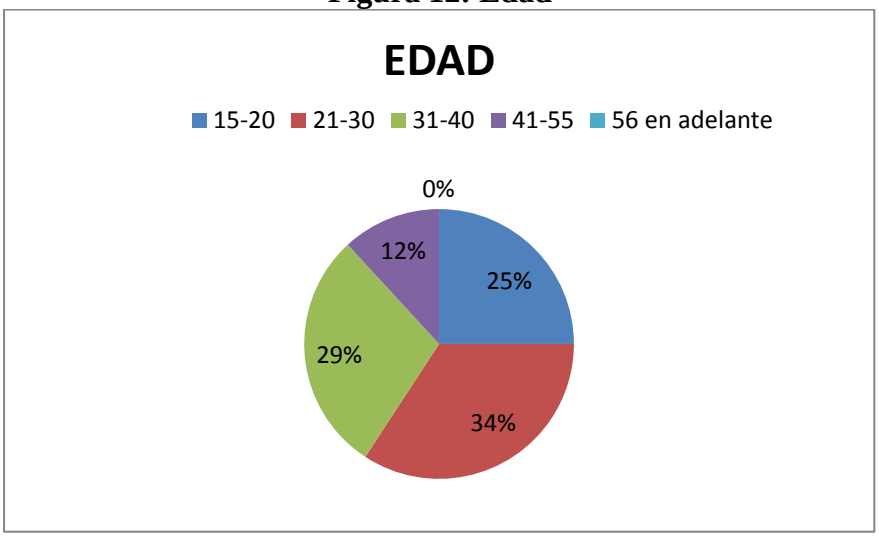
3.05 Análisis de los resultados

Tabla 10: Pregunta rango de edad

EDAD	Número de personas	%
15-20	95	25%
21-30	130	34%
31-40	110	29%
41-55	45	12%
56 en adelante	0	0%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Figura 12: Edad



Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Análisis

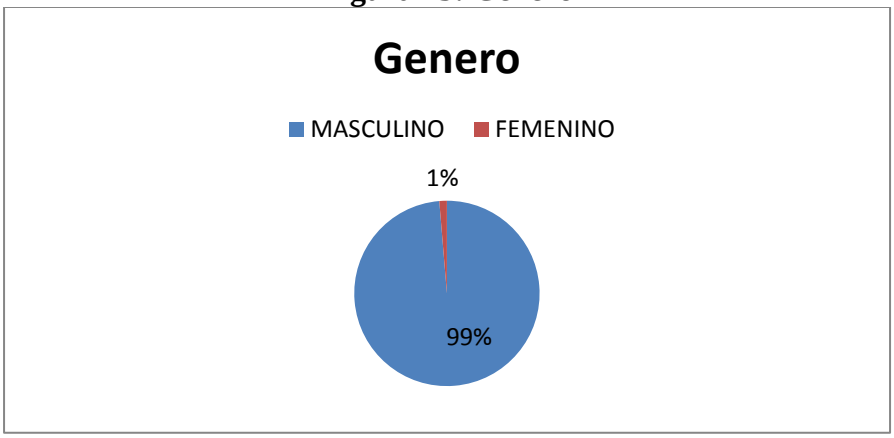
En el rango de edades encontramos los siguientes porcentajes de 15 a 20 años tenemos un porcentaje del 25 %, de 21 a 30 años tenemos un porcentaje del 34 %, de 31 a 40 años tenemos un porcentaje del 29 %, de 41 a 55 tenemos un porcentaje del 12 %, y de más de 56 años en adelante tenemos un porcentaje del 0 %.

Tabla 11: Pregunta Género

GENERO	Número de personas	%
MASCULINO	375	99%
FEMENINO	5	1%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Figura 13: Genero



Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Análisis

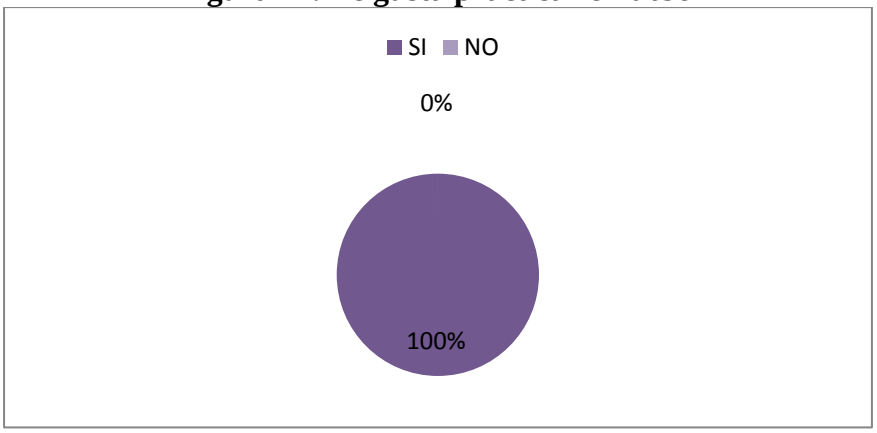
El porcentaje de encuestados de género masculino nos dio un porcentaje de 99 que son género masculino y de género femenino son 1% esto significa que acogeremos más a personas de género masculino.

Tabla 12: Pregunta Le gusta practicar el futbol

Le gusta practicar el futbol	Número de personas	%
SI	380	100%
NO	0	0%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Figura 14: Le gusta practicar el futbol



Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Análisis

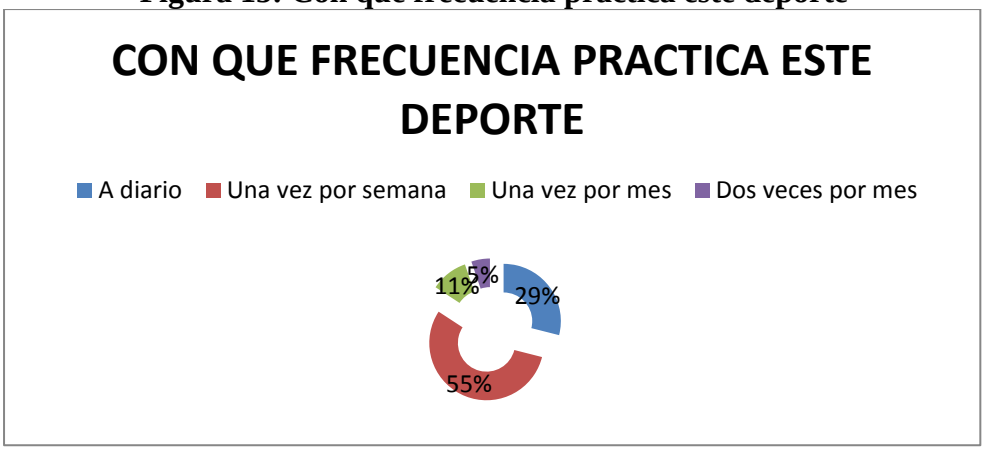
En la encuestas si les gusta practicar el futbol tenemos un porcentaje del 100 % que no es el 0% esto significa que a todas las personas encuestadas les gusta practicar el fútbol.

Tabla 12. Pregunta con qué frecuencia practica este deporte

	N° PERSONAS	%
A diario	110	29%
Una vez por semana	210	55%
Una vez por mes	40	11%
Dos veces por mes	20	5%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Figura 15: Con qué frecuencia practica este deporte



Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Análisis

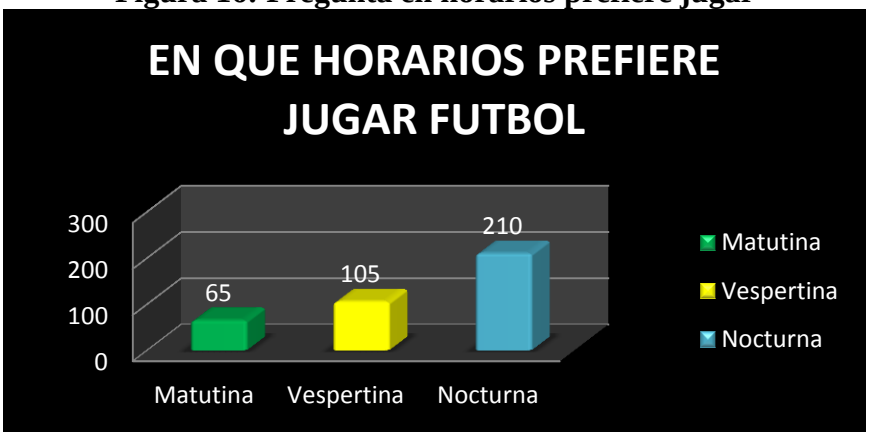
Las personas disfrutan practicar este deporte a diario el 29%, una vez por semana el 55 %, una vez por mes 11%, dos veces por mes 9 %, se puede observar que al menos una vez por semana la mayoría de los habitantes de esta parroquia practican este deporte.

Tabla 13: Pregunta en horarios prefiere jugar

	N° PERSONAS	%
Matutina	65	17%
Vespertina	105	28%
Nocturna	210	55%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Figura 16: Pregunta en horarios prefiere jugar



Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Análisis

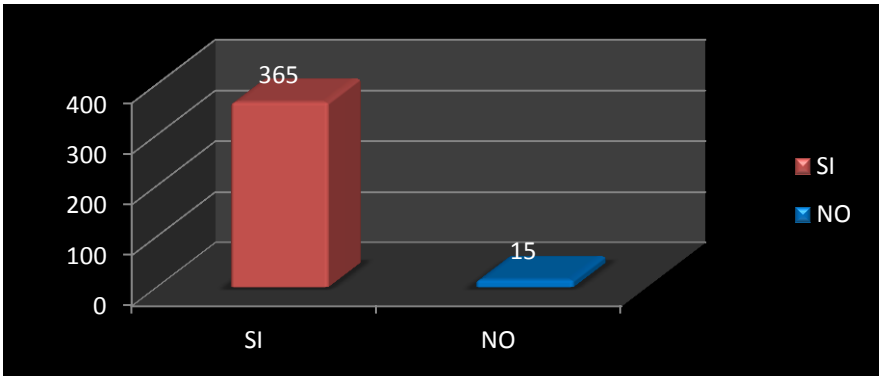
En esta pregunta observamos que el horario preferido para practicar este deporte es el nocturno con el 55%, en horario vespertino con el 28 %, mientras que la matutina el 17 %.

Tabla 14: Le gustaría que exista un lugar exclusivo y diferente de sana distracción especial para jugar futbol en canchas de césped sintéticos en el barrio de Marianas – Calderón.

	N° PERSONAS	%
SI	365	96%
NO	15	4%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Figura 17: Le gustaría que exista un lugar exclusivo y diferente de sana distracción especial para jugar futbol en canchas de césped sintéticos en el barrio de Marianas – Calderón.



Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Análisis

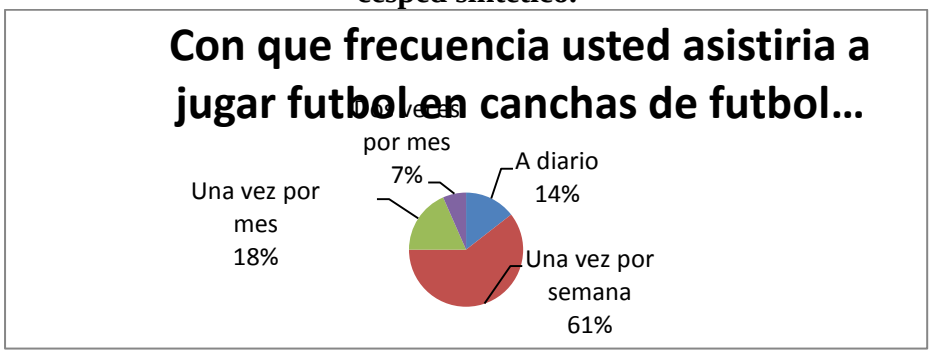
La aceptación si les gustaría un lugar de sana distracción si les gustaría que exista una cancha de futbol de césped sintético en él fue que si el 96 % de aceptación mientras que no fue un 4%.

Tabla 15: Con qué frecuencia usted asistiría a jugar en canchas de futbol con césped sintético.

	N° PERSONAS	%
A diario	55	14%
Una vez por semana	230	61%
Una vez por mes	70	18%
Dos veces por mes	25	7%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Figura 18: Con qué frecuencia usted asistiría a jugar en canchas de futbol con césped sintético.



Fuente:Encuestas

Elaborado: Juan Logaña

Análisis

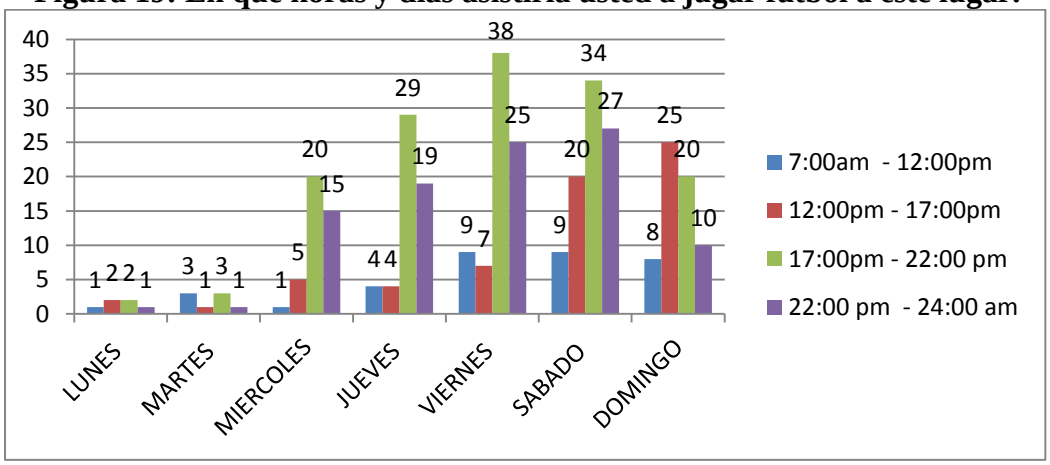
Observamos en el grafico que a diario asistiría el 14 %, una vez por semana tenemos el 61% las personas asistirán hay un porcentaje alto de asistencia, una vez por mes tenemos el 18% de asistencia y dos veces por mes el 7% de asistencia que es la más baja de todas.

Tabla 16: En qué horas y días asistiría usted a jugar futbol a este lugar.

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO	TOTAL
7:00am - 12:00pm	2	4	3	7	10	26	33	85
12:00pm - 17:00pm	2	3	9	10	18	20	25	87
17:00pm - 22:00 pm	6	9	16	25	28	23	10	117
22:00 pm - 24:00 am	4	5	12	19	27	22	2	91
TOTAL	14	21	40	61	83	91	70	380

Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Figura 19: En qué horas y días asistiría usted a jugar futbol a este lugar.



Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Análisis

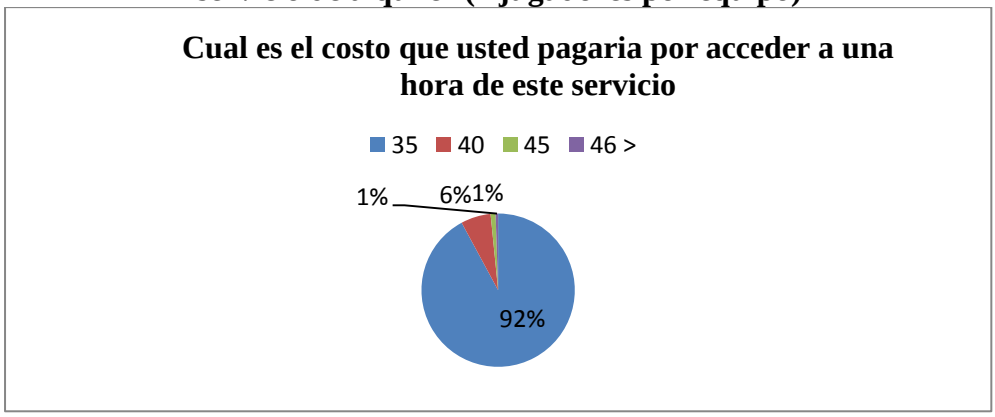
En esta pregunta de la encuesta podemos darnos cuentas que las actividades de atención serían los días miércoles en el horario de 17 pm a 12 am asistirían 40 personas, los días jueves en el horario de 17 pm a 12am asistirían 61 personas, los días viernes en el horario de 12pm a 12am les asistirían 83 personas, los fines de semana como sábado prefieren jugar en los horarios de 7pm a 12am a 91 personas, mientras que el domingo prefieren jugar en el horario de 7am a 5 pm un total de 70 personas.

Tabla 17: Cuál es el costo que usted pagaría por acceder a una hora en este servicio de alquiler (7 jugadores por equipo?

	N° PERSONAS	%
35	350	92%
40	24	6%
45	4	1%
46 >	2	1%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Figura 20: Cuál es el costo que usted pagaría por acceder a una hora en este servicio de alquiler (7 jugadores por equipo)



Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

Análisis

El precio en el que se alquilara la cancha sintética según esta pregunta de la encuesta nos da que las personas pagarían 35 $ por de una hora de juego en la cancha con un 92%.

3.06 Oferta

La oferta es la cantidad de productos que los diversos fabricantes, productores o prestadores de servicios ponen en los mercados a disposición de los consumidores para satisfacer sus necesidades.

Cantidades de bienes y servicios que un producto ofrece en el mercado en un momento determinado y a un precio dado.

3.07 Oferta histórica

Para el cálculo de la oferta no se utilizara el porcentaje del PIB sectorial sino el porcentaje del crecimiento poblacional de 1,5 % ya que no se proyectara la oferta según el crecimiento de los negocios, sino por el crecimiento

Tabla 18: Oferta histórica

AÑO	OFERTA ACTUAL
2013	35280
2012	34751
2011	34230
2010	33716
2009	33210

Fuente: Encuestas
Elaborado: Juan Logaña

3.08 Oferta actual

En el sector de Calderón y Carapungo existen 2 negocios que se dedican al alquiler de canchas de futbol de césped sintético los cuales por observación se ha estimado la

cantidad de personas que atienden de forma diaria para así poder calcular sus ingresos:

Quito futbol 7 (QF7) ubicada en el norte de Quito sector Carapungo, cuenta con una cancha de césped sintético con capacidad para 14 personas, su costo por hora es de 50 $.El palacio deportivo ubicado en el sector de calderón, cuenta con una cancha para 14 personas y su costo por hora es de 60 $.

Tabla 19: Oferta actual

FUTBOL 7			
N° PARTIDOS	**N° JUGADORES**	**DIAS**	**TOTAL AL AÑO**
3 partidos diarios	14 personas	360	15,120 Jugadores

EL PALACIO DEPORTIVO			
N° PARTIDOS	**N° JUGADORES**	**DIAS**	**TOTAL AL AÑO**
4 partidos diarios	14 personas	360	20,160 Jugadores
		TOTAL	35,280 Jugadores

Fuente: Encuesta
Elaborado: Juan Logaña

3.09 Oferta Proyectada

Para el cálculo de la oferta proyectada se ha tomado como dato el total de jugadores que se calculó en la oferta actual, con este dato se proyecta con el porcentaje del 1.5% ya que este es el crecimiento poblacional.

Tabla 20: Oferta proyectada

AÑO	OFERTA PROYECTADA
2013	35280
2014	35809
2015	36346
2016	36892
2017	37445

Fuente: Encuesta
Elaborado: Juan Logaña

3.10 Demanda

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

Tabla 21: Demanda actual

Segmentación Demanda	Total
población total Calderón	152242
población entre 16 a 45 años	38356
Les gusta practicar el futbol 100%	38356
Le gustaría que exista un lugar de sana distracción que preste servicio de alquiler de canchas de futbol de césped sintético 96%	36822

Fuente: Encuesta
Elaborado: Juan Logaña

3.11 Demanda Histórica

Al igual q para la oferta en este caso se toma la tasa de crecimiento poblacional que es de 1,5% para determinar la demanda histórica.

Tabla 22: Demanda histórica

AÑO	DEMANDA ACTUAL
2013	36822
2012	36270
2011	35726
2010	35190
2009	34662

Fuente: Encuesta
Elaborado: Juan Logaña

Nuestra demanda actual para nuestro proyecto será de 36,822 personas.

3.12 Proyección de la demanda

Al igual que en la demanda histórica se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional del 1.5 para el respectivo cálculo de la demanda proyectada.

Tabla 23: Demanda proyectada

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
2013	36822
2014	37374
2015	37935
2016	38504
2017	39082

Fuente: Encuesta
Elaborado: Juan Logaña

3.5 Balance demanda – oferta

Es la cantidad que se da entre la resta de la oferta y la demanda para encontrar la demanda insatisfecha del sector y enfocar al proyecto a la captación de esos clientes potenciales.

Tabla 24: Balance actual

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	36822	35280	1542

Tabla 25: Demanda insatisfecha proyectada

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	36822	35280	1542
2014	37374	35809	1.565
2015	37935	36346	1589
2016	38504	36892	1612
2017	39082	37445	1637

Fuente: Encuesta
Elaborado: Juan Logaña

CAPITULO IV. Estudio Técnico

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto o prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción. (LuisFer, 2008)

4.01 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se manifestara de manera principal sobre el nivel de las inversiones y costos que se incurrirán, para de esta manera estimar la rentabilidad que se genera.

4.01.01 Capacidad instalada

El siguiente proyecto dispondrá de 2 canchas de futbol de 38 mts de largo por 20 mts de ancho lo cual permitirá tener la capacidad para realizar 360 partidos en todo el año para todos los consumidores que desean ocupar las instalaciones los cual nos permitirá alcanzar los objetivos planteados se tiene estimado el tiempo de partido por una hora de juego y un intervalo entre 5 minutos entre cada partido. La cancha tendrá una capacidad de 14 jugadores

Es decir 7 persona por equipo.

4.01.02 Capacidad óptima

El siguiente proyecto dispondrá de 2 canchas de futbol de 38 mts de largo por 20 mts de ancho lo cual permitirá tener la capacidad para realizar 360 partidos en todo el año para todos los consumidores que desean ocupar las instalaciones los cual nos

permitirá alcanzar los objetivos planteados se tiene estimado el tiempo de partido por una hora de juego y un intervalo entre 5 minutos entre cada partido.

Tabla 26: Capacidad óptima

Número de partidos al día	**6**
Numero de canchas	2
total horas al día de uso	12
N° de jugadores por equipo	14
Al año (360) N° jugadores	60,480

4.02 Localización

A continuación se presentara la localización micro y macro específica donde se desarrollara el siguiente proyecto.

4.02.01 Macro localización

La ubicación del futuro proyecto estará ubicado en la provincia de pichincha del cantón Quito en el sector de Marianas- Calderón la cual esta ubicad al norte de la ciudad de Quito, aquí existe mucha influencias de personas, hay condominios, y empresas la cual es un factor clave para el proyecto.

Figura 21: Macro localización

Elaborado por: Juan Logaña

Se ha tomado en cuenta a este sector, examinando los factores de localización que tiene la dirección y la accesibilidad que se tiene para los clientes y proveedores

Tabla 27: Factores de localización

FACTORES	EXCELENTE	BUENO
Servicios básicos	X	
Acceso a internet	X	
Vías de acceso	X	
Transporte		X
Acceso a proveedores	X	
Cercanía del cliente	X	
Permisos legales		X

Elaborado: Juan Logaña

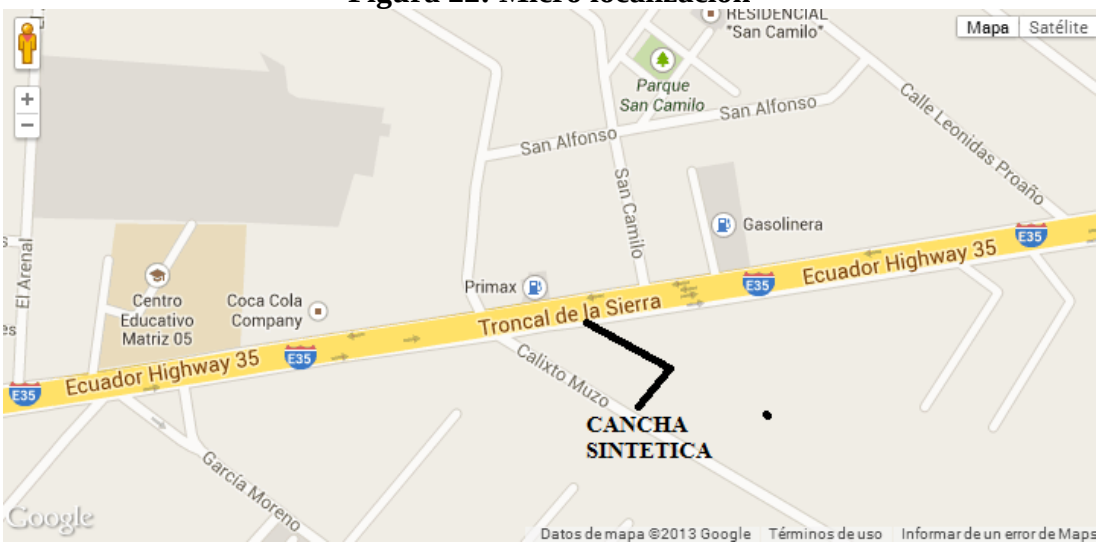
4.02.02 Micro localización

En este aspecto se requiere identificar de manera específica en que terreno se ubicara la planto o las instalaciones que contempla el proyecto.

Se realiza de manera simultánea con la determinación de las especificaciones de las instalaciones, maquinaria y tamaño de la planta de producción.

La empresa se ubica en la calle Av. Lizardo Ruiz y Emilio Bustamante esquina, se ha escogido esta dirección ya que hay mucho movimiento de personas debido a las ferias y diferentes negocios múltiples que se encuentran en el sector, ha demás se ha evaluado los factores del sector para poder determinar esta dirección.

Figura 22: Micro localización



Elaborado por: Juan Logaña

4.03 Ingeniería 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 presentación del servicio. Lo más importante 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 planta y las necesidades de espacio físico.

4.03.01 Definición del bien y servicio

El proyecto se trata de prestación de servicios de alquiler de canchas de futbol de césped sintético, el cual está dado por las actividades que hacen posibles que la empresa pueda satisfacer a los clientes mediante la oferta de partidos de futbol.

4.03.02 Distribución de planta

Para que la distribución y el diseño de las instalaciones de un proyecto provean condiciones de trabajo aceptables, es necesario tomar en cuenta dos especificaciones en particular: funcionalidad y estética que proporcione y optimicen la distribución eficiente entre cada una de las áreas dadas la magnitud del terreno disponible para la instalación de las canchas. A continuación se propone las dimensiones de cada una de sus áreas, que en conjunto permitan la operación más económica y eficiente para aprovechar de la mejor manera posible los espacios y recursos de que se dispone, manteniendo a su vez las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para quienes hagan uso de ellas, tomando en consideración las reglas de normatividad que deben cumplir para su construcción.

4.03.03 Distribución de las instalaciones del proyecto

Especificaciones generales de las áreas del proyecto

La dimensión del terreno para la construcción del proyecto es de 2000 m2 de terreno disponible el mismo que estará distribuido en la construcción de las canchas d césped sintético.

Tabla 28: Distribución de las instalaciones

N°	AREAS	m2	MEDIDAS (M2)
1	Cancha de futbol	38 x 20 m2	1520
2	recepción	5 x 5	25
3	Bar	5 x 5	25
4	servicios higiénicos	8 x 5	40
5	bodega	4 x 4	16
6	parqueadero	20 x 10	200
	Total		1900

Elaborado por: Juan Logaña

Figura 23: Distribución de la planta

Elaborado por: Juan Logaña

Figura 24: Distribución de la you

APLICACIÓN DE LA LAY OUT

GRADOS DE CERCANIA

- ✓ **A** = Absolutamente importante
- ✓ **E** = especialmente importante.
- ✓ **I** = Importante.
- ✓ **O** = Cercanía ordinaria.
- ✓ **U** = No importante
- ✓ **X** = Indeseable

RAZONES DE CERCANIA

- ➢ **1** = Por precaución.
- ➢ **2** = Por cercanía del proceso.
- ➢ **3** = Por higiene
- ➢ **4** = Por manejo del proceso.
- ➢ **5** = Por el ruido.
- ➢ **6** = Por cuestiones administrativas

4.03.04 Proceso de servicio

Tabla 29: Proceso de servicio

AREAS					
RECEPCION	I				
BODEGA	3	A			
	I	2	O		
CAMERINOS	3	U	4	I	
	E	6	O	3	
BAÑOS CLIENTES	2	U	6		
	X	6			
CANCHA	5				

Elaborado: Juan Logaña

4.03.05 Especificación de la obra civil

Cancha de césped sintético

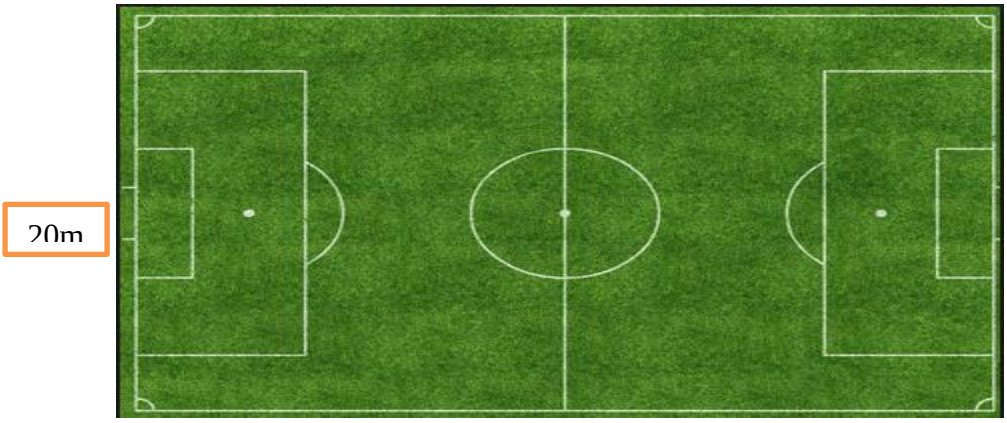
La cancha tendrá la dimensión de 38 x 20 metros cuadrados. Los arcos serán de 3mts de ancho por 2mts de alto.

El césped sintético, contara con una altura aproximada de 5cm y estará relleno de un compuesto de gránulos de caucho. Con estas especificaciones se consigue un piso deportivo que imita las cualidades del césped natural.

Para llevar a cabo el proyecto vamos a utilizar un espacio de 1900 m2 de terreno disponible el mismo que estará distribuido en la construcción de la cancha de césped sintético que tendrá las medidas de 38 x 20 metros cuadrados más 1 metro de cada lado como distancia mínima entre las líneas de saque y las mallas de los espectadores, teniendo así que ocupar 880 en 1 cancha como son 2 canchas se utilizara un total de terreno de 1520 m2 para las 2 canchas.

Figura 25: Cancha sintética

38m



Elaborado: Juan Logaña

4.03.06 Instalación del césped sintético

Previo a la instalación del césped sintético, es necesario cumplir con ciertos requerimientos técnicos, los cuales ayudaran a mantener el material en buenas condiciones

Elaboración de base de la cancha utilizando el sistema de sub- base

Esta es la base más utilizada sobre la cual se puede instalar el césped sintético, por lo que a continua responderemos las preguntas más comunes:

Que es la sub base

La sub base es un tipo de lastre, que permite darle firmeza al suelo.

Figura 26: Que es la sub base

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

En que se usa este material

Este material es ampliamente utilizado en carreteras secundarias, donde no hay presupuesto para asfaltar, su proceso se le conoce como lastrado.

Figura 27: En que se usa este material

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

Donde puedo conseguirla

En todas las provincias del ecuador hay sub- base, la mayoría proviene de canteras. Un alto porcentaje de los proveedores de material pétreo, como ripio, piedra, arena, también son proveedores de sub – base. Se lo compra por volquetas, de la misma forma que se compra una volqueta de arena.

Proceso de colocación de sub-base

Para que la empresa pueda instalar el césped sintético, el cliente debe preparar la base sobre la cual se instalara el césped sintético. Al hacer este proceso localmente, los costos son menores para el cliente, ya que se trata de un trabajo sencillo hecho por maquinaria pesada y el material utilizado existe en todas las provincias del Ecuador.

Para su conformación se debe seguir los siguientes pasos:

1. Retirar el césped natural, en caso de existir. Se recomienda el uso de retro excavadora

Imagen 1: Retirar el césped natural

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

2. Nivelar el terreno con motos niveladoras

Imagen 2: Nivelar el terreno con motos niveladoras

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

3. Compactar el terreno con rodillos grandes. Se recomienda utilizar un rodillo con vibración para mejorar los resultados.
4. La capa de sub- base debe ser distribuida y compactada equitativamente sobre el terreno. Debe tener la caída el 1 % desde el centro de la cancha hacia

los costados, esta capa de sub base debe ser uniforme de 20cm a 25 cm de espesor.

Imagen 3: Capa de sub base

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

5. La compactación con rodillo es fundamental para que el piso quede con la resistencia necesaria, sin embargo, al ser una maquina pesada, deja fallas pequeñas en el piso, tales como grietas y desniveles pequeños, los cuales hay que arreglarlos manualmente. Se trata de un trabajo de medio día entre 2 personas "codalenado" el piso para arreglar dichas fallas.

Imagen 4: Compactación con rodillo

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

6. El último paso en la preparación, es pasar una pancha compactadora en toda la superficie de la cancha. Este proceso ayuda a eliminar el restante de las fallas de la superficie.

Imagen 5: Pasada de plancha

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

7. La sub- base terminada debe quedar absolutamente lisa, sin ondulaciones o áreas de piso flojas. Debe verse muy similar a como se vería una capa de cemento.

Imagen 6: Sub base terminada

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

8. La sub- base debe tener las caídas del 1 % hacia los laterales, de forma similar que la foto siguiente:

Imagen 7: Sub base tener caídas

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

9. Debido a la caída hacia los laterales, un alto porcentaje del agua lluvia se deslizara hacia los costados de la cancha. Por lo que es importante desalojar el agua para que no se acumule a los costados, este canal puede estar recubierto con cemento o con plástico negro. Para facilitar el flujo de agua, se puede adicionalmente colocar una tubería perforada cubierta con geo textil a lo largo del canal.

   Para que el canal no quede expuesto y sea un peligro para los jugadores, hay que rellenarlo de ripio grueso, para que pase el agua por el ripio hacia abajo y salga por el canal donde se desea desalojar, pero a su vez no quede el canal como un orificio vacío y peligroso para los jugadores. Es importante no poner sub- base sobre el ripio del canal, este debe quedar visto. De todas formas el césped sintético se lo coloca sobre toda el área de sub-base y

también sobre las franjas de ripio visto, por lo que los jugadores verán una sola superficie de césped sintético uniforme.

Imagen 8: Construcción de drenajes

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

Imagen 9: Drenaje terminado

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

Proceso de colocación del césped sintético

La empresa englan fiel es especialista en proceso de importación, traslado e instalación de césped sintético, por lo que en estos rubros podemos ofrecer excelente calidad y costos.

Una vez que esté lista la base para la instalación del césped sintético, la empresa se hace cargo de toda la logística, traslado, personal, e instalaciones.

Estos son los pasos que la empresa realizara para la instalación de la cancha sintético

1. Envió de unos de los jefes de instalaciones a inspeccionar la base sobre la cual se instalara el césped.

a. De ser necesario, el técnico hará recomendaciones para que la base quede en perfectas condiciones.

b. Cuando el técnico apruebe el piso como óptimo para la instalación, se realizara el traslado de materiales y personal al lugar de trabajo.

Imagen 10: Verificación

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

2. Los rollos son tendidos a lo largo de toda la superficie a instalar

Imagen 11: Rollos tendidos

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

3. Se realizan pegas y uniones de los rollos de césped sintético para obtener una superficie uniforme.

Imagen 12: Pegas Uniformes de los rollos

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

4. Se instala el delineado de la cancha con césped blanco.

Imagen 13: Pegas Uniformes de los rollos

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

5. Con el objetivo de darles estabilidad al piso, se pone manualmente sobre el césped sintético, arena fina, la misma que es redistribuida por toda la superficie.

Imagen 14: Riego de arena fina

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

6. Para otorgar suavidad al piso, se pone manualmente sobre el césped sintético, caucho, el mismo que es redistribuido por toda la superficie.

Imagen 15: Riego de caucho

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

7. Canchas terminadas

Imagen 16: Canchas terminadas

Fuente: England Field
Elaborado: Juan Logaña

4.03.07 Proceso Productivo

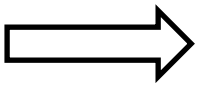
Para representar y analizar el proceso productivo utilizar el diagrama de flujo.

Diagrama de flujo

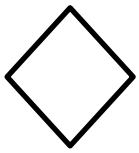
En un esquema para representar gráficamente un algoritmo. Se basan en la utilización de diversos símbolos para representar operaciones específicas. Se les llama diagrama de flujo porque los símbolos utilizados se conectan por medio de fechas para indicar la secuencia de operaciones.

Símbolos estándar para diagramas de flujo

Operación: Se utiliza cada vez que ocurra un cambio en un ítem.



Movimientos/Transporte: Se utiliza para indicar el movimiento de output entre locaciones



Punto de decisión: Indica aquel punto del proceso en el cual se debe tomar una decisión

Documentación: Indica que el output de una actividad incluyo Información registrada en papel.

Espera: Se utiliza cuando un ítem o persona debe espera

Dirección de flujo: Denota la dirección y el orden que corresponde a los pasos del proceso.

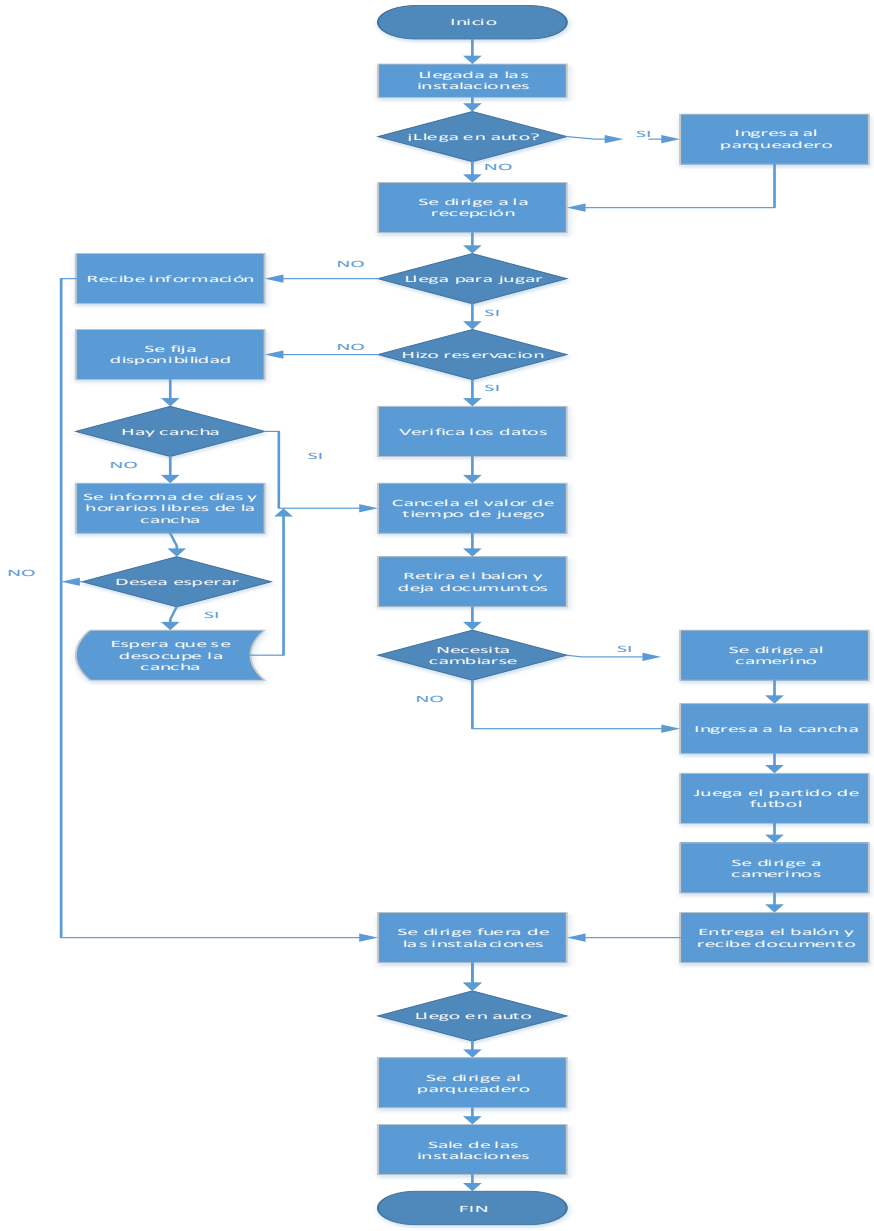
Límites: Indica el inicio y el fin del proceso.

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

- Llegada del cliente al as instalaciones

- Se dirige al parqueadero si llega en auto
- Se dirige a la recepción
- Pide información del servicio/ Pregunta disponibilidad de cancha
- Recibe información del servicio/ Cancela el valor del alquiler de la cancha
- Deja en prenda 1 documento de identificación por equipo
- Se dirige a los camerinos o baños
- Deja sus implementos en canceles
- Ingresa a la cancha
- Juega el partido de futbol
- Se dirige a los camerinos
- Entrega implementos prestados para el juego y recibe la cedula
- Se dirige al parqueadero
- Sale de las instalaciones

Figura 28: Flujo grama del proyecto para la prestación del servicio



Elaborado: Juan Logaña

4.03.08 Maquina y equipos

La maquinaria y equipos requeridos son los siguientes:

Tabla 30: Lista de Maquinarias y equipos

	Und	Costo por unidad		Valor total
Equipo de Computo 1				**$ 1.511,00**
Computadoras	3	$ 400,00	$ 1.200,00	
Impresora Samsung	1	$ 251,00	$ 251,00	
Router Wireless	1	$ 60,00	$ 60,00	
Equipo de Computo 2				**$ 1.283,59**
Computadoras	3	$ 427,86	$ 1.283,59	
Equipo de Oficina				**$ 514,94**
Máquina Registradora	1	$ 18,00	$ 18,00	
Equipo de sonido	1	$ 434,00	$ 434,00	
Teléfonos Convencional Panasonic	3	$ 20,98	$ 62,94	
Muebles y Enseres				**$ 1.642,09**
Escritorio Gerencial	1	$ 550,00	$ 550,00	
Escritorio	2	$ 179,99	$ 359,98	
Sillas de oficina	3	$ 43,00	$ 129,00	
Sillas de espera	5	$ 25,00	$ 125,00	
Archivadores	3	$ 159,37	$ 478,11	
Muebles y Enseres de Servicios				**$ 1.160,00**
Bar barra	1	$ 350,00	$ 350,00	
Mesas y Sillas	6	$ 50,00	$ 300,00	
Taburetes	5	$ 300	$ 150	

Elaborado: Juan Logaña

CAPITULO V. Estudio financiero

El Propósito de esta actividad es elaborar información financiera que proporcione datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación del proyecto de inversión, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos entre otros a fin de identificar con precisión el monto de inversión y los flujos de efectivo que producirá el proyecto. (Morales, 2009)

5.01 Ingresos operacionales y no operacionales

Los ingresos operacionales son aquellos ingresos que son producto de la actividad económica principal de la empresa, por tanto los ingresos no operacionales son aquellos ingresos diferentes a los obtenidos por el desarrollo de la actividad principal de la empresa, ingresos que por lo general son ocasionales o que son accesorios a la actividad principal. (http://www.gerencie.com/ingresos-no-operacionales.html)

Los ingresos operacionales que genera el proyecto es el alquiler de las canchas de futbol para personalizada de eventos sociales, para calcular este dato se ha tomado en cuenta el ingreso que genera cada paquete a producir.

Se detalla a continuación los ingresos al ofrecer el alquiler de las canchas de futbol de césped sintético.

Tabla 31: Ingresos anuales

Canchas	**2**	
Capacidad de alquiler al día	6	partidos
TOTAL	12	
Costo	35	
Total	420	al día
Días de atención a la semana	6	
	2520	a la semana
Semanas Anuales	52	
Total	131040	Anuales

Elaborado por: Juan Logaña

5.02 Costos

Son los desembolsos, pagos o aplicaciones, que están encaminadas hacia la producción.

La determinación de los costos surge como consecuencia del estudio realizado, puesto que el mismo permitirá estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios con lo cual se estará determinando la cantidad de recursos monetarios que exige el proyecto en su vida útil

5.03 Costos directos

Son aquellos que pueden identificarse directamente con un objeto de costos, sin necesidad de ningún tipo de reparto. Los costos directos se derivan de la existencia de aquello cuyo costo se trata de determinar, sea un producto, un servicio, una

actividad, como por ejemplo, los materiales directos y la mano de obra directa destinados a la fabricación de un producto, o los gastos de publicidad efectuados directamente para promocionar los productos en un territorio particular de ventas. (http://contabilidad.com.py/interna.php?id=73)

Tabla 32: Costos Directos

MOD	ANUAL
Poli funcional 1	5392,64
Poli funcional 2	5392,64
TOTAL	10785,28

Elaborado por: Juan Logaña

5.04 Costos indirectos

Son aquellos costos cuya identificación con un objeto de costos específico es muy difícil o no vale la pena realizarla. Para imputar los costos indirectos a los distintos departamentos, productos o actividad, es necesario, normalmente, recurrir a algún tipo de mecanismos de asignación, distribución o reparto. (http://contabilidad.com.py/interna.php?id=73, Contabilidad)

El proyecto no incurre en cosos directos ya que no se dedica a la producción directa de un producto, el proyecto se desarrolla en un servicio.

5.05 Gastos administrativos

Incluyen los costos y gastos que se requieren para dirigir y operar la empresa. Entre estos rubros se encuentran los salarios de directores, gerentes, secretarias,

mensajeros, el material necesario para realizar la actividad de administración. (http://answers.yahoo.com/question/index?qid=20120913153823AAIyqzd)

Se ha realizado una tabla de proyección de gastos en los cuales incluye los sueldos y salarios percibir en el año, útiles de oficina y de aseo, los servicios básicos, las depreciaciones respectivas, el total del arriendo todos los montos se estipulan de forma anual.

Tabla 33: Gastos administrativos de oficina

Gastos administrativos			
Detalle	**Cant**	**V. Unitario**	**Subtotal**
Arriendo	12	500,00	6000,00
Servicios Básicos	12	100,00	1200,00
Publicidad	12	150,00	1800,00
TOTAL			**7500,00**

Elaborado por: Juan Logaña

Tabla 34: Gastos Depreciaciones

INVERSIÓN FIJA (a)	Valor del activo	Período de depreciación (años)	1
Cancha	33.288,00	10	3328,8
Obra civil	22.100,00	20	1105
Equipos de computación	1.511,00	3	503,67
Equipos de computación 2	1.283,59	3	
Muebles y enseres	1.642,09	10	164,21
Muebles y Enseres de Servicios	1.160,00	10	116,00
Equipo de oficina	514,94	10	51,49
Total	61.499,62		5.269,17

Elaborado por: Juan Logaña

Tabla 35: Sueldos y Salarios

COSTOS DEL PERSONAL PARA LA EMPRESA

CARGO	N°	SBU	DIAS LABORADOS	SUELDO MENSUAL	SALARIO UNIF.	14° SUELDO	13° SUELDO	IESS PAT.(12,15%)	FONDOS RES. (8,33%)	VACACIONES (4,17%)	TOTAL PAGOS
PERSONAL ADMINISTRATIVO											
ADMINISTRADOR	1	650	30	$ 650,00	$ 7.800,00	$ 650,00	$ 318,00	$ 947,70	$ 649,74	$ 325,26	$ 10.690,70
CONTADOR	1	500	30	$ 500,00	$ 6.000,00	$ 500,00	$ 318,00	$ 729,00	$ 499,80	$ 250,20	$ 8.297,00
SECRETARIA	1	400	30	$ 400,00	$ 4.800,00	$ 400,00	$ 318,00	$ 583,20	$ 399,84	$ 200,16	$ 6.701,20
TOTAL SUELDOS				**$ 1.550,00**	**$ 18.600,00**	**$ 1.550,00**	**$ 954,00**	**$ 2.259,90**	**$ 1.549,38**	**$ 775,62**	**$ 25.688,90**
MANO DE OBRA DIRECTA											
POLIFUNCIONAL 1	1	318	30	$ 318,00	$ 3.816,00	$ 318,00	$ 318,00	$ 463,64	$ 317,87	$ 159,13	$ 5.392,64
POLIFUNCIONAL 2	1	318	30	$ 318,00	$ 3.816,00	$ 318,00	$ 318,00	$ 463,64	$ 317,87	$ 159,13	$ 5.392,64
TOTAL M.O.D				**$ 636,00**	**$ 7.632,00**	**$ 636,00**	**$ 636,00**	**$ 927,29**	**$ 635,75**	**$ 318,25**	**$ 10.785,29**
TOTAL EGRESO ANUAL DE PERSONAL				**$ 2.186,00**	**$ 26.232,00**	**$ 2.186,00**	**$ 1.590,00**	**$ 3.187,19**	**$ 2.185,13**	**$ 1.093,87**	**$ 36.474,19**

Tabla 35: Sueldos y Salarios
Elaborado por: Juan Logaña

5.06 Costo de ventas

El costo de venta es el costo en que se incurre para comercializar un bien, o para prestar un servicio. Es el valor en que se ha incurrido para producir o comprar un bien que se vende.

PUBLICIDAD			
DETALLE	**PRECIO**	**CANTIDAD**	**TOTAL ANUAL**
Volantes	10,oo los 120 volantes pequeños	120 volantes pequeños	400
Pancartas / Rótulos	70	2	1400
TOTAL			**1.800,00**

Tabla 36: Publicidad
Elaborado por: Juan Logaña

5.07 Costo financiero

Es el que se integra por los gastos derivados de allegarse fondos de financiamiento por lo cual representa las erogaciones destinadas a cubrir en moneda nacional o extranjera, los intereses, comisiones y gastos que deriven de un título de crédito o contrato respectivo, donde se definen las condiciones específicas y los porcentajes pactados; se calculan sobre el monto del capital y deben ser cubiertos durante un cierto periodo de tiempo. Incluye las fluctuaciones cambiarias y el resultado de la posición monetaria. (http://www.definicion.org/costo-financiero)

Se realiza un préstamo en la Cooperativa Andalucía Ltda. Ubicada en la calle Jorge Piedra 419 y Azogues el cual especifica las siguientes tasas de interés:

Tasa de interés: 14,40%

Se realizara un préstamo de 54469,22 dólares con un plazo de 60 meses

5.08 Costos fijos y variables

Los Costos y gastos fijos serán siempre la suma de los costos indirectos de fabricación y los gastos operacionales mientras que los costos variables se determinan a través de la suma de la materia prima directa utilizada más la mano de obra aplicada. (Santiago, 2010)

Se presenta un detalle de los costos fijos y variables del proyecto.

COSTOS FIJOS	Valor	COSTOS VARIABLES	Valor
Depreciación	4058,70	Publicidad	1800,00
Amortizaciones de Inversión Diferida	2494,68	Mano de Obra	10785,29
Arriendos	6000,00		
Sueldos Administrativos	25688,90		
Servicios Básicos	1200,00		
Costos Financieros	7843,57		
Costos Fijos Totales	**47285,85**	**Costos Variables Total**	**12585,29**

Tabla 37: Costos fijos y variables
Elaborado por: Juan Logaña

5.09 Inversión

Es el monto de recursos que se utilizara en el proyecto de inversión, es el total de los activos utilizados en la empresa o proyecto de inversión, de tal manera que se incluyen tanto los activos circulantes como los no circulantes, ya que son necesarios para que se lleve a cabo tanto la generación de los productos como la distribución y venta de ellos. (Morales, Proyectos de inversion , 2009)

5.09 Activos fijos

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. (http://www.e-conomic.es/programa/glosario/activo-fijo)

A continuación detallamos en cuadro de los activos fijos que se utilizara para el funcionamiento de la empresa.

Tabla 36: Activos fijos

ACTIVO FIJOS

Descripcion	cant	Valor Unitario	Subtotal	Total
Terreno				**51300,00**
Terreno	**1900**	**27**	**51300**	-
Obras civiles				**22100,00**
Cimientos	1520	10	15200	-
Área de Recepción	25	30	750	-
Área de Bar	25	30	750	-
Área Servicios Higiénicos	30	30	900	-
Área de bodega	20	30	600	-
Área de Graderíos	100	30	3000	-
Parqueadero	180	5	900	-
Cancha Sintética				**33288,00**
Césped sintético	1520	21,9	**33288**	-
Equipo de Computo 1				**$ 1.511,00**
Computadoras	3	$ 400,00	$ 1.200,00	
Impresora Samsung	1	$	$	

		251,00	251,00	
Router Mireles	1	$ 60,00	$ 60,00	
Equipo de Computo 2				**$ 1.283,59**
Computadoras	3	$ 427,86	$ 1.283,59	
Equipo de Oficina				**$ 514,94**
Máquina Registradora	1	$ 18,00	$ 18,00	
Equipo de sonido	1	$ 434,00	$ 434,00	
Teléfonos Convencional Panasonic	3	$ 20,98	$ 62,94	
Muebles y Enseres				**$ 1.642,09**
Escritorio Gerencial	1	$ 550,00	$ 550,00	
Escritorio	2	$ 179,99	$ 359,98	
Sillas de oficina	3	$ 43,00	$ 129,00	
Sillas de espera	5	$ 25,00	$ 125,00	
Archivadores	3	$ 159,37	$ 478,11	
Muebles y Enseres de Servicios				**$ 1.160,00**
Bar barra	1	$ 350,00	$ 350,00	
Mesas y Sillas	6	$ 50,00	$ 300,00	
Taburetes	5	$ 30,00	$ 150,00	
Refrigeradora	1	$ 360,00	$ 360,00	

Elaborado por: Juan Logaña

5.10 Inversiones diferidas

Se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del Proyecto, no están sujetos a desgaste físico.

Usualmente esta conformada por Trabajos de investigación y estudios, gastos de

organización y supervisión, gastos de puesta en marcha de la planta, gastos de administración, intereses, gastos de asistencia técnica y capacitación de personal, imprevistos, gastos en patentes y licencias. (http://answers.yahoo.com/question/index?qid=20120223122407AAigZO9)

Tabla 37: Inversión diferida

DETALLE	Total
Gasto de Representación	-100
Gasto de Estudio	(26,00)
Gastos de constitución	(114,00)
Imprevistos	(799,44)
TOTAL	(1.039,44)

Elaborado por: Juan Logaña

5.11 Capital de trabajo

Denominado también capital de explotación. Contablemente el capital de trabajo es definido como el activo corriente menos el pasivo corriente, por tal razón es un concepto inherente al corto plazo.

Sin embargo, como componente de la estructura de la inversión inicial del proyecto, el capital de trabajo se refiere a los gastos o capital adicional (diferente a la inversión en activos tangibles e intangibles) que requiere la empresa cuando inicia sus actividades o entra en funcionamiento. Es un conjunto de recursos reales y financieros que son necesarios para la puesta en marcha del negociodurante el ciclo productivo. (http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html)

Tabla 38: Capital de trabajo

DETALLE	Mes 1	Mes 2	Mes 3	TOTAL
Sueldos y salarios	6.588,00	6.588,00	6.588,00	19.764,00
Servicios básicos	100,00	100,00	100,00	300,00
Arriendo	500,00	500,00	500,00	1.500,00
Material de oficina	192,50	192,50	192,50	577,50
TOTAL	7.380,50	7.380,50	7.380,50	22.141,50

Elaborado por: Juan Logaña

5.12 Total de la inversión requerida

En el siguiente cuadro se observara la inversión total requerida para el proyecto.

Tabla 39: Inversión total requerida

Inversión Fija	**112.992,12**
Inversión diferida	1.039,44
Capital de trabajo	22.141,50
TOTAL	136.173,06

Elaborado por: Juan Logaña

5.13 Fuentes de financiamientos y de fondos

En el cuadro de inversiones se puede observar que del total de inversión requerida el 60% será aportado por capital propio, y el 40% con financiamiento de un crédito. Que se lo realiza por medio de la cooperativa Andalucía a una tasa del 14,40% anual

Tabla 40: Fuentes de financiamiento

Capital Propio	60%	81.703,84
Capital Financiado	40%	54.469,22
TOTAL	100%	136.173,06

Elaborado por: Juan Logaña

5.14 Amortización de financiamiento

La amortización es el proceso de distribución del tiempo en un valor duradero se habla de amortización cuando se distribuye un valor o un costo en determinado periodo de tiempo. (Amortizacion)

Se realizara un préstamo en la Cooperativa Andalucía, de 54469,22 $ como forma de financiamiento para el proyecto para 5 años plazo

Cooperativa Andalucía

Monto del crédito	54469,22
Tasa de interés (anual)	14,40%
Numero de pagos mensuales	60
Pago mensual	1278,73

Tabla 41: Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION				
Periodo	**Saldo de Capital**	**Tasa de Interés**	**Amortización**	**Total**
0	54469,22	3921,78	0	3921,78
1	54469,22	7843,57	8175,22	16018,79
2	46294,00	6666,34	9352,45	16018,79
3	36941,54	5319,58	10699,21	16018,79
4	26242,33	3778,90	12239,89	16018,79
5	14002,44	2016,35	14002,44	16018,79

Elaborado por: Juan Logaña

El pago de la cuota mensual será de 1278,73

5.15 Depreciación

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable.

Tabla 42:

INVERSIÓN FIJA (a)	Valor del activo	Período de depreciación (años)	1	2	3	4	5	Depreciación acumulada	Valor residual
Cancha	33.288,00	10	3328,8	3328,8	3328,8	3328,8	3328,8	16.644,00	16.644,00
Obra civil	22.100,00	20	1105	1105	1105	1105	1105	5.525,00	16.575,00
Equipos de computación	1.511,00	3	503,67	503,67	503,67			1.511,00	0,00
Equipos de computación 2	1.283,59	3				427,86	427,86	855,73	427,86
Muebles y enseres	1.642,09	10	164,21	164,21	164,21	164,21	164,21	821,05	821,05
Muebles y Enseres de Servicios	1.160,00	10	116,00	116,00	116,00	116,00	116,00	580,00	580,00
Equipo de oficina	514,94	10	51,49	51,49	51,49	51,49	51,49	257,47	257,47
Total	61.499,62		5.269,17	5.269,17	5.269,17	5.193,37	5.193,37	26.194,24	35.305,38

Elaborado por: Juan Logaña

5.18 Estado de resultados

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado. (http://www.crecenegocios.com/el-estado-de-resultados/)

Tabla 43: Estado de resultados

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS						
Nº	**DETALLE**					
		1	**2**	**3**	**4**	**5**
1	**INGRESOS**	**131.040,00**	**137.056,74**	**146.603,78**	**160.375,56**	**214.728,94**
	Ventas	131.040,00	137.056,74	146.603,78	160.375,56	179.423,56
	Valor residual					35.305,38
2	**COSTOS TOTALES**	**59.871,14**	**61.706,89**	**61.455,65**	**63.179,65**	**65.070,70**
a)	**COSTOS FIJOS**	**47.285,85**	**48.840,95**	**48.302,79**	**49.733,49**	**51.324,69**
	Depreciación	4.058,70	4.058,70	4.058,70	3.969,21	3.969,21
	Amortizaciones de Inversión Diferida	2.494,68	2.494,68	2.494,68	2.494,68	2.494,68
	Arriendos	6.000,00	6.136,20	6.275,49	6.417,95	6.563,63
	Sueldos Administrativos	25.688,90	28.257,79	28.899,24	31.789,17	34.968,08
	Servicios Básicos	1.200,00	1.227,24	1.255,10	1.283,59	1.312,73
	Costos Financieros	7.843,57	6.666,34	5.319,58	3.778,90	2.016,35
b)	**COSTOS VARIABLES**	**12.585,29**	**12.865,94**	**13.152,85**	**13.446,16**	**13.746,01**
	Publicidad	1.800,00	1.840,14	1.881,18	1.923,13	1.966,01
	Mano de Obra	10.785,29	11.025,80	11.271,68	11.523,04	11.780,00
(1-2)	**UTILIDAD BRUTA**	**71.168,86**	**75.349,85**	**85.148,13**	**97.195,91**	**149.658,24**
	(15%) PARTICIÓN TRABAJADORES	10.675,33	11.302,48	12.772,22	14.579,39	22.448,74
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**60.493,53**	**64.047,37**	**72.375,91**	**82.616,52**	**127.209,51**
	(22%) IMPUESTO A LA RENTA	13.308,58	14.090,42	15.922,70	18.175,63	27.986,09
	UTILIDAD NETA	**47.184,96**	**49.956,95**	**56.453,21**	**64.440,89**	**99.223,41**

Elaborado por: Juan Logaña

5.16Flujo neto de efectivo

Son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo en un periodo dado para una empresa, es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y , por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa, se analiza a través de un estado de flujo de caja.

Tabla 44: Flujo neto de efectivo

FLUJO DE FONDOS FINANCIERO							
Nº	DETALLE	PRODUCCIÓN					
		0	1	2	3	4	5
1	**FUENTES**	**136.173,06**	**47.392,85**	**50.164,84**	**56.661,10**	**64.648,78**	**156.878,18**
	Aporte propio	81.703,84	-	-	-	-	-
	Préstamos	54.469,22	-	-	-	-	-
	Utilidad neta	-	47.184,96	49.956,95	56.453,21	64.440,89	99.223,41
	Depreciación	-					
	Amortización de la inversión diferida	-	207,89	207,89	207,89	207,89	207,89
	Valor residual	-	-	-	-	-	35.305,38
	Capital de trabajo	-	-	-	-	-	22.141,50
2	**USOS**	**136.173,06**	**8.175,22**	**9.352,45**	**10.699,21**	**13.507,43**	**14.002,44**
	Inversión fija	112.992,12	-	-	-	-	-
	Inversión diferida	1.039,44	-	-	-	1.267,54	-
	Capital de trabajo	22.141,50	-	-	-	-	-
	Amortización	-	8.175,22	9.352,45	10.699,21	12.239,89	14.002,44
(1-2)	**FLUJO ACTUAL**	**-**	**39.217,63**	**40.812,39**	**45.961,89**	**51.141,35**	**142.875,74**
	FLUJO ACUMULADO	**-**	**39.217,63**	**80.030,02**	**125.991,91**	**177.133,26**	**320.009,00**

5.17 Evaluación

Permite definir un conjunto de indicadores de determinen la conveniencia de poner en marcha un proyecto de inversión comparando su viabilidad económica. Sirve para determinar si la inversión será rentable.

5.18 Tasa de descuento

La tasa de descuento se determina mediante la tasa activa del sector que es el 8,17% y la tasa pasiva que es el 4,53%.

Tabla 45: Tasa de descuento

Detalle	%
Tasa de interés activa del sector	8,17
Tasa de interés pasiva	4,53%
TMARC	**12.70**

Elaborado por: Juan Logaña

La tasa mínima aceptable de rendimiento, en el proyecto es de 12,70% que representa una medida de rentabilidad, la mínima que tendrá el proyecto para poder cubrir la inversión y los gastos que genera la construcción de este proyecto

5.19 VAN

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. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto. (http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_neto)

Interpretación

VAN > 0 La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida (r) El proyecto puede aceptarse

VAN < 0 La inversión produciría pérdidas por debajo de la rentabilidad exigida (r) El proyecto debería rechazarse

VAN = 0 La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida (r), la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

Para obtener el valor actual neto de los flujos de fondos futuros, originados por la inversión en el proyecto, se ha calculado una tasa de descuento del 13.42%, mismo que se ha obtenido con la siguiente fórmula la cual es la sumatoria de los flujos netos menos la inversión inicial.

$$VAN = \sum_{i=0}^{n} \frac{F_i}{(1+r)^n}$$

Tabla 46: VAN

VANF

Tasa de inflación 2,28%

$$VAN = \sum_{i=0}^{n} \frac{F_i}{(1+r)^n}$$

tasa de

Inversión inicial	0	1	2	3	4	5
	- 136173,06	39217,63	40812,39	45961,89	51141,35	142875,74

VANF = $ 158.526,88
VANF (+) = $ 158.526,88

Elaborado por: Juan Logaña

El valor actual neto del proyecto es de $ 158.526.88 USD, cifra positiva, lo que indica que el proyecto de creación de la empresa de alquiler de canchas de futbol de césped sintético es viable.

5.20 TIR

Es la tasa de descuento a la que el valor presente neto de una inversión arroja un resultado de cero, o la tasa de descuento que hace que los flujos netos de efectivo igualen el monto de la inversión. Esta tasa tiene que ser mayor que la tasa mínima de rendimiento exigida al proyecto de inversión. (Morales, Proyectos de inversion, 2009)

Tabla 49: TIRF

TIRF

Para encontrar el Van (-), debemos probar con diferentes tasas hasta encontrar la tasa para el primer VAN (-)
Deben ir reemplazando las tasas en el siguiente casillero 2,8400%

VANF(-) = 152738,55

$$TIR = \overset{+}{i} + (\overset{-}{i} - \overset{+}{i})\left[\frac{\overset{+}{VAN}}{\overset{+}{VAN} + \overset{-}{VAN}}\right]$$

TIRF = $ 0,03
2,56472%

Elaborado por: Juan Logaña

Tabla 49: TIRF

TIRF

Para encontrar el Van (-), debemos probar con diferentes tasas hasta encontrar la tasa para el primer VAN (-)
ben ir reemplazando las tasas en el siguiente casillero 2,8400%
,

VANF(-) = 152738,55

TIRF = $ 0,03
2,56472%

$$TIR = \overset{+}{i} + (\overset{-}{i} - \overset{+}{i})\left[\frac{\overset{+}{VAN}}{\overset{+}{VAN} + \overset{-}{VAN}}\right]$$

Elaborado por: Juan Logaña

5.21 Periodo de recuperación

Tabla 47: Periodo de recuperación

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

$$PRC = \frac{Inversión_total_(IT)}{Flujo_neto_promedio_anual_(\overline{FNa})}$$

Años de vida útil = 5

PRC = - 1,32

Elaborado por: Juan Logaña

5.22 Relación Costo Beneficio

Tabla 48: Relación costo beneficio

RELACIÓN COSTO – BENEFICIO

$$RBC = \frac{\sum_{i=1}^{n} \frac{B_i}{(1+r)^n}}{\sum_{i=0}^{n} \frac{C_i}{(1+r)^n}}$$

* El dividendo hace referencia a los ingresos brutos a
divisor en cambio muestra los costos
actualizados, desde el momento
cero
* La tasa de actualización ®
será igual a la inflación

Ingresos actualizados = 734558,24
Costos actualizados = 288546,83

RBC = 2,55

Elaborado por: Juan Logaña

Si el resultado es mayor que uno, significa que los ingresos actualizados son mayores que los costos actualizados, lo que el proyecto genera por cada dólar invertido se recuperara el 2.55 por cada inversión realizada

5.23 Punto De Equilibrio

Es considerado el punto donde los costos e ingresos totales se equiparan, es decir donde el inversionista no obtiene utilidad o perdida alguna, para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costo total}}{1 - \frac{\text{PVU}}{\text{Ventas Totales}}}$$

Tabla 49: Calculo

TABLA DE PRECIOS	**35,00**	**35,79**	**36,61**	**37,44**	**38,29**
VENTAS TOTALES	**420,00**	**465,33**	**512,50**	**561,57**	**459,45**
Punto de Equilibrio en unidades monetarias	**80.155,18**	**60.580,60**	**60.483,13**	**63.239,71**	**69.383,31**
Punto de equilibrio en unidades físicas	**2290**	**1692**	**1652**	**1689**	**1812**

Elaborado por: Juan Logaña

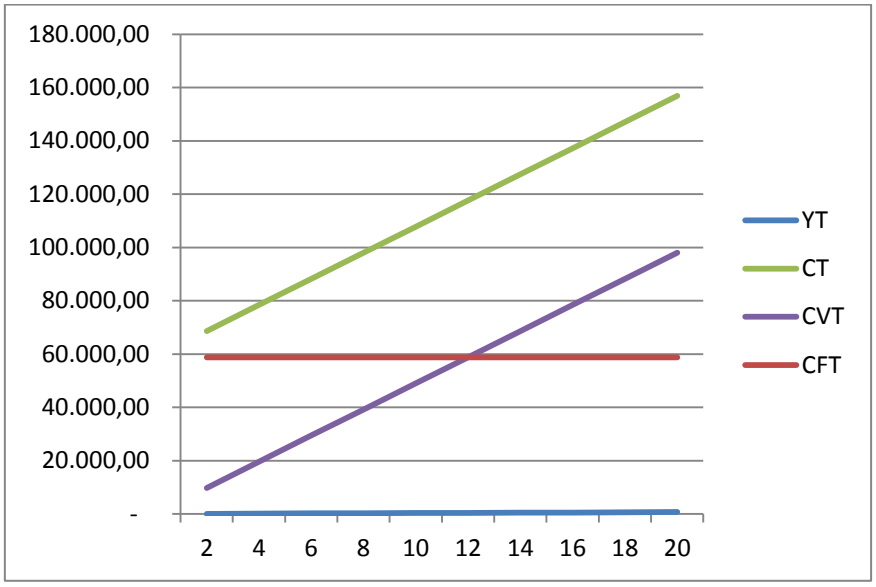
Tabla 50: Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO				
Producción	**YT**	**CVT**	**CFT**	**CT**
2	**70,00**	**9.801,72**	**58.810,29**	**68.612,01**
4	**140,00**	**19.603,43**	**58.810,29**	**78.413,72**
6	**210,00**	**29.405,15**	**58.810,29**	**88.215,44**
8	**280,00**	**39.206,86**	**58.810,29**	**98.017,15**
10	**350,00**	**49.008,58**	**58.810,29**	**107.818,87**
12	**420,00**	**58.810,29**	**58.810,29**	**117.620,58**
14	**490,00**	**68.612,01**	**58.810,29**	**127.422,30**
16	**560,00**	**78.413,72**	**58.810,29**	**137.224,01**
18	**630,00**	**88.215,44**	**58.810,29**	**147.025,73**
20				

	700,00	**98.017,15**	**58.810,29**	**156.827,44**

Elaborado por: Juan Logaña

Figura 29: **Punto de equilibrio**



Elaborado por: Juan Logaña

CAPITULO VI. Impacto Ambiental

Los posibles impactos ambientales y sus acciones correctivas siempre se los haga pensando en la conservación del medio ambiente, como se sabe todo proyecto tiene impactos positivos y negativos para el medio ambiente con este estudio se pretende mitigar dichos impactos negativos, y en el caso de existir positivos aprovecharlos al máximo.

Por lo tanto, el estudio ambiental permite establecer las implicaciones que pueden llegar a afectar a los habitantes de la parroquia de Marianas-Calderón por el funcionamiento de las canchas de futbol de césped sintético.

Las acciones humanas, motivadas por la consecución de diversos fines, provocan efectos colaterales sobre el medio natural o social.

Mientras los efectos perseguidos suelen ser positivos, al menos para quienes promueven la actuación, los efectos secundarios pueden ser positivos y, más a menudo, negativos.

6.01 Impacto Económico

El proyecto a más de obtener utilidades que son para el beneficio de la empresa, es crear fuentes de trabajo, creciendo económicamente las personas y a la vez promoviendo la mejor funcionalidad del motor económico de la ciudad, provincia y el país.

6.02 Impacto Social

El ambiente social y cultural influye en la manera en que vive y se comporta la gente, así como en las razones que le impulsan a ello.

En el ámbito social en la prestación de este servicio de alquiler de canchas de futbol de césped sintético con un lugar de recreación deportiva sana y relajación donde se disfrute al máximo de cada segundo de su tiempo.

Dando una nueva opción en la vida cotidiana de los moradores de la parroquia de Marianas Calderón.

CAPITULO VII. Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

Con la investigación realizada se ha demostrado que existe una demanda insatisfecha que al ser cubierta satisface una necesidad de la población, además satisface las necesidades de inversión y utilidad del proyecto. Ya que existe una población de **38356** en el primer año que está interesada en este servicio y dicho interés irá creciendo cada año.

Además mediante la investigación se obtuvo como resultados que el proyecto tendría una acogida según el Estudio de Mercado del 72% de los potenciales clientes que son los hombres de 16 a 45 años pertenecientes a la parroquia de Marianas Calderón, ya que en esta parroquia no existe una empresa que preste un servicio como el que nosotros ofreceremos.

El tener la misión, visión, valores y objetivos de la empresa claros y concisos ayudara a que los clientes internos de la organización la conozcan y se comprometan más con ella, la sientan como su hogar y trabajan para el bienestar de esta.

7.02 Recomendaciones

Invertir los recursos necesarios para la puesta en marcha de la propuesta analizada en el presente documento al haberse demostrado su viabilidad técnica, económica y financiera.

Concienciar a la comunidad por medio de las autoridades pertinentes, mediante campañas de comunicación, de que realizar deportes en las calles puede ocasionar graves

accidentes como el atropellamiento de vehículos a personas.

Al tener que incurrir en una inversión alta, es importante manejar de forma adecuada y basado en los respectivos presupuestos los destinos del dinero, de manera que no se tenga que generar gastos innecesarios que afecten directamente sobre el rendimiento del proyecto.

Bibliografía

ABC, D. (2007-2013). *Definición de Balanza comercial*. Obtenido de Definición de Balanza comercial: http://www.definicionabc.com/economia/balanza-comercial.php

Amortizacion. (s.f.). Obtenido de http://definicionabc.com/economia/amortizacion.php

Anzil, F. (2001). *Econlink*. Obtenido de Econlink: http://www.econlink.com.ar/definicion/riesgopais.shtml

Castro, A. M. (2009). *Proyectos de inversion.* Mexico: Mc Graw Hill.

E-conomic. (2002 - 2013). *e-conomic en el mundo*. Recuperado el 5 de Junio de 20013, de e-conomic en el mundo: http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-inflacion

Evolutiongrass. (2013). *Evolutiongrass*. Obtenido de http://www.cespedartificialalicante.net/historia-del-cesped-artificial.php

Fútbol, I. d. (2013). *Importancia del Fútbol*. Obtenido de Importancia del Fútbol: http://www.importancia.org/futbol.php

http://answers.yahoo.com/question/index?qid=20120223122407AAigZO9. (s.f.). *Inversion Diferida*. Obtenido de http://answers.yahoo.com/question/index?qid=20120223122407AAigZO9

http://answers.yahoo.com/question/index?qid=20120913153823AAIyqzd. (s.f.). *Gasto administrativo*. Obtenido de http://answers.yahoo.com/question/index?qid=20120913153823AAIyqzd

http://contabilidad.com.py/interna.php?id=73. (s.f.). Obtenido de Contabilidad: http://contabilidad.com.py/interna.php?id=73

http://contabilidad.com.py/interna.php?id=73. (s.f.). *Contabilidad*. Obtenido de http://contabilidad.com.py/interna.php?id=73

http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_neto. (s.f.). *Valor actual neto*. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_neto

http://www.crecenegocios.com/el-estado-de-resultados/. (s.f.). *Estado de resultados*. Obtenido de http://www.crecenegocios.com/el-estado-de-resultados/

http://www.definicion.org/costo-financiero. (s.f.). *Costo Financiero*. Obtenido de http://www.definicion.org/costo-financiero

http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm. (s.f.). *Producto interno bruto*. Obtenido de http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm

http://www.e-conomic.es/programa/glosario/activo-fijo. (s.f.). *Activos Fijos*. Obtenido de http://www.e-conomic.es/programa/glosario/activo-fijo

http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html. (s.f.). *Gerencia de Pyorectos*. Obtenido de http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html

http://www.gerencie.com/ingresos-no-operacionales.html. (s.f.). *Gerencia*. Obtenido de http://www.gerencie.com/ingresos-no-operacionales.html

luchofutbol. (s.f.). *Historia del Fútbol Ecuatoriano*. Obtenido de http://luchofutbol.tripod.com/PAGDELUIS.htm

LuisFer, S. (2008). *Temas de Administración de Empresas Agropecuarias*. Recuperado el 2013, de Temas de Administración de Empresas Agropecuarias: http://admluisfernando.blogspot.com/2008/04/ii-estudio-tecnico.html

Morales, A. (2009). Proyecto de Inversion. Mexico: Mc Graw Hill.

Morales, A. (2009). Proyectos de inversion. Mexico: Mc Graw Hill.

Morales, A. (2009). *Proyectos de inversion* . Mexico: Mc Graw Hill.

Oceano, D. (s.f.). *Diccionario.* Oceano.

Santiago, M. (2010). *Administracion de la produccion.*

ANEXOS

ENCUESTA

Buenos días/tardes, mi nombre es……, estoy realizando unas encuestas, que es parte del estudio de mercado de un proyecto de grado, le pido su colaboración para responder unas preguntas.

Edad: 16-20 ☐ 21-30 ☐ 31-40 ☐ 41-55 ☐ +56 ☐

Género: Masculino ☐ Femenino ☐

Ocupación: Empleado ☐ Estudiante ☐

1. Le gusta practicar el futbol

   Si ☐ N ☐
   Continuar terminar

2. Con que frecuencia practica este deporte?

   A diario ☐
   Una vez por semana ☐
   Una vez por mes ☐
   Dos veces por mes ☐

3. En que horarios prefiere jugar?

   Matutina ☐ Vespertin ☐ Noct ☐ o

4. Las canchas en la que usted practican están elaboradas de:

   Cemento ☐
   ☐

Asfalto ☐

Tierra ☐

Céspe ☐

5. Le gustaría que exista un lugar exclusivo y diferente de sana distracción especial para jugar futbol en canchas de césped sintéticos en este sector de Marianas – Calderón.

S☐ N☐

6. Con que frecuencia usted asistiría a jugar en canchas de futbol con césped sintético.

A diario ☐

Una vez por semana ☐

Una vez por mes ☐

Dos veces por mes ☐

7. En qué horas y días asistiría usted a jugar futbol a este lugar.

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
7:00am - 12:00pm							
12:00pm - 17:00pm							
17:00pm - 22:00 pm							
22:00 pm - 24:00 am							

8. ¿Cuál es el costo que usted pagaría por acceder a una hora en este servicio de alquiler (7 jugadores por equipo?

25-☐ ☐6-45 ☐ >46

GRACIAS POR SU COLABORACION