

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

PROYECTO DE GRADO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DE TÍTULO DE:

INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE CANCHAS
CON CÉSPED SINTÉTICO O ARTIFICIAL EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS
PROVINCIA DE ESMERALDAS”**

AUTOR:

WALTER VINICIO SOSA ESTACIO

DIRECTORA DE TESIS:

ECO. ALEXANDRA BAUTISTA

ESMERALDAS - ECUADOR

2011

Disertación aprobada luego de haber cumplido los requerimientos exigidos por el reglamento de grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, previo a la obtención del título de Ingeniería Comercial Mención Productividad.



DIRECTORA DE TESIS



LECTOR 1



LECTOR 2

Esmeraldas, noviembre de 2011

CERTIFICACIÓN

Certifico que el proyecto de grado, titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE CANCHAS CON CÉSPED SINTÉTICO O ARTIFICIAL EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS PROVINCIA DE ESMERALDAS”** desarrollado por el Señor Walter Vinicio Sosa Estacio, fue revisado terminado; razón por la cual está apto para su presentación y sustentación.

Eco. Alexandra Bautista

DIRECTORA DEL PROYECTO

AUTORIA

Yo, **WALTER VINICIO SOSA ESTACIO**, portador de la Cédula de Ciudadanía 0802138461 declaro bajo juramento que la presente investigación es de mi responsabilidad, y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizado las citas correspondientes.

Firma

AGRADECIMIENTO

A DIOS, por darme la inteligencia para valorar todo lo que tiene mi bello país. Por permitirme ser parte de este mundo al cual cada uno de nosotros tiene un propósito en común.

Agradezco a muchas personas que conforman la PUCESE, con especialidad a la Ing. Marjorie Segovia por haber confiado en mí y haberme abierto las puertas de esta gran Institución, también al Ing. Juan Carlos Melgar, Lic. Andrés Ayala, Ec. Mirna Chichande, Ec. Alexandra Bautista, Ing. Elías Salazar, a mis compañeros de servicios como son: Johanna García, Alberto, Ecuador, Freddy, Edwin. José, Freddy B, Eva, también al personal Administrativo, los cuales son muchos que me han brindado su apoyo en el momento que lo he solicitado.

A la Pontificia Universidad Católica Sede Esmeraldas la cual forma profesionales muy capaces, preparados para desempeñar cualquier cargo.

DEDICATORIA

Este presente trabajo se lo dedico a mi querida esposa y a mis hijos los cuales han sabido comprender y tolerarme, todo este tiempo que he estado en las aulas preparándome para ser un profesional y poder contribuir con mi granito de arena.

A mis padres: Grecia Estacio y Walter Sosa. A mis hermanos y hermanas los cuales me han dado todo el apoyo necesario para que logre uno de mis objetivos.

A todas las personas que siempre han estado junto a mí dándome su apoyo incondicional.

A ellos les dedico este trabajo como símbolo de sacrificio, perseverancia y ganas de triunfar en la vida.

SUMARIO

Preliminar

Índice

Introducción

Capítulo I

Estudio de Mercado

Capítulo II

Estudio Técnico e Ingeniería del Proyecto

Capítulo III

Estudio Económico

Capítulo IV

Evaluación Financiera del Proyecto

Capítulo V

Análisis de los Impactos del Proyecto

Conclusiones y Recomendaciones

Glosario

Anexo

INFORMACIÓN GENERAL

i. Nombre del Proyecto

Proyecto de factibilidad para la implementación de canchas con césped sintético artificial en la ciudad de Esmeraldas provincia de Esmeraldas.

ii. Antecedentes.

Los deportes ya se ejercían hace mucho más de 6000 años atrás, es así que se conocen gravados y restos de lo que parece ser una serie de competencias deportivas en diferentes países. Aunque la que más restos y fama ha recogido ha sido las olimpiadas antiguas griegas, celebradas en Olimpia.

Es decir desde mucho tiempo atrás el deporte se desenvolvía en un entorno competitivo. El resto de las actividades físicas como la caza o la pesca eran trabajos necesarios para sobrevivir.

En la edad media los deportes eran basados en acciones que se realizaban en la guerra, caballería, lucha con arma etc. Manteniendo el ambiente competitivo que caracterizaba a estas actividades.

Pero el verdadero deporte social se inicia en el siglo XIX con los cambios sociales de la nueva organización social, donde las personas empiezan a tener tiempo libre. En estos primeros tiempos de ocio el deporte practicado era el baile y los paseos. Que puede decirse que más tarde evolucionaron hacia los aeróbicos y la carrera urbana.

EI DEPORTE ES SALUD Y LA SALUD ES VIDA los deportes se han practicando haciendo que las personas que lo realizan tengan muy buen estado físico, logrando el equilibrio entre cuerpo y mente. Los deportes que se practican en la actualidad son: Volibol, Básquet, Indor, Fútbol, Tenis, etc.

Hoy en día se practica el conocido Fútbol lo cual antes se lo practicaba en arena muerta en canchas de tierra y en diferentes lugares lo cual era practicado y observado por mucha gente a la que le gusta el deporte. Ahora en

la actualidad se sigue practicando muchos deportes profesionales como: Campeonatos de FIFA, UEFA y demás confederaciones en el mundo que ya han empleado al césped sintético para partidos de Mundiales FIFA (Sub-20 Canadá 2007, Sub-17 Perú 2005, Sub-17 Finlandia 2003), Eliminatorias y Champions' League.

Hay hermanas provincias en las cuales ya se han implementado estas canchas con césped sintético o artificial las cuales les dan muchos frutos como son: Guayaquil, Manta, Quito, Cuenca entre otras y cuentan con servicios adicionales.

En Esmeraldas hay lugares de esparcimiento donde se demuestran diferentes prácticas deportivas, pero no son las adecuadas, estas mismas tienen que contar con instalaciones apropiadas para que se desenvuelva el deporte con satisfacción para clientes exigentes y cubrir todas las necesidades que tenga, por lo cual nos vemos en el compromiso de crear un proyecto que trata de implementación de canchas con césped sintético o artificial, adicionando servicios tales como estacionamiento, bar, cafetería, karaoke, espacios de recreación para niños, jóvenes personas adultas, entre otros. Esto ayudaría a contribuir a que todas las personas puedan ser mejores cada día, las canchas de césped sintético serían de mucha ayuda para seguir fomentando el deporte y este siga dando frutos, como los que se han obtenido hasta el momento pero con más éxito, y poder obtener deportistas en todas las disciplinas, creciendo en cuerpo y alma.

Por tal motivo, nos vemos en la necesidad de investigar la factibilidad del proyecto para la implementación de canchas con césped sintético o artificial que estén ubicadas en la ciudad de Esmeraldas.

RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo investigativo se basa en la Creación e Implementación de Canchas de Césped Sintético o Artificial en la Ciudad de Esmeraldas; para una mejor comprensión del mismo a continuación se presenta una síntesis de los datos, valores, servicios, conclusiones, recomendaciones más relevantes de la presente investigación científica.

En el presente trabajo se desarrollaron los diferentes servicios que se ofertarán en el proyecto en base al estudio de mercado desarrollado, plan estratégico determinando el producto, precio, plaza y la comercialización, la infraestructura y equipamiento, los requerimientos del personal que se desarrollarán en el proyecto, estructura administrativa, operativa, funcional, legal y la comercialización del proyecto.

También se ha realizado un análisis Económico financiero, costos y gastos operativos, Estados de pérdidas y ganancias, punto de equilibrio, VAN, TIR y el periodo de recuperación.

En el estudio de los impactos se pudo obtener que el proyecto genere en diferentes áreas o ámbitos los siguientes, Impacto Social, Impacto Económico, Impacto Ético, Impacto Ecológico.

Será muy beneficiosa para la Ciudad de Esmeraldas la implementación de **Canchas de Césped Sintético o Artificial**, ya que genera desarrollo económico para la localidad, a nivel provincial y por ende a nivel nacional.

El Proyecto de las Canchas de Césped Sintético o Artificial, es muy bueno de tal manera que es factible la creación de las mismas en la ciudad de Esmeraldas.

También se recomienda lo siguiente:

Desarrollar el proyecto de implementación de Canchas de Césped Sintético o Artificial en la ciudad de Esmeraldas, aportará a que la ciudadanía fortalezca su

cuerpo y mente con los diferentes tipos de servicios que se ofrecen y se puedan desarrollar.

iii. JUSTIFICACIÓN.

El proyecto es una iniciativa que hará que la provincia crezca. Porque ayudará a diferentes personas y así impulsarla más al futuro haciendo, que el deporte sea una de las alegrías más bellas que tengamos con técnicas y espíritu deportivo.

Con la implementación de estas canchas con césped sintético o artificial las lesiones o fracturas se reducirán debido a como están formadas con materiales: emplean tres tipos de hilos: fibrilados, monofilamento e texturizados.

En estas canchas se pueden desarrollar diferente tipos de deportes como son: indor, fútbol, voleibol, ejercicios de aeróbico, y no necesitan mucho mantenimiento.

Con la implementación de las mismas se crean plazas de empleo haciendo que siga creciendo y demostrando a sus hermanas provincias, que hay futuro y ser una de las pioneras junto con deportistas de primera línea en todas las disciplinas.

El mundo cada vez es más globalizado y cambiante y todas las provincias tienen que dar lo mejor de cada una de ellas, lo cual con la implementación de estas canchas se crearía otro lugar de bello esparcimiento para toda la familia, amigos y estos puedan salir de la rutina que siempre tenemos.

De los equipo que ya existen pueda formar parte del futbol profesional de primera división y seguir exportando buenos deportistas que hagan que el nombre del Ecuador siga creciendo y sigan llenándonos de medallas y dando alegría a todos.

El deporte es una herramienta clave del cuerpo lo cual nos hace estar en forma sin tener preocupaciones de sufrir de algo que pueda afectar a nuestra salud.

iv. Objetivos

General:

Realizar el estudio de factibilidad para la implementación de canchas con césped sintético o artificial en la ciudad de Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas.

Específicos.

- a) Determinar la existencia de la necesidad del servicio a implementarse en el mercado Esmeraldeño.
- b) Diseñar los servicios adicionales a brindar en las canchas de césped sintético y determinar los requerimientos necesarios para el desarrollo y la ejecución del proyecto.
- c) Calcular la inversión necesaria para la implementación de las canchas sintéticas, determinando la viabilidad financiera para el proyecto.

INDICE

CAPITULO 1

1. ANALISIS DEL MERCADO	1
1.1 EL SERVICIO	1
1.1.1 Generalidades del Servicio.	1
1.1.2 Necesidades que cubre el servicio.	2
1.1.3 Caracterización del servicio.	2
1.1.3.1 Tipo de servicio.	3
1.1.3.2 Servicios Sustitutos.	3
1.1.3.3 Aplicaciones alternativas del servicio.	3
1.1.3.4 Ciclo de Vida del Servicio.	4
1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	4
1.2.1 Segmentación del Mercado	4
1.2.2 Conducta de Compra de los Clientes.	5
1.2.3 Análisis de Fuentes Secundarias	5
1.2.4 Análisis de Fuentes Primarias.	6
1.2.4.1 Investigación de Mercados	7
a. Definir objetivos.	7
Objetivo General.	7
Objetivo Específicos.	8
b. Necesidades de información.	8
c. Determinar fuentes de datos.	9
d. Diseño de la investigación.	9
e. Tamaño de la muestra.	10
f. Trabajo de campo.	12
g. Verificación de la información.	12
h. Tabulación.	13

i. Resultados y análisis.	22
1.2.5 Proyección de la Demanda.	23
1.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA	25
1.3.1 Aspectos Cualitativos.	25
1.3.1.1 Competencia Directa.	26
1.3.1.2 Competencia Indirecta.	26
1.3.1.3 Distribución Geográfica de la Competencia.	26
1.3.1.4 Aspectos Competitivos.	27
1.3.1.4.1 Servicios que ofrece la Oferta.	28
1.3.1.4.2 Características de sus Clientes.	28
1.3.1.5 Infraestructura.	28
1.3.1.6 Fortalezas y Debilidades.	29
1.3.2 Aspectos Cuantitativos de la Oferta.	31
1.3.2.1 Oferta Actual e Histórica.	32
1.3.2.2 Precios.	33
1.3.2.4 Disponibilidad del Servicio en el Mercado.	34
1.3.2.3 Proyección de la Oferta.	34
1.4 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE OFERTA Y DEMANDA	37
1.4.1 Cuadro Comparativo.	37
1.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO	38
1.5.1 Demanda del Proyecto.	38
1.5.2 Tipos de Mercados.	38
1.5.3 Precios.	39
1.5.4 Ventaja Competitiva.	39
1.5.5 Estrategias Genéricas para Competir.	40

1.5.6 Canales de Comercialización.	41
------------------------------------	----

CAPITULO 2

2. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERIA DEL PROYECTO	43
2.1 ESTUDIO TÉCNICO	43
2.1.1 Objetivo del Estudio Técnico.	43
2.1.2 Determinación del Tamaño Óptimo del Proyecto.	43
2.1.3 Localización Óptima del Proyecto.	44
2.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO	46
2.2.1 Diseño del Servicio.	46
2.2.2 Diseño de los Procesos del Servicio.	48
2.2.2.1 Diagramas y Manuales de Procedimientos.	50
2.2.3 Requerimientos del Proyecto.	51
2.2.3.1 Requerimiento de Materiales e implementos.	51
2.2.3.2 Requerimientos de mano de obra.	57
2.2.4 Distribución de las Instalaciones.	58
2.2.4.1 Distribución del Área Administrativa.	58
2.2.4.1.1 Planos de Distribución	59
2.2.5 Organización Funcional y Organigrama General de la Empresa	60
2.2.5.1 Organización Estructural y Funcional	60
2.2.5.2 Organización Estructural	61
2.2.5.3 Organización Funcional.	62
2.2.5.4 Aspectos Legales de la Empresa.	66
2.2.5.4.1 Constitución.	66
2.2.6 Base Legal.	66
a. Normas Sanitarias inherentes al Servicio.	68

b. Sistema Tributario y Legal.	68
--------------------------------	----

CAPITULO 3

3. ESTUDIO ECONOMICO	75
3.1 Objetivos del Estudio Económico.	75
3.2 DETERMINACIÓN DE COSTOS TOTALES	76
3.2.1 Detalle de Requerimientos.	76
3.2.1.1 Costos del Servicio Básicos	77
3.2.1.2 Costos de Equipos de oficina.	77
3.2.1.3 Costos de Equipo de Computación.	78
3.2.1.4 Costo del Terreno y Césped.	78
3.2.1.5 Costo de Edificio.	78
3.2.1.6 Costos de Muebles y enseres.	79
3.2.1.7 Costos de los Materiales e Implementos	79
3.2.1.8 Costo de Equipos y Maquinas.	80
3.2.1.9 Costo de Inventario de Mercadería.	80
3.2.1.10 Costo de Materiales de Oficina.	81
3.2.1.11 Costo de Utensilios de Limpieza.	82
3.2.1.12 Costo de Publicidad.	82
3.2.1.13 Costo de Uniformes.	83
3.2.1.14 Costos de Personal Administrativo	84
3.2.1.15 Costos del Personal de Servicio	85
3.3 INVERSIÓN TOTAL INICIAL	86
3.4 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	88
3.5 CRONOGRAMA DE INVERSIONES	89

3.6 DEPRECIACIONES	92
3.7 FUENTE DE FINANCIAMIENTO	99
3.7.1 REQUISITOS PARA EL CREDITO	99
3.8 TABLA DE AMORTIZAR.	100
3.9 CAPITAL DE TRABAJO	103
3.10 PUNTO DE EQUILIBRIO	104
3.10.1 Costos Fijos	104
3.11 PRESUPUESTO DE EFECTIVO	106
3.12 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO	107
3.13 BALANCE GENERAL PROYECTADO	109
3.14 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	111

CAPITULO 4

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	112
4.1 CONSTRUCCIÓN DEL FLUJO DE FONDOS CON FINANCIAMIENTO	112
4.1.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN	112
Valor Presente Neto (VAN)	113
Tasa Interna de Retorno (TIR)	113
Análisis de Sensibilidad	113
Relación Beneficio / costo	114
Periodo de Recuperación de la Inversión	115
4.2 INDICES FINANCIEROS	116

CAPITULO 5

5. ANALISIS DEL IMPACTO DEL PROYECTO	118
5.1 IMPACTOS ECONÓMICO	119

5.2 IMPACTOS SOCIAL	120
5.3 IMPACTOS CULTURAL	121
5.4 IMPACTO AMBIENTAL	122
BIBLIOGRAFÍA	123
CONCLUSIONES	126
RECOMENDACIONES	127
GLOSARIO	128
ANEXOS	130
PROFORMAS	

INTRODUCCIÓN

La idea de realizar este proyecto el cual empieza por el estudio de factibilidad para la implementación de canchas con césped sintético en esta ciudad se dio por la falta de lugares de sano esparcimiento.

Es por esto que se va a investigar la factibilidad del proyecto y de hacerse realidad serviría para reducir el índice de violencia ya que fomentaría el compañerismo haciendo que toda la ciudadanía no se valla por los malos caminos y muchas personas puedan tener ratos y lugares de sano esparcimiento entre amigos y familiares en Esmeraldas la cuna de los deportistas.

En el capítulo 1, Se detalla las generalidades del servicio, características y necesidades que cubre, analizar el mercado de la ciudad de Esmeraldas, en cuanto a la demanda y oferta existente, para así poder determinar la demanda insatisfecha y el porcentaje de participación que pensamos ocupar en el mercado.

En el capítulo 2, se detalla el estudio técnico e ingeniería del proyecto, determinando el tamaño y localización óptima del mismo, así el diseño de los distintos procesos del servicio de las canchas, los requerimientos y la organización de la empresa.

En el capítulo 3, se realiza el estudio económico, donde se puntualiza la investigación total del proyecto, la investigación a realizar, el capital de trabajo necesario para operar, puntualizando los distintos costos a incurrir mostrando

el Estado de resultado y Balance General proyectados para la vida del proyecto.

En el capítulo 4, se realizó la evaluación del proyecto, tomando en cuenta distintos criterios de evaluación tales como: VAN, TIR, periodo de recuperación de la inversión, relación beneficio-costos, índices financieros, que nos mostraron la factibilidad del proyecto.

En el capítulo 5, se enfatizó en los distintos impactos del proyecto, tanto en el medio cultural y socioeconómico. Una vez desarrollado los capítulos anteriores que se mencionaron, se pudo determinar la viabilidad en cada una de sus fases.

CONTENIDO

PORTADA	
AUTORÍA	I
AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA	III
RESUMEN EJECUTIVO	IV V
INTRODUCCIÓN	VI

CAPITULO 1

Investigación de Mercado

CAPITULO 1

1. ANALISIS DEL MERCADO

1.1 EL SERVICIO

1.1.1 Generalidades del Servicio.

El servicio que brindarán estas canchas de césped sintético harán que el deporte en la ciudad se fortalezca logrando la unión de todos los ciudadanos amantes del deporte.

En otros lugares donde existen este tipo de canchas las personas se divierten ya sea en familia, amigos, o personas que las visitan y es muy bueno porque el deporte logra que el cuerpo esté saludable y en buena forma.

En las canchas de césped sintético o artificial, se brindará un servicio que hará que las personas que la visite disfruten, se diviertan, y se logrará que el deporte se fortalezca mucho más en la ciudad porque logrará la unión de todos, con un compañerismo y una forma de compartir como se caracteriza la ciudadanía Esmeraldeña.

Es necesario mencionar que estas canchas ayudarán a la participación de más jóvenes en diferentes deportes lo cual hará sobresalir mucho más a la provincia con todas las riquezas que tiene.

Las ofertas que se darán de los servicios de las canchas podrán ser utilizadas por las instituciones y personas que los requieran.

Especificaciones del servicio:

- Se buscarán convenios con las instituciones para que estas puedan utilizar las canchas.
- Estas canchas contarán con personal calificado, uniformado para la distinción de la empresa.

- Esta empresa contará con una oficina en las mismas instalaciones en la cual las personas podrán hacer sus entrevistas y contratación, para así poder utilizar las canchas.
- Contará con un bar donde se ofrecerá toda clase de bebidas, comidas rápidas.
- Las canchas de césped sintético proporcionarán al público en general momentos de sano esparcimiento.

1.1.2 Necesidades que cubre el servicio.

Las canchas de césped sintético van a satisfacer todas las necesidades que tengan los clientes como fiestas deportivas, campeonatos de indor, futbol, aeróbicos.

El servicio que se dará logrará llenar todas las expectativas de los clientes y fomentara el compañerismo por los diferentes servicios con los cuales contará la misma.

Los precios del servicio serán accesibles y el local brindará todas las comodidades para los clientes que deseen alquilar las instalaciones.

La ciudad cuenta con espacios físicos en la parte sur donde se podrán implementar las canchas con todos los servicios adicionales que se necesitan para dar un servicio de calidad.

1.1.3 Caracterización del servicio.

Estas instalaciones contarán con cerramiento que estarán forradas con mallas metálicas, muros y con tachos de basura en cada esquina para que la misma no se ensucie y el mantenimiento de esta sea el adecuado con el bar que ayudará a satisfacer las necesidades que los clientes tengan.



Contarán con los espacios necesarios para el desarrollo de los diferentes deportes que se practicarán, sus paredes bien pintadas acorde con el color del césped y las canchas debidamente pintadas y reglamentadas.

Las adecuaciones que se harán en las instalaciones serán las que la gerencia vea conveniente, contando con la sugerencia de los clientes.

1.1.3.1 Tipo de servicio.

Los servicios con los que contará las canchas de césped sintético serán indor, indor fútbol, a más de estos tipos de deportes podrán ser utilizadas por otras clases como aeróbico, fiestas deportivas.

1.1.3.2 Servicios Sustitutos.

Con la creación de las canchas de césped sintético se podrá atender a todo público en general y cubrir las necesidades que estos tengan dentro del deporte así no tendrán que realizar estas actividades en las calles, o en lugares que no están adecuados para que todos los practicar algún deporte se mantenga en forma realizando lo que le gusta.

1.1.3.3 Aplicaciones alternativas del servicio.

Las canchas de césped sintético si no tuvieran la acogida necesaria, si el mercado llegará a saturarse se realizarán adecuaciones en las instalaciones, implementando con escuela de futbol, una piscina y un karaoke, utilizando el mismo bar que brindaría los servicios necesarios haciendo que la provincia tenga mayores sitios de sano esparcimientos y puedan asistir con sus familias y amigos.

1.1.3.4 Ciclo de Vida del Servicio.

El proyecto de la creación de las canchas de césped sintético está en la etapa de introducción es por lo cual tiene un ciclo de vida en ascenso, en la ciudad hay tres establecimientos que cuentan con este tipo de servicio, lo cual en otras ciudades existen, son muy productivas teniendo mucha acogida, por eso se considera que en esta ciudad que es deportiva hayan más canchas que puedan cubrir las expectativas que tiene la gente.

La provincia ha producido deportistas con renombre tales como: El Bamban Hurtado, El Canguro Borja, Luis Gonzales, El Pipa González, Edwin Tenorio, Carlos Tenorio, José Luis Perlaza, Néicer Reascos, Segundo Castillo, Alberto Capurro, El Tanque Hurtado, La vecinita Mina. Los que hacen seguir confiando en todas las personas que ayudan a lograr estos proyectos.

Al contar con el Ministro de Deporte José Francisco Cevallos, él es una persona que sabe, el complejo de alto rendimiento en Rioverde ayudará a todos los deportistas.

Por la cual el proyecto de canchas de césped sintético o artificial necesitará una adecuada promoción y publicidad para dar a conocer el servicio que brinda las canchas en el mercado.

1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1.2.1 Segmentación del Mercado

El Proyecto y la implementación de las canchas de césped sintético en la provincia de Esmeraldas está enfocado para todas las personas que les guste el deporte o busquen una forma de distraerse y pasarla bien, así desaparecer el estrés que tanto daño hace, al poder distraerse y ser personas con una buena salud.

1.2.2 Conducta de Compra de los Clientes.

Para entender la conducta de compra de los clientes, es necesario saber e identificar cuáles son las necesidades que este mismo tiene día a día para cubrirla y que ellos puedan estar satisfechos, es por eso que en este proyecto se han dado a conocer algunas opciones que permitirán tener una mayor idea de qué es lo que la gente necesita, también dejando abierto la opinión de ellos para tener nuevos servicios que se necesitarán.

Los servicios que se van a ofrecer estas canchas son:

Indor Futbol.

Indor.

De las sugerencias que dieron los posibles clientes son:

Canchas para aeróbicos.

Canchas de tenis.

Canchas de Volley val.

Juegos Deportivos.

Escuela Deportiva.

1.2.3 Análisis de Fuentes Secundarias

Se utilizó información ya existente del mercado Esmeraldeño la que se obtiene de folletos, revistas, libros, internet.

En el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC). Se pudo conocer información sobre la población de la provincia de Esmeraldas, que permite obtener información importante de los indicadores estadísticos, para los estudios a realizar.



El SRI: En esta prestigiosa institución perteneciente al estado, se pudo tener la información de las empresas existentes que puedan cubrir el mismo servicios que darán las canchas de césped sintético.

En la Cámara de Comercio: Se pudo dar cuenta que en la provincia hay tres empresas que preste este tipo de servicio de canchas de césped sintético.

En Internet se conoció de las empresas que se encuentran en otras ciudades y la acogida que tienen, y dar una oportunidad más para confiar en la gente de qué si se puede vivir en esta ciudad trabajando, sin tener que abandonar el país.

1.2.4 Análisis de Fuentes Primarias.

Con el análisis de las fuentes primarias las cuales proporcionaron de información directa, actualizada, oportuna y confiable la cual se obtuvo con la encuesta piloto (anexo 1.2) (380 encuestados) en diferentes lugares de la ciudad de Esmeraldas lo cual ayuda a visualizar cual es la demanda existente de los servicios que prestarán las canchas de césped sintético.

Encuesta.

Es un instrumento que permite realizar un estudio de mercado, se lo realiza a la comunidad y por ende a los futuros clientes, para que puedan dar sus opiniones, para tomar en cuenta en la elaboración del proyecto.

Observación.

Se realizaron frecuentes visitas a lugares en donde practican alguna clase de deporte como son:

Las palmas en donde practican deportes como indor, indor futbol, volley val.

En el estadio Folker Anderson donde se realiza fútbol, carreras, saltos de pistas.

En los colegios donde practican el indor, Volley val, básquet.



En academias donde preparan a los futuros deportistas.

Entrevista: Con las mismas se pudo obtener información de cómo es la actividad en estas canchas las cuales se las realizó a (6) Instituciones, tres de esta ciudad y tres de la ciudad de Guayaquil las cuales son: LA CASCARITA, LA POLVORITA, GOL CENTER, CANCHAS Y ACADEMIA DE FUTBOL DEL CHINO GOMEZ, FUTBOL TIME, LA CANCHITA DE JOSE FRANCISCO CEVALLOS. (EL PANCHO CEVALLOS).

1.2.4.1 Investigación de Mercados

a. Definir objetivos.

Objetivo General.

Cuantificar el consumo promedio anual de las personas que visitaría las instalaciones de todo nivel de las áreas de Esmeraldas.

Objetivo Específicos.

- Diseñar una encuesta y el cuestionario para reunir toda la información necesaria y esencial la cual nos permita conocer cuál es la realidad del mercado de la provincia.
- Aplicar una encuesta a los sectores e instituciones para obtener la información que permita saber cuál sería la demanda sobre el servicio.
- Tabular y graficar los datos que se obtuvieron en las encuestas para realizar la interpretación lógica de los resultados de la misma.
- Analizar e interpretar los resultados que arrojaron las encuestas para conocer la viabilidad del proyecto.

b. Necesidades de información.

Para el estudio del presente proyecto se necesita recopilar la siguiente información.

- Conocer el total de las personas que van a ocupar las instalaciones en la provincia.
- Determinar cuál es el ingreso promedio que perciben las familias, las cuales nos ayudaran a saber cuál es el indicador se puede saber cuántas personas podrán acceder al servicio e identificar a qué sector socioeconómico el que se dirigirá.
- Definir los motivos por el cual las personas pueden prescindir de utilizar esta clase de servicios.
- Determinar en qué otras áreas se puede introducir el servicio.
- Recopilar la información necesaria ya existente en el mercado con respecto a este tipo de empresas.
- Conocer el total de organizaciones con vida jurídica, que puedan requerir de nuestros servicios en las canchas de césped sintético.
- Determinar qué sectores económicos tendrían más necesidad de utilizar las instalaciones.
- Indagar cuáles son los principales problemas que enfrentaría las organizaciones en cuanto a los servicios que esta prestaría en sus canchas.

c. Determinar fuentes de datos.

Para efectos del presente estudio se utilizarán como fuentes de información: la encuesta y entrevista, las cuales serán aplicadas a la segmentación del mercado que se ha definido en todas las áreas de la provincia,



respectivamente. Para la cual se seleccionará una muestra representativa que nos permita tener una visión global del mercado. Para analizar las áreas de la provincia nos dirigimos a la zona urbana de Esmeraldas las cuales tenemos: Los mangos, Codesa, 15 de Marzo, La Propicia, las palmas, Nuevos Horizontes, Nuevo México, Parada 7, Parada 8, Parada 9, Parada 10, Parada 11, Parada 12, El Coquito, El Regocijo. Así mismo algunas instituciones como: Universidad Católica, Universidad Luís Vargas Torres, Escuela Cristo Rey, Colegio Sagrado Corazón.

d. Diseño de la investigación.

1. Elaborar el diseño de la entrevista y encuesta, redactando preguntas claves la cual proporcionarán la información necesaria para así conocer todo lo concerniente al servicio que brindarán las canchas de césped sintético, en cuanto al consumo, gustos, preferencias, oferta e ingreso de los clientes potenciales, etc.
2. Tomar una muestra representativa del universo al cual se dirigirá el servicio que se brindará en las canchas de césped sintético o artificial.
3. Elegir a qué sectores de la población va a ir dirigidas la investigación.
4. Realizar un cronograma de trabajo, que indique cuantas encuestas y entrevistas se tienen que realizar diariamente.
5. Tabulación y análisis de los resultados obtenidos.

e. Tamaño de la muestra.

El número de encuestas a realizar en la provincia de Esmeraldas fue producto del cálculo del tamaño de la muestra a la cual se le aplica la fórmula dando como resultado.¹

Fórmula Utilizada:

$$N = \frac{Z^2 P Q N}{(N-1) E^2 + Z^2 P Q}$$

Dónde:

N= Universo.

P= Probabilidad de éxito.

Q= Probabilidad de Fracaso.

Z= Nivel de confianza deseado.

E= error máximo permitido.

Para determinar la muestra la cual se utilizará para saber si este proyecto es factible o no se ha tomado de las estadísticas reportadas por las variables investigadas en el censo de población en noviembre del 2001 (INEC)

Se logra determinar que de 79.806 habitantes en la provincia de Esmeraldas de 5 a 39 años, se recalca que de esa cantidad se toma 41% que son del Cantón Esmeraldas de lo cual se extrae el 60.3% que corresponde al área urbana que es donde va a dirigirse la investigación dando como una muestra de 19.730 personas.

¹ Méndez A. Carlos E., Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación, 3ra Edición.



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

UNIVERSO	U=	19.730
PROBABILIDADES DE ÉXITO	P=	0,50
PROBABILIDADES DE FRACASO	Q=	0,50
NIVEL DE CONFIANZA DESEADA	Z=	1,96
ERROR MAXIMO PERMITIDO	E=	0,05-0,09

Datos:

N = 19.730 personas

P= 50%

Z=1.96 o 95%

Q=50%

E=5%

Aplicación de la fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0.50) \times (0.50) \times (19730)}{(19.730 - 1) \times (0.05)^2 + (1.96)^2 \times (0.50) \times (0.50)}$$

$$n = \frac{(3.8) \times (0.50) \times (0.50) \times (19730,44)}{(19.729) \times (2.5) + (3.8) \times (0.50) \times (0.50)}$$

n = 18.743

49.32

n = **380 personas a encuestar**

**Población Económicamente Activa****Tabla # 1**

SECTOR	Encuestas a Aplicar
Ciudad de Esmeraldas área urbana	380
TOTAL	380

Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

f. Trabajo de campo.

La recolección de la información tomo dos meses por lo que se suscitó algunos imprevistos con el horario de trabajo, ya que algunos días se realizaron 10 encuestas, en otros 20, hasta que se consiguió la meta que era lograr correr las 380 encuestas y las 6 entrevistas, tres de estas se la hizo en la ciudad de Guayaquil en donde existen este tipo de servicios y se puede conocer más del comportamiento.

g. Verificación de la información.

Se realizó la recolección de la información de las encuestas, para luego ser tabulada y a su vez analizarla con veracidad y objetividad haciendo que el proyecto este sobre bases muy sólidas la cual permitan su desarrollo.

h. Tabulación.

La tabulación de las encuestas se las hizo de forma manual, y se la ejecutó a personas que podrían ser los clientes potenciales.

La recopilación de los datos que se hizo a través de entrevistas a propietarios y a administradores de canchas de césped sintético o artificial (Esmeraldas y Guayaquil)

Los datos que se obtuvieron en las encuestas y entrevistas son presentados de manera descriptiva y a través de los gráficos barras, y pasteles que muestran sus respectivos indicadores.



TABULACIÓN Y GRAFICA DE LA ENCUESTA APLICADAS A LA MUESTRA DELA POBLACIÓN DE ESMERALDAS.

1) ¿QUÉ DEPORTE PRACTICA USTED?

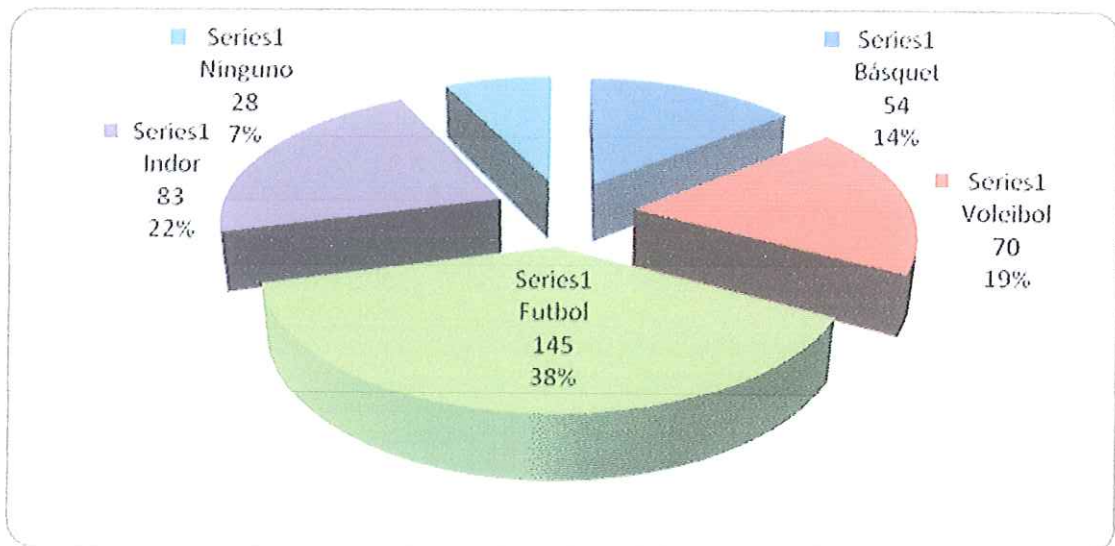
Tabla # 2

PARAMETRO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Básquet	54	14,21
Voleibol	70	18,42
Fútbol	145	38,16
Indor	83	21,84
Ninguno	28	7,37
TOTAL	380	100,00

Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

Grafico # 1



Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

El gráfico da a conocer que hay un gran porcentaje que se han manifestado en las encuestas por la tercera opción la cual es el fútbol con un 38 % la cual corresponde a 145 personas de las 380 encuestadas.



2) ¿EN QUÉ LUGAR PRACTICA DEPORTE?

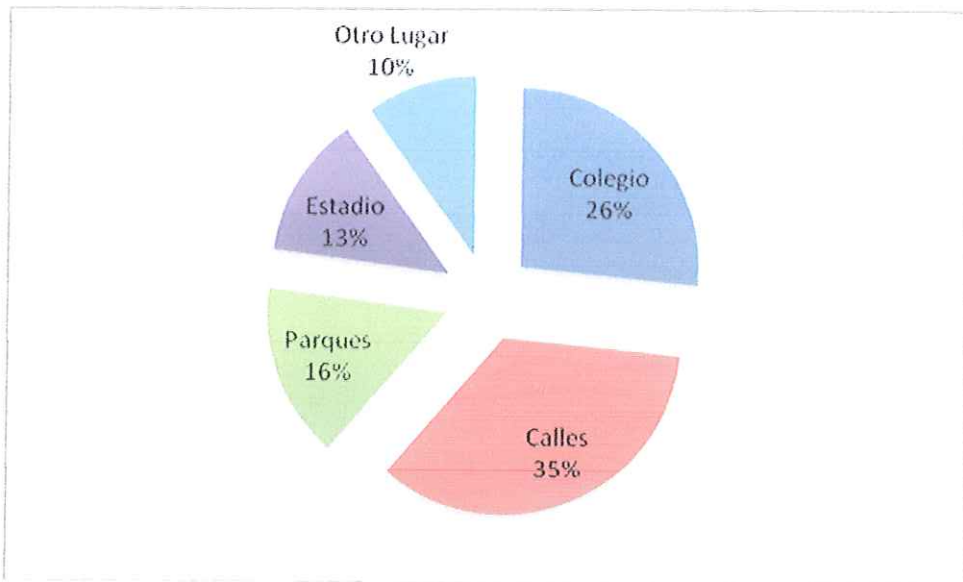
Tabla # 3

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Colegio	101	26,58
Calles	132	34,74
Parques	60	15,79
Estadio	49	12,89
Otro Lugar	38	10,00
TOTAL	380	100,00

Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

Grafico # 2



Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

El resultado de las encuestas se obtiene que en su mayoría practican deporte en las calles, lo que es un 35 % que corresponde a 132 de las 380 personas encuestadas, un 26% manifestó que lo hace en los colegios, y un 10 % comentó que lo practica en otros lugares como es: la playa, en la universidad y otros que no realizan ningún tipo de deporte.



3) ¿LE GUSTARÍA QUE SE IMPLEMENTARAN CANCHAS DE CÉSPED SINTÉTICO EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS?

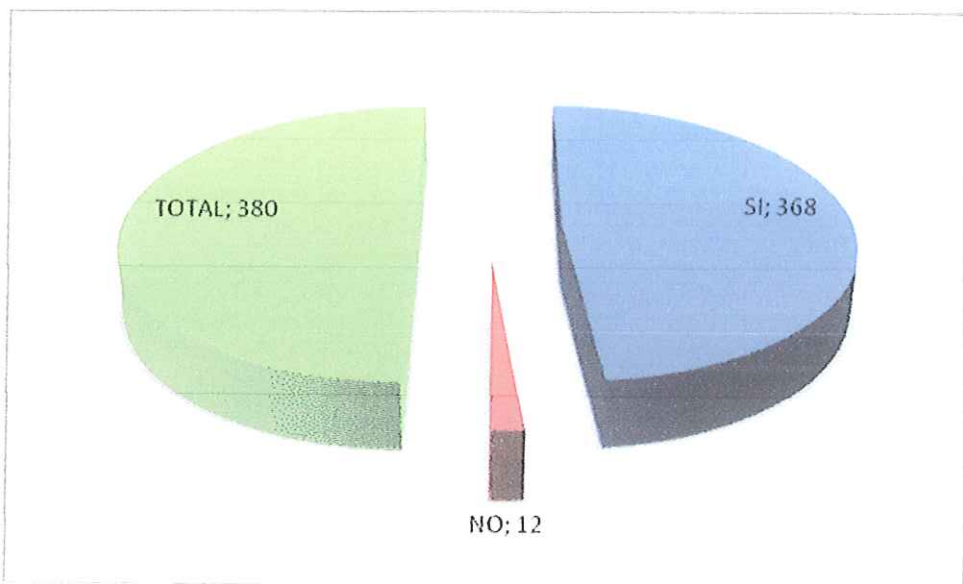
Tabla # 4

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	368	96,84
NO	12	3,16
TOTAL	380	100,00

Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

Grafico # 3



Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

De todas las encuestas que se corrieron la gran mayoría está de acuerdo que se construyan canchas con césped sintético o artificial, como se demuestra en el gráfico, un pequeño grupo manifestaron que no querían canchas, porque manifestaron que ellas son personas que no practican ningún tipo de deporte.

4) ¿EN QUÉ LUGAR LE GUSTARÍA QUE SE CONSTRUYAN LAS CANCHAS DE CÉSPED SINTÉTICO?

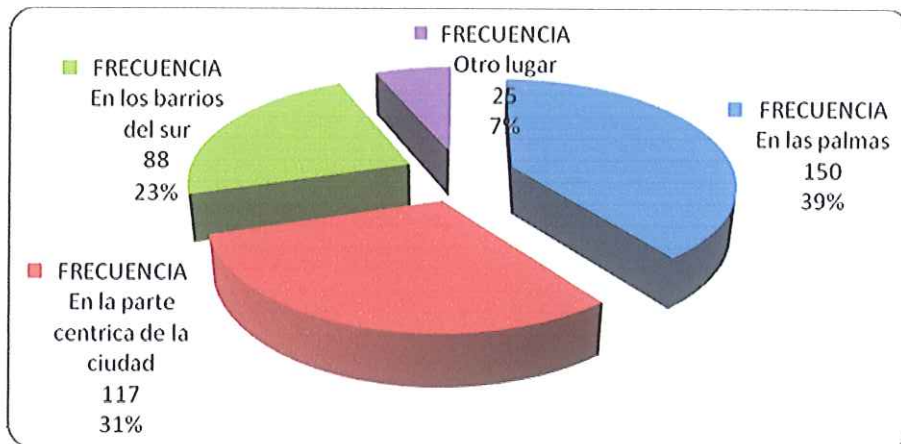
Tabla # 5

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En las palmas	150	39,47
En la parte céntrica de la ciudad	117	30,79
En los barrios del sur	88	23,16
Otro lugar	25	6,58
TOTAL	380	100,00

Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

Grafico # 4



Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

El 39% de las personas que fueron encuestadas decidieron que el lugar perfecto para la construcción de estas canchas sería en las palmas, pero un porcentaje un poco menor a este decidieron que fuera en la parte céntrica de la ciudad y manifestaron que en este lugar hay muchos servicios que se podrían utilizar. Un 7 % de los encuestados comentaron que existen otros lugares donde se pueden construir las mismas lo cual podrían ser en Atacames, Tachina, etc.



5) ¿CADA QUÉ TIEMPO VISITARÍA LAS INSTALACIONES?

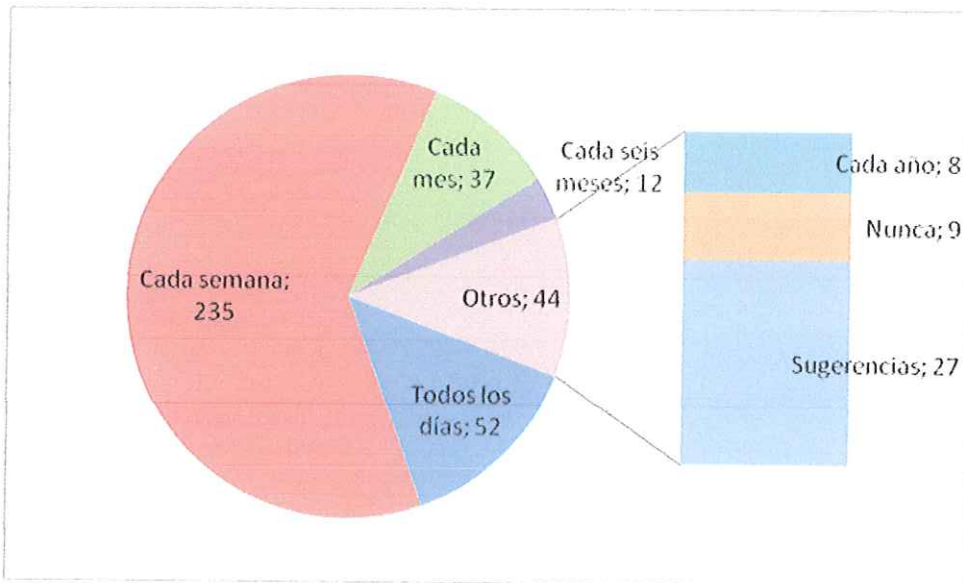
Tabla # 6

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Todos los días	52	13,68
Cada semana	235	61,84
Cada mes	37	9,74
Cada seis meses	12	3,16
Cada año	8	2,11
Nunca	9	2,37
Sugerencias	27	7,11
TOTAL	380	100,00

Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

Grafico # 5



Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

Quando se realizó esta pregunta un 62 % dijo que visitaría las instalaciones cada semana frente a esto, un porcentaje mínimo dijo que le haría cada año o nunca; del mismo modo se conoció las sugerencias que expresan que visitaría cada que haya campeonatos o paseos de colegios, universidad o días libres que se puedan divertir entre amigos, amigas y disfrutando de los servicios que en esta existirán.



6) ¿QUÉ LE GUSTARÍA QUE TENGAN LAS INSTALACIONES DONDE SE IMPLEMENTARÁN LAS CANCHAS DE CÉSPED SINTÉTICO?

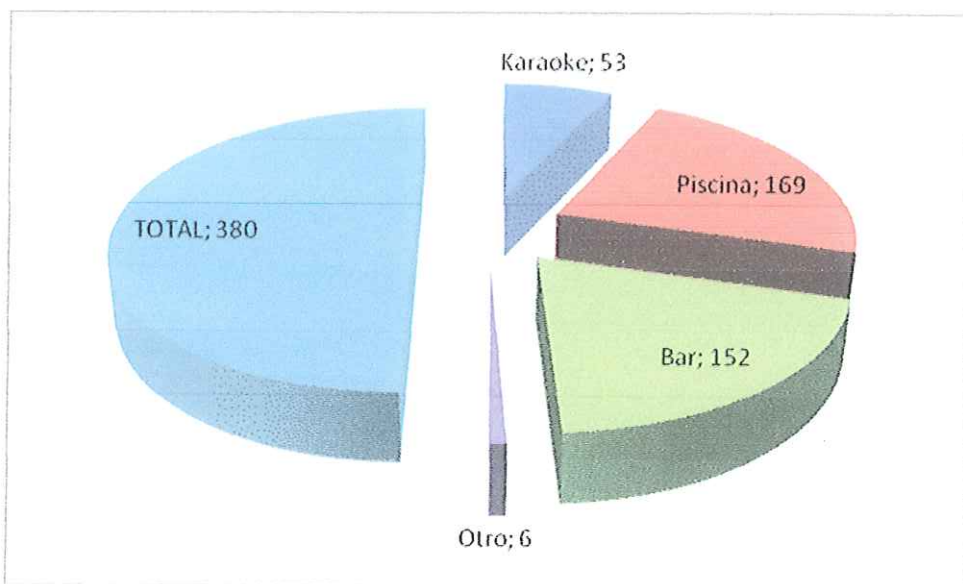
Tabla # 7

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Karaoke	53	13,95
Piscina	169	44,47
Bar	152	40,00
Otro	6	1,58
TOTAL	380	100,00

Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

Grafico # 6



Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

El 44% de los encuestados manifiestan que desearían que exista piscinas, y también dieron opciones de otros tipos de servicios que se podrían implementar en estas instalaciones así mismo el 40 % decidieron la opción de la construcción del bar y un 14% la construcción de karaoke lo cual estos servicios ayudarían a que las canchas tengan más clientela y puedan tener un futuro mejor y más próspero.



7) ¿CUÁNTAS HORAS UTILIZARÍA LAS CANCHAS?

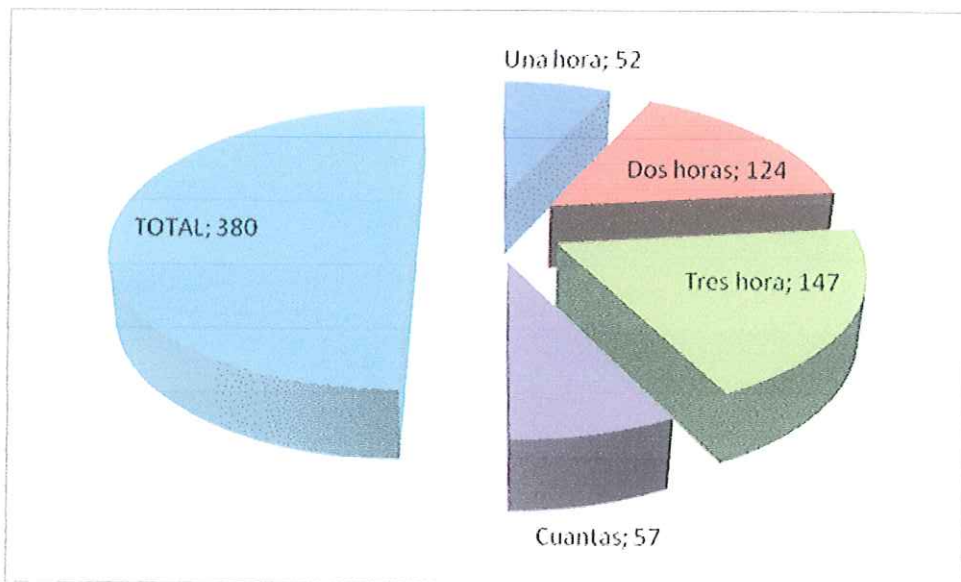
Tabla # 8

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una hora	52	13,68
Dos horas	124	32,63
Tres hora	147	38,68
Cuantas	57	15,00
TOTAL	380	100,00

Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

Grafico # 7



Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

De la pregunta que se realizó a los encuestados un total de 71 % manifestó que la utilizaría entre dos y tres horas las canchas, mientras que el 15% entre 1 hora y 14% utilizaría las canchas dependiendo el agotamiento físico.



8) ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR CADA HORA DE UTILIZAR LAS CANCHAS?

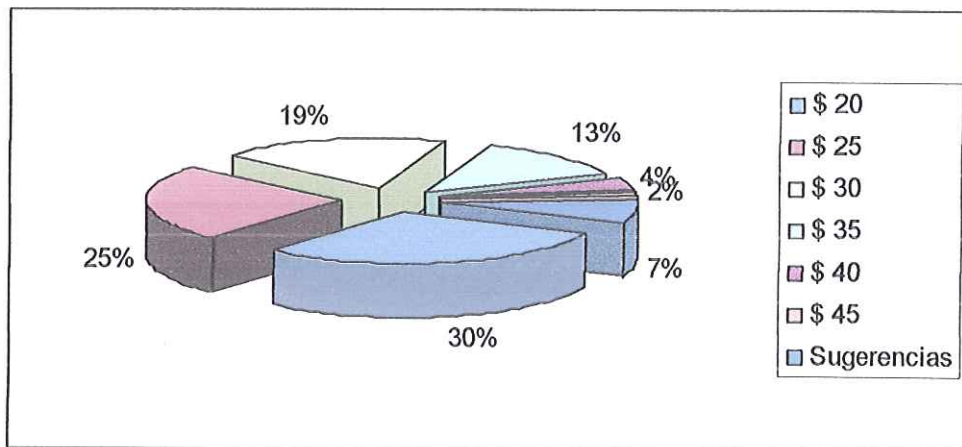
Tabla # 9

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20	115	30.26
25	95	25.00
30	73	19.21
35	50	13.16
40	14	3.68
45	6	1.58
SUGERENCIA	27	7.11
TOTAL	380	100

Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

Grafico # 8



Elaborado por: Autor del proyecto

Fuente: Encuestas

Una gran mayoría de los encuestados se muestran dispuestos a pagar el precio más bajo el que es de \$ 20 por cada hora que ocupen las instalaciones, y un 7 % dieron sugerencias del precio que se podría cobrar por cada hora que se utilicen las canchas ya que el deporte es vida y la vida es salud.



I. Resultados y análisis.

La información que se logró obtener de las preguntas que se realizaron en las 380 encuestas, que fue la muestra de la población, se puede decir que desean la creación de las canchas con todos los servicios que se ofrecen, lo que hace mucho más productivo este proyecto.

Con las respuestas que han dado los futuros clientes, se tiene el compromiso de buscar la factibilidad e implementación del proyecto, contando que en esta provincia existe este tipo de proyecto.

Los clientes dieron a conocer que practicaban en algunos lugares los diferentes tipos de deportes, pero que es muy buena esta propuesta ya que daría a la provincia realce con la creación de las canchas de césped sintético o artificial en diferentes lugares como lo dieron a conocer en las encuestas realizadas.

Es muy bueno dar a conocer que los futuros clientes la visitarían continuamente las canchas, realizando la publicidad necesaria y dando a conocer todos los servicios que se brinde y puedan llenar las expectativas que estos puedan tener.

**1.2.5 Proyección de la Demanda****Tabla # 10**

Años	Consumo Aparente (# consumidores)	X	X X-X	XY	X²
2001	16.966,36	1	-4	-67865,44	16
2002	17.195,49	2	-3	-51586,47	9
2003	17.427,67	3	-2	-34855,34	4
2004	17.662,95	4	-1	-17662,95	1
2005	17.897,38	5	0	0	0
2006	18.139,01	6	0	0	0
2007	18.383,89	7	1	18383,89	1
2008	18.632,07	8	2	37264,14	4
2009	18.883,60	9	3	56650,8	9
2010	19.13853	10	4	76554,12	16
TOTAL	180.326,95	55	0	16882,75	60

Elaborado por: Autor del Proyecto

Fuente: Encuestas – Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC)

Aplicación de la fórmula de Regresión Lineal para la Proyección de la Demanda:

$$A = \frac{\sum Y}{N} = \frac{180.326,95}{10} = 18.032,70$$

$$B = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{16.882}{60} = 281,38$$

$$Y = A + BX$$

$$Y (2011) = 18.032,70 + 281,38 (5) = 19.439,6$$

$$Y (2012) = 18.032,70 + 281,38 (6) = 19.720,98$$

$$Y (2013) = 18.032,70 + 281,38 (7) = 20.002,36$$

$$Y (2014) = 18.032,70 + 281,38 (8) = 20.283,74$$



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

$$Y(2015) = 18.032,70 + 281,38 (9) = 20.565,12$$

$$Y(2016) = 18.032,70 + 281,38 (10) = 20.846,5$$

$$Y(2017) = 18.032,70 + 281,38 (11) = 21.127,88$$

$$Y(2018) = 18.032,70 + 281,38 (12) = 21.409,26$$

$$Y(2019) = 18.032,70 + 281,38 (13) = 21.690,64$$

$$Y(2020) = 18.032,70 + 281,38 (14) = 21.972,02$$

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Tabla # 11

Años	DEMANDA FUTURA
2011	19.439,60
2012	19.720,98
2013	20.002,36
2014	20.283,74
2015	20.565,12
2016	20.846,50
2017	21.127,88
2018	21.409,26
2019	21.690,64
2020	21.972,02

Elaborado por: Autor del Proyecto

Fuente: Encuestas – Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC)

1.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

1.3.1 Aspectos Cualitativos

Los Esmeraldeños tienen inclinación por los deportes, además esto ayuda a la provincia a seguir aportando al País con buenos deportistas.

En la Provincia de Esmeraldas, hay diversos lugares donde se practican diferentes deporte los cuales ayudan al fortalecimiento de cada persona, además logra que crezcan en espíritu y alma.

Siendo el deporte una de las formas del proceso de desarrollo y crecimiento de todos los que hacen algún tipo de deporte, contando con los lugares y en la búsqueda de los recursos, es por ello la necesidad de realizar el proyecto para la implementación de canchas de césped sintético o artificial en la ciudad de Esmeraldas provincia de Esmeraldas, brindando todas condiciones necesarias que sirva como un lugar de sano esparcimiento y colaboración al crecimiento del deporte de la provincia y turistas que la visiten.

Las instalaciones contarán con los siguientes servicios los cuales ayudarán al fortalecimiento de la misma y serán:

- Una cancha de indor fútbol, la que se podrá dividir en dos canchas de indor.
- Un bar que ofrecerá diferentes tipos de bebidas.
- Graderíos los que serán utilizado para poder admirar a las personas que practica deporte.
- Parqueadero donde podrán estacionar sus vehículos sin preocupación.
- Seguridad lo que aportará a un buen funcionamiento.
- Baños, que contará con camerinos.



1.3.1.1 Competencia Directa.

Una vez realizados los estudios necesarios para ver la competencia directa o indirecta la cual pueda afectar al crecimiento de la empresa se pudo conocer que en la provincia hay tres empresas o instalaciones que prestan este tipo de servicio, como es la de canchas de césped sintético o artificial, las mismas que no cubren la demanda existente, lo que hace que este proyecto sea novedoso y tenga la acogida necesaria.

1.3.1.2 Competencia Indirecta.

En la provincia se podría decir que la actual competencia indirecta son las instituciones que poseen canchas como los Colegios Fundaciones, canchas de la federación Deportiva de Esmeraldas, las canchas de las villas de césped o también las canchas que se están construyendo para el club de futbol Amenaza Verde ubicado en la comuna Timbre en la zona central de esta provincia.

1.3.1.3 Distribución Geográfica de la Competencia.

Las canchas que son la competencia directa están ubicadas en los siguientes lugares:

“LA CASCARITA” en la entrada al puerto de esta ciudad a 300 mt de la vía principal donde el propietario es el Señor MARTIN PINEDA.

“LA POLVORITA” en las calles Manuela Cañizares entre Sucre y Bolívar del propietario es el Señor EFREN CEDEÑO

“GOL CENTER” en las afueras de la ciudad frente a jardines de la paz.

Las canchas que podría ser la competencia indirecta están ubicadas en los siguientes lugares:

La cancha Bartolomé Ruíz. Ubicada en Nuevos Horizontes junto a la Universidad Luis Vargas Torres.

La cancha del Barrió 5 de Junio. Ubicada en el barrio Puerto Limón.

La cancha de la Isla Piedad. Ubicada en el barrio del mismo nombre.

La cancha Ubicada en la Isla Luís Vargas Torres.

La cancha Ubicada en Tabiazo.

Estadio Folker Anderson. Ubicado a los pies del Coliseo Cayapas.

La canchas ubicadas en el BIMOT.

1.3.1.4 Aspectos Competitivos

La cancha del Estadio Folker Anderson cuenta con cerramiento de concreto y mallas metálicas, graderíos y césped natural.

Las canchas del Bimot están ubicadas en el batallón del mismo nombre y cuentan con césped natural.

Las canchas que se visitó en la ciudad cuentan con los siguientes servicios.

Tabla # 12

ESMERALDAS	Cancha	Bar	Parqueadero	Carpas	Mesas	Sillas	Graderíos
La CASCARITA	1	1	0	2	4	16	0
Gol Center	2	1	0	3	3	30	0
La Polvorita	1	1	0	2	3	12	0



Las empresas que se visitó en la ciudad de Guayaquil contaban con los siguientes servicios:

Tabla # 13

GUAYAQUIL	Cancha	Bar	Parqueadero	Carpas	Mesas	Sillas	Graderíos
Futbol Time	2	1	1	1	3	12	0
Academia de Futbol	2	0	0	0	0	0	2
La Canchita	1	1	0	3	2	18	0

1.3.1.5 Infraestructura.

“LA CASCARITA” Esta cuenta con césped sintético, sus paredes de cemento, cuenta con espacio donde están colocadas las carpas para 16 personas.

“LA POLVORITA” Esta cuenta con césped sintético, sus paredes de cemento, cuenta con espacio donde están colocadas las carpas para 12 personas.

“GOL CENTER” Esta cuenta con césped sintético, en sus dos canchas forradas de mayas, cuenta con espacio donde están colocadas las carpas para 30 personas.

Otro tipo de canchas que están ubicadas en diferentes puntos de la ciudad son de tierra en partes monte y césped y casas en el alrededor de las mismas con sus excepciones como son:

La del BIMOT que en un 60 por ciento es de césped natural y el otro 40 por ciento es de monte o hierba, con un graderío para unas 80 personas, arcos metálicos con mayas de piola.

La cancha del Estadio Folker Anderson que es de césped natural con graderíos para 9000 personas, vestidores, baños, una cubierta para la tribuna, puestos de emisoras de radio y televisión, arcos metálicos con mayas de piola, cerrados con mayas metálicas y hormigón armado.



Tabla # 14

1.3.1.6 Fortalezas y Debilidades.

ESTABLECIMIENTO	FORTALEZA	DEBILIDADES
“LA CASCARITA”	La ubicación está dentro de la ciudad, cerca de la playa, tiene letreros donde vende espacios publicitarios, un bar, espacio de espera. Es reglamentaria y pintada correctamente.	Está detrás de una gasolinera, no cuenta con parqueadero, graderíos.
“LA POLVORITA”	La ubicación dentro de la ciudad, cuenta con algunos servicios como son: baños, bar, tiene luminaria, oficina en el mismo lugar mesas, sillas espacio de espera.	No cuenta con parqueadero, guardia, graderíos, un lugar en donde cambiarse de ropa.
“GOL CENTER”	Dos canchas, bar, parqueadero, espacio de espera graderíos,	Se encuentra fuera de la ciudad, en la calle principal.



Tabla # 15

ESTABLECIMIENTO	FORTALEZA	DEBILIDADES
BIMOT	<p>La ubicación está dentro de batallón por eso hace una seguridad muy buena, el césped tiene un cuidado especial por parte de los miembros del de la misma institución.</p> <p>Es reglamentaria y pintada correctamente.</p>	<p>Que para utilizar esta cancha se tiene que pedir permiso mediante oficio dirigido al batallón.</p> <p>Cualquier persona no puede entrar y más si no hay programación de fechas de partidos de la federación Deportiva de Esmeraldas.</p>
ESTADIO FOLKER ANDERSON	<p>Esta cancha es reglamentaria, está correctamente pintada, cuenta con algunos servicios, baños, gradas luminarias, guardianía, conserjería.</p>	<p>Que para utilizar esta cancha se tiene que pedir permiso mediante oficio dirigido a la federación Deportiva de Esmeraldas.</p>
CANCHAS BARRIALES	<p>Que todas las personas que quieran utilizar estas canchas pueden hacerlo a la hora que ellos gusten</p>	<p>Que las canchas no son reglamentarias, no están pintadas, no están hechas correctamente y su superficie tiene huecos.</p>



1.3.2 Aspectos Cuantitativos de la Oferta.

1.3.2.1 Oferta Actual e Histórica.

Se han tomado como frecuencias algunas de las canchas de fútbol que existen en la ciudad.

En algunos establecimientos solo se utilizan las canchas cuando hay fechas deportivas o cuando se hacen las solicitudes para que se presten las mismas.

En otras se las utiliza la mayoría de los días y esto es por el lugar en donde están ubicadas.

Tabla # 16

Nombres de Canchas	Utilización en horas	Utilización en días	Utilización semanal en horas
LA CASCARITA	8	7	56
LA POLVORITA	7	7	49
GOL CENTER	7	7	49

Fuente: Entrevistas



Tabla # 17

Nombres de Canchas	Utilización en horas	Utilización en días	Utilización semanal en horas
Estadio Folker Anderson	6	4	24
Bimot	4	4	16
Luis Vargas Torres	4	5	20
5 de Junio	8	2	16
Isla piedad	6	4	24
Ciudadela CEPE	6	2	12
Tabiazo	8	2	16
San Rafael	6	5	30

Fuente: Entrevistas

Tabla # 18

Años	OFERTA HISTÓRICA (consumidores)
2001	6721,78
2002	6812,53
2003	6904,50
2004	6997,71
2005	7092,18
2006	7187,92
2007	7284,96
2008	7383,31
2009	7482,98
2010	7584,00

Elaborado: Autor del Proyecto

Fuente: Entrevista realizadas a personas encargadas de las canchas

1.3.2.2 Precios

“LA CASCARITA” su precio es de \$ 24 en el día y 30 en la noche.

“LA POLVORITA” su precio es de \$ 25 en el día y 32 en la noche

“GOL CENTER” su precio es de \$ 22 en el día y 30 en la noche y la pequeña \$ 18 en el día y \$ 25 en la noche.

Otras canchas que no son de césped sintético.

La cancha de San Rafael por ser propiedad de la federación no se cobra ningún dinero para la utilización la cual es muy mínima porque la utilizan equipos de la ciudad que están disputando los diferentes campeonatos que se realizan.

Así mismo las diferentes canchas de los diferentes barrios que son utilizadas para los juegos de ligas barriales o para los que deseen jugar en ellas.



La cancha del Estadio Folker Anderson cuando es utilizada para programaciones que se hacen de partidos de primera o segunda división se cobra de uno hasta cinco dólares por persona.

1.3.2.4 Disponibilidad del Servicio en el Mercado

Este servicio está en ascenso por lo que es un servicio de sano esparcimiento, para todo tipo de personas en las canchas de césped sintético o artificial en la ciudad de Esmeraldas.

1.3.2.3 Proyección de la Oferta

Para determinar la oferta futura se empieza del comportamiento histórico y de la situación actual de la oferta, para lo cual se toma en consideración la tasa de crecimiento de la oferta, la misma que se la calcula con la fórmula siguiente, derivada de la fórmula del monto.

Fórmula:

$$i = \sqrt[n-1]{\frac{Cn}{Co}} - 1$$

Donde:

i = Tasa de crecimiento de la Oferta

n = Números de años a proyectar

Cn = Oferta Actual

Co = Oferta Histórica inicial

Cálculos:



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

Datos:

$$i = ?$$

$$n = 5$$

$$C_n = 7584.00$$

$$C_o = 5114.57$$

Aplicación de la fórmula:

$$i = \sqrt[10]{\frac{7584 - 1}{6721,78}} - 1 = 1.35 \%$$

Este valor de 1.35 % representa la tasa a la cual la oferta se ha ido incrementando de año en año, desde el 2001 hasta el 2010, por lo que se conservará la tendencia de crecimiento en el mismo porcentaje para la proyección. Así a partir de la tasa de crecimiento de la oferta calculada en 1.35 % se procedió a determinar la proyección de la oferta en los próximos 10 años, teniendo como base para el cálculo de cada año proyectado, el año anterior a este como se puede ver en la tabla siguiente:



Tabla # 19

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Años	OFERTA HISTÓRICA (consumidores)	OFERTA POTENCIAL (consumidores)
2001	6722	
2002	6813	
2003	6905	
2004	6998	
2005	7092	
2006	7188	
2007	7285	
2008	7383	
2009	7483	
2010	7584	
2011		7686
2012		7790
2013		7895
2014		8002
2015		8110
2016		8219
2017		8330
2018		8443
2019		8557
2020		8673

Elaborado: Autor del Proyecto.

Fuente: Entrevista realizadas a personas encargadas de las canchas



1.4 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE OFERTA Y DEMANDA POTENCIAL

1.4.1 Cuadro Comparativo

OFERTA VS. DEMANDA

TABLA # 20

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	Oferta-Demanda
2011	19.440	7686	-11754
2012	19.721	7790	-11931
2013	20.002	7895	-12107
2014	20.284	8002	-12282
2015	20.565	8110	-12455
2016	20.847	8219	-12628
2017	21.128	8330	-12798
2018	21.409	8443	-12966
2019	21.691	8557	-13134
2020	21.972	8673	-13299

Elaborado: Autor del Proyecto

Fuente: Tabla # 11 Proyección de la Demanda- Tabla # 19 Proyección de la Oferta

Como se puede observar, los resultados de la columna oferta – demanda arrojan resultados negativos, lo cual indica que la demanda es mayor que la oferta, por lo que es claro que los próximos diez años se observe la presencia de Demanda Insatisfecha en el mercado, la misma que tiene tendencia creciente. Indicativo que permite avanzar en el desarrollo del presente proyecto.



1.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

1.5.1 Demanda del Proyecto

En la ciudad de Esmeraldas existe tres empresa que brindan este tipo de servicio y es bien visto por la clientela, se considera que el proyecto tendrá la acogida necesaria para que el mismo, con el respectivo financiamiento pueda dar servicios a toda la ciudadanía Esmeraldeña amante del deporte.

1.5.2 Tipos de Mercados

El mercado al cual se va a dirigir este proyecto está conformado por:

Mercado Total. Este es el que está conformado por el universo de todos los Esmeraldeños en especial por los que les gusta toda clase de deportes y porque no mencionar los turistas y personas que deseen tener una diversión diferente la cual pueda satisfacer las necesidades que estos puedan tener con los diferentes servicios que se les brindarán en estas instalaciones.

Mercado Potencial. Como mercado potencial se puede mencionar los diferentes campeonatos que se realizan en la provincia, las empresas que deseen realizar fiestas deportivas, las escuelas, los colegios, las universidades y los diferentes grupos de amigos que se organizan en tener ratos de sano esparcimiento queriendo salir de la rutina.

Mercado Meta. Es el que está conformado por los clientes potenciales tales como escuelas, colegios, instituciones públicas y privadas, grupos familiares, turistas, y personas que les guste practicar todo tipo de deporte que han sido seleccionada hacia donde se va a dirigir el servicio para captar la mayor clientela posible.



1.5.3 Precios

Es uno de los factores muy importantes para que este servicio pueda ser aceptado, este va de acuerdo al tiempo que sean utilizadas las canchas, los cuales son en los siguientes horarios, de 09:00 a 18:00 es de \$ 23 y de 18:00 a 02:00 es de \$ 28.

Los costos serán establecidos por grupo de personas, ya que siempre acuden entre 5 y 10 personas, que forman su equipo.

1.5.4 Ventaja Competitiva

Se ofrece un servicio de demanda creciente por lo que es novedoso, el mismo que cuenta con diferentes servicios en las instalaciones de las canchas para el alquiler en la provincia.

Genera empleo por lo que es una contratación directa de los empleados y con los diferentes tipos de servicios que ofrecerá se pueden crear empleos indirectos.

Estas canchas darán un servicio de calidad la cual atraerá a muchas personas y estas serán las mismas que contribuyan al crecimiento y fortalecimiento de la empresa

La infraestructura de la empresa será la adecuada la que contribuirá a que sea una empresa líder en el mercado.

Contará con diferentes formas de transmitir la publicidad de la información de las canchas y sus respectivos servicios que se tienen.

Contará con personal calificado el cual colaborará con los clientes en las actividades.



1.5.5 Estrategias Genéricas para Competir

Se va a dirigir al mercado meta combinado ya que este da varias herramientas o alternativas para decidir estrategias las que se aplicaran al proyecto de las canchas de césped sintético o artificial.

Como empresa nueva que recién está ingresando al mercado Esmeraldeño la cual es una provincia de economía creciente, se ha considerado estrategias primordiales para desarrollar escenarios: sociales, económicos, políticos, laborales. Mirando las capacidades internas, donde se dejan ver las oportunidades y amenazas que se vayan presentando durante la ejecución de proyecto.

- ❖ Tener tecnología adecuada que permitirá que la calidad del servicio haga sobresalir características del desempeño y el buen funcionamiento.
- ❖ Buscar la integración de socios estratégicos lo que logrará la expansión de la empresa.
- ❖ Ocupar un liderazgo con mucha ética y espíritu ganador capaz de correr riesgos para que el proyecto de frutos prósperos.
- ❖ Tener procesos flexibles los cuales se puedan retroalimentar y rediseñar en el camino que se está ejecutando.
- ❖ Constituir alianzas con los proveedores para que estos nos ayuden con habilidades y mano de obra especializadas.
- ❖ Tener una capacitación permanente del mantenimiento de las canchas o del valor agregado.

1.5.6 Canales de Comercialización

Para comercializar el servicio de las canchas se elaboraran rutas que hagan que sea directo y mejor para los clientes donde contaran con horarios

establecidos, se lo realizará mediante alternativas directa e indirecta como a través de correos electrónicos, el cual es muy barato y fácil de utilizar para todos los consumidores y se logrará que tenga una demanda muy buena del mercado, publicidad tales como; televisión, radio, prensa escrita, folletos, etc.²

Plaza.

Una vez que se conoce a qué mercado se va a dirigir una de las estrategias que nos hagan posesionar del mercado será la infraestructura, la que hará que la gente la lleve en su mente y sea portadora de persona a persona de los servicios que esta presta con todas sus comodidades con mucha responsabilidad.

Producto.

El servicio que se va a ofertar es el alquiler de las canchas de césped sintético o artificial las cuales serán dos canchas de indor y estas se puedan transformar en una cancha de indor fútbol, estas van a contar con graderíos, vestidores, baños, parqueadero, bar con mesas y carpas. Para así que la gente que la visite se sienta bien y poderse distraer o salir de la rutina diaria.

Promoción y Publicación.

Estas estrategias serán orientadas al servicio de las canchas para que se demuestre la calidad y la buena atención de todo el personal que la visite y deseen utilizarla para sus diferentes actividades deportivas.

Esta es una empresa nueva en proceso de implementación y constitución con muchas novedades para sus clientes, la que se dará a conocer mediante una publicidad a través de campañas de radio, televisión, prensa, trípticos, Internet.

Se buscará el apoyo de empresas locales públicas y privadas como:

❖ Universidades

² GAITHER NORMAN, Administración de la Producción y Operaciones, 4ta Edición,



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

- ❖ Municipio
- ❖ Consejo Provincial
- ❖ La CAE
- ❖ Autoridad Portuaria
- ❖ Puerto Nuevo Milenium
- ❖ Refinería
- ❖ Ministerios
- ❖ Colegios
- ❖ Sindicatos

CAPITULO 2

Estudio Técnico e Ingeniería del Proyecto



CAPITULO 2

2. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERIA DEL PROYECTO

2.1 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico pretende analizar y determinar el tamaño óptimo del proyecto, es decir en dónde se ubicará el local, las instalaciones que va a ocupar y todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto.

2.1.1 Objetivo del Estudio Técnico

- Determinar el tamaño óptimo del proyecto.
- Definir la localización más adecuada para el local.
- Elaborar el proceso de comercialización del servicio.
- Analizar los requerimientos jurídicos para el funcionamiento del proyecto.

2.1.2 Determinación del Tamaño Óptimo del Proyecto.

El proyecto se ejecutará en el barrio, la tolita 2 este lugar es de muy fácil acceso hacia las instalaciones lo que hace que este sitio sea estratégicamente óptimo, el cual cuenta con setenta metros de largos y cincuenta metro anchos, lo que da 3500 metros cuadrados.

Para la instalación de las dos canchas de césped sintético o artificial este terreno es perfecto ya que hay suficiente espacio para la construcción del bar, parqueadero y estos lograrán que los clientes la visiten con frecuencia.



FOTOGRAFIA DEL TERRENO PREVISTO PARA LA INSTALACION DE LAS CANCHAS

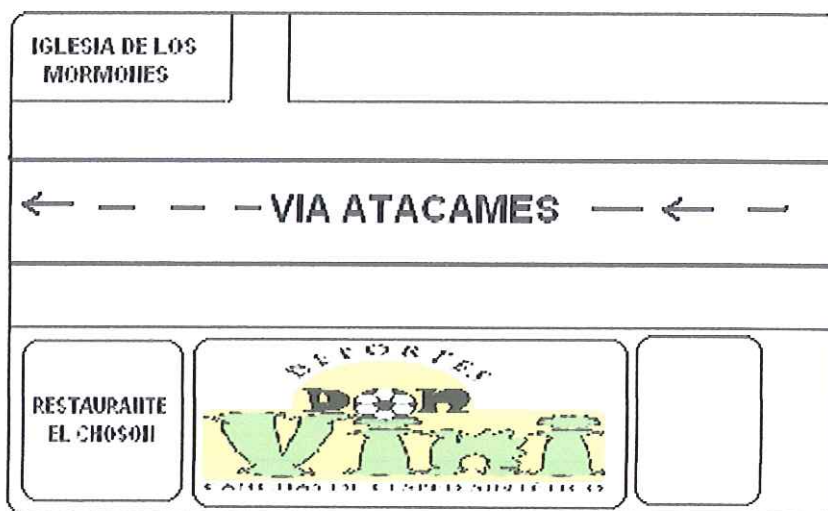


2.1.3 Localización Óptima del Proyecto

El presente proyecto estará localizado en forma macro en la provincia de Esmeraldas, ubicada en la zona nororiental del Ecuador, conocida como una de las canteras de los grandes equipos de fútbol profesional del país.

El proyecto estará en forma micro en el barrio la tolita 2 el cual es de fácil de localizar.

El lugar del terreno en donde se construirá estas canchas de césped sintético o artificial es en la parte sur de la ciudad casi al filo de la vía principal que conduce hacia Atácame.



- ✓ Este servicio se lo implementará ya que en las encuestas que se realizaron dieron a conocer que existe una gran demanda en el mercado por la implementación de las canchas sintéticas o artificiales que contará con los recursos e instalaciones para atender a los diferentes clientes del mercado.
- ✓ Los clientes serán todas las personas amantes de los deportes y que les guste pasar ratos agradables, disfrutando entre amigos o compañeros de trabajo.
- ✓ El servicio que darán estas canchas está en crecimiento y bien vista por los clientes.
- ✓ La estructura donde estarán ubicadas las canchas es uno de los lugares más propicios de la ciudad.

CAPITULO 2

Estudio Técnico e Ingeniería del Proyecto



2.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

2.2.1 Diseño del Servicio

DEPORTES DON VINI es una empresa dedicada a la prestación de servicios de alquiler por horas en las canchas de césped sintético o artificial que tiene en la provincia de Esmeraldas.

Misión

Satisfacer las expectativas de los clientes de toda la provincia y de los turistas los cuales deseen acudir a las instalaciones y utilizarlas para el crecimiento del deporte en mente y espíritu triunfador y hacer un lugar de sano esparcimiento en Esmeraldas.

Visión

Ser una empresa pionera del mercado Esmeraldeño al servicio de toda la ciudadanía amante del deporte y reconocida al nivel de nacional, contando con un personal capaz de atender las necesidades de sus clientes y satisfacerlas con mucha eficiencia y ganas de triunfar.

Objetivo

Brindar el servicio de utilización de las canchas de césped sintético o artificial en Esmeraldas aprovechando el lugar y la ubicación del mismo con la calidad de la infraestructura adecuada.

Políticas

Para dar el cumplimiento respectivo de todos los objetivos de la empresa tendrá las siguientes políticas:

- ❖ El personal que trabajarán en estas canchas serán las más idónea, el cual pueda cubrir los perfiles que se demanden para cada puesto de trabajo.



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

- ❖ El personal será seleccionado, a través de entrevistas y pruebas que ayuden a tener una eficiencia y eficacia en la empresa.
- ❖ Se buscarán que los empleados sean parte de la empresa.

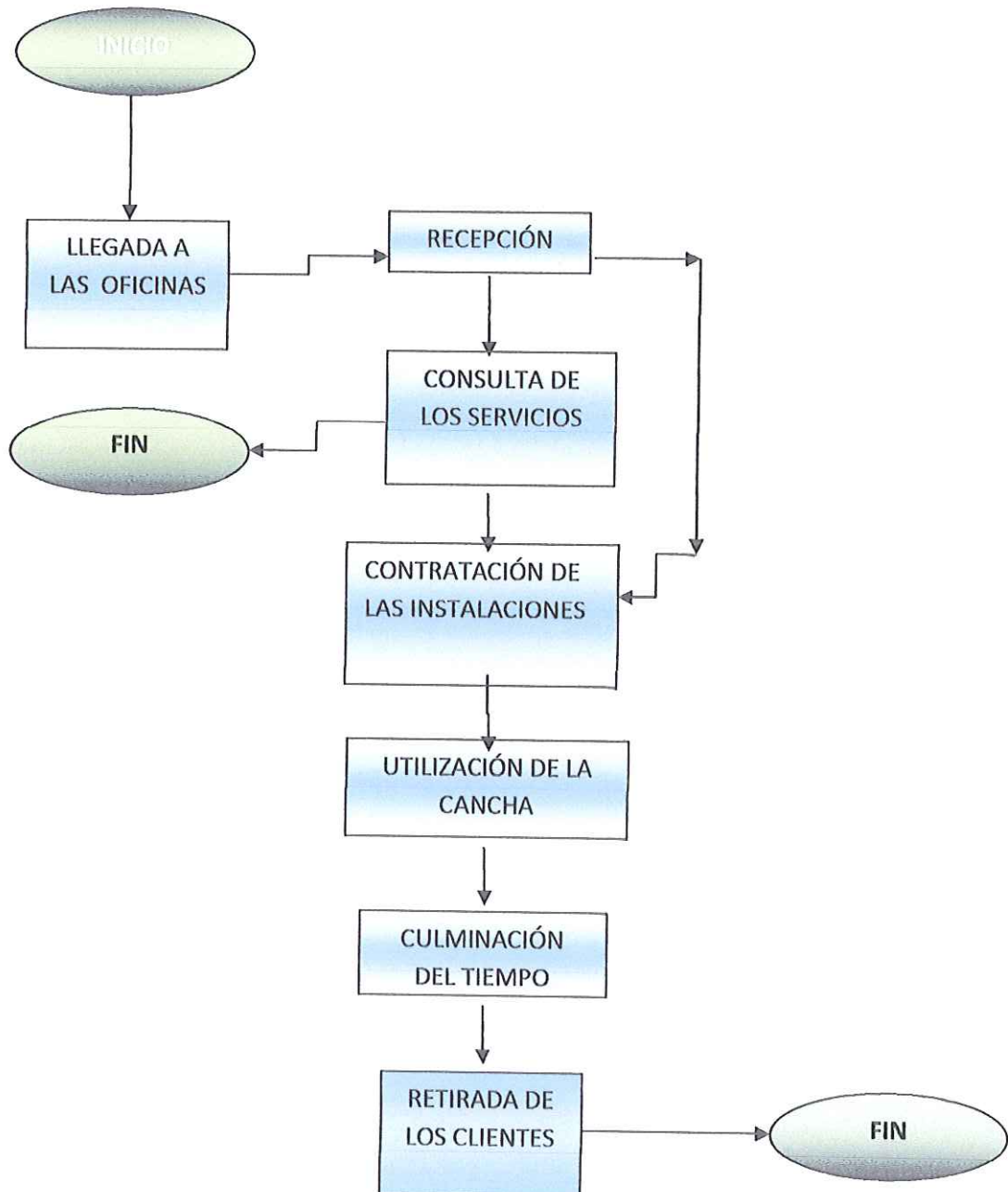


2.2.2 Diseño de los Procesos del Servicio

2.2.2.1 Diagrama

2.2.2.1.1 El proceso en general

a. Diagrama





b. Manual General de Procedimiento

1) Recepción

Al llegar a las instalaciones los clientes se dirigen a la recepción, en el cual la señorita secretaria les atenderá de la mejor forma, en donde esperaran un momento e informándose de todos los servicios que las canchas prestan.

2) Consulta del servicio

Los clientes van a pasar a la oficina del Gerente o el Administrador para dialogar de los servicios que se les brindarán y cuáles son los beneficios con los que contarán.

3) Contratación

Se firmará el contrato que unirá los servicios con los requerimientos de ellos en la utilización de las canchas de césped sintético o artificial.

4) Utilización

Es en donde los clientes se divertirán utilizando las canchas con sus diferentes servicios que estas brindarán.

5) Culminación

Es cuando se ha concluido el tiempo que los clientes han contratado para la utilización de las canchas de césped sintético o artificial.

6) Retirada

Es cuando los clientes han satisfecho sus necesidades realizando el deporte que les gusta mediante la contratación de las canchas de césped sintético o artificial.



Proceso del Servicio

c. Diagrama del Proceso del Servicio de las Canchas

OPERACION		Nº 1		RESUMEN				
Canchas de Césped sintético o Artificial		ACTIVIDAD						
		OPERACION	○					
Canchas		TRANSPORTE	⇒					
		INSPECCION	□					
SUJETO DE LA GRAFICA:		DEMORA	D					
PRINCIPIO: Alquiler de las Canchas		ALMACENAMIENTO	▽					
FINAL:								
N	ACTIVIDADES	○	⇒	□	D	▽	T(H)	DIST
1	Llegada a las instalaciones		x					
2	Consulta de los servicios que se ofrecen.			x				
3	Contratación de las canchas.	x						
4	Utilización de las canchas con los servicios que se ofrecen.	x						
5	Culminación del tiempo que los usuarios han contratado.		x					
6	Contratación de más tiempo en las canchas.	x						
7	Retirada de los clientes de las instalaciones.		x					



2.2.3 Requerimientos del Proyecto

Para la consecución del presente proyecto se realizaron los diferentes análisis de los diferentes grupos que se utilizaran como: servicios básicos, equipos de oficinas, equipos informáticos, muebles y enseres, terreno, suministros de oficinas, suministros de limpiezas.

2.2.3.1 Requerimiento de Materiales de Procedimiento.

TABLA # 21

SERVICIOS BÁSICOS

SERVICIOS BÁSICOS	UNIDAD	CONSUMO
Luz Eléctrica	Kilovatio/Hora	220 kw/h
Teléfono	Minuto	1500 m
Agua	Metro Cúbico	20 m ³
Internet		

Fuente: Estimación realizado por el autor
 Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 22

EQUIPOS DE OFICINAS

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
TELÉFONO FAX	UNIDAD	1

Fuente: Estimación realizado por el autor

TABLA # 23

EQUIPOS INFORMATICOS

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Computadora	Unidad	2
Impresora	Unidad	1

Fuente: Estimación realizado por el autor
 Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 24

MUEBLES DE OFICINA

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Escritorios	Unidad	2
Sillones Ejecutivas	Unidad	2
Sillas Plásticas	Unidad	4

Fuente: Estimación realizado por el autor
 Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 25

TERRENO

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Terreno	Unidad	1
Césped Sintético	M2	1200

Fuente: Estimación realizado por el autor
 Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 26
SUMINISTRO DE OFICINA FIJOS

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Grapadoras	Unidad	1
Perforadoras	Unidad	1
Estilete	Unidad	1
Saca grapas	Unidad	1
Sello	Unidad	3
Porta Papel	Unidad	2

Fuente: Estimación realizado por el autor
Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 27
SUMINISTROS DEL BAR

DETALLE	UNIDAD/Paquete/Java	CANTIDAD
Colas de 3 litro	Paquete	1
Colas pequeña	Java	1
Colas mediana	Java	1
Cifruc	Paquete	1
Tesalia	Paquete	1
Gatorade	Paquete	1
V 220	Paquete	1
Yogurt tony	Unidad	1
Yogurt con confle	Unidad	1
Jugo Deli	Paquete	1
Pulpin	Cartón	1



Cerveza Pilsener	Jaba	1
Cerveza Club Verde	Cartón	1
Jugo Natura	Cartón	1
Jugo del Valle	Paquete	1
Agua en Galón	Paquete	1
Caramelo Surtido	Funda	1
Tumix	Funda	1
Hals	Funda	1
Pony Malta	Java	1

Fuente: Estimación realizado por el autor
Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 28**SUMINISTROS DE LIMPIEZA FIJOS**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Escobas	Unidad	4
Trapeadores	Unidad	8
Baldes	Unidad	2
Guantes de Lana	Unidad	12
Tachos de Basura	Unidad	4
Mano de Oso	Unidad	2
Guantes de Caucho	Unidad	24
Escobillones	Unidad	1
Franela	Unidad	12
Recogedores de Basura	Unidad	4
Mascarillas	Unidad	24



Fuente: Estimación realizado por el autor

Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 29**SUMINISTROS DE LIMPIEZA MENSUALES**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Fundas de basura	Rollo	1
Papel Higienice	Paquete	3
Cloro	Galones	2
Pinoklin	Galones	4
Ambientadores	Unidad	1
Jabones de Tocador	Unidad	3

Fuente: Estimación realizado por el autor

Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 30**SUMINISTRO DE OFICINA MENSUALES**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Resma de papel art word	UNIDAD	1
LAPICES	UNIDAD	2
Carpetas de Cartón	UNIDAD	2
Borradores	UNIDAD	2
Resaltadores	UNIDAD	3
Goma	UNIDAD	1
Cuaderno Espiral	UNIDAD	1
Esferos Big	UNIDAD	6
Caja de Clic Pequeños	UNIDAD	1



Correctores Big	UNIDAD	2
Fólder Ideal	UNIDAD	1

Fuente: Estimación realizado por el autor

Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 31

EDIFICIO

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Edificio	UNIDAD	1

Fuente: Estimación realizado por el autor

Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 30

EQUIPOS DE BAR

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Televisor Panasony	UNIDAD	1
Licuadaora Metálica	UNIDAD	1
Waffera Oster	UNIDAD	1

Fuente: Estimación realizado por el autor

Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 32

MOBILIARIOS DE BAR

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Vitrina Frigorífica	UNIDAD	1
Vitrina de Aluminio	UNIDAD	1
Sillas Plásticas	UNIDAD	1
Mesas Plásticas	UNIDAD	1



Parasoles	UNIDAD	1
-----------	--------	---

Fuente: Estimación realizado por el autor
Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 33

2.2.3.2 REQUERIMIENTO PERSONAL ADMINISTRATIVO

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
GERENTE	UNIDAD	1
SECRETARIA	UNIDAD	1

Fuente: Estimación realizado por el autor
Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 34

REQUERIMIENTO PERSONAL OPERATIVO

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
VENDEDOR	UNIDAD	1
CONSERJE	UNIDAD	1
GUARDIA	UNIDAD	1

Fuente: Estimación realizado por el autor
Elaborado: Autor del Proyecto



2.2.4 Distribución de las Instalaciones

La distribución de las instalaciones estará de la siguiente manera:

Oficina.- La cual será en donde nuestros clientes conozcan el servicio que se brinda y en la cual se firmarán los respectivos contratos.

Un Bar.- En donde los clientes podrán comprar las diferentes bebidas y descansar un poco esperando el turno de la utilización de las canchas.

Baños.- Donde podrán realizar sus necesidades biológicas.

Vestidores.- Donde se podrán cambiar de vestimenta.

Parqueadero.- En los cuales todos los clientes que utilicen el servicio que se presta podrán dejar su vehículo hasta que termine de jugar.

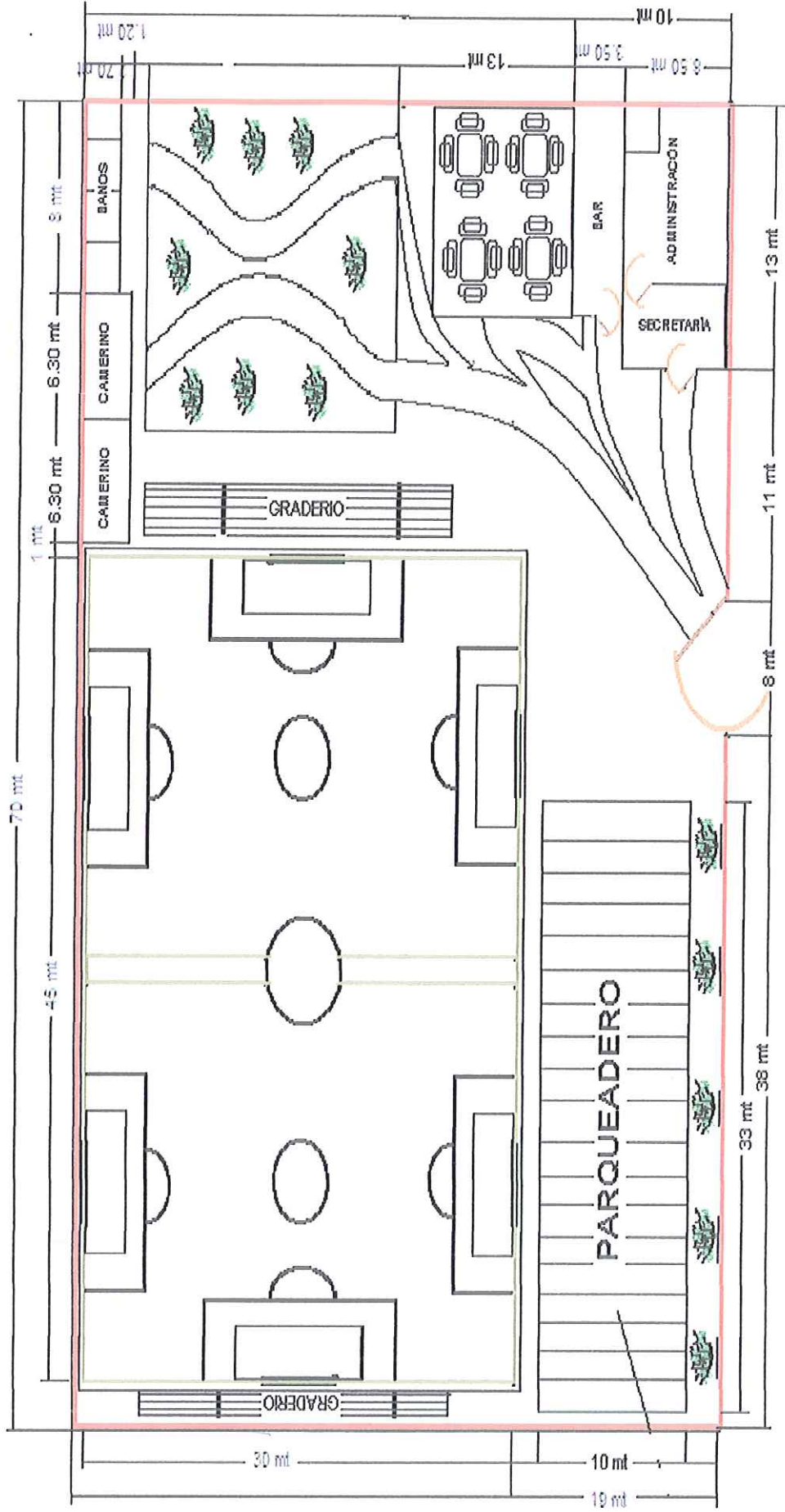
Las canchas.- Van a ser dos canchas de 22 x 30 para indor, o una de 30 x 45 de indor fútbol



PUCESE

Autor: Walter Vnicio Sosa Estacio

2.2.4.1 Plano de Distribución del Área.





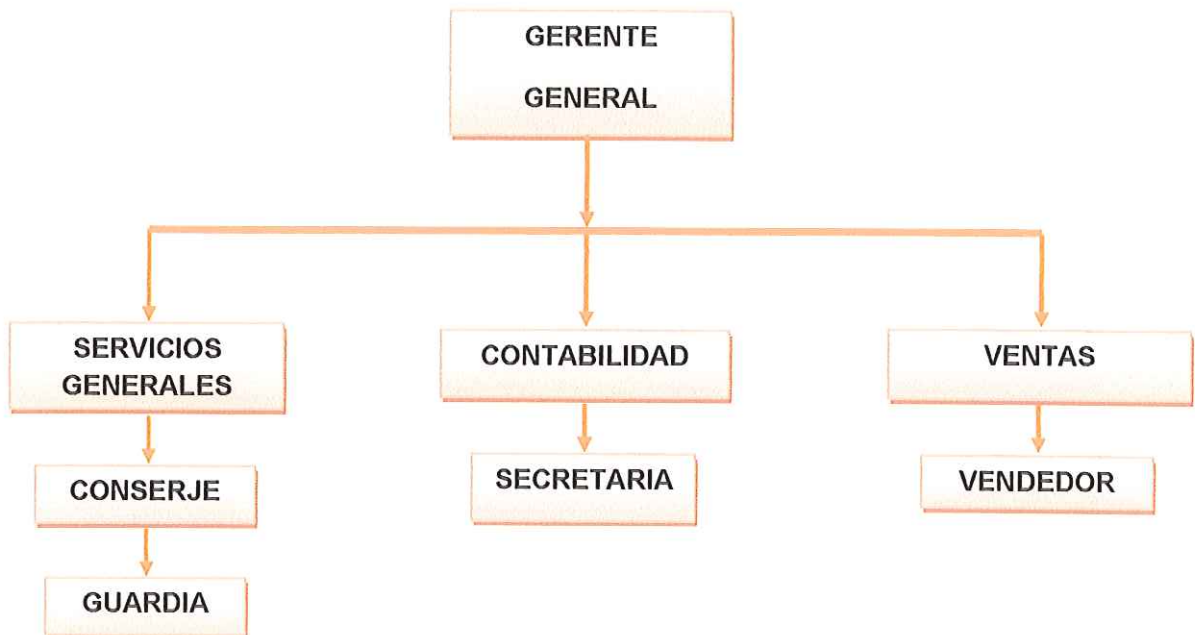
2.2.5 Organización Funcional y Organigrama General de la Empresa

2.2.5.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL

Se debe definir la organización con la que contará las canchas de césped sintético o artificial, la cual deberá fijar la Misión, Visión y Objetivos.

A continuación se detallará el organigrama de las canchas de césped sintético o artificial, en cuanto a las funciones y perfil de los miembros integradores.

2.2.5.2 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL





2.2.5.3 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Como se demuestra en el organigrama las canchas de césped sintético o artificial va a requerir de 5 funcionarios como es el Gerente, Secretaria, Vendedor, Guardián, Conserjes.

GERENTE GENERAL

Ocupa el primer nivel, es el representante y responsable de que en las canchas de césped sintético o artificial cumpla eficazmente y eficientemente con los objetivos, este puesto debe ocuparlo una persona que tenga tiempo, conocimientos y experiencia en el área contable y financiera, tener liderazgo y que fomente el diálogo participación y la comunicación dentro de la organización.

PRINCIPALES FUNCIONES DEL GERENTE:

Organizar, dirigir y supervisar las actividades de los subordinados.

Administrar el negocio atendiendo una serie de procedimientos y reglamentos mediante la coordinación y organización de los recursos disponibles.

Proveer y Estudiar los riesgos que puedan surgir en la empresa en los diferentes servicios.

Analizar las actividades financieras de la empresa, mediante la búsqueda elección y control de los recursos financieros necesarios para la consecución de metas.

Establecer presupuesto para cada actividad y posteriormente comparar con los resultados obtenidos para corregir posibles errores.

Perfil

- Título de Ingeniero en Administración de Empresas Mención Productividad, Contabilidad, Comercio Exterior y/o afines
- Liderazgo.
- Conocimiento en tributación.
- Disponibilidad de tiempo.
- Capacidad para resolver problemas.
- Buenas relaciones humanas y trabajo en equipo.
- Trabajo bajo situaciones de presión.

SECRETARIA

Funciones entre las que cuenta asistir al Gerente General o al Administrador, y recibirá la información de la empresa, realizar declaraciones de impuestos básicas, anexos transaccionales y efectuar la función recepcionistas, ya que atenderán las consultas requeridas por los clientes cuando necesiten de información de todo los servicios que se ofrecen.

Perfil

- Título de tercer nivel, estar cursando los estudios superiores en el área contable, Secretariado.
- Trabajo en equipo.
- Conocimientos básicos de sistemas informáticos contables.
- Trabajo bajo situaciones de presión.
- Capacidad para interactuar con los clientes.
- Conocimientos tributarios.
- Disponibilidad de tiempo.

CONSERJERÍA

Las funciones serán la limpieza de las instalaciones y la colaboración con el bar hacia los clientes.

Perfil

- Bachiller o cursando los estudios superiores.
- Trabajo en equipo.
- Trabajo bajo situaciones de presión.
- Capacidad para interactuar con los clientes.
- Disponibilidad de tiempo.

GUARDIANIA

Las funciones a desempeñar es el cuidado de las instalaciones para evitar los robos de todos los activos de la empresa.

Perfil

- Bachiller.
- Servicio militar.
- Conocimiento en defensa personal.
- Trabajo en equipo.
- Trabajo bajo situaciones de presión.
- Capacidad para interactuar con los clientes.
- Disponibilidad de tiempo.

VENDEDOR

Las funciones del vendedor será la atención en el bar hacia los clientes con toda amabilidad.

- Estar cursando los estudios superiores.
- Trabajo en equipo.



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

- Trabajo bajo situaciones de presión.
- Capacidad para interactuar con los clientes.
- Disponibilidad de tiempo.

Todo el personal que trabajará en las canchas de césped sintético o artificial se mantendrá actualizado y con estado físico, mediante cursos y programas identificados con los servicios que se prestarán.

El nombre o razón social de las canchas de césped sintética o artificial es:

“DEPORTES DON VINI”



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

LOGO

Para la identificación y diferenciación de las canchas de césped sintética o artificial se le pondrá un logo único el cual es el siguiente:



Para que la empresa tenga mayor acogida se dará a los clientes, a instituciones o dueños de empresas tarjetas de presentación, en donde estará prescrito los datos de la oficina, y lugar de las canchas como parte de la publicidad y estrategia de comercialización del servicio.

La tarjeta de presentación llevará el siguiente diseño y datos:

Nombre del local

Teléfonos

Ubicación del local

Nombre del Gerente



2.2.5.4 Aspectos Legales de la Empresa

2.2.5.4.1 Constitución

De acuerdo con la superintendencia de Compañía para construir una empresa, es necesario elegir un nombre, y esperar que este sea aprobado. Una vez ocurrido esto se procede a elaborar los estatutos de la empresa los cuales también deben ser aprobados por la Superintendencia de Compañía. A más de esto se debe abrir una cuenta en cualquier institución bancaria las cuales en el Banco Pichincha la cuenta de ahorros se abre con \$ 100 la cuenta corriente con \$ 300 y en el Banco de Guayaquil la cuenta de ahorros con \$ 100 y la corriente con \$ 50 del mismo modo.

También hay que acercarse a la Cámara de comercio, y al servicio de Rentas Internas para la obtención del R.U.C (Registro Único Contribuyente)

2.2.6 BASE LEGAL

Entidades Relacionadas

Para la creación de un local que de servicio de alquiler de canchas de césped sintético o artificial, debe cumplirse con todos los requisitos legales establecidos por la ley, a continuación se detallan los que se necesitan para el respectivo funcionamiento.



Servicio de Rentas Internas

“El SRI es una entidad técnica, autónoma, que se encarga de la administración y recaudación de impuestos, el objetivo del SRI es garantizar una relación transparente entre el fisco y el contribuyente. Las personas naturales o sociedades que sean sujetas de obligación tributaria, tienen la obligación inicial para el funcionamiento de la empresa de obtener el Registro único de Contribuyente (RUC), el mismo que servirá para el pago de los impuestos.

Los requisitos para obtener el registro único de contribuyentes como personas jurídicas son:

1. Formulario RUC, suscritos por el representante legal.
2. Original y copia de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
3. Original y copia del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
4. Copia de cédula del representante legal, papeleta de votación.
5. Original de la hoja de datos generales del Registro de Sociedades.
6. Original del documento que identifique el domicilio principal en el que se desarrolla la actividad de la sociedad. (Planilla de agua, luz o teléfono).⁴

Inscripción a la Cámara de Comercio

Es un gremio de todos los comerciantes, en el cuál se afilian para tener beneficios del mismo y se otorga una licencia de funcionamiento, los requisitos para la afiliación son:

⁴ www.sri.gov.ec

- Copia de constitución de la empresa.
- Copia de Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia de cédula del representante legal.
- Valor a pagar de la afiliación dependerá del capital.

Permiso de la Intendencia

Es un permiso anual para el funcionamiento (PAF) otorgado por la Intendencia de la Policía para que funcione el local legalmente, los requisitos son:

- Copia del RUC.
- Copia de cédula de identidad del representante legal.
- Patente Municipal.

Número Patronal

Los empleadores o patrones tienen obligaciones legales con sus trabajadores y con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social;

El patrono está obligado a solicitar en el IESS el número patronal que es la identificación de empresas públicas y privadas; de empleadores domésticos, artesanos autónomos. El número patronal le sirve al empleador para afiliar a sus trabajadores y realizar los diferentes trámites en el Instituto.

Se solicita al seguro social en el área Historia Laboral para afiliar al personal que labora en la empresa, se lo puede realizar vía Internet, los requisitos son:

- Copia de RUC.
- Copia de cédula de identidad del representante legal.
- Clave patronal.



Superintendencia de Compañías

La Superintendencia de Compañías asesora y supervisa el sector empresarial del país, con criterios moderados y mecánicos eficaces para coadyuvar el mejor desarrollo de las empresas, de tal modo que afiliarse a este ente representa un respaldo para el desarrollo de las actividades de la empresa.

Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber.

La compañía en nombre colectivo;

La compañía en comandita simple dividida por acciones;

La compañía de responsabilidad limitada;

La compañía anónima;

La compañía de economía mixta.

Escritura Pública de Constitución

Los promotores de la sociedad deberán comprobar que el nombre elegido para la misma no coincide con el de ninguna otra existente. Para ello, deberán solicitar el correspondiente certificado en el Registro Mercantil Central, sección denominaciones, mediante la presentación del impreso de solicitud de certificación.

El certificado es extendido en los tres días hábiles siguientes a la fecha de presentación y deberá adjuntarse en el acto de otorgamiento de la escritura pública de constitución, así como en la posterior inscripción en el Registro Mercantil.

La validez de esta certificación es de dos meses desde la fecha de expedición, en el caso de que transcurra dicho plazo sin otorgar la escritura de constitución, será necesario solicitar otra. El nombre elegido se reservará durante quince meses desde la fecha de expedición de la certificación.



Como paso inicial en la constitución de la sociedad, se procederá a la redacción de los Estatutos, en virtud de los cuales se registrarán sus relaciones jurídicas internas. El contenido de la misma viene definido, para cada uno de los tipos de sociedades mercantiles, en sus respectivas normas reguladoras, si bien los socios fundadores podrán incluir todos aquellos pactos lícitos y condiciones especiales que estimen convenientes.

Inscripción en el Registro Mercantil

El Registro Mercantil es la Institución a dar publicidad de las situaciones jurídicas mercantiles, que, a través de su inscripción en el mismo, pueden ser conocidas por todos los interesados. En este sentido, la constitución de la sociedad debe inscribirse en este Registro de forma que, a través de esa publicidad, aquélla adquiera su personalidad jurídica.

La inscripción deberá solicitarse en los dos meses siguientes a la fecha de otorgamiento de la Escritura pública mediante la presentación de los siguientes documentos:

- Primera copia de la escritura pública de constitución.
- Certificación del Registro Mercantil Central, sección denominaciones.
- Documento justificativo de haber satisfecho el impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- Copia del C.I.F

Ilustre Municipio de Esmeraldas

El Municipio de Esmeraldas, emite las patentes municipales, las mismas que gravan a las personas jurídicas que ejercen una actividad comercial.

Existen varias clases de personerías entre ellas la patente jurídica nueva, que es el requisito previo a constituir una empresa en cuyo caso los requisitos son:

- Copia de la escritura de constitución.
- Copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías.

- La copia de la cédula de ciudadanía del representante legal.

Permiso Sanitario

Los permisos sanitarios para facultar el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario.

Para obtener los permisos sanitario se debe presentar en la Administración Zonal respectiva lo siguiente:

- Certificado de suelo
- Categorización (para locales nuevos) otorgado por el área de Control Sanitario.
- Comprobante de pago de patente del año.
- Certificado de salud.
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación actualizada, o certificado de exención del propietario.
- Presentar documentos originales y copia.

¿Cuánto demora el trámite?

El tiempo que demora en tramitarse es quince días laborables.

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Presentar el formulario que entrega el IESS para la obtención del número patronal, adjuntando los documentos respectivos para cada tipo de empresa:

Compañías Limitadas y Sociedades Anónimas:

- Copia simple de la escritura de constitución.
- Copias de los nombramientos de Presidente y Gerente debidamente inscritos en el Registro Mercantil.
- Copia del RUC.

- Copia de la cédula de identidad del representante legal.

Sociedades Civiles:

- Copia simple de la escritura de constitución.
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Copia del RUC.
- Copia de los contratos de trabajo, debidamente legalizados en el Ministerio de Trabajo.

Empresas Unipersonales:

- Copia del RUC.
- Copia de la cédula de identidad del patrono.
- Copia de los contratos de trabajo, debidamente legalizados en el Ministerio de Trabajo.

Ministerio de Turismo

Los requisitos que se deben tener para sacar el permiso del Ministerio de Turismo se detalla a continuación:

- Solicitud dirigida al Ministerio de Turismo para la emisión del permiso.
- Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal.
- Copia del RUC.
- Certificado de propiedad intelectual del nombre, este documento es emitido por la sociedad de Propiedad Intelectual, en donde se indica que no hay un nombre igual o similar con el cual se va a conocer el establecimiento.
- Pago realizado a la Cámara Provincial de Turismo, para lo cual se necesita el RUC y la copia de cédula del representante legal.
- Pago de tasas para el Ministerio de Turismo.



Permisos de Funcionamiento de Las Canchas

Para que la empresa “DON VINI” pueda prestar sus servicios en el Ecuador hay que realizar diversos trámites y la obtención de certificado para su debido funcionamiento entre ellos está:

- ❖ Planilla de inspección.
- ❖ Solicitud Valorada de Permiso de Funcionamiento.
- ❖ Reglamento Interno de funcionamiento.
- ❖ Certificado de la comisión de empresas.
- ❖ Certificado del senecyt.
- ❖ Copia del Certificado del Cuerpo de Bomberos.
- ❖ Copia del RUC (Registro Único del Contribuyente)
- ❖ Copia de la CI del Propietario (Representante Legal)

Normas y Procedimientos

Reglamento Internos

La empresa contará con Normas y Procedimientos que rijan el comportamiento de los empleados, que conlleven a un adecuado clima organizacional:

- 1) Todos los empleados deberán presentarse diariamente a sus labores, incluyendo feriados.
- 2) El horario que deben cumplir es de Martes a Viernes de 10:00 am – 12:00 pm y de 16:00 pm a 22:00 pm, Sábados a Domingo : 09:00 am – 12:00 pm y de 15:00 pm a 21:00



- 3) Todos los empleados deben registrar su hora de llegada con el guardia de turnos correspondientes, teniendo un período de 15 minutos como máximo para que no se les considere retardo, si por alguna causa no pueden llegar deberán avisar y la razón deberá ser justificada.
- 4) Deberán mantener limpio y en buen estado sus lugares de trabajo.
- 5) El teléfono es para cuestiones de trabajo, por lo que se debe utilizar lo menos posible en asuntos personales.
- 6) Cada vez que el algún empleado deba salir de la empresa, es necesario que notifique a su superior.
- 7) Se deberá cuidar el comportamiento (vocabulario, vestimenta, etc) dentro del lugar de trabajo.
- 8) Debe existir un ambiente cordial de trabajo, por lo que en caso de haber algún mal entendido, sede aclarar inmediatamente, ya sea entre los involucrados o con la intervención de un superior.
- 9) Todo aquello que no está en el reglamento y que pudiera generar dudas o conflictos, deberá ser tratado directamente con el Administrador y este con el Gerente.

Préstamo Bancario.

DON VINI S.A. recurrirá a un préstamo en una de las entidades bancarias, ya que no se cuenta con el total del capital para financiar el proyecto, para lo cual se tomará lo opcional como proyecto empresarial.

CAPITULO 3

Estudio Económico



CAPITULO 3

3. ESTUDIO ECONOMICO

3.1. Objetivos del Estudio Económico

- Estudiar los factores que intervienen en la construcción e instalación del proyecto de canchas de césped sintético o artificial y cuantificando costos de la necesidad para la creación de las mismas.
- Conocer si el proyecto es rentable en un determinado periodo de tiempo con la ayuda de las herramientas básicas como son la TIR y el VAN.
- Determinar cuál será el monto de inversión contra el tiempo de rendimiento financiero y así se obtendrá un punto de equilibrio.
- Identificar el capital de trabajo con que la empresa va a iniciar su actividad económica, para conocer los orígenes financieros de la misma.



3.2 DETERMINACIÓN DE COSTOS TOTALES

3.2.1 Detalles de los Requerimientos

TABLA # 35

COSTOS DEL SERVICIO

Detalles	Mensual	Anual
Materiales		
Materiales	99,50	1.194,00
Mercadería del Bar	645,14	7741,65
Subtotal	744,64	8.935,65
Mano de obra		
Personal Producción	308,00	3.696,00
Subtotal	308,00	3.696,00
Costos generales en servicio		
Mano de Obra Indirecta	616,00	7.392,00
Costo Depreciación Activos	263,46	3161,52
Subtotal	879,46	10.553,52
Total Costos del Servicio	1.932,10	23.185,17

Elaborado por : Walter Sosa Estacio

Fuente: Tabla #45- #55



3.2.1.1 Costos del Servicio

TABLA # 36
COSTO DE SERVICIOS BÁSICOS

SERVICIO	CONSUMO ESTIMADO MENSUAL	UNIDAD	P.U	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Luz Eléctrica	600 kw/h	Kilovatio/Hora	0,15	90,00	1080,00
Teléfono	1110 m	Minuto	0,06	66,60	799,20
Agua	80 m ³	Metro Cúbico	0,36	28,80	345,60
Internet	1	Hora	33	33,00	396,00
Total				185,40	2.224,80

Fuente: Anexo:Proforma

Elaborado: Autor del proyecto

3.2.1.2 Costos de Equipos de Oficinas

TABLA # 37
EQUIPOS DE OFICINAS

DETALLE	CANTIDAD	P.U	TOTAL
TELEFONO FAX PANASONIC	1	169,99	169,99
Total Anual			169,99

Fuente: Anexo:Proforma

Elaborado: Autor del Proyecto

3.2.1.3 Costos de Equipos de Computación

TABLA # 38

EQUIPOS DE COMPUTACION

Equipo de Computación	Cantidad	Precio unitario	Total
COMPUTADORES	2	755	1.510,00
IMPRESORA	1	125	125,00
TOTAL			1.635,00

Fuente: Anexo: Proforma
 Elaborado: Autor del Proyecto

3.2.1.4 Costos del Edificio y Césped

TABLA # 39

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
CESPED SINTETICO	1200	23,75	28500,00
EDIFICIO	1	34392,58	34392,58
TOTAL			62892,58

Fuente: Anexo: Proforma
 Elaborado: Autor del Proyecto

3.2.1.5 Costos de Terreno

TABLA # 40

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
TERRENO	1	25.000,00	25000,00
TOTAL			25000,00

Fuente: Anexo: Proforma
 Elaborado: Autor del Proyecto

3.2.1.6 Costos de Muebles y Enseres

TABLA # 41
MUEBLES Y ENSERES

Muebles y Enseres	Cantidad	Precio Unitario	Total
ESCRITORIOS EJECUTIVOS	2	213.70	427.40
SILLONES EJECUTIVOS	2	89.20	178.40
SILLAS PLASTICAS	4	9.90	39.60
VITRINA FRIGORIFICA HIMALAYA	1	889	889.00
VITRINA DE ALUMINIO Y VIDRIO	1	180	180.00
SILLAS PLASTICAS	16	9.9	158.40
MESAS PLASTICAS	4	29.8	119.20
PARASOLES	4	22	88.00
TOTAL			2,080.00

Fuente: Anexo: Proforma
Elaborado: Autor del Proyecto

3.2.1.7 Costos de Materiales de Limpieza

TABLA # 42

COSTOS DE MATERIALES DE LIMPIEZA

DETALLE	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
FUNDA DE BASURA	8,00	1,00	8,00	96,00
PAPEL HIGIENICO DISPENSADOR	16,00	3,50	56,00	672,00
JABONES LIQUIDO	4,00	3,34	13,36	160,32
PINOKLIN	4,00	1,60	6,40	76,80
COLORO	2,00	1,00	2,00	24,00
AMBIENTALES	8,00	1,35	10,80	129,60
Total			96,56	1158,72

Fuente: Anexo: Proforma
Elaborado: Autor del Proyecto

3.2.1.8 Costos de Equipos y Maquinas

TABLA # 43

COSTO DE EQUIPOS Y MAQUINAS

Equipos y Maquinarias	Cantidad	Precio Unitario	Total
TELEVISOR PANASONIC CTF 2121G	1	209,00	209,00
LICUADORA METALICA CLASICA OSTER	1	89,29	89,29
WAFERA OSTER CG 24	1	66,96	66,96
REFLECTORES	4	125	500,00
TOTAL			865,25

Fuente: Anexo: Proforma
Elaborado: Autor del Proyecto

3.2.1.9 Costos de Inventario de Mercadería

TABLA # 44

INVENTARIO DE MERCADERÍAS

DETALLE	CANTIDAD DIARIAS	P.U	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Colas de tres litros	2	1,53	93,08	1116,90
Colas pequeñas	3	0,25	22,81	273,75
Colas medianas	3	0,40	36,50	438,00
Cifruc	2	0,25	15,21	182,50
Tesalia galon	3	0,80	73,00	876,00
Gatore	2	1,05	63,88	766,50
V 220	2	0,77	46,84	562,10
Jugo Deli	3	0,38	34,68	416,10
Pulpin	2	0,17	10,34	124,10
Cerveza Pilsener	2	0,60	36,50	438,00
Clud Verde	2	0,63	38,33	459,90
Pony Malta	2	0,25	15,21	182,50
Del Valle	2	0,38	23,12	277,40
Tesalia	7	0,13	27,68	332,15



Caramelos	20	0,04	24,33	292,00
Tumix	20	0,02	12,17	146,00
Hallz	20	0,02	12,17	146,00
Galletas Ricas	1	0,35	10,65	127,75
Tortolines	1	0,27	8,21	98,55
Cerveceros	1	0,27	8,21	98,55
Papitas	1	0,27	8,21	98,55
Doritos	1	0,27	8,21	98,55
Galletas Oreo	1	0,25	7,60	91,25
Rosquitas	1	0,27	8,21	98,55
Total			645,14	7.741,65

Elaborado por :Walter Sosa

Fuente : Anexo (Proforma)

3.2.1.10 Costos de Materiales de Oficina**TABLA # 45****COSTO DE MATERIALES DE OFICINA**

DETALLES	CANTIDAD	P.U	TOTAL	TOTAL
	ANUAL		MENSUAL	ANUAL
RESMA DE PAPEL ART WORK	12	4	4,00	48,00
LAPICES	24	0,15	0,30	3,60
CARPETAS DE CARTON	12	0,1	0,10	1,20
BORRADORES	12	0,15	0,15	1,80
RESALTADORES	18	0,6	0,90	10,80
GOMA	4	1,75	0,58	7,00
CUADERNO ESPIRAL	6	1,3	0,65	7,80
ESFEROS BIG	12	0,3	0,30	3,60
CAJA DE CLIP PEQUEÑO	6	0,25	0,13	1,50
CORRECTORES BIG	6	1,2	0,60	7,20
FOLDER IDEAL	6	1,35	0,68	8,10
Tinta de Impresión	24	1,35	2,70	32,40
Papel para Fax	12	1,35	1,35	16,20
Total			12,43	149,20

Fuente: Anexo: Proforma

Elaborado: Autor del Proyecto

3.2.1.11 Costos de Utensilios de Limpieza

TABLA # 46

COSTO DE UTENSILLOS DE LIMPIEZA

DETALLE	CANTIDAD ANUAL	PRECIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
ESCOBAS	12,00	1,50	1,50	18,00
TACHOS DE BASURA	6,00	2,40	1,20	14,40
RECOGEDOR DE BASURA	6,00	1,30	0,65	7,80
TRAPEADORES	24,00	2,00	4,00	48,00
VALDES	4,00	2,00	0,67	8,00
GUANTES DE LANA	12,00	0,60	0,60	7,20
MANO DE OSO	2,00	1,00	0,17	2,00
DISPENSADOR DE PAPEL	2,00	17,44	2,91	34,88
DISPENSADOR DE JABON	2,00	19,50	3,25	39,00
GUANTES DE CAUCHO	24,00	0,65	1,30	15,60
FRANELAS	12,00	0,50	0,50	6,00
MASCARILLAS	24,00	0,40	0,80	9,60
Total			17,54	210,48

Fuente: Anexo: Proforma
Elaborado: Autor del Proyecto

3.2.1.12 Costos de Publicidad

TABLA # 47

COSTO DE PUBLICIDAD

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
T.V.	4 Veces	\$ 80,00	\$ 960,00
Radio (los 30 seg.)	6 Veces	\$ 42,00	\$ 504,00
Prensa Escrita ¼ de pagina	2 Veces	\$ 50,40	\$ 604,80
Total		\$ 172,40	\$ 2.068,80

Elaborado por : Walter Sosa
Fuente: Investigación de campo

**3.2.1.13 Costos de Uniformes****TABLA # 48****COSTOS DE UNIFORMES**

Operativo	Unidades	Precio Unitario	Total (Anual)
Uniformes de Empleados	10	9,00	90,00
Chalecos estampados	108	6,00	648,00
Balón	12	38,00	456,00
TOTAL		53,00	1.194,00

Fuente: Anexo: Proforma
Elaborado: Autor del Proyecto



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

3.2.1.14 Costos de Personal Administrativo

TABLA # 49

PERSONAL ADMINISTRATIVO

REMUNERACIÓN DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO										
Nº de Personal	Cargo	Mensual Nominal	Anual Nominal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondo de Reserva	Total Anual	Total Mensual	Total Rubros Anual
1	Gerente	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 450,00	\$ 264,00	\$ 225,00	\$ 450,00	\$ 6.789,00	\$ 565,75	\$ 6.789,00
1	Secretaria-Contadora	\$ 280,00	\$ 3.360,00	\$ 280,00	\$ 264,00	\$ 140,00	\$ 280,00	\$ 4.324,00	\$ 360,33	\$ 4.324,00
2	Total	\$ 730,00	\$ 8.760,00	\$ 730,00	\$ 528,00	\$ 365,00	\$ 730,00	\$ 11.113,00	\$ 926,08	\$ 11.113,00
Mensual										
Trimestral										
Fuentes: Datos obtenidos en base a una empresa del medio.										
Elaborado: Autor del Proyecto										



3.3 INVERSIÓN TOTAL INICIAL

La inversión inicial que se requiere para financiar este proyecto “*DE CANCHAS DON VINI*” para la adquisición de todo lo que se necesita para poner el mismo en práctica es de \$104.021,07

La inversión total del proyecto se compone en inversión fija y capital de trabajo; mostrándonos la estructura en el presente cuadro.

TABLA # 51

Inversión Fija	Anual
Equipo del servicio	865,25
Equipos de Informática	1.635,00
Equipos de oficina	169,99
Muebles y Enseres	2.080,00
Césped	28.500,00
Edificio	34.392,58
Terreno	25.000,00
Total Inversión de Activo	92.642,82
Capital de trabajo (3 meses)	10.618,25
Subtotal Inv. Fija y Cap.Trabajo	103.261,07
Inversión Diferida	
Gasto de constitución *	690,00
Permisos anuales	70,00
Subtotal Inv. Diferida	760,00
Inversión Total (Inv.Fija y Inv.Diferida)	104.021,07

Elaborado por : Walter Sosa Estacio

Fuente:* Costo calculado para gestionar la constitución y cubrir el capital suscrito para la conformación de la Sociedad Anónima.

**INVERSIÓN DIFERIDA**

Gasto de Constitución y permisos anuales		
Monto	Vida Útil	Amortización Anual
690,00	5 años	138,00
70,00	1 año	70,00

CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	CANT. MENSUAL	CANT. TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO COSTO DEL SERVICIO	1.932,10	5.796,29
CAPITAL DE TRABAJO ADMINISTRATIVO	1.434,92	4.304,76
CAPITAL DE TRABAJO VENTAS	172,40	517,20
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	3.539,42	10.618,25

INVERSIÓN TRABAJO

CAPITAL PROPIO	50.000,00	0,48	0,0458	0,0220
CAPITAL AJENO	54.021,07	0,52	0,0837	0,0435

Fuente:Anexo (Resumen de cotizaciones de las Instalaciones- Detalle Gastos de Constitución).

Elaborado: Autor del Proyecto.

**3.4 ESTADO DE SITUACION INICIAL****TABLA # 51****ESTADO DE SITUACION INICIAL**

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL		
ACTIVOS		
Activos Corrientes:		10.618,25
Bancos	10.618,25	
Activos Fijos:		92.642,82
Equipos del Servicio	865,25	
Equipos de Oficina	169,99	
Equipos de Computación	1.635,00	
Muebles y Enseres	2.080,00	
Césped	28.500,00	
Edificio	34.392,58	
Terreno	25.000,00	
Otros Activos:		760,00
Gastos de Constitución	690,00	
Permisos anuales	70,00	
TOTAL ACTIVOS		104.021,07
PASIVOS		
Pasivos Corrientes:		8.514,05
Obligaciones Bancarias a Corto Plazo	8.514,05	
Pasivos a Largo Plazo:		45.507,02
Obligaciones Bancarias a Largo Plazo	45.507,02	
TOTAL DE PASIVOS		54.021,07
PATRIMONIO		
Capital Social	50.000,00	
TOTAL DE PASIVOS		50.000,00
TOTAL DE PASIVOS+PATRIMONIO		104.021,07

Elaborado: Autor del Proyecto



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

3.5 CRONOGRAMA DE INVERSIONES

TABLA # 52

Detalle	Parcial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Fuentes:											
Aportación de Capital	50.000,00										
Financiamiento	54.021,07										
Total		104.021,07									
Inversiones:											
Equipo y Maquina		865,25									
Equipo y Maquina Equipo de Oficina	865,25										
		1.635,00									



3.6 DEPRECIACIONES

TABLA # 53

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE COMPUTACION	
COSTO		1.635,00	
VIDA UTIL		3 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		33,33%	
DEPRECIACIÓN ANUAL		545,00	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1.635,00
1	545,00	545,00	1.090,00
2	545,00	1.090,000	545,00
3	545,00	1.635,00	0,00
	1.635,00		



TABLA # 54

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPO DEL SERVICIO	
COSTO		865,25	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	
DEPRECIACIÓN ANUAL		86,53	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			865,25
1	86,53	86,53	778,73
2	86,53	173,05	692,20
3	86,53	259,58	605,68
4	86,53	346,10	519,15
5	86,53	432,63	432,63
6	86,53	519,15	346,10
7	86,53	605,68	259,58
8	86,53	692,20	173,05
9	86,53	778,73	86,53
10	86,53	865,25	0,00
	865,25		



TABLA # 55

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		169,99	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	
DEPRECIACIÓN ANUAL		17,00	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			169,99
1	17,00	17,00	152,99
2	17,00	33,998	135,99
3	17,00	51,00	118,99
4	17,00	68,00	101,99
5	17,00	85,00	85,00
6	17,00	101,99	68,00
7	17,00	118,99	51,00
8	17,00	135,99	34,00
9	17,00	152,99	17,00
10	17,00	169,99	0,00
	169,99		



TABLA # 56

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES Y ENSERES	
COSTO		2.080,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	
DEPRECIACIÓN ANUAL		208,00	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.080,00
1	208,00	208,00	1.872,00
2	208,00	416	1.664,00
3	208,00	624,00	1.456,00
4	208,00	832,00	1.248,00
5	208,00	1040,00	1.040,00
6	208,00	1248,00	832,00
7	208,00	1456,00	624,00
8	208,00	1664,00	416,00
9	208,00	1872,00	208,00
10	208,00	2080,00	0,00
	2.080,00		



TABLA # 57

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		CESPED	
COSTO		28.500,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	
DEPRECIACION ANUAL		2.850	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			28.500,00
1	2.850	2.850	25.650,00
2	2.850	5700,00	22.800,00
3	2.850	8.550,00	19.950,00
4	2.850	11.400,00	17.100,00
5	2.850	14.250,00	14.250,00
6	2.850	17.100,00	11.400,00
7	2.850	19.950,00	8.550,00
8	2.850	22.800,00	5.700,00
9	2.850	25.650,00	2.850,00
10	2.850	28.500,00	0,00
	28.500,00		



TABLA # 58

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EDIFICIO	
COSTO		34.392,58	
VIDA UTIL		20 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		5%	
DEPRECIACION ANUAL		1.720	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			34.392,58
1	1.720	1.720	32.672,95
2	1.720	3439,26	30.953,32
3	1.720	5.158,89	29.233,69
4	1.720	6.878,52	27.514,06
5	1.720	8.598,14	25.794,43
6	1.720	10.317,77	24.074,80
7	1.720	12.037,40	22.355,18
8	1.720	13.757,03	20.635,55
9	1.720	15.476,66	18.915,92
10	1.720	17.196,29	17.196,29
11	1.720	18.915,92	15.476,66
12	1.720	20.635,55	13.757,03
13	1.720	22.355,18	12.037,40
14	1.720	24.074,80	10.317,77
15	1.720	25.794,43	8.598,14
16	1.720	27.514,06	6.878,52
17	1.720	29.233,69	5.158,89
18	1.720	30.953,32	3.439,26
19	1.720	32.672,95	1.719,63
20	1.720	34.392,58	0,00
	17.196,29		



TABLA # 59

RESUMEN DE DEPRECIACIONES				
NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
			MENSUAL	ANUAL
Equipo de Servicio	10	865,25	7,21	86,53
Equipos de Informáticos	3	1.635,00	45,42	545,00
Equipos de oficina	10	169,99	1,42	17,00
Muebles y Enseres	10	2.080,00	17,33	208,00
Edificio	20	34.392,58	143,30	1.719,63
Césped	10	28500,00	237,50	2.850,00
TOTAL		67.642,82	452,18	5.426,15

Elaborado: Autor del Proyecto



3.7 FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Para comenzar la inversión inicial, se financiará con fondos propios 48 % y el 52 % restante a través de un crédito al Banco de Guayaquil, tipo de operación redescuento, financiado por la Corporación Financiera Nacional (CFN) que es un programa que tiene el Gobierno Nacional, según el detalle que se menciona la constitución.

Se solicitara un crédito de 54.021,07 a una tasa de interés del 11.33 % a un plazo de 5 años.

3.7.1 REQUISITOS PARA EL CREDITO

- Copia de cédula de identidad (deudor y cónyuge) (garante y cónyuge).
- Respaldos del patrimonio declarado (copia de carta de pago impuesto prediales y/o matricula de vehículo).
- Copia de la declaración del impuesto a la renta.
- Copia de planilla de teléfono (deudor garante).
- Certificado bancarios y tarjetas de créditos.
- Certificado de ingresos.



3.8 TABLA DE AMORTIZACION

TABLA # 60

TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL

Método:		Cuota Fija		
Capital:	54.021,07	Pago Cada:	1	Mes
Tasa de Interés Anual:	11,33	Periodos:	60	
Plazo:	5	Años		
Pagos Anuales:	12	Interés:	0,94	Mensual
Pago Periódico:		\$ 1.183,46		
Periodo	Pago Periódico	Intereses Pagados	Capital Pagado	Saldo Insoluto
0				54.021,07
1	1.183,46	510,05	673,41	53.347,66
2	1.183,46	503,69	679,77	52.667,89
3	1.183,46	497,27	686,19	51.981,71
4	1.183,46	490,79	692,67	51.289,04
5	1.183,46	484,25	699,20	50.589,84
6	1.183,46	477,65	705,81	49.884,03
7	1.183,46	470,99	712,47	49.171,56
8	1.183,46	464,26	719,20	48.452,36
9	1.183,46	457,47	725,99	47.726,38
10	1.183,46	450,62	732,84	46.993,53
11	1.183,46	443,70	739,76	46.253,77
12	1.183,46	436,71	746,75	45.507,02
TOTAL	14.201,51	5.687,46	8.514,05	
13	1.183,46	429,66	753,80	44.753,23
14	1.183,46	422,55	760,91	43.992,31
15	1.183,46	415,36	768,10	43.224,22
16	1.183,46	408,11	775,35	42.448,87
17	1.183,46	400,79	782,67	41.666,19
18	1.183,46	393,40	790,06	40.876,13
19	1.183,46	385,94	797,52	40.078,61
20	1.183,46	378,41	805,05	39.273,56
21	1.183,46	370,81	812,65	38.460,91
22	1.183,46	363,14	820,32	37.640,59
23	1.183,46	355,39	828,07	36.812,52



24	1.183,46	347,57	835,89	35.976,63
TOTAL	14.201,51	4.671,12	9.530,39	
25	1.183,46	339,68	843,78	35.132,85
26	1.183,46	331,71	851,75	34.281,11
27	1.183,46	323,67	859,79	33.421,32
28	1.183,46	315,55	867,91	32.553,41
29	1.183,46	307,36	876,10	31.677,31
30	1.183,46	299,09	884,37	30.792,94
31	1.183,46	290,74	892,72	29.900,22
32	1.183,46	282,31	901,15	28.999,07
33	1.183,46	273,80	909,66	28.089,41
34	1.183,46	265,21	918,25	27.171,16
35	1.183,46	256,54	926,92	26.244,24
36	1.183,46	247,79	935,67	25.308,57
TOTAL	14.201,51	3.533,45	10.668,06	
37	1.183,46	238,96	944,50	24.364,07
38	1.183,46	230,04	953,42	23.410,64
39	1.183,46	221,04	962,42	22.448,22
40	1.183,46	211,95	971,51	21.476,71
41	1.183,46	202,78	980,68	20.496,03
42	1.183,46	193,52	989,94	19.506,08
43	1.183,46	184,17	999,29	18.506,80
44	1.183,46	174,73	1.008,72	17.498,07
45	1.183,46	165,21	1.018,25	16.479,82
46	1.183,46	155,60	1.027,86	15.451,96
47	1.183,46	145,89	1.037,57	14.414,39
48	1.183,46	136,10	1.047,36	13.367,03
TOTAL	14.201,51	2.259,97	11.941,54	
49	1.183,46	126,21	1.057,25	12.309,78
50	1.183,46	116,22	1.067,23	11.242,55
51	1.183,46	106,15	1.077,31	10.165,24
52	1.183,46	95,98	1.087,48	9.077,75
53	1.183,46	85,71	1.097,75	7.980,00
54	1.183,46	75,34	1.108,11	6.871,89
55	1.183,46	64,88	1.118,58	5.753,31
56	1.183,46	54,32	1.129,14	4.624,17
57	1.183,46	43,66	1.139,80	3.484,37
58	1.183,46	32,90	1.150,56	2.333,81
59	1.183,46	22,04	1.161,42	1.172,39
60	1.183,46	11,07	1.172,39	0,00



TOTAL	14.201,51	834,48	13.367,03
--------------	------------------	---------------	------------------

71.007,54	16.986,47	54.021,07
------------------	------------------	------------------

Fuente: Banco de Guayaquil
Elaborado: Autor del Proyecto

TABLA # 61

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

Gasto de Constitución y permisos anuales		
Monto	Vida Útil	Amortización Anual
690,00	5 años	138,00
70,00	1 año	70,00

Fuente: Anexo (Detalle de Constitución)
Elaborado: Autor del Proyecto



3.9 CAPITAL DE TRABAJO

TABLA # 62

CAPITAL DE TRABAJO

Mensual	Para Inversión / 3 meses
3.539,42	10.618,25

Elaborado por : Walter Sosa Estacio

Fuente: Tabla # 51



PUCSE

Autor: Walter Vínicio Sosa Estacio

3.10 PUNTO DE EQUILIBRIO

TABLA # 63

DETALLES	PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS FIJOS	24.975,30	23.958,96	22.821,29	21.547,81	20.122,32	19.287,84	19.287,84	19.287,84	19.287,84	19.287,84
TOTAL COSTOS FIJOS	24.975,30	23.958,96	22.821,29	21.547,81	20.122,32	19.287,84	19.287,84	19.287,84	19.287,84	19.287,84
VENTAS NETAS	77.849,60	85.634,56	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40
COSTOS VARIABLES	23.185,17	25.039,99	27.043,19	29.206,64	31.543,17	34.066,63	36.791,96	39.735,31	42.914,14	46.347,2
TOTAL COSTOS VARIABLES	23.185,17	25.503,69	28.054,06	30.859,47	33.945,41	37.339,95	41.073,95	45.181,35	49.699,48	54.669,4
MARGEN DE CONTRIBUCION	54.664,43	60.130,87	65.424,34	62.618,93	59.532,99	56.138,45	52.404,45	48.297,05	43.778,92	38.808,5

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO EN DINERO} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN}} = \frac{\text{PRECIO DE VENTA}}{\text{PRECIO DE VENTA}}$$

P.E. MONETARIO	35.568,24	34.120,82	32.607,09	32.166,87	31.595,97	32.116,97	34.405,41	37.331,40	41.184,13	46.458,2
----------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	----------



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

PUNTO DE EQUILIBRIO = COSTOS FIJOS
 EN UNIDADES MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

PUNTO DE EQUILIBRIO	0,4569	0,3984	0,3488	0,3441	0,3380	0,3436	0,3681	0,3994	0,4406	0,4970
	658	937	1.055	1.272	1.476	1.732	2.350	2.818	3.405	3.841
Elaborado:	Autor del Proyecto									



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

3.11 PRESUPUESTO DE EFECTIVO

El plan de flujo de efectivo es un presupuesto donde se demuestra el efectivo que ingresa y egresa de forma mensual en un negocio y se puede prever las compras y los pagos de acuerdo a la situación financiera del negocio.

La planificación de este flujo de efectivo, nos indica que el efectivo en los siguientes años va en aumento, la misma que nos permitirá tener dinero en efectivo para cuando sea necesario.

TABLA # 64

PRESUPUESTO DE EFECTIVO										
PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ENTRADAS										
Ventas	77.849,60	85.634,56	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40
Inversión Inicial	104.021,07									
Total Entradas	181.870,67	85.634,56	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40
SALIDAS										
Compras de Activos Fijos	92.642,62									
Gtos Admin. Vtas. y Finc.	24.975,30	23.958,96	22.821,29	21.547,61	20.122,32	19.287,84	19.287,84	19.287,84	19.287,84	19.287,84
Costo del Servicio	7.741,65	7.839,22	10.689,84	10.689,84	10.689,84	10.689,84	10.689,84	10.689,84	10.689,84	10.689,84
IMPUESTO 25%	6.308,94	8.133,11	9.394,06	9.566,35	9.869,27	10.046,60	10.046,60	10.046,60	10.046,60	10.046,60
PARTIC TRABA. 15%	4.453,37	5.741,02	6.631,10	6.752,72	6.966,54	7.091,71	7.091,71	7.091,71	7.091,71	7.091,71
Total Salidas	136.122,08	45.672,30	49.536,29	48.556,72	47.647,97	47.115,99	47.115,99	47.115,99	47.115,99	47.115,99
FLUJO DE EFECTIVO	45.748,59	39.962,26	43.942,11	44.921,68	45.830,43	46.362,41	46.362,41	46.362,41	46.362,41	46.362,41



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

3.12 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

TABLA # 65

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO										
INGRESOS DE OPERACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 1
INGRESOS POR SERVICIOS	66.560,00	73.216,00	76.544,00	76.544,00	76.544,00	76.544,00	76.544,00	76.544,00	76.544,00	76.544,00
VENTA DE MERCADERIA	11.289,60	12.418,56	16.934,40	16.934,40	16.934,40	16.934,40	16.934,40	16.934,40	16.934,40	16.934,40
SUBTOTALES OPERATIVOS	77.849,60	85.634,56	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40	93.478,40
COSTOS DEL SERVICIO										
Materiales	1.194,00	1.313,40	1.510,41	1.510,41	1.510,41	1.510,41	1.510,41	1.510,41	1.510,41	1.510,41
Personal Producción	3.696,00	3.696,00	3.696,00	3.696,00	3.696,00	3.696,00	3.696,00	3.696,00	3.696,00	3.696,00
Mano de Obra Indirecta	7.392,00	7.392,00	7.392,00	7.392,00	7.392,00	7.392,00	7.392,00	7.392,00	7.392,00	7.392,00
Depreciación Activos	3.161,52	3.161,52	3.161,52	3.161,52	3.161,52	3.161,52	3.161,52	3.161,52	3.161,52	3.161,52
COSTO DE MERCADERIA	7.741,65	7.839,22	10.689,84	10.689,84	10.689,84	10.689,84	10.689,84	10.689,84	10.689,84	10.689,84
SUBTOTALES DEL SERVICIO	23.185,17	23.402,14	26.449,77	26.912,46	26.912,46	26.912,46	26.912,46	26.912,46	26.912,46	26.912,46
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	54.664,43	62.232,42	67.028,63	66.565,94	66.565,94	66.565,94	66.565,94	66.565,94	66.565,94	66.565,94
GASTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	17.219,04	17.219,04	17.219,04	17.219,04	17.219,04	17.219,04	17.219,04	17.219,04	17.219,04	17.219,04
GASTOS DE VENTAS	2.068,80	2.068,80	2.068,80	2.068,80	2.068,80	2.068,80	2.068,80	2.068,80	2.068,80	2.068,80
GASTOS FINANCIEROS	5.687,46	4.671,12	3.533,45	2.259,97	834,48					
TOTAL GASTOS	24.975,30	23.958,96	22.821,29	21.547,81	20.122,32	19.287,84	19.287,84	19.287,84	19.287,84	19.287,84



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

Utilidad antes del 15%	29.689,12	38.273,46	44.207,34	45.018,13	46.443,62	47.278,10	47.278,10	47.278,10	47.278,10	47.278,10	47.278,10	47.278,10
15% Trabajadores	4.453,37	5.741,02	6.631,10	6.752,72	6.966,54	7.091,71	7.091,71	7.091,71	7.091,71	7.091,71	7.091,71	7.091,71
Utilidad antes de impuestos	25.235,75	32.532,44	37.576,24	38.265,41	39.477,08	40.186,38	40.186,38	40.186,38	40.186,38	40.186,38	40.186,38	40.186,38
25% impuesto a la renta	6.308,94	8.133,11	9.394,06	9.566,35	9.869,27	10.046,60	10.046,60	10.046,60	10.046,60	10.046,60	10.046,60	10.046,60
Utilidad después de impuesto	18.926,82	24.399,33	28.182,18	28.699,06	29.607,81	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79
UTILIDAD NETA	18.926,82	24.399,33	28.182,18	28.699,06	29.607,81	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79
Elaborado: Autor del Proyecto												



PUCESE

Autor: Walter Viniño Sosa Estacio

3.13 BALANCE GENERAL PROYECTADO

TABLA # 66

ESTADO DE SITUACIÓN GENERAL PROYECTADO										
ACTIVOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Activos Corrientes:	53.309,57	55.975,05	59.333,55	63.486,90	69.200,72	76.120,79	84.494,08	94.633,37	106.935,71	121.906,71
Bancos	51.791,17	54.380,73	57.643,57	61.678,62	67.229,70	73.952,67	82.087,46	91.937,96	103.889,89	118.434,48
Materiales de Limpieza	1.158,72	1.216,66	1.289,66	1.379,93	1.504,13	1.654,54	1.836,54	2.056,92	2.324,32	2.649,73
Utensilio de Limpieza	210,48	221,00	234,26	250,66	273,22	300,54	333,60	373,64	422,21	481,32
Materiales de Oficina	149,20	156,66	166,06	177,68	193,68	213,04	236,46	264,85	299,29	341,19
Activos Fijos:	94.958,32	94.958,32	94.958,32	100.159,47	100.159,47	100.159,47	100.159,47	100.159,47	100.159,47	100.159,47
Equipo y Maquina	865,25	865,25	865,25	865,25	865,25	865,25	865,25	865,25	865,25	865,25
Equipo de informáticos	1.635,00	1.635,00	1.635,00	1.635,00	1.635,00	1.635,00	1.635,00	1.635,00	1.635,00	1.635,00
Equipos de Oficina	169,99	169,99	169,99	169,99	169,99	169,99	169,99	169,99	169,99	169,99
Muebles y Enseres	2.080,00	2.080,00	2.080,00	2.080,00	2.080,00	2.080,00	2.080,00	2.080,00	2.080,00	2.080,00
Césped	28.500,00	28.500,00	28.500,00	28.500,00	28.500,00	28.500,00	28.500,00	28.500,00	28.500,00	28.500,00
Edificio	34.392,58	34.392,58	34.392,58	34.392,58	34.392,58	34.392,58	34.392,58	34.392,58	34.392,58	34.392,58
Terreno	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
Inventario de Mercadería	7.741,65	7.741,65	7.741,65	7.741,65	7.741,65	7.741,65	7.741,65	7.741,65	7.741,65	7.741,65



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

Depreciación Acumulada	5.426,15	5.426,15	5.426,15	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00
Otros Activos:	552,00	552,00	552,00	552,00	552,00	552,00	552,00	552,00	552,00	552,00
Gastos de Constitución	690,00	690,00	690,00	690,00	690,00	690,00	690,00	690,00	690,00	690,00
amortización de gastos de constitución	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00
TOTAL ACTIVOS	148.819,89	151.485,37	154.843,87	164.198,37	169.912,19	176.970,26	185.343,55	195.482,84	207.785,18	222.756,18
PASIVOS	64.783,38	59.381,15	52.001,79	41.627,64	30.202,84	17.138,31	17.138,31	17.138,31	17.138,31	17.138,31
<u>Pasivos Corrientes</u>	10.762,31	13.874,13	16.025,16	16.319,07	16.835,81	17.138,31	17.138,31	17.138,31	17.138,31	17.138,31
15% utilidad trabajadores por pagar	4.453,37	5.741,02	6.631,10	6.752,72	6.966,54	7.091,71	7.091,71	7.091,71	7.091,71	7.091,71
Impuesto a la renta por pagar	6.308,94	8.133,11	9.394,06	9.566,35	9.869,27	10.046,60	10.046,60	10.046,60	10.046,60	10.046,60
<u>Pasivos a Largo Plazo:</u>	54.021,07	45.507,02	35.976,63	25.308,57	13.367,03	-	-	-	-	-
Préstamos	54.021,07	45.507,02	35.976,63	25.308,57	13.367,03	-	-	-	-	-
PATRIMONIO	84.036,51	92.104,21	102.842,08	122.570,73	139.709,35	159.831,95	168.205,24	178.344,53	190.646,87	205.617,87
Capital Social	65.109,69	67.704,88	74.659,90	93.871,68	110.101,54	129.692,17	138.065,46	148.204,75	160.507,08	175.478,08
Utilidad Neta del Ejercicio	18.926,82	24.399,33	28.182,18	28.699,06	29.607,81	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79
TOTAL PASIVO Y PAT.	148.819,89	151.485,37	154.843,87	164.198,37	169.912,19	176.970,26	185.343,55	195.482,84	207.785,18	222.756,18
Elaborado:	Autor del Proyecto									



PUCESE

Autor: Walter Vnicio Sosa Estacio

3.14 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

TABLA # 67

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión	-104.021,07										
Utilidad Líquida		18.926,82	24.399,33	28.182,18	28.699,06	29.607,81	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79	30.139,79
(+) Depreciación		5.426,15	5.426,15	5.426,15	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00
(-) Amortización		8.514,05	9.530,39	10.668,06	11.941,54	13.367,03					
		15.838,92	20.295,09	22.940,27	16.982,52	16.465,77	30.364,79	30.364,79	30.364,79	30.364,79	30.364,79
Total Flujo de Caja	-104.021,07	15.838,92	20.295,09	22.940,27	16.982,52	16.465,77	30.364,79	30.364,79	30.364,79	30.364,79	30.364,79
Flujos de Caja Acumulados	-104.021,07	15.838,92	36.134,01	59.074,28	76.056,80	92.522,57	122.887,36	153.252,14	183.616,93	213.981,71	244.346,50
Suma de los flujos de caja	244.346,50										
Costo (Inversión del Proyecto)	-104.021,07										
Valor Actual Neto (VAN) (C/B)	140.325,43										
Relación Costo Beneficio (C/B)	2,35										
Tasa Interna de Retorno (TIR %)	17%										
Período Real de Recuperación Años	4,38										
CPP	7%										

Elaborado: Autor del Proyecto

CAPITULO 4

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO



PUCESE

Autor: Walter Vinicio Sosa Estacio

CAPITULO 4

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

4.1.1 CRITERIO DE EVALUACION



Tasa Interna de Retorno (TIR)

El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período, con lo cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. Expresado de otra manera, se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

La TIR representa la rentabilidad obtenida en proporción directa al capital invertido.

En el presente proyecto la TIR es del 17% que frente a nuestra tasa de corte del 11.33% representa un resultado positivo, para hacer viable el proyecto.

Valor Actual Neto (VAN)

Mediante el VAN podemos calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.⁵

Si $VAN > 0$, inversión aceptable; si $VAN < 0$, debe rehacerse la inversión:

- **Positivo:** Proyecto viable, a más de cubrir la inversión y costo de capital genera rentabilidad.
- **Negativo:** No es viable, la inversión es superior a los Flujos Netos de Caja no cubre los costos.
- **Igual a cero:** El proyecto cubre la inversión y costos, no genera utilidad ni riesgo.

⁵ BACA U. Gabriel. EVALUACIÓN DE PROYECTOS. 4ta edición. Mc Graw Hill ediciones.



El valor actual neto es positivo, lo que quiere decir que los flujos generados por el proyecto y traídos al valor presente a una tasa de costo de capital del 7% cubre la inversión inicial y nos deja un saldo positivo de USD \$ 140.325,43

Relación Costo Beneficio (RCB)

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

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad. Por lo tanto si:

$C/B > 1$ los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.

$C/B = 1$ los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.

$C/B < 1$ los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

La relación costo beneficio equivale a 2.35 por lo tanto es mayor que 1 y es aconsejable la ejecución del proyecto.

**PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION****TABLA # 68**

PERIODO DE RECUPERACION		
Año	Flujo Neto de Caja	FNC Acumulado
0	-104.021,07	-104.021,07
1	15.838,92	-88.182,15
2	20.295,09	-67.887,06
3	22.940,27	-44.946,79
4	16.982,52	-27.964,28
5	16.465,77	-11.498,50
6	30.364,79	18.866,28
7	30.364,79	49.231,07
8	30.364,79	79.595,86
9	30.364,79	109.960,64
10	30.364,79	140.325,43

$$\text{PRR} = \text{Año anterior a la recuperación} + \frac{\text{Costo no recuperado}}{\text{Recuperación total}}$$

$$\text{PRR} = 4 + \frac{11.498,50}{30.364,79}$$

$$\text{PRR} = 4,38 \text{ Años}$$

Elaborado: Autor del Proyecto

Período Recuperación del Capital (PRC)

El período de recuperación o Pay back es otro de los métodos más utilizados para realizar la evaluación económica de un proyecto.



De acuerdo a los cálculos efectuados para saber el tiempo de recuperación de la inversión, puedo manifestar que la misma será recuperada en cuatro años, y cuatro meses de funcionamiento de la Empresa conforme lo indica cada una de las proyecciones previamente efectuadas.

Una vez realizado todos los análisis del caso se concluye que el proyecto es viable, es decir que la inversión será recuperada y se obtendrá las ganancias esperadas conforme a las proyecciones efectuadas, en tal virtud el proyecto puede ser puesto en marcha sin ningún reparo.

4.2 INDICES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

CAPITAL DE TRABAJO	Act. Corriente - Pas. Corriente	\$ 42.547,26
---------------------------	---------------------------------	---------------------

LIQUIDEZ	Act. Corriente Pasivo Corriente	\$ 4,95
-----------------	------------------------------------	----------------

Este índice indica que por cada dólar de endeudamiento se cuenta con \$ 4,95 para cubrir las deudas

PRUEBA ACIDA	Act. Corriente - inventarios Pasivo Corriente	\$ 4,81
---------------------	--	----------------

Este índice indica que por cada dólar de endeudamiento se cuenta con \$ 4,81 efectivo neto para cubrir las deudas a corto plazo

ACTIVIDAD

ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL	Ventas Act. Total	\$ 0,45
---------------------------------	----------------------	----------------

Este índice indica que tengo \$ 0,45 en ventas sobre cada activo de la empresa

ESTRUCTURA FINANCIERA

ENDEUDAMIENTO	Pasivo total Activo total	0,44
----------------------	------------------------------	-------------

Por cada dólar de activo se tiene 0,44 % para cubrir las deudas

APALANCAMIENTO	Activo Total Patrimonio	1,77
-----------------------	----------------------------	-------------

Este índice nos indica que por cada unidad de activo se tiene 1,77 % en patrimonio

RENTABILIDAD

MARGEN NETO EN VENTAS	Utilidad Neta Ventas	0,28
------------------------------	-------------------------	-------------

Significa que tengo 0,28 % de beneficio neto por cada servicio vendido.

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE)	Utilidad Neta Patrimonio	0,23
--	-----------------------------	-------------

Tengo 0,23 % de beneficio neto por cada unidad monetaria del patrimonio

RENTABILIDAD DEL ACTIVO (ROA)	Utilidad Neta Act. Total	0,13
--------------------------------------	-----------------------------	-------------

Significa que se mantiene 0,13 % de beneficio por unidad monetaria en los activos totales

CAPITULO 5

ANALISIS DEL IMPACTO DEL PROYECTO



CAPITULO V

5. ANALISIS DEL IMPACTO DEL PROYECTO

ANALISIS DE IMPACTOS

La ejecución del proyecto puede generar una serie de impactos positivos y negativos en los diferentes campos (social, cultural, económico y ambiental); los mismos que para una mejor comprensión e interpretación se los analiza sobre la base de una matriz de impactos.

Para lograr una adecuada interpretación se estableció rango o niveles de impacto que va con los valores numéricos desde **- 3** hasta **+ 3** de acuerdo a la siguiente tabla.

CUADRO # 69

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACIÓN
-3	Alto negativo
-2	Medio negativo
-1	Bajo negativo
0	Sin impacto
1	Bajo positivo
2	Medio positivo
3	Alto positivo

AUTOR: Walter Sosa

Se ha elaborado una matriz donde se ubica horizontalmente el rango de impactos establecidos en el cuadro anterior y verticalmente se colocaran una serie de indicadores que determine el nivel de impacto asignando un valor para cada indicador para luego realizar la sumatoria total que será dividida por el número de indicadores que nos permitirá encontrar el nivel de impacto.



SITUACIÓN ECONOMICA

CUADRO # 70

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Dinamización del aparato Financiero							*
Fuentes de empleo							*
Generación de utilidades							*
TOTAL							9

AUTOR: Walter Sosa

SITUACIÓN ECONOMICA = E/ NUMERO DE INDICADORES

SITUACIÓN ECONOMICA= 9/ 3 SE= 3

ANALISIS:

El impacto económico que genera el proyecto es alto positivo. Con la implementación de las canchas de césped sintético, la misma que creará fuentes de empleo lo que mejoraran sus condiciones de vida y la de sus familias.



SITUACIÓN SOCIAL

CUADRO # 71

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Socialización entre la comunidad						*	
Desarrollo de aprendizaje						*	
Mejor calidad de vida							*
TOTAL						4	3

AUTOR: Walter Sosa

SITUACIÓN SOCIAL = E/ NUMERO DE INDICADORES

SITUACIÓN SOCIAL = 7/3 SS = 2.33

ANALISIS: Genera un impacto social medio y es generador de una mejor calidad de vida permite el desarrollo de todas las personas y una socialización entre las mismas.



SITUACIÓN CULTURAL

CUADRO # 72

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Identidad Cultural							*
Desarrollo de la personalidad							*
Desarrollo de la Provincia de Esmeraldeña					*		
TOTAL					1		6

AUTOR: Walter Sosa

SITUACIÓN CULTURAL = E/ NUMERO DE INDICADORES

SITUACIÓN CULTURAL = 7/ 3 SC =2.33

ANALISIS: Genera un impacto cultural medio ya que acrecienta que no solamente la cultura Esmeraldas sino del Ecuador y de todo el mundo existe el desarrollo de la personalidad como una identidad culturas



SITUACIÓN AMBIENTAL

CUADRO # 73

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
LUGAR TURISTICO						*	
CONTAMINACIÓN					*		
TOTAL					1	2	

AUTOR: Walter Sosa

SITUACIÓN AMBIENTAL = E/ NUMERO DE INDICADORES

$$\text{SITUACIÓN AMBIENTAL} = 3 / 2 \quad \text{S A} = 1.5$$

ANALISIS: Es un impacto ambiental bajo ya que la creación de las canchas de césped sintético o artificial no genera contaminación y se puede aprovechar del gran potencial que tiene la provincia como lugar turístico.



BIBLIOGRAFÍA

- CALDAS, Marcos. Preparación evaluación de proyectos: Quito 1998
- AMBITO FINANCIERO; "Empresas chicas son futuro de economías"; Ed.Anfin; 1998 Buenos Aires.
- BACA URBINA, G; "Evaluación de Proyectos – Análisis y Administración del riesgo Ed. McGraw-Hill.; 1998; México
- INTERNACIONAL DE FORMACIÓN, EVALUACIÓN GESTIÓN DE PROYECTOS: "Análisis Financiero"
- COLAIACOVO, J.L; ASSEFH, A.A.; GUADAGNA, G.J.C; "Proyectos de Exportación y Estrategias de Marketing". 1995; Ed. Macchi. Bogotá (Colombia)
- ALVAREZ, Catalina, VELASTEGI, Darío, "PROYECTOS". Escuela de formación dual en Gerencia de Pequeñas Medianas Empresas. Ediciones universidad Católica de Chile 1994.
- INEC: VI CENSO NACIONAL, 2001
- GAITHER NORMAN, Administración de la Producción y Operaciones, 4ta Edición
- Evaluación Social de Proyectos. Ernesto R. Fontaine.
- Gestión de Proyectos. Pablo Llego – Gustavo Rivarola.
- Rosillo Jorge. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.
- Instituto Nacional de Estadística y Censo (2001) Último censo de población y vivienda.
- Nassir y Reinaldo Sapag Chaín. "El estudio de proyectos" en preparación y evaluación de proyectos. Capítulo I, págs. 1-9. Tercera edición, 1995. McGraw-Hill, Colombia.
- Rafael Decelis Contreras. "Presentación" en Evaluación de proyectos. Págs. VII- VIII. Primera Edición, 1994. Costa-Amic Editores, S.A., México.
- Código del trabajo 2009 (Reforma de Ley s/n R.O.-S 528 del 13 de Febrero del 2009).

- Proyecto de Factibilidad "Creación de una Empresa Tercerizadora de Servicios de Limpieza". Alexandra Palma – Nancy Kon. Biblioteca PUCE-Manabí. 2004.
- Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Jorge Rosillo
- Códigos y Leyes del Ecuador y sus respectivos Reglamentos.
- Méndez, Álvarez, Carlos Eduardo, Metodología Diseño y desarrollo del proceso de investigación, Tercera edición, 2001.
- Baca G, (2003) *Evaluación de proyectos* México: Editorial McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A de C.V. 4ta edición.
- Baptista P, Fernández C, Hernández R, (2004) Metodología de la investigación México: Editorial McGraw-Hill/Interamericana México: Editorial McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A de C.V.3ra edición.
- Davis K, WhertherW, (2008) Administración de recursos humanos El capital humano de las empresas México: Editorial McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A de C.V.6ta edición.
- Giles G, (1981) *Marketing* España Editorial Ediciones-distribuciones S.A.
- Hernández H. Abraham, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Cuarta edición, Thompson Learning Editores.

INTERNET

- http://www.forbex.com/esp/servicios/canchas_cesped_sintetico.htm
- <http://www.lagambeta.com.ec/frontEnd/main.php?idSeccion=80>
- www.ecogarden.com.ec
- fsalazar@rivertsa.com
- <http://turfex.net>
- info@turfex.net
- www.sri.gov.ec

- <http://www.monografias.com/trabajos13/segmenty/segmenty.shtml>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Segmentaci%C3%B3n_de_mercado
- <http://www.monografias.com/trabajos28/tipos-mercados/tipos-mercados.shtml>
- <http://www.crecenegocios.com/ventajas-competitivas/>
- <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/estrategia/estrategias-competitivas-genericas.htm>
- <http://www.mailxmail.com/curso-administracion-pequena-mediana-empresa/comercializacion-2>
- <http://www.codigo de trabajo.com>
- <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#Concepto>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama>
- http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf
- <http://www.sri.gov.ec/sri/portal/content/documents.do?action=listDocuments&contentCode=358&typeCode=1&external=>
- <http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-30012408-maquina-seccional-p-limpieza>
- <http://www.tesisymonografias.org/comcepto-general-de-diagramas-en-bloques/>
- <http://deconceptos.com/general/actividad>
- <http://www.definicionabc.com/general/proceso.php>
- http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CAPACIDAD_INSTALADA.htm
- <http://www.crecenegocios.com/concepto-y-ejemplos-de-estrategias-de-marketing/>
- <http://www.blogs.monografias.com/.../las-compañías-en-el-ecuador/>

CONCLUSION

Luego de haber realizado todos los estudios relacionados con el proyecto de implementación de canchas de césped sintético o artificial se ha llegado a las siguientes conclusiones:

En el estudio de mercado realizado se considera que hay aceptación para la creación de las canchas de césped sintético, con el plan de marketing estratégico que se aplicarán, las personas estarán gustosas de utilizar este servicio.

El servicio que prestaran las canchas es innovador ya que en esta ciudad es una matriz de los jugadores profesionales, por lo que podemos concluir que las canchas tendrán toda la acogida necesaria, con precios muy accesibles, y nuevas alternativas como actividades deportivas, los cuales permitirá ganar la aceptación de todo los clientes Esmeraldeños.

La implementación de las canchas de césped sintético o artificial implica una atención personalizada a los clientes, por lo tanto se realizará capacitaciones constantes a su personal para así brindar un servicio eficiente para todo tipo de cliente.

Con el estudio técnico se ha determinado que su localización y tamaño son óptimos, ya que es un lugar estratégico de fácil acceso para los clientes.

Este es un proyecto viable, dado que todos los análisis financieros, se puede obtener resultados favorables, obteniendo una buena rentabilidad, la misma que nos permite la ejecución del proyecto.



RECOMENDACIÓN

El estudio realizado ha considerado diferentes criterios por lo que se ha llegado a las siguientes recomendaciones.

Ejecutar el proyecto de creación de canchas de césped sintético ya que el estudio económico muestra resultados positivos y una buena rentabilidad.

Para mantener el presente proyecto, se considera necesario ir incrementando la variedad de servicios incluido ofertas especiales, descuentos por grupos lo que generara mayor atracción a los deportistas y público en general.

Se debe realizar campañas constantes para dar a conocer las bondades de los servicios ofertados, además de garantizar su seguridad, hacer ofertas y promociones por temporadas.

Es imprescindible tener una comunicación constante y directa con el cliente, ya que esto ayudará a mantenerlos satisfechos, además de garantizar su calidad.

GLOSARIO

- ❖ **Viabilidad:** Es el resultado obtenido mediante un estudio de mercado el cual nos demuestra que un proyecto es factible de ser ejecutado.
- ❖ **Canchas de césped sintético:** Lugar donde se realiza diferentes tipos de deportes.
- ❖ **Competencia:** Existe competencia cuando compradores y vendedores tratan de obtener condiciones en el mercado.
- ❖ **Demanda:** Es la voluntad y capacidad de pagar una suma de dinero por alguna cantidad de un artículo o servicios determinados.
- ❖ **Evaluación financiera:** Valoración de cifras de rendimiento, capital, inversión, ingresos, en función de requisitos que deben cumplir lo evaluado.
- ❖ **Flujo de caja:** Entradas y salidas de dinero generadas por un proyecto, inversión o cualquier actividad económica.
- ❖ **Investigación de mercados:** La reunión, registro y análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con las actividades de las personas, las empresas e instituciones en general.
- ❖ **Mercado:** Existe un mercado cuando compradores que deseen cambiar dinero por productos o servicios y entran en contacto con vendedores que deseen cambiar productos o servicios por dinero.
- ❖ **Mercado potencial:** Para evaluar su debemos introducir un nuevo producto al mercado, un primer requisito es saber cuántos clientes existen que nos lo puedan comprar.
- ❖ **Oferta:** Cantidad de mercancía que pueden ser vendidas a diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad.
- ❖ **Precio:** Cantidad de dinero que es ofrecida a cambio de una mercancía.
- ❖ **Activos.** Conjunto de bienes y derechos que posee la empresa y que se espera produzcan beneficios. Un activo es un recurso económico propiedad de la empresa.

- ❖ **Activos a largo plazo.** Un activo diferente al activo circulante. Cuentas cuyo término se vence en un plazo mayor de 12 meses.
- ❖ **Activos Circulantes o corrientes.** Un activo que se espera será convertido en efectivo, vendido o consumido, durante los próximos doce meses, o dentro del ciclo normal del negocio si este es mayor de un año, sin interferir la operación normal del negocio.
- ❖ **Activos Fijos Tangibles o Activos de planta.** Se denomina activos fijos a los bienes de larga vida adquiridos para usarlos en la operación de la empresa y que su destino no es la venta.
- ❖ **Amortización.** Una amortización es una disminución gradual o extinción gradual de cualquier deuda durante un periodo de tiempo. La amortización de un préstamo se da cuando el prestatario paga al prestamista un reembolso de dinero prestado en un cierto plazo con tasas de interés estipuladas.

ANEXOS 1.1

ENTREVISTA

El objetivo de la misma es para determinar el comportamiento de las personas que asisten a las canchas de césped sintético o artificial en la ciudad de Esmeraldas, provincia de Esmeraldas.

- 1.) Nombre de la Empresa.**
- 2.) Qué tiempo tiene en funcionamiento.**
- 3.) Cuántas personas asisten semanalmente.**
- 4.) Cuántas horas es utilizada diariamente.**
- 5.) La cancha es utilizada más en el día o en la noche.**
- 6.) Como es el alquiler de la cancha.**
- 7.) Cuál es el valor de alquiler de la cancha.**

ANEXOS 1.2

ENCUESTAS

El objetivo de la misma es para determinar la factibilidad de implementación de canchas con césped sintético o artificial en la ciudad de Esmeraldas, provincia de Esmeraldas.

1.) Que deporte practica usted.

Básquet Voleibol Futbol Indor

.....

2.) En qué lugar usted practica algún tipo de deportes.

En el colegio En la calle

En los parques En el estadio

.....

3.) Le gustaría que se implementara canchas con césped sintético o artificial en la ciudad de Esmeraldas.

SI NO

4.) En qué lugar le gustaría que se construya la cancha de césped sintético.

En las Palmas En la parte Céntrica de la ciudad.

En los barrios del sur de la ciudad.

Otro lugar.....

5.) Cada qué tiempo visitaría las instalaciones.

Todos los Días. Cada semana .Cada mes.

Cada seis meses. Cada año .Nunca.

Sugerencia.....



6.) Que le gustaría que tenga las instalaciones donde se implementaría la cancha de césped sintético.

Karaoke Piscina

Bar Otros -----

7.) Cuantas horas utilizaría las instalaciones.

Una Hora Dos Horas Tres Horas Cuantas.....

8.) Cuanto estaría dispuesto usted a pagar por cada hora que utilizaría las instalaciones.

\$ 20 \$ 25 \$ 30 \$ 35 \$ 40 \$ 45

Nota: La cantidad que le corresponda pagar por cada hora que ocupe las canchas es por el grupo de personas que usted lleve.

“MUCHAS GRACIAS”

PROFORMA

ELECTROGARCIA - Daniel García P. Sucre 101 y Ricaurte Tel. 052452620 Emeraldas TELF. 052452620 RUC: 0900249219001	PROFORMA N° 11000078 FECHA: 27/01/2011
--	--

CLIENTE: WALTER SOSA

VENDEDOR: 012 XIMENA1

CODIGO: * 3330000000000

DIRECCION: RER

TELEFONO: 00

N° CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNID	P. UNITARIO	DESC.	TOTAL
436600	REFLECTOR DE JOWMETAL HALYDE M2XLM	4.00	UN	111.60714	0.00	446.4300

ELECTRO GARCÍA 		Observaciones:	TOTAL NETO: 446.4300 DESCUENTO 0.00 % 0.0000 I.V.A. 12.00 % 53.5700 VALOR A PAGAR: 500.0000
ELABORADO XIMENA	APROBADO	RECIBI CONFORME	

PROFORMA



RUC: 0801935503001
 Piedrahita 520 y Eloy Alfaro
 Telf: 2710-009 - 099-904145

PROFORMA

Fecha 17/10/2009

Cliente WALTER SOSA

Cantidad	Descripcion	Val/U	Total
1	COMPUTADOR INTEL CORE 2 DUO ATX MB- INTEL DG31 PR, V, S, L Procesador Intel Core 2 Duo E7400 2,8 GHZ PC-1066 Memoria DDR2 2 GB RAM PC-800 Case Negro P4 550 w Tarjeta de Red 10/100/1000 Disco Duro SATA 320 GB MAXTOR/SAMSUNG Lector de memorias interno DVD WRITER 20X +- SAMSUNG SATA Windows XP, Office 2007 Profesional UPS ALTEK 625 VA Parientes, Teclado, Raton, Pad Monitor Samsung/LG LCD 17" (Black)	\$ 755.00	\$ 755.00
1	IMPRESORA MULTIFUNCION EPSON	125.00	\$ 125.00
SUBTOTAL			\$ 880.00
TOTAL			\$ 880.00

CYBERPLACE
 RUC: 0801935503001
 Piedrahita 520 y Eloy Alfaro
 Fabricio Diaz Pino
 Gerente

PROFORMA




CALLE SUCRE Y 10 DE AGOSTO ESQ
RUC 0390912182001
CONTRIBUYENTE ESPECIAL-RESOLUCION #170


PROFORMA #		249	
NOMBRE	WALTER VINICIO BOGA ESTACION	RUC	030113046
DIRECCION	MILLAS DEL SEGURO TRAS DE LA CATEDRAL		
TELEFONO1	2725340		
FECHA	15/10/2008 0:00:00	VÁLIDEZ	5
		DESCUENTO	100 %

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PVP	TOTAL
20763	BOLIGRAFOS EXT PLATA 5004	2	0.27	0.54
12303	LAPTOP GRAY	2	0.15	0.30
03783	BORRADOR ESQUE GDE	3	1.15	0.45
1362123410011	RESMA DE PAPEL COPY LASER	3	4.30	12.90
1201651451465	LICU FEN ZERA	2	1.50	4.00
1235142200307	RESALTADOR PENTAFONO	8	0.60	5.60
101319	MARCADOR BIA LICU FELIXAN	2	0.70	1.40
130102213130	ESP. PVL COPY ACHD. 100H. CUADROS	6	1.30	7.80
01811	ESQUELETS BSKO C/SOPORTE GDE	2	0.55	1.10
1981145000012	CLIPS ALEX 1.0MM 12-32-50 GR	2	0.25	0.50
9924114007092	GRABADORA DE ESCRITORIO C 4X-108	1	8.10	8.10
111216300070	SACA GRAPAS PVM 500B	2	1.50	1.50
9311211705566	ARCHIVADOR EXCLUSIVO CF. 1402	1	10.40	10.40
00230	REGLA PLASTICA DE 30 CM	2	0.25	0.50
1271052175622	CALCULADORA CON MIP CASIO HR-4001 MB	1	16.80	16.80
111230001100	SEL. C. SH. L. 5-822	21	2.05	7.70
			Sub Total	94.46
			Descuote	0.00
			valor	94.46
			Base 2%	1.89
			Base 17%	16.06
			Base 10%	9.45
			IGV	104.85

	RESPONSABLE
--	-------------

PROFORMA


Cts Cte STUDIO
 11082004 V.23.001.2014
 CALLE SUCRE Y 10 DE AGOSTO ESQ.
 RUC 063001213091
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOLUCION 1176

PROFORMA #		250		
NOMBRE	WALTER VINCIG SOCA ESTADIC	RUC	0902132481	
DIRECCION	VILLAS DEL SEGURO TR48 DE LA CATEDRAL			
TELEFONO1	2729340			
FECHA	15/10/2023 0:00:00	VALIDEZ	8 DESCUENTO 3.00 %	
CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PVP	TOTAL
051121912025	GOMA EN BARRA 3M 40 GR.	2	1.75	3.50
0520055193025	PAPELERA EAGLE 2 PISOS	2	15.65	31.30
 Sr. Walter Vincig Soca Estadic ADM. CATEDRAL			Sub Total	34.80
			Desc. Iva	0.00
			Tercer	34.80
			Base Iva	0.00
			Base Iva	34.80
			Iva 12%	3.73
			TOTAL	34.80

Cts Cte STUDIO
 Bca Pichincha #24719225-01

PROFORMA

Inventario

Can	Descripción	P. Unitario	Total
paquete	Colas de tres litros	9.20	6
java	Colas pequeñas	600	24
java	Colas medianas	960	24
paquete	Cifruc	3.00	12
paquete	Tesalia	320	4
paquete	Gueitore	12.60	12
paquete	W 220	9.25	12
dosena	Yogurt Tony	600	12
dosena	Yogurt con Confle	6.60	12
paquete	Jugo Deli	900	24
paquete	Tuny		
paquete	Pulpin	900	24
paquete	Suny		
java	Cervesa Pilsener	7.25	12
paquete	Clud Verde	15.00	24
paquete	Pony Malta	600	24
paquete	Natura	11.00	24
paquete	Del Valle	450	12
paquete	agua	320	24
Funda	Caramelos	1.75	
Funda	Tumix	200	
Funda	Hallz	1.75	

PROFORMA

ELECTROMALIBU
 Ayora Zamora Gina Viviana
 Dir.: J. Montalvo 313 entre Olmedo y Sucre
 Telf.: 062 714-478
 ESMERALDAS - ECUADOR

RUC: 0802333930001

PROFORMA

Nº 003423

Fecha de Emisión: 13/04/2010

Señor(es): Walter Sosa RUC: 0802138461

Dirección: Nuevo Horizontes G. de Remisión

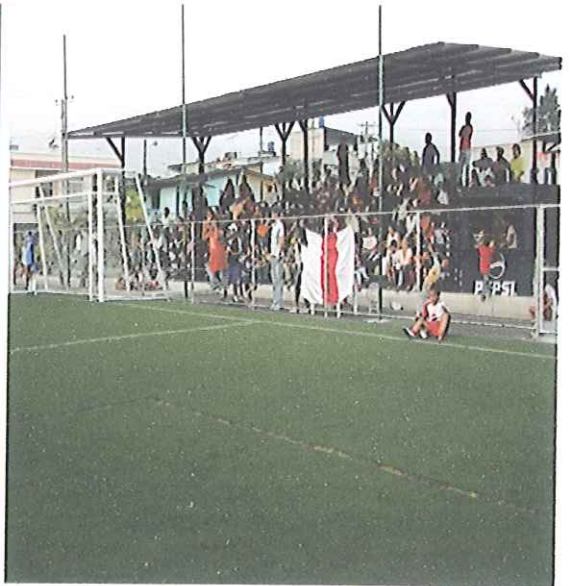
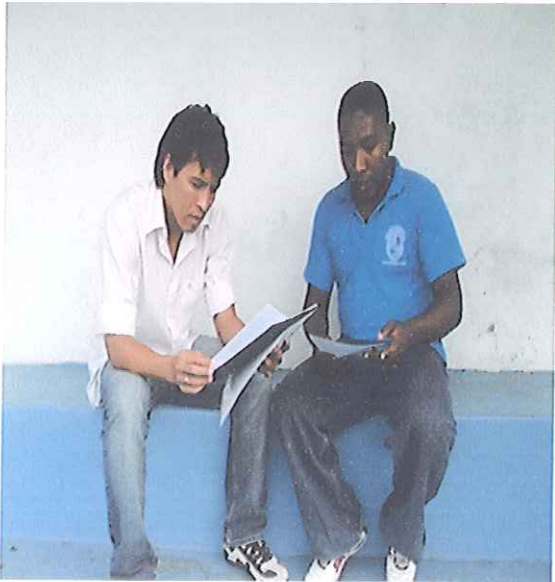
Cant.	DETALLE				V. TOTAL
1	Utrina Refrigeria Humalaya				10 meses
	CONTADO	CRÉDITO	ENTRADA	CUOTAS	
	889.00	1098.	390.00	80.00m	
1	Televisor Panasonic CTF2121 G				5 meses
	CONTADO	CRÉDITO	ENTRADA	CUOTAS	
	209.00	275.00	110.00	40.00m	
	CONTADO	CRÉDITO	ENTRADA	CUOTAS	
	CONTADO	CRÉDITO	ENTRADA	CUOTAS	
	CONTADO	CRÉDITO	ENTRADA	CUOTAS	

Sub. Total	
Descuento	
IVA 0%	
IVA 12%	
TOTAL	

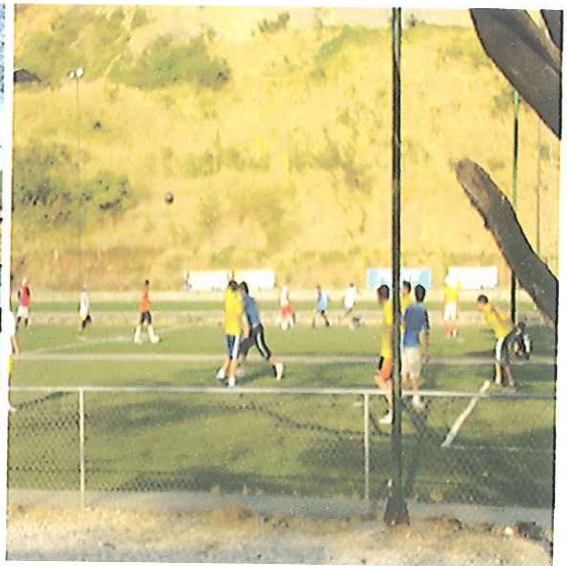
Recibí Conforme

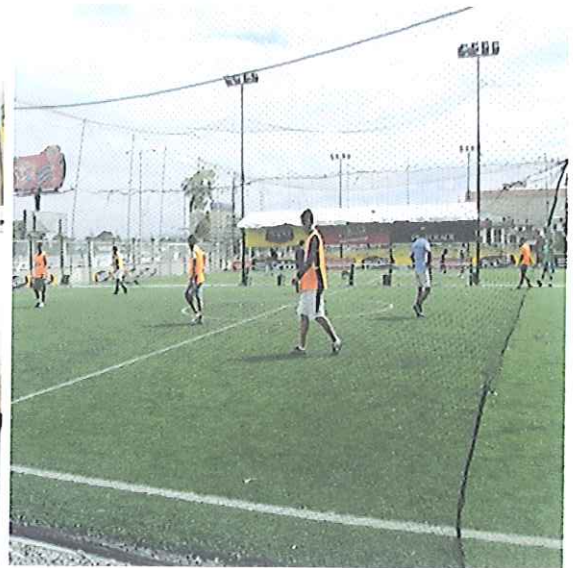
Firma Autorizada













MundoAnuncio