



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

**INGENIERÍA EN EMPRESAS Y NEGOCIOS**

Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero en Empresas y Negocios

**TEMA:**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE CANCHAS MULTIUSOS  
CON CÉSPED SINTÉTICO EN EL VALLE DE LOS CHILLOS.**

**AUTOR:**

**Paca Moreno, Luis Abraham**

**DIRECTOR DE TESIS:**

**Ing. Patricio Andino**

Quito, Abril 2015

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que la Tesis cuyo tema es: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE CANCHAS MULTIUSOS CON CÉSPED SINTÉTICO EN EL VALLE DE LOS CHILLOS” fue desarrollado por el estudiante Paca Moreno, Luis Abraham, bajo mi dirección y control.

**DIRECTOR**

Ing. Patricio Andino

## **AUTORÍA**

Declaro que la presente tesis de grado desarrollada en base a la investigación efectuada por mi persona, respetando derechos intelectuales de terceras personas mencionadas en las referencias que se detallan en la misma. Su contenido, consecuentemente es de mi autoría de la cual me responsabilizo de su veracidad y autenticidad.

Paca Moreno, Luis Abraham

C.C. 1723980486

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento es primero con Dios, ya que él siempre ha estado conmigo en todo este tiempo, ha sido mi escudo y fortaleza; y aun con mis fallas y errores él siempre me ha acompañado.

A mis padres y hermanos por ser incondicionales, por ser mi apoyo y ayuda día a día; por ser pacientes conmigo y por cada palabra de aliento que me han dado en toda mi vida.

A mis amigos y amigas quienes han sido una compañía perfecta en tiempos de alegría y dificultad, ya que con su presencia fueron una motivación más para este éxito

Y finalmente, pero no menos importante, a todos mis profesores, quienes fueron fuente de conocimientos, experiencias y anécdotas que me ayudaron para seguir en toda esta etapa educativa.

## DEDICATORIA

A Dios por ser infalible, por estar presente a diario en mi vida, aun sin yo ser mucho, él me ha tomado como alguien muy valioso, y a pesar de mis errores y fallas, su amor por mi permanece y lo hará toda la vida.

A toda mi familia, quienes han sido un motivo más por el cual yo puedo sonreír, quienes con su presencia me llenan de fuerza y esperanza.

A mis amigos y amigas, quienes siempre han estado a mi lado siendo una compañía perfecta.

Y a mis profesores, quienes siempre estuvieron para aportar algo en mi vida profesional y personal.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN .....	ii
AUTORÍA.....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	x
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	1
1.1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR.....	1
1.1.2 OBJETO DE ESTUDIO TEÓRICO .....	1
1.1.3 OBJETO DE ESTUDIO PRÁCTICO .....	1
1.1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1.4.1 Diagnóstico .....	1
1.1.4.2 Pronóstico.....	5
1.1.4.3 Control pronóstico.....	6
1.1.5 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	6
1.1.6 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	6
1.2 OBJETIVOS.....	7
1.2.1 Objetivos generales.....	7
1.2.2 Objetivos específicos.....	7
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	8
1.4 MARCO REFERENCIAL.....	9
1.4.1 MARCO TEÓRICO.....	9
PROYECTO DE FACTIBILIDAD.....	9
CANCHAS MULTIUSO CON CÉSPED SINTÉTICO .....	11
VALLE DE LOS CHILLOS .....	16
CAPITULO II: MÉTODO .....	19
2.1 NIVEL DE ESTUDIO.....	19
2.2 MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN .....	19
2.3 MÉTODO.....	20
2.4 POBLACIÓN.....	21
2.4.1 Cálculo de la Muestra.....	22
2.5 TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN .....	24
2.5.1 Instrumento de investigación .....	24
2.5.2 Validez y confiabilidad de los instrumentos .....	25
2.6 PROCESAMIENTO DE DATOS .....	25
2.7 METODOLOGÍA TÉCNICA PARA LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	26
CAPÍTULO III: RESULTADOS.....	28

3.1 Aspectos organizacionales - legales del proyecto .....	28
3.1.1 Nombre de la empresa .....	31
3.1.2 Imagen .....	31
3.1.3 Organización estructural.....	32
3.2 Aspectos de mercado .....	41
3.2.1 Resultados de la aplicación de encuestas .....	41
3.2.2 Discusión de resultados .....	62
3.2.3 Análisis demanda y oferta .....	65
3.2.3.1 Demanda .....	65
3.2.3.2 Oferta.....	67
3.2.3.3 Demanda insatisfecha .....	67
3.2.4 Estrategias de marketing.....	67
3.2.4.1 Estrategias de precio .....	67
3.2.4.2 Estrategias de plaza .....	68
3.2.4.3 Estrategias de promoción .....	69
3.2.4.4 Estrategias de servicio.....	69
3.3 Aspectos técnicos del proyecto.....	70
3.3.1 Tamaño .....	70
3.3.2 Localización .....	72
3.3.3 Proceso de servicio .....	73
3.3.4 Recursos materiales.....	75
3.3.5 Distribución .....	77
3.4 Aspectos financieros del proyecto.....	79
3.4.1 Inversión inicial.....	79
3.4.1.1 Financiamiento .....	81
3.4.2 Operación.....	82
3.4.2.1 Ingresos.....	82
3.4.2.2 Proyección de ingresos.....	83
3.4.2.3 Costos .....	83
3.4.2.4 Gastos .....	86
3.4.2.5 Proyección de Egresos .....	88
3.4.3 Evaluación económica y financiera.....	89
3.4.3.1 Estado de pérdidas y ganancias .....	89
3.4.3.2 Flujo de efectivo.....	90
3.4.3.3 Punto de equilibrio .....	91
3.4.3.4 Evaluación financiera.....	93
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN .....	95
4.1 CONCLUSIONES .....	95
4.2 RECOMENDACIONES.....	96
BIBLIOGRAFÍA.....	98
ANEXOS .....	101
Anexo 1: Modelo de encuesta.....	101

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Interrogantes para un proyecto de factibilidad .....	10
Tabla 2. Medidas recomendadas para canchas de fútbol .....	13
Tabla 3. Población por parroquias del Valle de los Chillos .....	18
Tabla 4: Población .....	21
Tabla 5. Metodología técnica .....	26
Tabla 6. Gastos de constitución .....	31
Tabla 7. Horarios del personal .....	40
Tabla 8. Sueldo del personal operativo .....	41
Tabla 9. Sueldo del personal administrativo .....	41
Tabla 10. Sueldo del personal de ventas .....	41
Tabla 11. Género .....	42
Tabla 12: Practica deportes .....	42
Tabla 13: Deportes que practica .....	43
Tabla 14: Donde practica los deportes .....	44
Tabla 15: Frecuencia de práctica .....	45
Tabla 16: Conoce canchas de césped sintético .....	46
Tabla 17: Ha utilizado canchas de césped sintético .....	47
Tabla 18: Canchas que ha visitado .....	48
Tabla 19: Las canchas solo permiten fútbol .....	49
Tabla 20: Otras actividades que realizó en la cancha de césped sintético .....	50
Tabla 21: Valor pagado por el uso de la cancha de césped sintético .....	51
Tabla 22: Frecuencia de uso de las canchas de césped sintético .....	52
Tabla 23: Canchas en el Valle de los Chillos .....	53
Tabla 24: Preferencia por otra opción de canchas de césped sintético .....	54
Tabla 25: Lugar de preferencia de ubicación de la nueva cancha .....	55
Tabla 26: Frecuencia de uso de la nueva cancha .....	56
Tabla 27: Acompañantes de los visitantes a la nueva cancha.....	57
Tabla 28: Servicios adicionales de la nueva cancha .....	58
Tabla 29: Horario de preferencia.....	59
Tabla 30: Valor a pagar por uso de la nueva cancha .....	60
Tabla 31: Opciones para recomendar la nueva cancha .....	61
Tabla 32. Cálculo de la demanda.....	66
Tabla 33. Cálculo de la oferta .....	67
Tabla 34. Demanda insatisfecha.....	67
Tabla 35. Precios utilizados por la competencia.....	68
Tabla 36. Capacidad física del proyecto.....	70
Tabla 37. Capacidad instalada del proyecto.....	71
Tabla 38. Ocupación de la capacidad del primer año del proyecto.....	71
Tabla 39. Porcentaje de demanda cubierta por el proyecto.....	71
Tabla 40. Matriz e localización del proyecto .....	72
Tabla 41. Terrenos.....	75
Tabla 42. Construcciones.....	75



Tabla 43. Equipos operativos .....	76
Tabla 44. Mobiliario para área operativa .....	76
Tabla 45. Mobiliario para área administrativa .....	76
Tabla 46. Equipos de oficina .....	77
Tabla 47. Equipos de computación .....	77
Tabla 48. Dimensiones del proyecto .....	77
Tabla 49. Inversión inicial del proyecto .....	79
Tabla 50. Gastos iniciales del proyecto .....	79
Tabla 51. Gastos preoperativos del proyecto .....	80
Tabla 52. Capital de trabajo inicial .....	80
Tabla 53. Fuentes y usos del proyecto .....	81
Tabla 54. Tabla de amortización anual .....	81
Tabla 55. Determinación de los ingresos para el primer año .....	82
Tabla 56. Proyección de ingresos del proyecto .....	83
Tabla 57. Costos de operación .....	83
Tabla 58. Insumos operativos directos .....	84
Tabla 59. Costos indirectos .....	84
Tabla 60. Servicios básicos .....	85
Tabla 61. Porcentaje de reposición .....	85
Tabla 62. Depreciación activos fijos .....	85
Tabla 63. Mantenimiento de activos fijos .....	86
Tabla 64. Valor por seguro de activos fijos .....	86
Tabla 65. Gastos administrativos .....	87
Tabla 66. Gastos de ventas .....	87
Tabla 67. Comisiones por ventas .....	87
Tabla 68. Publicidad y promoción .....	88
Tabla 69. Gastos financieros .....	88
Tabla 70. Proyección de los egresos .....	89
Tabla 71. Estado de pérdidas y ganancias .....	90
Tabla 72. Flujo de efectivo .....	91
Tabla 73. Punto de equilibrio proyectado .....	93
Tabla 74. Valor actual neto .....	93
Tabla 75. Tasa interna de retorno .....	94
Tabla 76. Período de Recuperación de la Inversión .....	94

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Dimensiones para una cancha fútbol 7 .....	14
Figura 2. Dimensiones para una cancha fútbol 7 .....	14
Figura 3: Dimensiones para una cancha de tenis.....	15
Figura 4. Logo de la canchita .....	31
Figura 5. Estructura orgánica .....	33
Figura 6: Género.....	42
Figura 7: Practica deportes .....	43
Figura 8: Deportes que practica .....	44
Figura 9: Donde practica los deportes.....	45
Figura 10: Frecuencia de práctica .....	46
Figura 11: Conoce canchas de césped sintético .....	47
Figura 12: Ha utilizado canchas de césped sintético .....	48
Figura 13: Canchas que ha visitado .....	49
Figura 14: Las canchas solo permiten fútbol .....	50
Figura 15: Otras actividades que realizó en la cancha de césped sintético .....	51
Figura 16: Valor pagado por el uso de la cancha de césped sintético .....	52
Figura 17: Frecuencia de uso de las canchas de césped sintético .....	53
Figura 18: Canchas en el Valle de los Chillos .....	54
Figura 19: Preferencia por otra opción de canchas de césped sintético .....	55
Figura 20: Lugar de preferencia de ubicación de la nueva cancha.....	56
Figura 21: Frecuencia de uso de la nueva cancha .....	57
Figura 22: Acompañantes de los visitantes a la nueva cancha .....	58
Figura 23: Servicios adicionales de la nueva cancha .....	59
Figura 24: Horario de preferencia.....	60
Figura 25: Valor a pagar por uso de la nueva cancha .....	61
Figura 26: Opciones para recomendar la nueva cancha .....	62
Figura 27. Ubicación del proyecto .....	73
Figura 28. Proceso de servicio .....	74
Figura 29. Proceso de venta .....	74
Figura 30. Distribución del proyecto .....	78
Figura 31. Punto de equilibrio .....	92

## **CAPITULO I: INTRODUCCIÓN**

### **1.1 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR**

Inexistencia de un proyecto de factibilidad para la creación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos.

#### **1.1.2 OBJETO DE ESTUDIO TEÓRICO**

Proyecto de factibilidad.

#### **1.1.3 OBJETO DE ESTUDIO PRÁCTICO**

Canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos.

#### **1.1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

##### **1.1.4.1 Diagnóstico**

El Valle de los Chillos con el pasar de los años ha ido creciendo en los últimos años. En el censo del 2010 la población del cantón Rumiñahui era de 85.852 a diferencia del censo de 1990 que habían 65.882 personas (INEC, 2010); debido al incremento poblacional, muchos problemas se han producido. Uno de ellos es el hecho que no existen suficientes espacios deportivos para recrearse durante todo el día; es por eso que en la presente investigación se han determinado ciertas causas y efectos de los mismos.

El constante crecimiento poblacional hace que los habitantes del Valle de los Chillos busquen alternativas de vivienda, es por eso que muchos de los espacios vacíos o edificaciones antiguas son utilizados para crear conjuntos habitacionales, nuevas casas, etc. Esto ha ocasionado que el número de espacios deportivos hayan decrecido día tras día, ejemplo de ello, es que el número de canchas para la población que practica deporte se vuelve reducida, a tal punto que actualmente en el cantón Rumiñahui existen 37 canchas en total, a eso hay que añadirle las 57 canchas existentes en parroquias como: Alangasí, Guangopolo, Conocoto, Amaguaña, La Merced y Pintag pertenecientes al Valle de los Chillos (Secretaría Nacional de Información, 2011).

Varios de los espacios públicos ubicados en el Valle de los Chillos destinados para recreación y deporte no se encuentran en óptimas condiciones, esto es causado por el deterioro, por el tiempo y, por la falta de atención de los encargados de su mantenimiento. Un ejemplo de ello es el parque de Santa Clara ubicado cerca de la ESPE, el diario Ultimas Noticias señala que:” De lunes a sábado, moradores de diversos barrios de Sangolquí acuden al parque Santa Clara a realizar aeróbicos y baileterapia (...) Las condiciones del parque no son las adecuadas para realizar estas actividades. Rita de Gijón acude cerca de un año al parque. Ella es una apasionada de realizar ejercicios. Pero, considera que se debería dar mantenimiento al área de bailoterapia.”(Ultimas Noticias, 18 de Febrero del 2014, párrafo 2)

El presupuesto que se estima desembolsar para los espacios recreacionales no es el suficiente, muestra de ello es que, para el periodo 2012-2014, el dinero que se ha

presupuestado para “Deporte y Recreación intergeneracional, equitativo e intercultural” es de \$160.000 (Gobierno Municipal Rumiñahui - Plan Estratégico Participativo 2002 - 2022, Pág. 10), a diferencia que para otros proyectos como “Ordenamiento y mejoramiento del sistema de comercialización de mercados” es de \$3.000.000 o para “Registro y rehabilitación del patrimonio tangible del cantón Rumiñahui” que es de \$10.000.000 (Gobierno Municipal Rumiñahui - Plan Estratégico Participativo 2002 - 2022, Pág. 10). Todo esto es solamente para el cantón Rumiñahui.

Actualmente, el continuo crecimiento del Valle de los Chillos ha hecho que muchos negocios crezcan y aparezcan nuevos. A raíz de esto, la empresa privada ha empezado a invertir en diversos tipos de negocios, “El sector que más se benefició del crecimiento acelerado del Valle de Los Chillos fue el inmobiliario. A lo largo de la antigua vía a Conocoto y de la Autopista General Rumiñahui, los conjuntos habitacionales resaltan en el paisaje. Por tal motivo, la plusvalía en el sector aumenta cada día más.” (PP El Verdadero, 27 de mayo de 2014, párrafo 6) Los inversionistas tienen mayor preferencia por sectores inmobiliarios que por otros debido a la rentabilidad que estos ofrecen.

Muchas de los espacios deportivos existentes en el Valle de los Chillos no tienen las condiciones necesarias para ser utilizadas durante todo el día. Son muchos los factores que influyen en su funcionamiento; por ejemplo, espacios sin iluminación para ser utilizadas en la noche; o que dichos lugares se encuentre en complejos deportivos, los cuales no funcionan hasta horas de la tarde; o que empiecen su

funcionamiento solamente los fines de semana. Hay espacios deportivos que se encuentran dentro de conjuntos habitacionales, los cuales son destinados solamente para el uso de las personas que vivan dentro de ellos, mas no para el uso del público en general.

La falta de espacios deportivos tiene sus efectos, los cuales los estamos viviendo día a día, como:

Al no haber suficientes espacios recreacionales, las personas buscan otras maneras para recrearse. Es así que los jóvenes sienten desinterés por el deporte; y es por eso que buscan nuevas formas de pasar su tiempo. Esta es una de las razones para que lugares como bares o discotecas tengan mucha aceptación entre la juventud. Cabe mencionar lo escrito en un sitio web: “Cuando un joven practica alguna disciplina deportiva aprende a integrarse con mayor facilidad con sus compañeros, a ser responsable, organizado y a elevar su autoestima.” (Diario "PP El verdadero", 21 de Agosto del 2011, párrafo 1)

En el Valle de los Chillos hay espacios recreacionales con diferentes características, sin embargo, las horas de funcionamiento de muchos de ellos es insuficiente; por ejemplo Las Termas de la Merced, que cuenta con cancha de Fútbol, de básquet, de vóley y que tiene piscinas, atienden de Martes a Domingo en el horario de 6:30 a 16:00 (Termas de la Merced, 2012). Esto hace que personas que tengan tiempo libre en horas de la noche no puedan ir a recrearse en lugares similares al mencionado, esto causa malestar en la población.

Hoy en día los ecuatorianos sienten poco interés por hacer deporte, una de las razones es que algunos sitios donde se puede practicar no tienen las condiciones óptimas para practicar deporte y también que no existe el número suficiente de lugares para desarrollar esta actividad. Es por eso que las personas optan por utilizar su tiempo en otras actividades. El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos obtuvo información nacional acerca del tiempo que invierten las personas semanalmente. Los ecuatorianos para el 2012 ocupan 12,75 horas de su tiempo a la semana en ver televisión, para cuidado personal 5,63, para movilidad de ir y volver del trabajo 4,8; en cambio para realizar actividades deportivas apenas 4,24 horas a la semana.(INEC, 2012, pág. 27)

#### 1.1.4.2 Pronóstico

La falta de lugares donde practicar deporte provoca muchos problemas físicos y hasta sociales. Por ejemplo, la inactividad corporal hace que nuestro organismo se atrofie por la falta de uso en las articulaciones o músculos. La falta de ejercicio hace que las personas tengan mayor riesgo de padecer enfermedades coronarias, derrames cerebrales, diabetes y algunos cánceres. (SANITAS, 2014, párrafo 4). La juventud al tener más tiempo libre podría practicar diferentes tipos de deporte, pero al no haber suficientes espacios donde hacerlo hace que su tiempo se destine en otro tipo de actividades, algunas muy perjudiciales para su cuerpo, tales como el consumo de alcohol o drogas. Lastimosamente, muchas personas piensan que el hacer ejercicio no sirve de mucho, solo quita tiempo, o que hacerlo una vez al mes ya es suficiente.

#### 1.1.4.3 Control pronóstico

El deporte es vital en la vida del ser humano. Este definirá la condición de nuestro cuerpo, evitará futuras enfermedades, entre otros. El sitio web deportosalud afirma que: "El ejercicio físico mejora la función mental, la autonomía, la memoria, la rapidez, la "imagen corporal" y la sensación de bienestar, se produce una estabilidad en la personalidad caracterizada por el optimismo, la euforia y la flexibilidad mental." (DEPORTESALUD, s.f., párrafo 1). Con unas nuevas canchas en el Valle de los Chillos se busca mejorar el estilo de vida de las personas, disminuir el estrés provocado por el trabajo, estudios y familiar. También lo que se quiere es que las personas del Valle de los Chillos tengan otra alternativa para utilizar su tiempo, un lugar donde se puedan reunir entre amigos, compañeros de trabajo, familiares y hacer nuevos amigos.

#### **1.1.5 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo deberá estructurarse un proyecto de factibilidad para la creación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos?

#### **1.1.6 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

- ¿Cuáles serán los requisitos legales para la creación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos?
- ¿Cuál es la demanda existente para el uso de estas instalaciones en el Valle de los Chillos?



- ¿Cuáles serían los principales servicios y precios que afrontarían los usuarios de las canchas sintéticas multiusos?
- ¿Qué rentabilidad se obtendría con la implementación de las canchas con césped sintético en el Valle de los Chillos?

## **1.2 OBJETIVOS**

### **1.2.1 *Objetivos generales***

Estructurar un proyecto de factibilidad para la creación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos.

### **1.2.2 *Objetivos específicos***

- Realizar un estudio legal, donde se determine los requisitos legales para la creación de canchas multiusos en el Valle de los Chillos.
- Realizar un estudio de mercados para determinar el segmento de la población del Valle de los Chillos al cual se van a dirigir las canchas multiusos con césped sintético, las estrategias que se van a usar para penetrar en el segmento de mercado seleccionado y la demanda potencial estimada de este segmento.
- Determinar los principales servicios que el proyecto podría ofrecer al cliente, y el precio que debería pagar por los mismos.
- Realizar la evaluación financiera del proyecto que permita evaluar su viabilidad económica.

### **1.3 JUSTIFICACIÓN**

Dada la situación actual del Valle de los Chillos, estas canchas serían un muy buen aporte a la sociedad de dicho lugar, puesto que sería de gran ventaja para muchas personas e incluso organizaciones quienes deseen hacer uso de las mismas en sus campeonatos internos. Comúnmente hay canchas dentro de los diversos barrios, sin embargo no todas ellas están en condiciones óptimas para su uso, o suelen estar repletas de personas y no dan lugar para el uso de otras personas. Todo esto causa malestar entre las personas, por lo cual estas canchas serían una buena opción, ya que a pesar de estar ocupadas, el tiempo de uso de las personas no será excesivo, además que la ambientación estará de acuerdo a la situación y también las instalaciones serán completas.

La salud de las personas es importante, el ejercicio diario y una alimentación correcta aseguran vida por varios años. El ejercicio es indispensable en la vida, puesto que con él se evitan muchos problemas físicos.

Con estas canchas lo que se busca es que las personas adultas tengan un lugar donde puedan practicar deporte, mantener buenas condiciones en su salud y poder liberar estrés; al igual los jóvenes puedan tener un lugar dónde puedan ocupar su tiempo libre, en vez de ocuparlo en vicios o cosas similares.

## **1.4 MARCO REFERENCIAL**

### **1.4.1 MARCO TEÓRICO**

#### **PROYECTO DE FACTIBILIDAD**

También llamado proyecto factible. Hablar de este tema implica varios subtemas, para entenderlo de mejor manera se citará su concepto, los aspectos que lo conforman y las etapas que lo comprenden.

Concepto:

Es el que permite la elaboración de una propuesta de un modelo operativo viable, o una solución posible, cuyo propósito es satisfacer una necesidad o solucionar un problema.

Los proyectos factibles se deben elaborar respondiendo a una necesidad específica, ofreciendo soluciones de manera metodológica.

Es así que el proyecto factible consistirá en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organización o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos.

El proyecto factible debe tener apoyo en una investigación de tipo documental, de campo o un diseño que incluya ambas modalidades. (Navas, 2010, párrafos 1-4)

Las etapas del proyecto de factibilidad se desarrollan de la siguiente manera:

...diagnóstico de las necesidades, el cual puede basarse en una investigación de campo o en una investigación documental, planteamiento y fundamentación teórica de la propuesta; el procedimiento metodológico, las actividades y recursos necesarios para su ejecución y el análisis de viabilidad o factibilidad del proyecto (...) y la posibilidad de ejecución (...).De allí que, el informe final del

proyecto factible se conforma con los siguientes aspectos: Introducción, contexto de la situación, el planteamiento de la necesidad, los objetivos y la justificación del proyecto; el marco referencial, la metodología, el diagnóstico de necesidades, la formulación de la propuesta, el análisis de factibilidad, las recomendaciones y la lista de referencias. Además, en caso de que el proyecto refiera la evaluación de propuestas, es necesario incorporar la descripción de los procesos, los resultados, las conclusiones y recomendaciones (...).

En consecuencia, el proyecto factible conforma un proceso de planificación en el cual la investigación es una etapa, que le proporciona información para sustentar la propuesta. (Dubs De Moya R., 2002, págs. 9-10)

Etapas para realizar un proyecto de factibilidad, según Dubs de Moya:

Al iniciar el diseño de un proyecto factible, se plantean muchas interrogantes, cuyas respuestas indicarán las operaciones a realizar, las cuales se relacionan con la organización y estructura del mismo.

Tabla 1. Interrogantes para un proyecto de factibilidad

¿Qué hacer?	Se determina la identidad, naturaleza y contexto del proyecto: social, económico, político y cultural. Se busca definir y explicar los objetivos que guían la acción.
¿Para qué hacerla?	Se relaciona con la contribución a la solución de un problema o la satisfacción de una necesidad.
¿Por qué hacerla?	Se justifica el proyecto a través de una explicación sobre su importancia, viabilidad, sustento teórico, beneficiarios, interés, relevancia y motivo. También, se destacan las oportunidades actuales y a futuro que genera el proyecto.
¿Cómo hacerlo?	Se incluyen todas las actividades a realizar durante el proceso, las estrategias y tareas como parte de un plan de acción en función de los objetivos propuestos.
¿Dónde hacerlo?	Se especifica el lugar donde se ejecutarán las actividades como parte del proyecto.
¿Qué magnitud tiene?	Se delimita el alcance cuantitativo del proyecto y su profundidad, el tipo de servicio que prestará o las necesidades que se propone satisfacer.
¿Cuándo se hará?	Se refiere al tiempo que se requiere para llevar a la práctica el proyecto, el cual necesariamente será objeto de un control y delimitación cronológico.
¿Quiénes lo harán?	Se especifican las competencias y preparación de los miembros que conforman el equipo de trabajo que pondrá en práctica el proyecto.

¿Con qué medios y recursos se hará?	Se precisan los recursos humanos, económicos, materiales y tecnológicos que se requieren para realizar el proyecto. ¿Qué sucede durante la ejecución? Se establecen los procesos de control, evaluación y seguimiento de cada una de las actividades a realizar.
¿Cuáles son las limitaciones?	Se vinculan las fortalezas, amenazas y oportunidades del proyecto, a fin de elaborar un marco de recomendaciones para su ejecución o para su réplica.”

Fuente: (Dubs De Moya R., 2002, págs. 9-10)  
Elaborado: Luis Paca

## CANCHAS MULTIUSO CON CÉSPED SINTÉTICO

Para mayor comprensión primero se definirá la palabra cancha.

### CANCHA

La palabra cancha puede tener distintos significados, dependiendo del país donde se la use. La definición en nuestro país Ecuador es el siguiente:

El concepto de cancha tiene origen quechua. Es posible, según los expertos en cuestiones lingüísticas, distinguir entre dos raíces etimológicas de la palabra: kamcha y kancha. En el primer caso, se refiere a las habas ya tostadas y al maíz que los habitantes de la región sudamericana acostumbran ingerir.

En cambio, la palabra cancha inspirada en kancha (traducida como “recinto”) posee una mayor amplitud de acepciones. El vocablo se utiliza para referirse al espacio reservado para la práctica de distintos deportes o para la organización de espectáculos. Por ejemplo: “En un rato me voy a la cancha a ver el partido de Boca”, “Hay mucha gente en la cancha de River porque esta noche habrá una festival de rock”.

En un sentido similar, se conoce como cancha al terreno, superficie o sitio plano, y al corral de proporciones adecuadas para depositar objetos. (Definición, s.f., párrafos 1-3)

Cancha multiusos

Ahora entendiendo que una cancha es un espacio para la práctica de deportes, se puede decir que las canchas multiusos o de usos múltiples son:

...instalaciones deportivas que concentran las disciplinas de básquetbol, futbolito y vóleybol. Estas canchas fueron creadas inicialmente para aprovechar al máximo los espacios disponibles en áreas urbanas y así poder concentrar una serie de actividades en espacio reducido.

El área ideal de esta cancha es de 40 x 20 metros donde se pueden delimitar las medidas oficiales de los deportes que allí se practican. Sin embargo, se pueden construir en áreas más reducidas en lugares donde se requiera una cancha recreacional para uso recreacional o social.(CONDEVEN Canchas Deportivas y Grama Artificial, s.f., párrafos 1-2)

Cabe recalcar que aquí en Ecuador se practica más el ecuavóley que el vóleybol.

Las medidas de las canchas difieren al deporte que se va a practicar. Por ejemplo, para fútbol las medidas son estas:

Para canchas grandes tipo fútbol 11<sup>1</sup>, según la FIFA (reglamento 2011-2012) la medida mínima del campo de juego es 45m x 90m y que la medida máxima 90m x 120m. Para partidos oficiales o partidos internacionales de competencia la FIFA establece un mínimo de 64m x 100m y un máximo de 75m x 110m.

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

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

---

<sup>1</sup> Fútbol 11, 5, 6, 7, 8, 9 se refiere al número de jugadores dentro de la cancha por equipo.

Con respecto a fútbol 6, 7, 8, 9 FIFA no tiene medidas oficiales. Básicamente este tipo de canchas se construyen con medidas proporcionales que permitan un juego cómodo para los jugadores.

Por lo general estas son las medidas que recomendamos:

Tabla 2. Medidas recomendadas para canchas de fútbol

Tipo de cancha	Medida mínima	Medida máxima
Fútbol 6	20m x 40m	25m x 45m
Fútbol 7	25m x 45m	30m x 50m
Fútbol 8	30m x 50m	40mx 60m
Fútbol 9	40m x 60m	50m x 80m

Fuente: FIFA (2014)  
Elaborado: Luis Paca

Toda cancha de fútbol sin importar el tamaño tiene que ser rectangular. Normalmente se recomienda que el ancho sea  $\frac{3}{4}$  el largo para que la cancha tenga la mejor proporción.” (Césped sintético GREENFIELDS, 2010, párrafos 2-6)

Dimensiones para una cancha fútbol 5:

Figura 1. Dimensiones para una cancha fútbol 7



Fuente: césped sintético greenfields, tomado de imágenes google

Figura 2. Dimensiones para una cancha fútbol 7

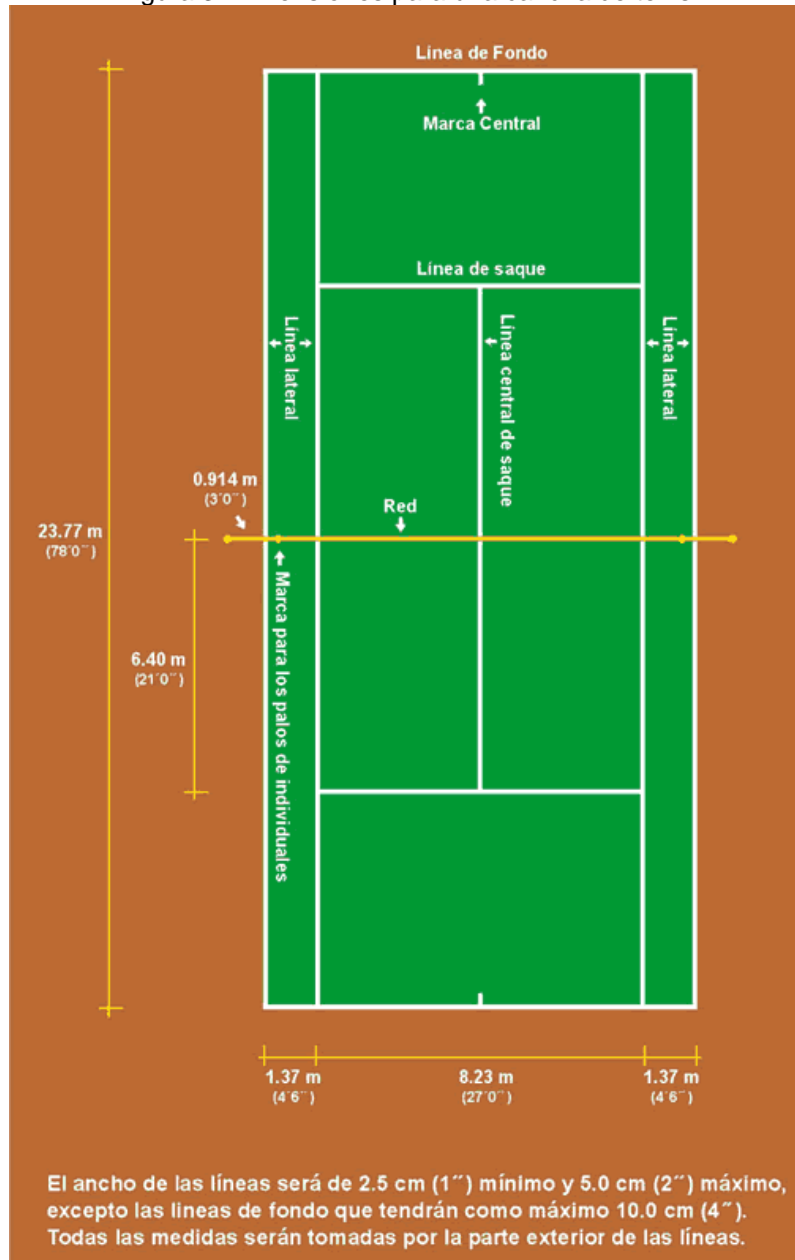


Fuente: sportmaster, tomado de imágenes google



Para cancha de tenis se requieren las siguientes medidas: “La cancha será un rectángulo de 23,77 m de largo por 8, 23 m de ancho. Para los partidos de dobles la cancha será de 10,97 m de ancho.” (Matchpoint, 2007, párrafo 1)

Figura 3: Dimensiones para una cancha de tenis



Fuente: matchpoint, tomado de imágenes google

Para la práctica de fútbol la medida de las canchas depende completamente del número de jugadores; en cambio, en ecuavóley el número de jugadores es fijo, por lo tanto:

Para canchas de ecuavóley las medidas son:

(...) La cancha dividida en 2 cuadrados de 9x9 metros cada uno separados sólo por una cuerda, una simple raya o una de 5 cm. de ancho que se extiende por todo el perímetro delimitando el territorio válido para el juego y puede ser de tierra, arena, césped, cemento, asfalto o cualquier superficie más o menos plana y que no sea muy rugosa o liza para evitar atascamientos y resbalones. (...) La red o net normalmente se coloca sobre 2 postes separados a un metro del perímetro en la parte central y a 2.80 metros de altura contabilizado desde el filo superior al piso. Esta condición es relativa, porque los propios jugadores pueden decidir si subirla o bajarla. (Tuecuavoley, 2010, párrafos 3 y 5)

## VALLE DE LOS CHILLOS

El Valle de los Chillos es uno de los valles aledaños a la ciudad de Quito. Lo envuelve de mucha historia, mucha tradición, varios lugares donde los turistas pueden vivir una experiencia única, además de que su gastronomía es variada que deleita los paladares de todo visitante.

Su ubicación geográfica es la siguiente:

Valle de los Chillos, Valle del Maíz, Valle del Quinde, dormitorio de Quito, ubicado en la cuenca hidrográfica del Guayllabamba, entre el Pasocha y el cerro Ilaló, al sur y norte y entre el Volcán Antisana y las lomas de Puengasí al oriente y occidente.

Alberga ciudades y pueblos de dos cantones; Canton Quito: Conocoto, Guangopolo, Alangasí, La Merced, Píntag y Amaguaña. Canton Rumiñahui con su capital Sangolquí. (Pérez, s.f., párrafos 1,2)

El cantón Rumiñahui ocupa gran parte del Valle de los Chillos, está rodeado por cerros y montañas, como el Ilaló, al norte; las laderas y estribaciones del Paschoa y Sincholagua, al sur; los declives exteriores de la cordillera occidental, al este. Además de la cadena montañosa de Puengasí que separa a Quito del Valle de los Chillos, al oeste. (Gobierno Municipal Rumiñahui, 2013)

Parte de la historia de este valle tenemos que:

Históricamente, importante granero de Quito y lugar de descanso de Atahualpa, en la hacienda de Chillo Cía se forjó y se organizó la gesta independentista de 1809, en Conocoto se dió una importante escaramuza entre el ejército de José de Sucre y las tropas realistas, y en donde fue alertado el mariscal de Ayacucho de la celada que le esperaba si seguía la ruta hacia el Ejido que ya tenía resuelta. El indio Poma de Sangolquí le avisa del plan español y Sucre decide cruzar las lomas de Puengasí y llegar a Chillogallo y finalmente ir hacia las faldas del Pichincha donde se da la batalla del Pichincha del 24 de mayo de 1822. (Pablo Zurita Pérez, [www.tutiempo.net](http://www.tutiempo.net), s.f., párrafo 2)

Hoy en día, este lugar es muy reconocido en el Ecuador por todo lo que ofrece a las personas que habitan este valle y por los turistas. El sitio web Destinoecuador menciona en su página que:

Un bondadoso clima, la calidez de su gente, su historia, tradiciones, cultura, y una singular gastronomía hacen del Valle de los Chillos el sector ideal para la recreación familiar, la convivencia, el turismo de aventura, la experiencia comunitaria, el ecoturismo, la diversión y el descanso, que junto a un privilegiado entorno natural despiertan en quienes lo visitan una sensación gratificante que invita a volver siempre. Esto debido también a un relieve variado que va desde los 2500 msnm hasta los páramos de Pintag sobre los 3900 msnm, lo que ha permitido el surgimiento de una diversidad en flora, fauna y paisajes únicos en el país. (Destinoecuador, 2013, párrafo 1)

Cabe recalcar la gran gastronomía que el Valle de los Chillos ofrece, muchos de los platos son elaborados con ingredientes obtenidos del mismo valle, otros son traídos de distintos lugares de Quito, pero todo esto para que las personas puedan probar y

consumir la muy reconocida cocina del lugar. Pablo Zurita escribió en el sitio web “tutiempo” que

En este valle encantado, de clima maravilloso, de un verde impresionante, se encuentra la más variada gastronomía, por su igual variedad de gentes venida de todos los rincones de la patria y de otros países, sobresaliendo entre las comidas más famosas "el hornado, los cuyes al carbón, las tortillas de viento de Conocoto, El caldo de huagrasinga (cabeza de toro), las fritadas de choncho, las gallinas a la piedra, las arepas de maíz, una gran variedad de mariscos.etc., etc. (Zurita Pérez, s.f., párrafo 4)

El Valle de los Chillos está conformada por varias parroquias, las cuales están ubicadas así: “Cantón Quito: Conocoto, Guangopolo, Alangasí, La Merced, Píntag y Amaguaña. Cantón Rumiñahui con su capital Sangolquí.” (Pérez, s.f., párrafo 1)

La población del Valle de los Chillos viene conformada de la siguiente manera:

Tabla 3. Población por parroquias del Valle de los Chillos

<b>PARROQUIA</b>	<b>POBLACIÓN</b>
Amaguaña	31106
Conocoto	82072
Guangopolo	3059
La Merced	8394
Píntag	17930
Alangasí	24251
Sangolquí	59196
San Pedro de Taboada	11982
San Rafael	9952
Cotogchoa	3937
Rumipamba	775
Total	252654

FUENTE: (Gobierno de la Provincia de Pichincha, 2012) y (Wikipedia, 2014)  
Elaborado: Luis Paca

## **CAPITULO II:**

### **MÉTODO**

#### **2.1 NIVEL DE ESTUDIO**

- Estudios Exploratorios

Buscan esclarecer problemas que no están bien definidos o poco aclarados. Se estructura en base a revisiones bibliográficas, opiniones de expertos acerca de proyectos de factibilidad para la creación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos.

- Estudios Descriptivos

Describen en detalle situaciones o procesos dentro del proyecto de factibilidad para la creación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos, limitándose a señalar exclusivamente algunas características del grupo de elementos estudiados; sin realizar comparaciones con otros grupos estudiados, pudiendo incluso sentar las bases para la formulación de hipótesis.

#### **2.2 MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN**

- Modalidad de Campo

Los datos son recogidos directamente del Valle de los Chillos, por eso también se las conoce como investigación in situ.

- Modalidad Documental

Amplia y profundiza el conocimiento, con apoyo predominante de registros impresos, audiovisuales y electrónicos con respecto al tema de proyectos de factibilidad para la creación de canchas multiuso con césped sintético en el Valle de los Chillos

- Modalidad proyecto de desarrollo

Se encarga de la investigación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos basadas en necesidades particulares de organizaciones o grupos sociales.

Su resultado es una propuesta práctica de aplicación específica, con viabilidad de ser ejecutado.

## **2.3 MÉTODO**

- Método Inductivo-Deductivo

La deducción va de lo general a lo particular; y la inducción va de lo particular a lo general. Para esta investigación estableceremos que el análisis de las canchas en el Valle de los Chillos es la parte inductiva (particular) y la parte deductiva (general) será una proyección a otras canchas en otros sitios. La inducción y la deducción están estrechamente relacionadas, su mutua complementación proporciona un conocimiento verdadero sobre la realidad.

- Método histórico-lógico

El método histórico explora las distintas etapas cronológicas del proyecto de factibilidad para la creación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos objetos y teorías estudiadas, señalando su evolución, desenvolvimiento y conexiones históricas.

El método lógico se encarga de la investigación de las leyes generales que rigen el funcionamiento y desarrollo de los fenómenos.

Los métodos lógico e histórico están íntimamente vinculados.

## 2.4 POBLACIÓN

También se le conoce como universo, es el conjunto finito o infinito de elementos u objetos de referencia, que presentan una característica común y sobre el que se realizan las observaciones propias de la investigación. Para este proyecto de factibilidad, la población es el Valle de los Chillos, perteneciente al cantón Rumiñahui y Conocoto de entre 15 a 50 años de edad, y de clase socioeconómica media alta-alta.

Tabla 4: Población

Población cantón Rumiñahui	85852
Población cantón Conocoto	82072
Población total	167924
Entre 15 a 50 años de edad (58,38%)	98039
Clase socio-económico media, media alta - alta (35,9% del total de los habitantes)	35196

**Elaborado:** Luis Paca

**Fuente:**(INEC, 2010)

### 2.4.1 Cálculo de la Muestra

Es una parte representativa del Valle de los Chillos, que serán personas de un nivel socioeconómico medio bajo, medio y medio alto.

Ecuación 1. Fórmula para el cálculo de la muestra probabilística

$$n = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{e^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$

Donde:

- Z=Nivel de confianza = 1,96
- N= Población o Universo = 35196
- p = grado de aceptación o probabilidad de ocurrencia= ¿?
- q= grado de negación o probabilidad de no ocurrencia= ¿?
- e= error de estimación = 0,05

Se utilizó una prueba piloto para conocer el nivel de aceptación (p) o el nivel de rechazo (q) que tendrá la creación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos. Se la realizó a 20 personas aleatoriamente.

### ENCUESTA PILOTO

¿Le gustaría que se instalaran canchas con césped sintético en el Valle de los Chillos, donde usted pueda practicar su deporte favorito, en el cual usted cuente con comodidades como un snack bar, parqueadero y a un precio razonable?



1. SI..... NO.....

El resultado de la aplicación de esta encuesta dio como resultados que a 16 personas "SI" les gustaría la instalación de canchas con césped sintético en el Valle de los Chillos donde se pueda practicar deportes; y 4 personas dieron como respuesta un "NO".

Para obtener el grado de aceptación (p) y de negación (q) se procedió de la siguiente manera:

$$\begin{array}{r} 100\% - 20 \\ X - 16 \end{array}$$

$$X = 80\% \text{ (grado de aceptación)}$$

$$\begin{array}{r} 100\% - 20 \\ X - 4 \end{array}$$

$$X = 20\% \text{ (grado de negación)}$$

Entonces  $p=80\%$  y  $q=20\%$

Al reemplazar se tiene que:

Ecuación 2. Cálculo de muestreo probabilístico

$$n = \frac{1,96^2 \times 35196 \times 0,8 \times 0,2}{0,05^2 \times (35196 - 1) + 1,96^2 \times 0,8 \times 0,2}$$

$$n = \frac{3.8416 \times 35196 \times 0,8 \times 0,2}{0.0025 \times (35195) + 3.8416 \times 0,8 \times 0,2}$$

$$n = \frac{21633.43}{87.9875 + 0.614656}$$

$$n = \frac{21633.43}{88.60} = 244.17 \approx 244 \text{ personas}$$

## **2.5 TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN**

La selección de instrumentos válidos y confiables de investigación tiene como función esencial el recoger los datos o información acerca del proyecto de factibilidad para la creación de canchas multiusos en el Valle de los Chillos que se convertirán luego en resultados relevantes.

Se aplica el instrumento para medir las variables de la investigación, para lograr observaciones del objeto de estudio y, para valorar sucesos u objetos que son de interés para la investigación del proyecto de factibilidad.

La técnica a utilizarse en el estudio es:

- Encuesta

Es un conjunto de preguntas previamente validadas que se aplican a una muestra representativa del Valle de los Chillos, con la finalidad de extraer información relevante sobre opiniones o hechos específicos que ayudarán para el desarrollo del proyecto de factibilidad para la creación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos.

### ***2.5.1 Instrumento de investigación***

El instrumento correspondiente a la técnica de la encuesta es el cuestionario, que, de acuerdo con Escudero (2004, pág. 60) es un: "Conjunto de preguntas ordenadas alrededor de un tema que permiten recoger y comparar datos de forma cuantificable

(preguntas cerradas) y recoger y comparar opiniones de forma ordenada (preguntas abiertas)”. El cuestionario utilizado se adjunta como anexo 1.

### **2.5.2 Validez y confiabilidad de los instrumentos**

La validación significa que el investigador puede contar con la certeza que el instrumento seleccionado será capaz de responder a las interrogantes que se formulan en la investigación para la obtención de información del proyecto de factibilidad para la creación de canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos.

La validez determina la exactitud con que pueden hacerse mediciones significativas con el instrumento de investigación seleccionado, para que de manera efectiva pueda medir la característica o rasgo a valorar.

Es recomendable validar la confiabilidad de los instrumentos a utilizarse mediante la implementación de pruebas piloto.

## **2.6 PROCESAMIENTO DE DATOS**

Consiste en tomar los datos obtenidos durante la investigación y procesarlos con la finalidad de generar resultados (datos agrupados y ordenados), que permitan evaluar el cumplimiento de objetivos e hipótesis propuestas.

Se describen las operaciones de clasificación, registro, tabulación y codificación a las que serán sometidos los datos que se obtengan. En caso de existir, debe

mencionarse las herramientas estadísticas a utilizarse, así como las pruebas estadísticas realizadas.

Para este estudio se utilizarán programas informáticos como Excel, Word, PowerPoint, entre otros.

## 2.7 METODOLOGÍA TÉCNICA PARA LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Tabla 5. Metodología técnica

	<b>OBJETIVOS</b>	<b>ELEMENTOS</b>	<b>ASPECTO</b>
1	Realizar un estudio legal, donde se determine los requisitos legales para la creación de canchas multiusos en el Valle de los Chillos.	Tipo de empresa Requerimientos para conformar la empresa Requisitos y permisos de funcionamiento	Estudio organización legal
2	Realizar un estudio de mercados para determinar el segmento de la población del Valle de los Chillos al cual se van a dirigir las canchas multiusos con césped sintético, las estrategias que se van a usar para penetrar en el segmento de mercado seleccionado y la demanda potencial estimada de este segmento	Determinación de la población y la muestra Diseño de cuestionario de encuesta Análisis de resultados de la encuesta Demanda y oferta Estrategias de precio, plaza, promoción y servicio	Estudio de mercado Marketing mix
3	Determinar los principales servicios que la empresa podría ofrecer al cliente, el precio que debería pagar por los mismos y los recursos humanos, técnicos y financieros para llevarlo a cabo	Localización Propuesta de valor del servicio Recursos humanos Recursos físicos	Estudio técnico
4	Realizar la evaluación financiera del proyecto que permita evaluar su viabilidad económica	Inversión Ingresos Egresos	Estudio financiero

	<b>OBJETIVOS</b>	<b>ELEMENTOS</b>	<b>ASPECTO</b>
		Punto de equilibrio Indicadores de evaluación financiera	

Elaborado por: Luis Paca

## **CAPÍTULO III: RESULTADOS**

A raíz de la metodología técnica planteada se establecen los diversos aspectos legales, de mercado, técnicos y financieros que permitirán realizar la validación o factibilidad, para confirmar la viabilidad económica del planteamiento de este estudio.

En ese contexto se detalla el planteamiento desde 4 aspectos que son: Organizacional legal, Mercado, Técnico y Financiero.

### **3.1 Aspectos organizacionales - legales del proyecto**

El proyecto propone la creación de una empresa denominada “La Canchita”, misma que corresponderá a una compañía limitada, en tal virtud se realizarán los trámites principales para la constitución y registro dentro del marco legal correspondiente.

- La empresa

“Es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no”. (Thompson, 2007, párrafo 7)

Para la constitución de la empresa se la registrará como Compañía Limitada, puesto que ofrece ventajas para una empresa en nacimiento. En este tipo de compañía, la responsabilidad se limita al capital aportado, por lo mismo, en caso de deudas, estas no se pueden responder con el capital de los socios. Otra ventaja es que se requieren desde dos socios y un capital de aporte de 400 dólares.

- Pasos para la creación de la empresa “LA CANCHITA”:

“Obtención de la reserva del nombre de la empresa, ante la Superintendencia de Compañías.

- Apertura de la cuenta de integración de capital a nombre de la futura empresa. El banco deberá conferir un certificado que acredite el depósito efectuado, mismo que debe agregarse como documento habilitante a la escritura pública de constitución.
- Escritura de constitución de la empresa, otorgada por el gerente propietario, ante notario público.
- Otorgada la escritura pública de constitución de la empresa, el gerente-propietario se dirigirá a uno de los jueces de lo civil del domicilio principal de la misma, solicitando su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil de dicho domicilio.
- Una vez revisada, si hubiere cumplido todos los requisitos legales, el juez ordenará la publicación por una sola vez de un extracto de la escritura, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la empresa.
- Dentro del plazo de veinte días contados desde la publicación del extracto, cualquier persona que se considerare perjudicada por la constitución de la empresa, podrá oponerse fundamentadamente a la misma ante el mismo juez que ordenó la publicación.

- Vencido este plazo, si no existieren oposiciones por parte de terceros, el juez aprobará la constitución y ordenará su inscripción en el Registro Mercantil del cantón del domicilio principal de la misma. Si la empresa fuere a tener sucursales, la inscripción antedicha también se practicará en el o los cantones en que tales sucursales fueren a operar.” (Cámara de Comercio de Quito, 2013)

Adicionalmente se deben realizar los siguientes trámites de implementación de Compañía:

- Inscripción en el Registro Mercantil
- Apertura del Registro Único de Contribuyentes
- Realización de la escritura de Constitución
- Adquisición de los permisos necesarios
  - Patente municipal
  - Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos

Un resumen de los trámites principales y sus costos estimados para iniciar la empresa, se presenta a continuación:



Tabla 6. Gastos de constitución

DESCRIPCIÓN	COSTO
Honorarios Abogado	300,00
Depósito Constitución	400,00
Notaría	100,00
Registro Mercantil	200,00
Municipio	300,00
Permiso Bomberos	200,00
Otros (copias, movilización, etc.)	100,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>1.600,00</b>
Imprevistos 2%	32,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.632,00</b>

Elaborado por: Luis Paca

### 3.1.1 Nombre de la empresa

“LA CANCHITA” será el nombre con el cual se constituirá la empresa que alquilará las canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos.

### 3.1.2 Imagen

El logotipo de la empresa es el siguiente:

Figura 4. Logo de la cancha



Elaborado por: Luis Paca

El nombre de la empresa pretende ser de fácil identificación, para lograr en poco tiempo su posicionamiento entre los clientes y potenciales clientes del sector del Valle de los Chillos. El color verde de las letras del nombre, asemejan el color del

césped sintético de las canchas; así mismo se han colocado pelotas de cada uno de los deportes que se pueden practicar en las canchas, con el fin de que se promueva también el juego de tenis y vóley conjuntamente con el de fútbol, que según las encuestas es el de preferencia.

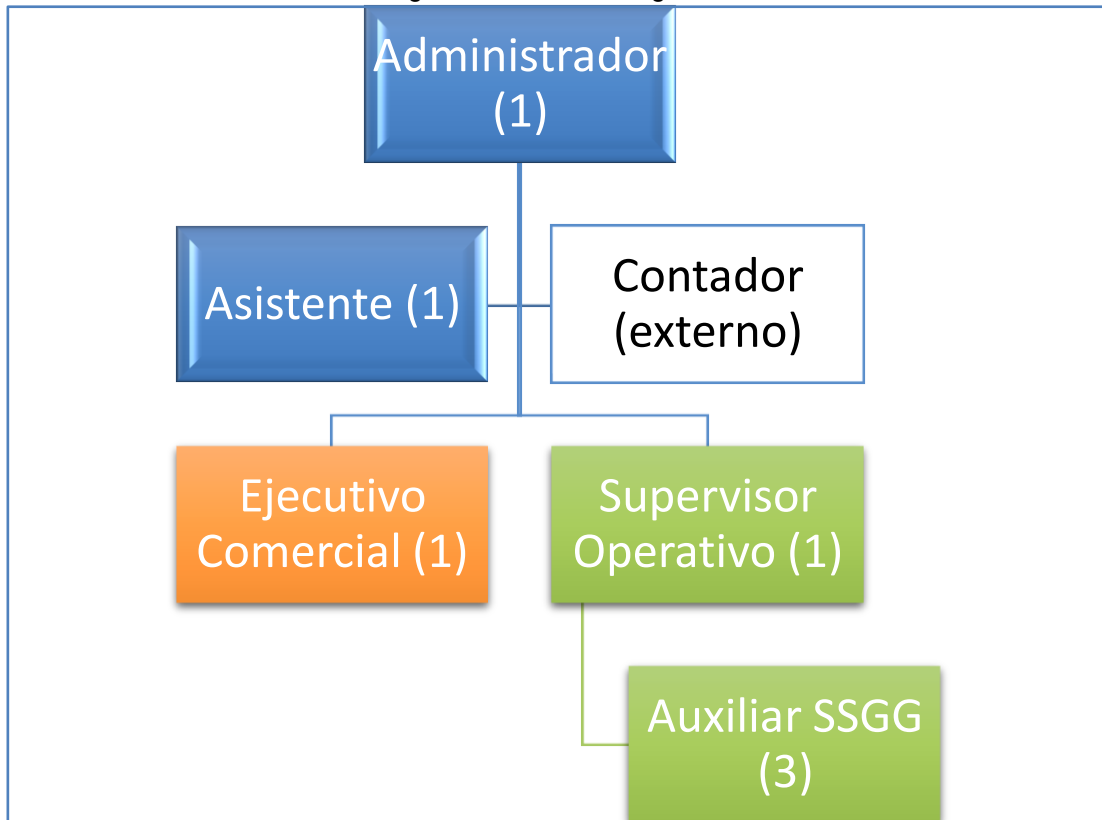
El lema “Donde jugar es un placer...” resume los beneficios de jugar en canchas de césped sintético, con iluminación adecuada, seguridad, espacio parqueo y demás cualidades que el negocio provee para los clientes.

### ***3.1.3 Organización estructural***

Según el tamaño del negocio, los procesos y con el fin de optimizar los recursos humanos, se plantea una estructura en tres niveles:

- Directivo, que está representado por el Administrador;
- De supervisión que se constituye de un Ejecutivo comercial para motivar el área de ventas de la empresa, y un Supervisor operativo que se encargará de la gestión de servicio al cliente.
- Operativo, que lo constituyen por un lado la Asistente, y por otro los Auxiliares de servicios generales.
- Adicionalmente se considera los servicios de un Contador contratado por honorarios externos.

Figura 5. Estructura orgánica



Elaborado por: Luis Paca

Los perfiles y principales funciones del personal son las siguientes:

### Administrador

- Objetivo: Persona a cargo del negocio, que gerencia la empresa y por ende es representante legal.
- Reporta directamente a los accionistas. Tiene a cargo a todo el personal.
- Perfil:
  - Profesional en Administración, Finanzas o afines.
  - Experiencia de al menos 3 años en el ámbito de dirección de un negocio.

- Competencias principales: integridad, liderazgo, orientación al logro, capacidad de comunicación, influencia interpersonal, manejo de personal, buenas relaciones personales, excelente presencia, gusto por el deporte.
- Funciones principales:
  - Realizar la planificación del negocio.
  - Dar seguimiento y control de la planificación.
  - Establecer metas de ventas y cumplirlas, revisar periódicamente las acciones de ventas y promoción realizadas.
  - Administrar el presupuesto de costos y gastos establecido.
  - Supervisar y controlar las actividades y objetivos de todo el personal a cargo.
  - Solucionar los problemas o conflictos que se presentaren por parte del personal, así como de los clientes.
  - Preparar todo tipo de informes y reportes requeridos por los accionistas para dar a conocer la gestión realizada trimestral y anualmente.

#### Contador (externo)

- Objetivo: Persona a cargo del proceso contable, que prepara y firma los balances, y realiza las gestiones para el cumplimiento de obligaciones tributarias del negocio.

- Reporta directamente al Administrador. No tiene a cargo personal, pero puede apoyarse para algunas tareas en la Asistente, previo permiso del Administrador.
- Perfil:
  - Profesional en Contabilidad y Auditoría, acreditado como Contador Público Autorizado.
  - Experiencia de al menos 3 años en el ámbito contable de un negocio.
  - Competencias principales: honestidad, integridad, capacidad de comunicación, buenas relaciones personales, excelente presencia, habilidad numérica, orden y prolijidad.
- Funciones principales:
  - Controlar el adecuado y oportuno registro de todas las transacciones de la empresa.
  - Preparación de todos los reportes y balances.
  - Conciliación de las cuentas bancarias.
  - Arqueos periódicos de caja.
  - Establecimiento de normas de control interno en la empresa, seguimiento e informes.
  - Gestión para el pago de obligaciones tributarias y con otras entidades estatales.
  - Reportes solicitados por su línea de supervisión.

## Asistente

- Objetivo: Persona de apoyo a las actividades administrativas de la empresa.
- Reporta directamente al Administrador, pero también da apoyo al Ejecutivo comercial, Contador y Supervisor operativo. No tiene a cargo personal.
- Perfil:
  - Cursando la mitad de la carrera Administrativa, Contabilidad y Auditoría o afines.
  - Experiencia de al menos 1 año en tareas administrativas como asistente, secretaria o auxiliar en negocios de servicios.
  - Competencias principales: honestidad, integridad, capacidad de comunicación, buenas relaciones personales, excelente presencia, orden y prolijidad.
- Funciones principales:
  - Apoyo en tareas administrativas, como provisión de insumos, control de bienes e inventarios,
  - Apoyo en gestión postventa.
  - Apoyo en control de limpieza y asignación de canchas, cuando el Supervisor operativo lo solicite.
  - Apoyo en gestiones y reportes de contabilidad.
  - Apoyo en gestión telefónica de ventas y revisión de redes sociales.
  - Facturación a clientes.
  - Control de caja y depósitos.

- Registro adecuado y oportuno de transacciones de la empresa.
- Reportes solicitados por su línea de supervisión.

### Ejecutivo comercial

- Objetivo: Persona a cargo de la gestión comercial de la empresa.
- Reporta directamente al Administrador. No tiene a cargo personal, pero recibe apoyo de la Asistente en tareas puntuales de gestión telefónica para venta y postventa.
- Perfil:
  - Profesional en Marketing, Ingeniería Comercial o afines.
  - Experiencia de al menos 2 años en gestión de ventas y mercadeo en negocios de servicios.
  - Competencias principales: integridad, capacidad de comunicación, excelentes relaciones personales, capacidad de influencia, excelente presencia, proactividad, gusto por el deporte.
- Funciones principales:
  - Apoyo en el establecimiento de metas de ventas e ingresos de la empresa.
  - Generación de estrategias para cumplir el presupuesto de ingresos del negocio.
  - Manejo de la relación con el arrendatario del Snack – Bar.
  - Manejo y posicionamiento de la imagen empresarial.
  - Manejo de redes sociales.

- Encargado de efectuar el proceso de ventas requerido para alcanzar las metas de ingresos estipuladas por el Administrador.
- Gestiona la publicidad de la empresa.
- A cargo de la gestión postventa, fidelización, seguimiento y promoción a clientes.
- Reportes solicitados por su línea de supervisión.

### Supervisor Operativo

- Objetivo: Persona a cargo de la gestión operativa de la empresa.
- Reporta directamente al Administrador. Tiene a cargo los Auxiliares de servicios generales, y recibe apoyo de la Asistente en tareas de control operativo.
- Perfil:
  - Profesional en Administración, Procesos, Ingeniería Comercial o afines.
  - Experiencia de al menos 2 años en gestión operativa en negocios de servicios.
  - Competencias principales: integridad, enfoque en el cliente, capacidad de comunicación, excelentes relaciones personales, capacidad de influencia, manejo de personal, excelente presencia, proactividad, orden y prolijidad, gusto por el deporte.
- Funciones principales:
  - Apoyo en el establecimiento de metas operativas de la empresa.



- Definición y validación de cumplimiento de política de calidad de la empresa.
- Generación de estrategias para cumplir la calidad de atención que requiere el negocio.
- A cargo de la gestión operativa y de atención al cliente de la empresa.
- Supervisión y control del personal a cargo.
- Coordinación y solución de conflictos con el personal a cargo y con los clientes.
- Mantenimiento y verificación de limpieza de las instalaciones.
- Reportes solicitados por su línea de supervisión.

#### Auxiliar de servicios generales

- Objetivo: Persona de apoyo a la gestión operativa de la empresa.
- Reporta directamente al Supervisor operativo. No tiene personal a cargo.
- Perfil:
  - Nivel de Bachiller.
  - Experiencia de al menos 1 año en actividades de conserjería y preferentemente experiencia en mensajería.
  - Competencias principales: integridad, honestidad, trabajo en equipo, buena presencia, proactividad, orden y prolijidad, gusto por el deporte.
- Funciones principales:
  - Apoyo en las tareas operativas de la empresa.

- Atención al cliente bajo los estándares fijados por la línea de supervisión.
- Limpieza y mantenimiento de las instalaciones, bienes e inventarios de la empresa.
- Preparación de canchas para entrega a clientes.
- Cuidado de los inventarios que maneja la gestión operativa.
- Actividades solicitadas por su línea de supervisión.

Con el fin de atender el servicio durante 6 días a la semana, se proponen los siguientes horarios del personal:

Tabla 7. Horarios del personal

CARGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
Administrador	sin horario	sin horario	sin horario	sin horario	sin horario	sin horario
Asistente	7h00 - 16h00	7h00 - 16h00	7h00 - 16h00	7h00 - 16h00	7h00 - 16h00	
Supervisor operativo		13h00 - 22h00	13h00 - 22h00	13h00 - 22h00	13h00 - 22h00	13h00 - 22h00
Auxiliar SSGG 1	7h00 - 16h00	7h00 - 16h00	7h00 - 16h00	7h00 - 16h00	7h00 - 16h00	por turno
Auxiliar SSGG 2	por turno	10h00 - 19h00	10h00 - 19h00	10h00 - 19h00	10h00 - 19h00	10h00 - 19h00
Auxiliar SSGG 3	por turno	13h00 - 22h00	13h00 - 22h00	13h00 - 22h00	13h00 - 22h00	13h00 - 22h00
Ejecutivo comercial	9h00 - 18h00	9h00 - 18h00	9h00 - 18h00	9h00 - 18h00	9h00 - 18h00	

Elaborado por: Luis Paca

Es importante indicar que se contará con 3 Auxiliares de servicios generales, que tengan horarios distintos y roten en el apoyo del sexto día de cada semana, con lo cual se asegura la atención en 6 días de la semana.

El sueldo de cada persona será calculado con los respectivos beneficios de la ley ecuatoriana, como el décimo tercero, décimo cuarto, vacaciones, aporte patronal al IESS y a partir del segundo año Fondos de reserva. El siguiente cuadro muestra los cálculos de los sueldos para todo el personal en el primer año de funcionamiento:

Tabla 8. Sueldo del personal operativo

OPERACIÓN	#	Sueldo base	Sueldo Unificado	10mo 3ro	10mo 4to	Vacaciones	Aporte IESS	Fondos de Reserva	Mensual	AÑO 1
Supervisor operativo	1	600,00	600,00	50,00	29,50	25,00	72,90	-	777,40	9.328,80
Auxiliar SSGG	3	360,00	1.080,00	90,00	88,50	45,00	131,22	-	1.434,72	17.216,64
<b>SUBTOTAL:</b>			<b>1.680,00</b>	<b>140,00</b>	<b>118,00</b>	<b>70,00</b>	<b>204,12</b>	<b>-</b>	<b>2.212,12</b>	<b>26.545,44</b>
IMPREVISTOS 2%									44,24	530,91
<b>TOTAL:</b>									<b>2.256,36</b>	<b>27.076,35</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 9. Sueldo del personal administrativo

ADMINISTRACIÓN	#	Sueldo base	Sueldo Unificado	10mo 3ro	10mo 4to	Vacaciones	Aporte IESS	Fondos de Reserva	Mensual	AÑO 1
Administrador	1	1.000,00	1.000,00	83,33	29,50	41,67	121,50	-	1.276,00	15.312,00
Asistente	1	400,00	400,00	33,33	29,50	16,67	48,60	-	528,10	6.337,20
<b>SUBTOTAL:</b>			<b>1.400,00</b>	<b>116,67</b>	<b>59,00</b>	<b>58,33</b>	<b>170,10</b>	<b>-</b>	<b>1.804,10</b>	<b>21.649,20</b>
IMPREVISTOS 2%									36,08	432,98
<b>TOTAL:</b>									<b>1.840,18</b>	<b>22.082,18</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 10. Sueldo del personal de ventas

VENTAS	#	Sueldo base	Sueldo Unificado	10mo 3ro	10mo 4to	Vacaciones	Aporte IESS	Fondos de Reserva	Mensual	AÑO 1
Ejecutivo comercial	1	450,00	450,00	37,50	29,50	18,75	54,68	-	590,43	7.085,10
<b>SUBTOTAL:</b>			<b>450,00</b>	<b>37,50</b>	<b>29,50</b>	<b>18,75</b>	<b>54,68</b>	<b>-</b>	<b>590,43</b>	<b>7.085,10</b>
IMPREVISTOS 2%									11,81	141,70
<b>TOTAL:</b>									<b>602,23</b>	<b>7.226,80</b>

Elaborado por: Luis Paca

### 3.2 Aspectos de mercado

#### 3.2.1 Resultados de la aplicación de encuestas

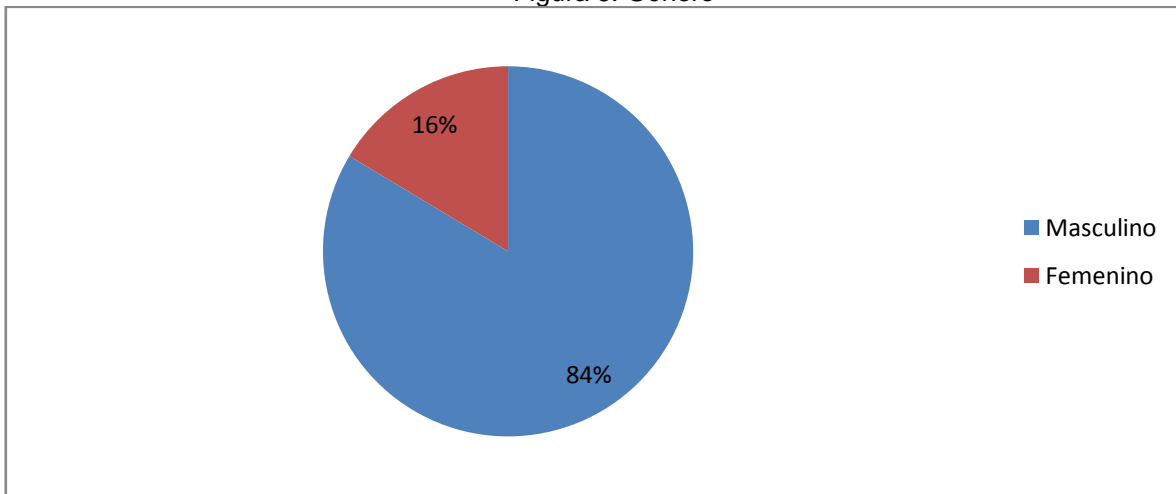
Encuestas realizadas a personas que viven en el Valle de los Chillos entre los 15 y 55 años:

Tabla 11. Género

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	204	84%
Femenino	40	16%
Total	244	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 6: Género



Elaborador por: Luis Paca

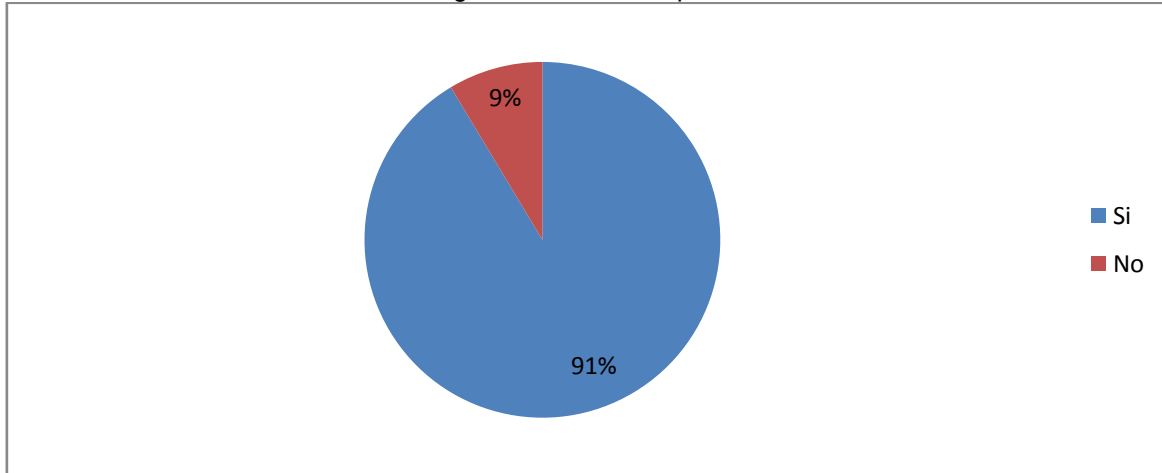
**Pregunta 1: ¿Practica algún deporte?**

Tabla 12: Practica deportes

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	223	91%
No	21	9%
Total	244	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 7: Practica deportes



Elaborador por: Luis Paca

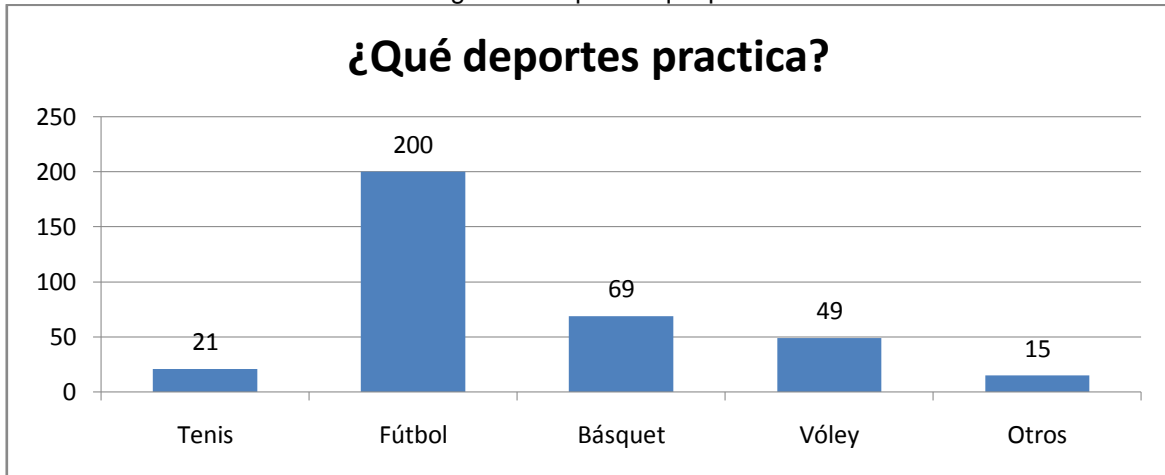
**Pregunta 2: ¿Qué deportes práctica?**

Tabla 13: Deportes que practica

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Tenis	21	6%
Fútbol	200	56%
Básquet	69	19%
Vóley	49	14%
Otros	15	5%
Total	354	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 8: Deportes que practica



Elaborador por: Luis Paca

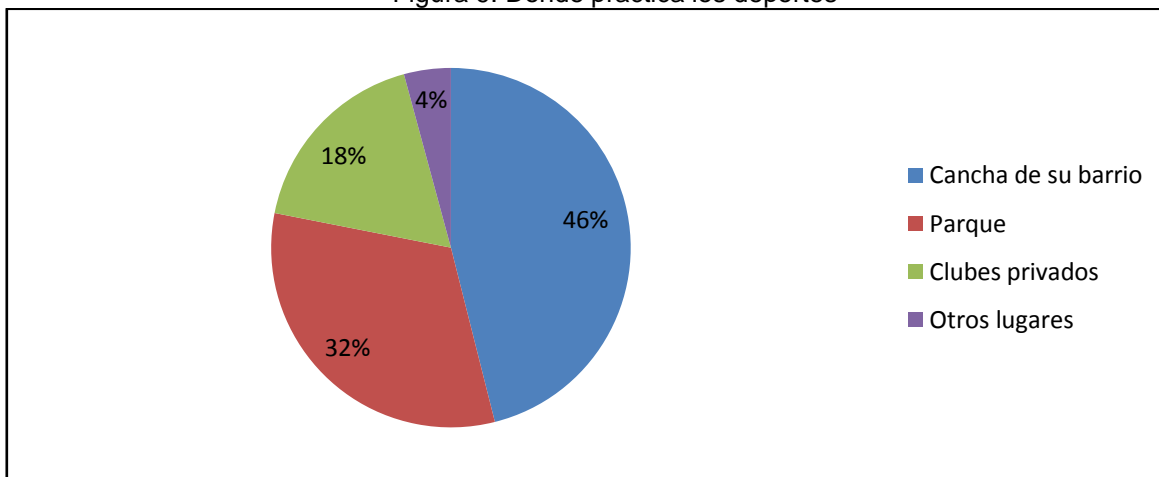
### Pregunta 3: ¿Dónde usualmente practica deportes?

Tabla 14: Donde practica los deportes

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Cancha de su barrio	164	46%
Parque	114	32%
Clubes privados	63	18%
Otros lugares	15	4%
Total	356	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 9: Donde practica los deportes



Elaborador por: Luis Paca

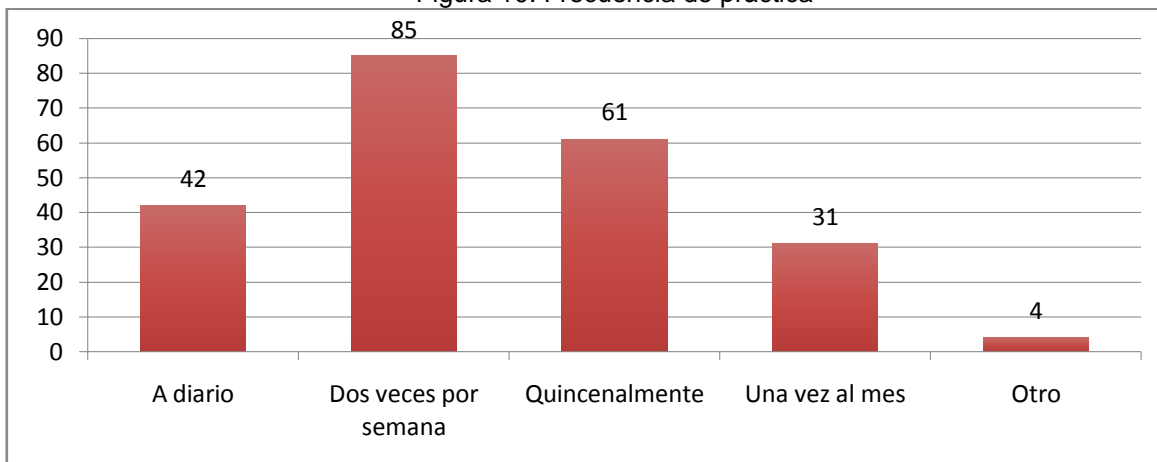
**Pregunta 4: ¿Con qué frecuencia practica deportes?**

Tabla 15: Frecuencia de práctica

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
A diario	42	19%
Dos veces por semana	85	38%
Quincenalmente	61	27%
Una vez al mes	31	14%
Otro	4	2%
Total	223	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 10: Frecuencia de práctica



Elaborador por: Luis Paca

**Pregunta 5: ¿Conoce de canchas que utilicen césped sintético?**

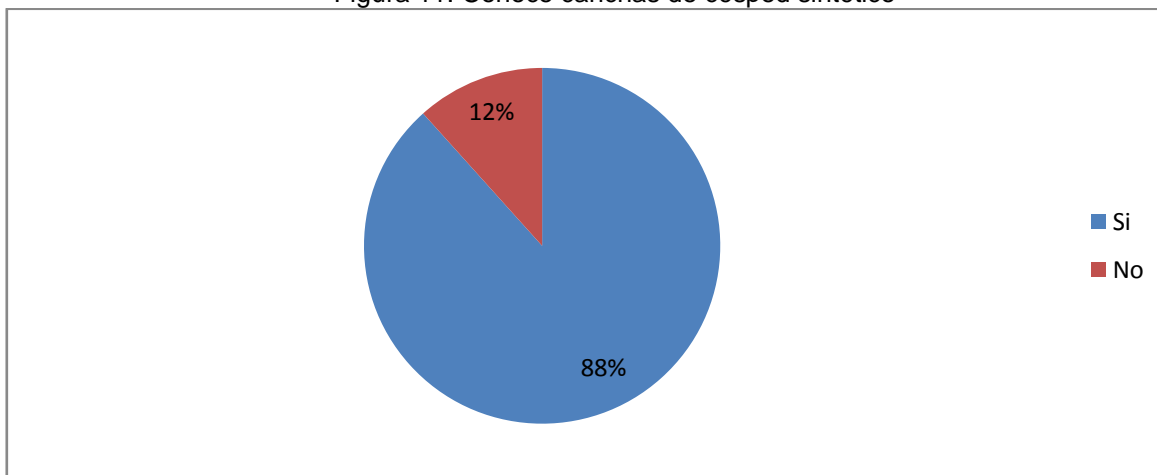
Tabla 16: Conoce canchas de césped sintético

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	197	88%
No	26	12%
Total	223	100%

Elaborador por: Luis Paca



Figura 11: Conoce canchas de césped sintético



Elaborador por: Luis Paca

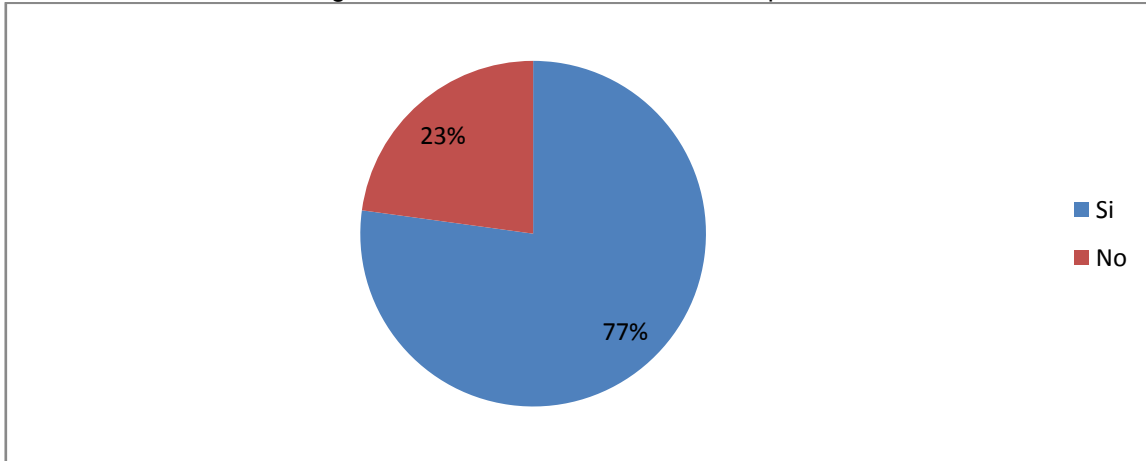
**Pregunta 6: ¿Ha utilizado estas canchas en alguna oportunidad?**

Tabla 17: Ha utilizado canchas de césped sintético

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	152	77%
No	45	23%
Total	197	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 12: Ha utilizado canchas de césped sintético



Elaborador por: Luis Paca

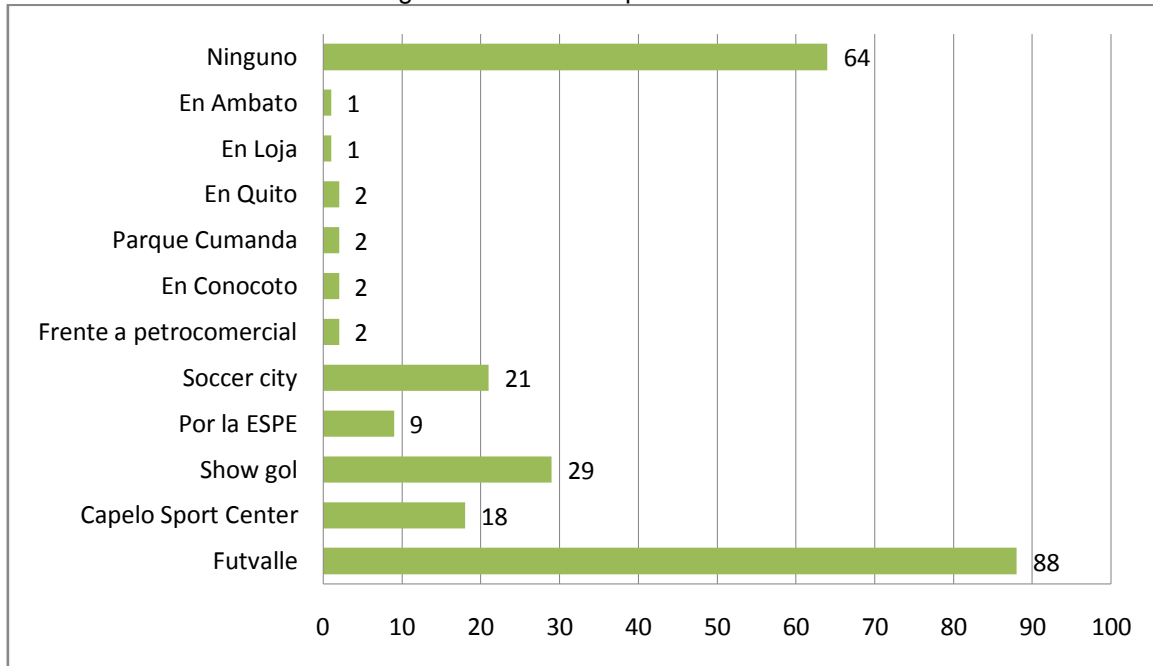
**Pregunta 7: ¿A qué canchas ha ido?**

Tabla 18: Canchas que ha visitado

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Futvalle	88	36,8%
Capelo Sport Center	18	7,5%
Show gol	29	12,1%
Por la ESPE	9	3,8%
Soccer city	21	8,8%
Frente a petrocomercial	2	0,8%
En Conocoto	2	0,8%
Parque Cumanda	2	0,8%
En Quito	2	0,8%
En Loja	1	0,4%
En Ambato	1	0,4%
Ninguno	64	26,8%
Total	239	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 13: Canchas que ha visitado



Elaborador por: Luis Paca

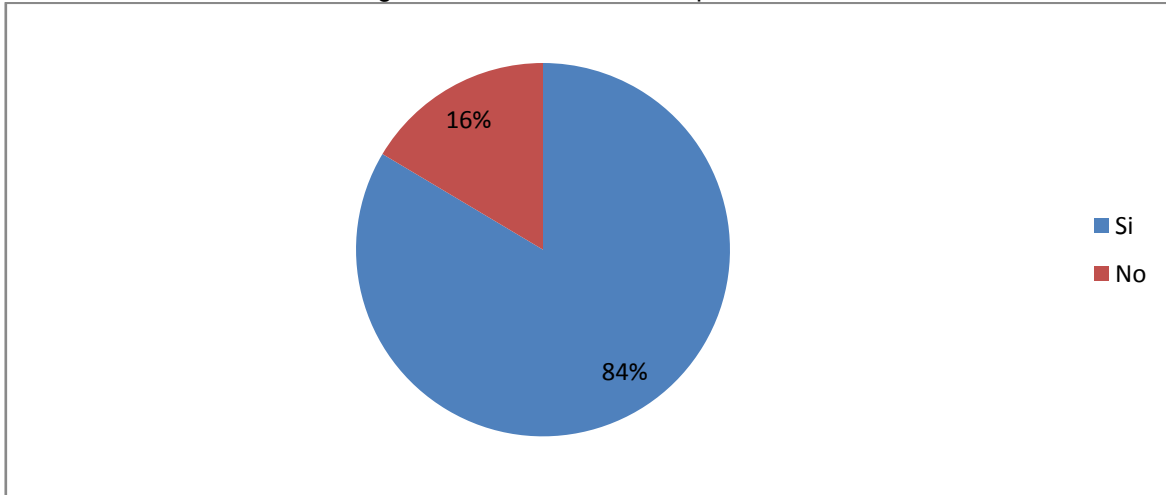
**Pregunta 8: ¿Estas canchas fueron utilizadas únicamente para practicar fútbol?**

Tabla 19: Las canchas solo permiten fútbol

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	127	84%
No	25	16%
Total	152	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 14: Las canchas solo permiten fútbol



Elaborador por: Luis Paca

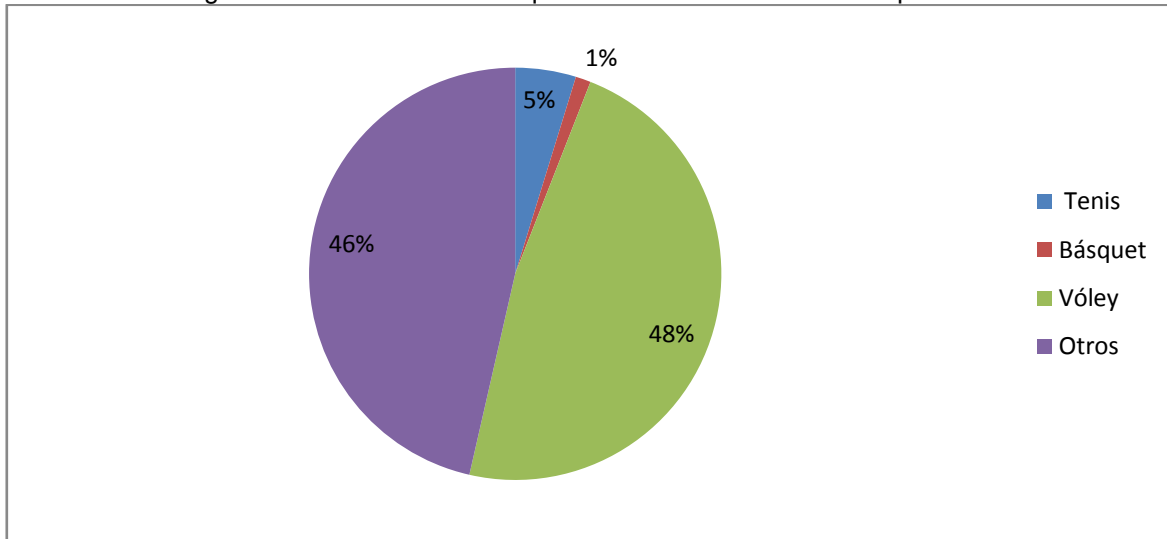
**Pregunta 8.1: ¿Qué otra actividad se realizó en dicha cancha?**

Tabla 20: Otras actividades que realizó en la cancha de césped sintético

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Tenis	4	5%
Básquet	1	1%
Vóley	40	48%
Otros	39	46%
Total	84	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 15: Otras actividades que realizó en la cancha de césped sintético



Elaborador por: Luis Paca

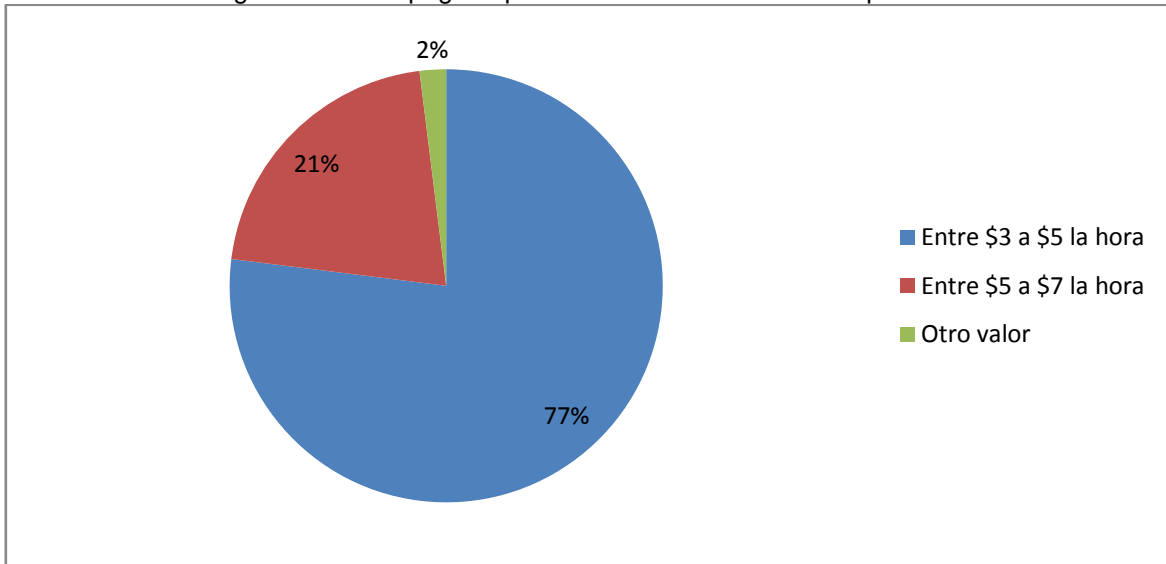
**Pregunta 9: ¿Cuánto pago por el uso de dichas canchas?**

Tabla 21: Valor pagado por el uso de la cancha de césped sintético

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Entre \$3 a \$5 la hora	117	77%
Entre \$5 a \$7 la hora	32	21%
Otro valor	3	2%
Total	152	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 16: Valor pagado por el uso de la cancha de césped sintético



Elaborador por: Luis Paca

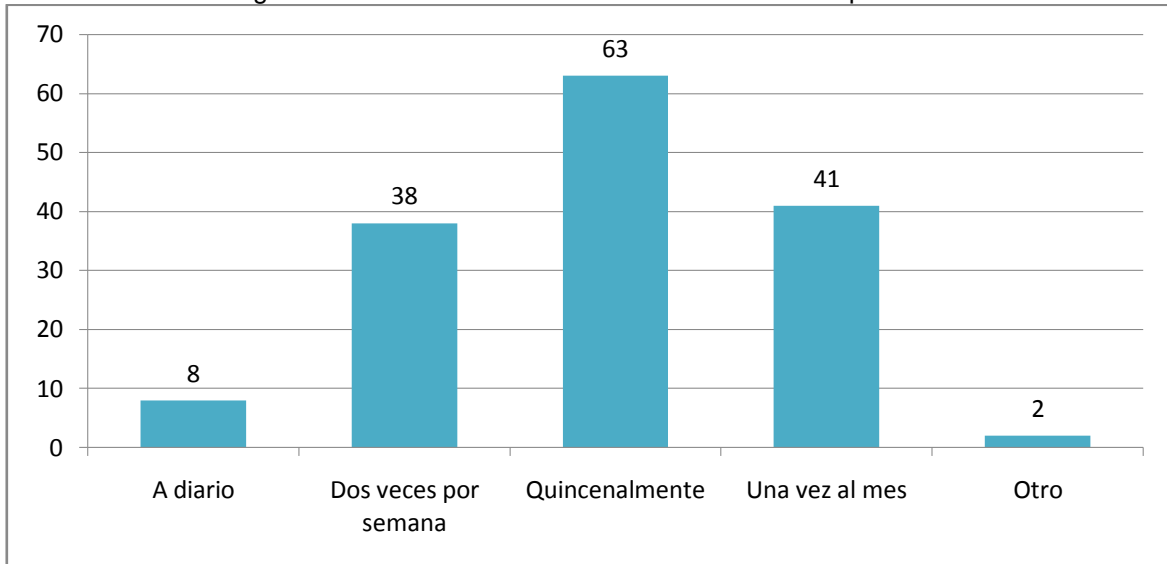
**Pregunta 10: ¿Con qué frecuencia utiliza estas canchas?**

Tabla 22: Frecuencia de uso de las canchas de césped sintético

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
A diario	8	6%
Dos veces por semana	38	25%
Quincenalmente	63	41%
Una vez al mes	41	27%
Otro	2	1%
Total	152	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 17: Frecuencia de uso de las canchas de césped sintético



Elaborador por: Luis Paca

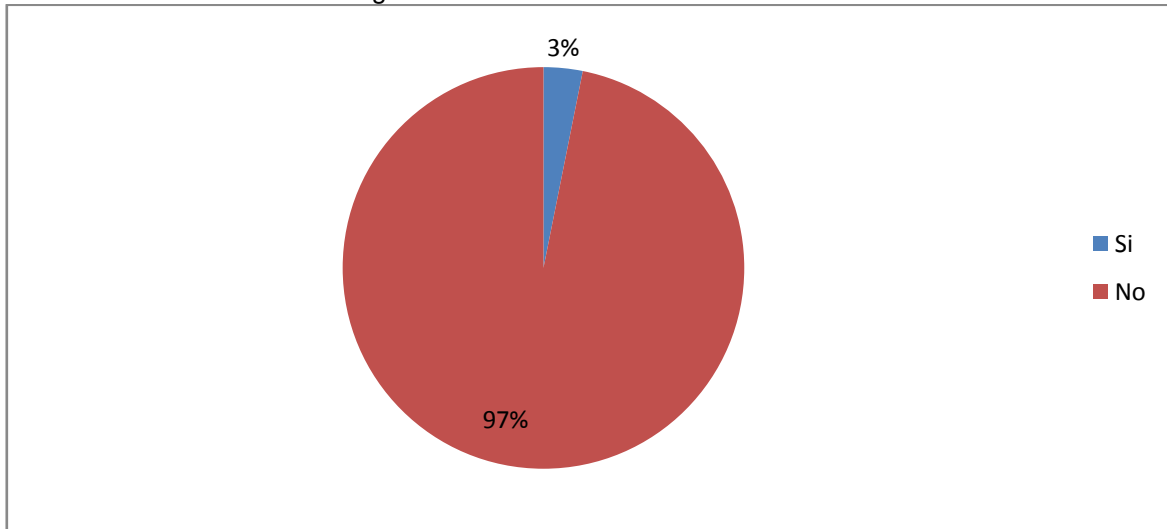
**Pregunta 11: ¿Conoce la existencia de canchas multiuso en el valle de los chillos?**

Tabla 23: Canchas en el Valle de los Chillos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	3%
No	216	97%
Total	223	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 18: Canchas en el Valle de los Chillos



Elaborador por: Luis Paca

**Pregunta 12: ¿Le gustaría que se instalaran canchas donde usted pueda practicar su deporte favorito?**

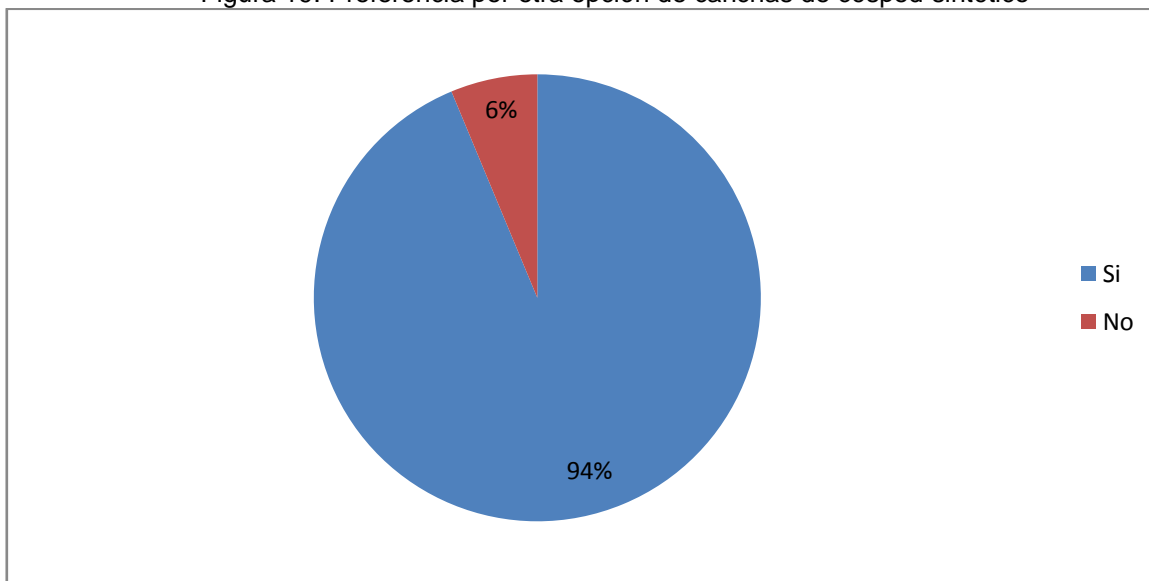
Tabla 24: Preferencia por otra opción de canchas de césped sintético

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	209	94%
No	14	6%
Total	223	100%

Elaborador por: Luis Paca



Figura 19: Preferencia por otra opción de canchas de césped sintético



Elaborador por: Luis Paca

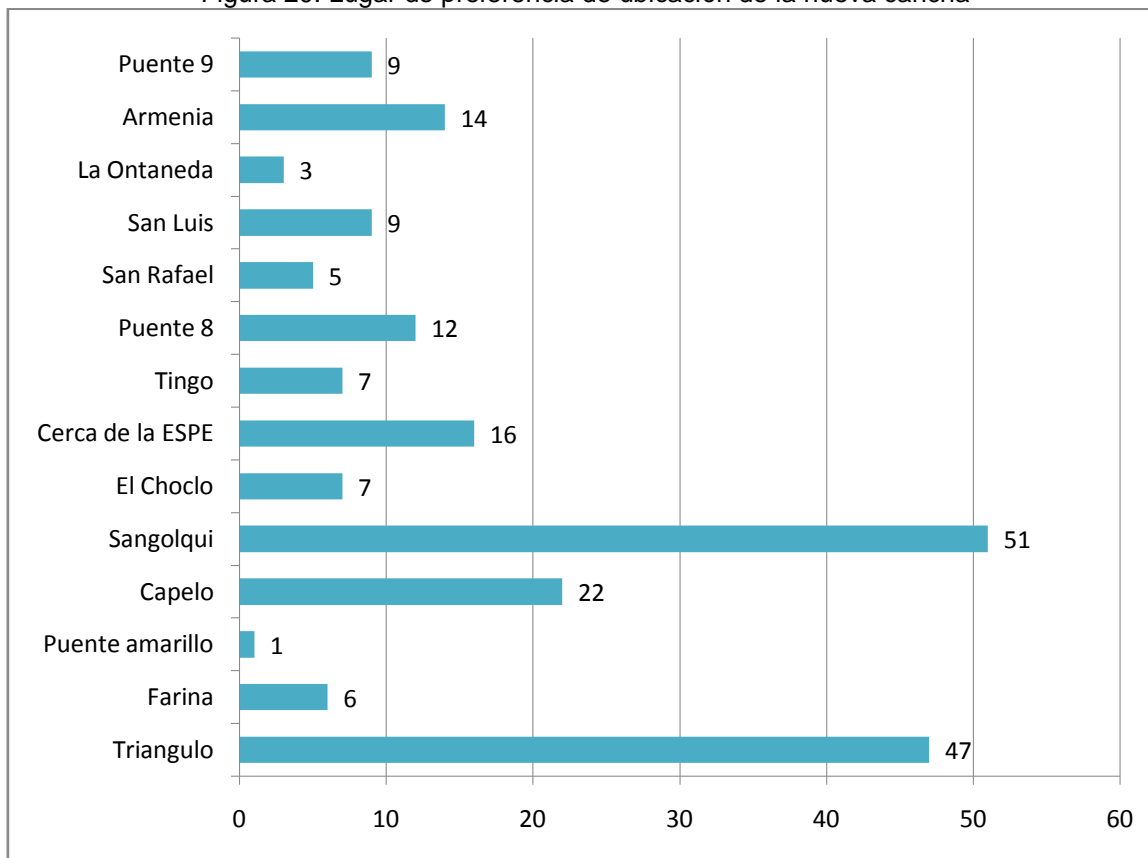
**Pregunta 13: ¿En qué lugar le gustaría que se encuentren dichas canchas?**

Tabla 25: Lugar de preferencia de ubicación de lanueva cancha

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Triangulo	47	22,5%
Farina	6	2,9%
Puente amarillo	1	0,5%
Capelo	22	10,5%
Sangolqui	51	24,4%
El Choclo	7	3,3%
Cerca de la ESPE	16	7,7%
Tingo	7	3,3%
Puente 8	12	5,7%
San Rafael	5	2,4%
San Luis	9	4,3%
La Ontaneda	3	1,4%
Armenia	14	6,7%
Puente 9	9	4,4%
Total	209	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 20: Lugar de preferencia de ubicación de la nueva cancha



Elaborador por: Luis Paca

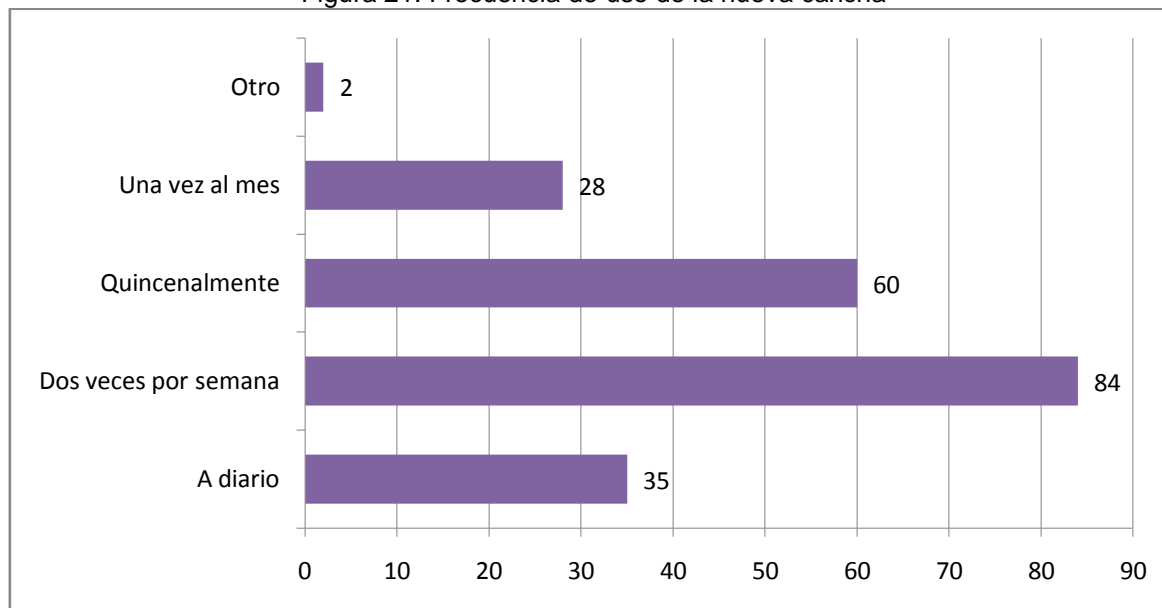
**Pregunta 14: ¿Con qué frecuencia utilizaría estas canchas?**

Tabla 26: Frecuencia de uso de la nueva cancha

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
A diario	35	17%
Dos veces por semana	84	40%
Quincenalmente	60	28%
Una vez al mes	28	14%
Otro	2	1%
Total	213	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 21: Frecuencia de uso de la nueva cancha



Elaborador por: Luis Paca

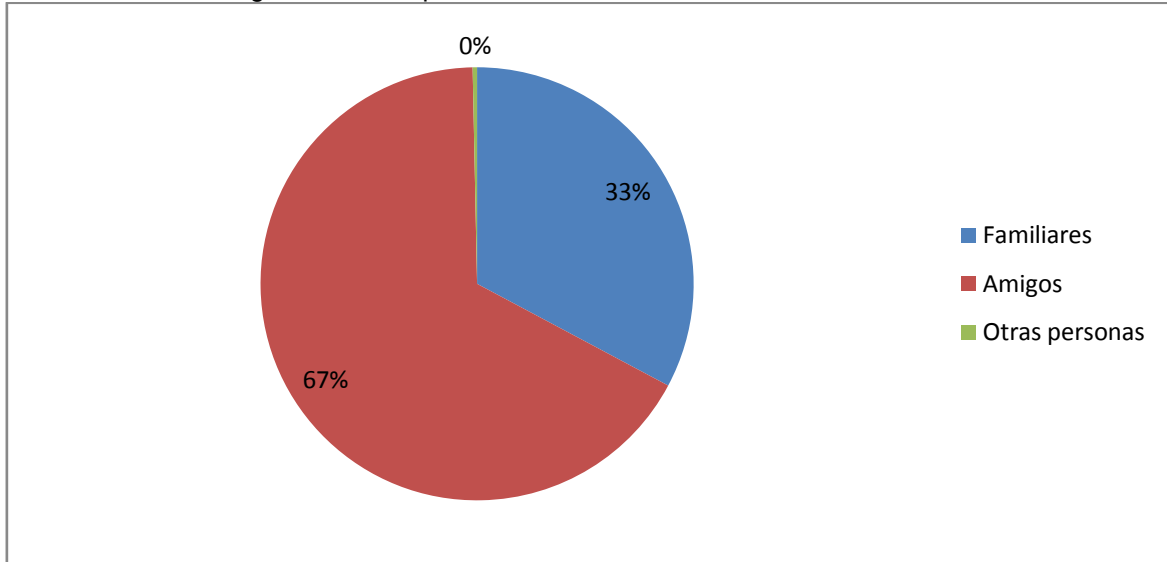
**Pregunta 15: Si usted iría a estas canchas, ¿con quiénes fuera acompañado?**

Tabla 27: Acompañantes de los visitantes a la nueva cancha

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Familiares	100	32,8%
Amigos	204	66,9%
Otras personas	1	0,3%
Total	305	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 22: Acompañantes de los visitantes a la nueva cancha



Elaborador por: Luis Paca

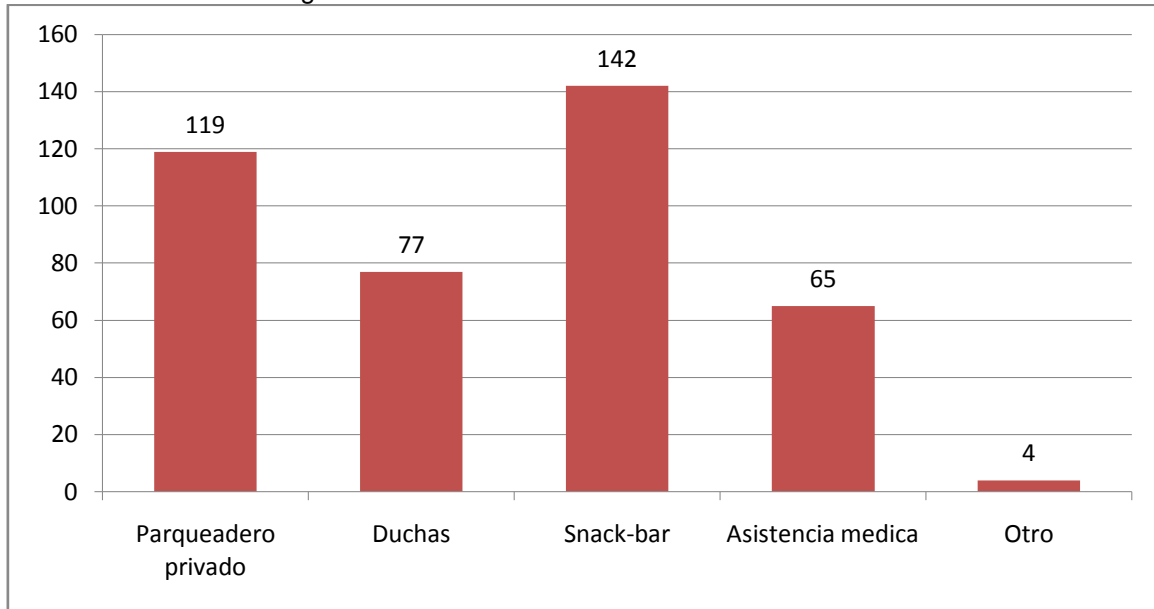
**Pregunta 16: ¿Con qué servicios adicionales quisiera usted que cuente dichas canchas?**

Tabla 28: Servicios adicionales de la nueva cancha

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Parqueadero privado	119	29,2%
Duchas	77	18,9%
Snack-bar	142	34,9%
Asistencia medica	65	16,0%
Otro	4	1,0%
Total	407	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 23: Servicios adicionales de la nueva cancha



Elaborador por: Luis Paca

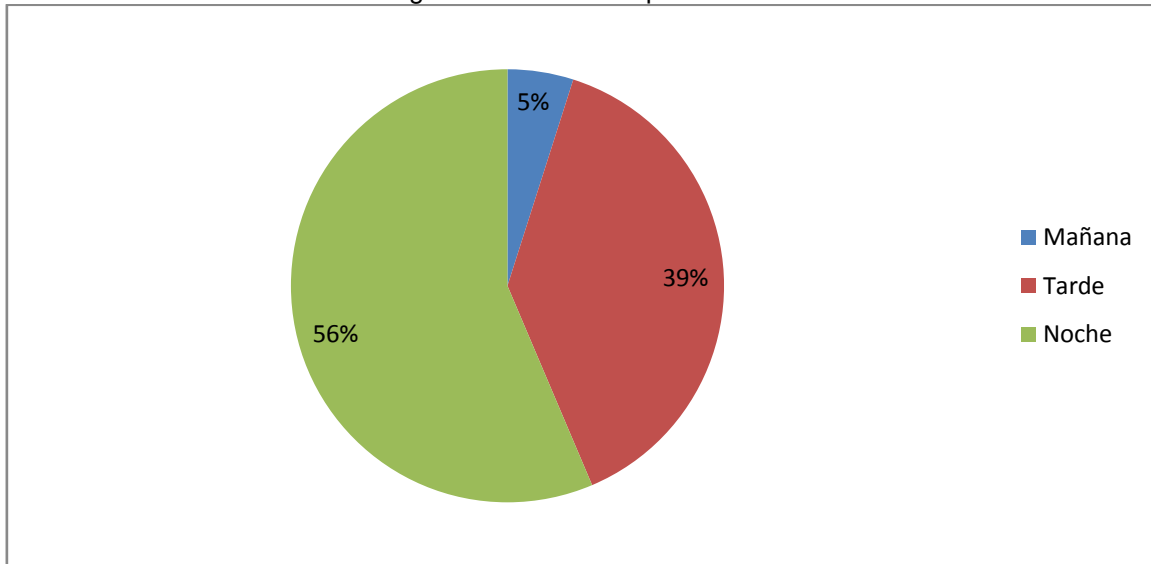
**Pregunta 17: ¿En qué horario le gustaría ir a las canchas?**

Tabla 29: Horario de preferencia

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	15	5%
Tarde	118	39%
Noche	172	56%
Total	305	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 24: Horario de preferencia



Elaborador por: Luis Paca

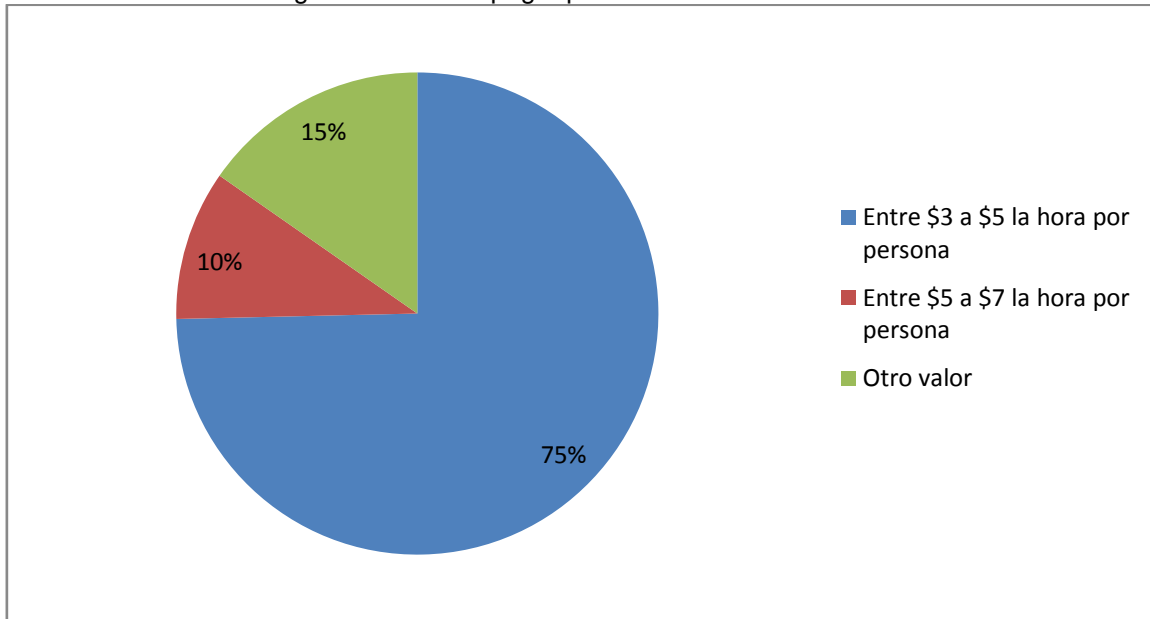
**Pregunta 18: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el uso de canchas para practicar algún tipo de deporte (futbol, tenis, vóley, básquet)?**

Tabla 30: Valor a pagar por uso de la nueva cancha

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Entre \$3 a \$5 la hora por persona	156	75%
Entre \$5 a \$7 la hora por persona	21	10%
Otro valor	32	15%
Total	209	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 25: Valor a pagar por uso de la nueva cancha



Elaborador por: Luis Paca

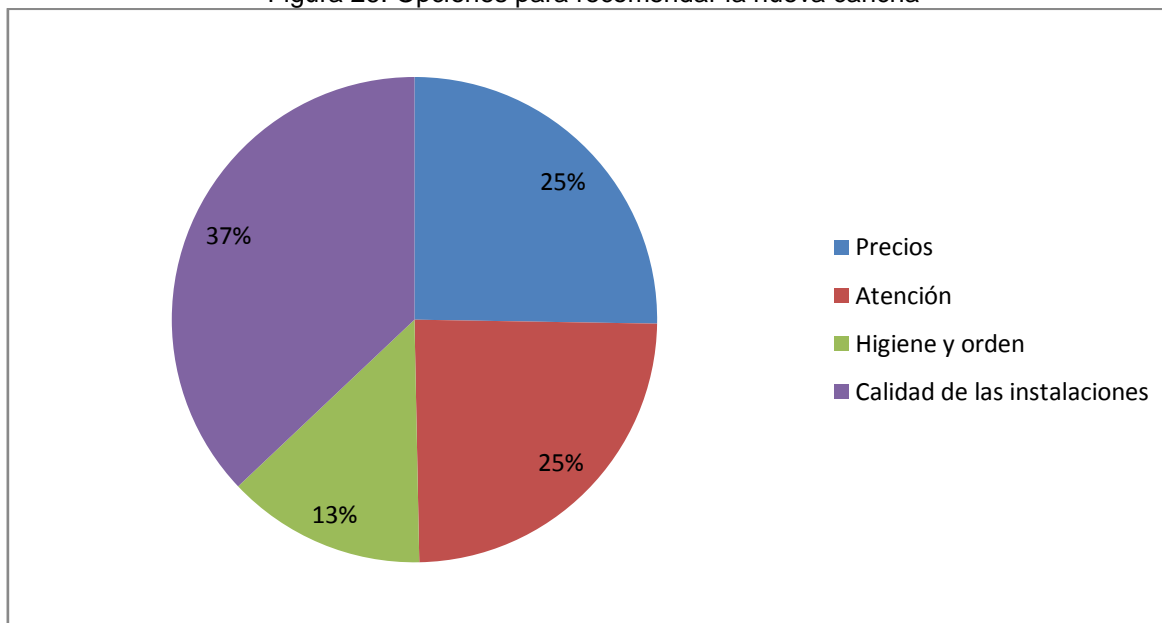
**Pregunta 19: Usted regresaría o recomendaría un complejo con canchas de césped sintético por:**

Tabla 31: Opciones para recomendar la nueva cancha

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Precios	120	25,3%
Atención	116	24,4%
Higiene y orden	63	13,3%
Calidad de las instalaciones	176	37,1%
Total	475	100%

Elaborador por: Luis Paca

Figura 26: Opciones para recomendar la nueva cancha



Elaborador por: Luis Paca

### 3.2.2 *Discusión de resultados*

La encuesta diseñada se la realizó en algunos lugares claves del Valle de los Chillos como es en el San Luis shopping, Rivermall la ESPE, el Triángulo, y Conocoto. Esta encuesta se la realizó a personas entre 15 y 55 años. En total fueron encuestadas 244 personas, de las cuales 204 fueron del género masculino y 40 del género femenino. De las 244 personas, 223 personas afirmaron que practicaban algún tipo de deporte, y 21 dieron una respuesta negativa; siendo así que del 100% el 91% de encuestados son personas activas en el deporte, y un 9% personas pasivas que no practican deporte. Entre los deportes más practicados está el fútbol con un 56% del 100% de personas que practican deporte, luego el básquet y el vóley con un 19% y 14% respectivamente; luego está el tenis con un 6% y otros tipos de deporte un 5%.



Las personas sienten preferencia por usar las canchas de barrio para la práctica de sus deportes favoritos con un 46%, los parques un 32%, clubes privados un 18% y otros lugares un 4%. 85 personas de un total de 223 aseguraron que practican deportes dos veces por semana, 61 afirmaron que lo hacen quincenalmente, 42 practican a diario, 31 personas dijeron que solamente practican deportes una vez al mes y 4 personas aseveraron que lo hacen con otra frecuencia. A las personas que practican deporte se les preguntó si conocían canchas de césped sintético, el 88% dio una respuesta afirmativa, y el 12% una negativa. De las personas que conocían canchas con césped sintético, solamente el 77% de ellas las han utilizado, mientras que el 23% no. De las canchas más populares entre los encuestados está Futvalle con un 36,8%, luego esta Show gol con un 29%, Soccer City con un 8,8%, Capelo Sport Center con un 7,5%, canchas cerca de la ESPE un 3,8%, una cancha frente a Petrocomercial un 0,8%, en Conocoto un 0,8%, en el Parque Cumanda (Quito) un 0,8%, en Quito un 0,8%, canchas en otras ciudades un 0,8%, y otras personas que no recordaban el nombre un 26,8%. 127 personas afirmaron que las canchas no fueron utilizadas solamente para la práctica de fútbol, y 25 dijeron que si. Dichas canchas fueron utilizadas también para vóley, básquet y tenis con un 48%, 1% y 5% respectivamente; un 46% de los encuestados dijeron que se habían utilizado para otras actividades. El precio que 117 personas pagaron por las canchas fue de 3 a 5 dólares la hora, mientras que 32 pagaron de 5 a 7 la hora y 3 personas pagaron otra cantidad de valor. 63 personas encuestadas indicaron que utilizan estas canchas quincenalmente, 41 personas las utilizan una vez al mes, 38 personas dos veces por semana, 8 a diario, y 2 en otra frecuencia de tiempo.

A las personas que practican deporte se les preguntó si conocían de la existencia de canchas multiusos en el Valle de los Chillos, de las 223 que si practican deporte, 216 dijeron que no conocen ninguna, mientras que 7 dijeron que sí. De los 223, a 209 les gustaría que se instalaran canchas donde puedan practicar su deporte favorito, mientras que a 14 no les gustaría que se instalen. Sangolquí fue el lugar donde 51 personas dijeron que les gustaría que se creen las canchas, 47 expresaron que en el Triángulo, 22 en Capelo, 16 cerca de la ESPE, 14 en la Armenia, 12 en el puente 8, 9 en el San Luis, 9 en el puente 9, 7 en el Choclo, 7 en el Tingo, 6 en el sector del Farina, 5 en San Rafael, 3 en la Ontaneda, y 1 persona dijo en el puente amarillo. 84 personas dijeron que usarían las canchas multiuso dos veces por semana, 60 personas afirmaron que las usarían quincenalmente, 35 personas aseguraron que sería a diario, 28 dijeron que sería una vez al mes y 2 personas optarían por otra frecuencia de tiempo. La compañía preferida para ir a estas canchas son los amigos, así lo afirmaron 204 personas; de las mismas, 100 dijeron que irían con familiares; y 1 persona dijo que iría con otras personas. Las canchas con césped sintético deben contar con servicios adicionales, por lo que se les pregunto de este tema a las personas, dando como resultado que 142 personas quisieran que cuente con un snack-bar, 119 quieren que tenga parqueadero privado, 77 quisieran que tenga duchas, 65 quisieran que tenga asistencia médica y 4 personas mencionaron que quisieran otro tipo de servicios adicionales. También se les preguntó acerca del horario que les gustaría ir a las canchas, el horario de la noche fue el preferido por 172 personas, 118 también prefieren el de la tarde y solamente 15 afirmaron que las usarían en la mañana. 156 personas estarían dispuestas a pagar entre 3 y 5 dólares

la hora, 21 personas pagarían entre 5 a 7 dólares y 32 elegirían pagar otro valor. Y la última pregunta que se hizo se refiere a la o las razones por la que la persona regresaría o recomendaría un complejo con canchas de césped sintético, 176 personas dijeron que lo harían por la calidad de las instalaciones, 120 por los precios, 116 por la atención, y 63 por la higiene y el orden.

### **3.2.3 Análisis demanda y oferta**

#### 3.2.3.1 Demanda

Para el análisis de la demanda se utilizarán los resultados obtenidos en la encuesta, en las siguientes preguntas:

- Pregunta 12:
  - 94% tiene interés en canchas de césped sintético
  - 6% no muestra interés en este tipo de servicio
- Pregunta 2:
  - 56% se interesa en utilizar canchas para jugar fútbol
  - 6% se interesa en utilizar canchas para jugar tenis
  - 14% se interesa en utilizar canchas para jugar vóley
- Pregunta 14:
  - 17% indica que utilizaría el servicio de forma diaria
  - 40% lo haría dos veces por semana
  - 28% lo haría quincenal

Se debe tomar en cuenta también que una sola hora es utilizada por un número distinto de personas de acuerdo al deporte. En fútbol se tiene un uso de 14 personas por hora, en tenis 2 personas por hora (aunque puede utilizarse hasta por cuatro personas), y en vóley por 6 personas por hora.

Al considerar la población total, 35196 personas, se tiene que:

Tabla 32. Cálculo de la demanda

		Población total	35196 personas
Pregunta 12	Interés en el servicio	94%	33084 personas

			Personas	Personas por cada hora de uso	Horas de uso
<b>Población total</b>			<b>33084</b>		
Pregunta 2	Interés en fútbol	56%	18527	14	$\frac{18527 \text{ personas}}{14 \text{ personas por hora}} = 1323 \text{ horas}$
	interés en tenis	6%	1985	2	$\frac{1985 \text{ personas}}{2 \text{ personas por hora}} = 993 \text{ horas}$
	Interés en vóley	14%	4632	6	$\frac{4632 \text{ personas}}{6 \text{ personas por hora}} = 772 \text{ horas}$
TOTAL			25144		3088 horas

			Número de horas demandadas al mes (1 hora por cliente)	Número de horas al año
<b>Horas totales</b>			<b>3088</b>	
Pregunta 14	Uso diario (24 veces al mes)	17%	$(3088 \times 17\%) \times 24 = 12598$	$12598 \times 12 = 151182 \text{ horas}$
	2 veces por semana (8 veces al mes)	40%	$(3088 \times 40\%) \times 8 = 2470$	$2470 \times 12 = 29643 \text{ horas}$
	quincenal (2 veces al mes)	28%	$(3088 \times 28\%) \times 2 = 1729$	$1729 \times 12 = 20750 \text{ horas}$
TOTAL			16798	201576 horas

Demanda de horas de servicios de canchas de césped sintético al año	201576 horas
---------------------------------------------------------------------	--------------

Elaborado: Luis Paca

### 3.2.3.2 Oferta

Para el cálculo de la oferta de tomará en cuenta la capacidad máxima instalada de las canchas de césped sintético que ofrecen sus servicios en el sector del Valle de los Chillos:

Tabla 33. Cálculo de la oferta

Cancha	#Canchas	# personas uso por hora	Horas de atención al día	Días de atención a la semana	Capacidad instalada al mes (en horas)	Capacidad instalada al año (en horas)
FUTVALLE	1 fútbol	18	12	6	288	3456
SHOWGOL	1 fútbol	14	10	6	240	2880
EL RANCHO	1 fútbol	14	12	6	288	3456
CAPELO SPORT CENTER	1 de Fútbol	14	15	6	360	4320
	1 de Ecuavóley	6	15	6	360	4320
					TOTAL	18432

Oferta de horas de servicios de canchas de césped sintético al año	18432 horas
--------------------------------------------------------------------	-------------

Elaborado: Luis Paca

### 3.2.3.3 Demanda insatisfecha

Para establecer la demanda insatisfecha se restó la oferta de la demanda calculada:

Tabla 34. Demanda insatisfecha

Demanda		Oferta		Demanda insatisfecha
201576	-	18432	=	183144

Elaborado: Luis Paca

## 3.2.4 Estrategias de marketing

### 3.2.4.1 Estrategias de precio

- Manejo de precios competitivos, en el rango de la competencia. Los precios utilizados por la competencia son:

Tabla 35. Precios utilizados por la competencia

CANCHA	PRECIO
FUTVALLE	\$50 (fútbol) x hora
SHOWGOL	\$56 (fútbol) x hora
EL RANCHO	\$45 (fútbol) x hora
CAPELO SPORT CENTER	\$40 (fútbol)x hora durante el día \$45 (fútbol)x hora durante la noche
	\$20 (ecuavóley) x hora durante el día \$25 (ecuavóley) x hora durante la noche

Elaborado: Luis Paca

En función del precio por persona que se determinó en la encuesta realizada, para “La Canchita” se establecen los siguientes precios por cancha para cada deporte:

- \$42 por hora para la cancha de fútbol (un promedio de \$3 por 14 jugadores)
- \$30 por hora para la cancha de vóley (un promedio de \$5 por 6 jugadores)
- \$20 por hora para la cancha de tenis (un promedio de \$10 por 2 jugadores)

Adicionalmente se propone como estrategia futura, la implementación de inscripciones a clientes frecuentes, a los que se puede otorgar un descuento, lo que asegura la fidelidad del cliente.

#### 3.2.4.2 Estrategias de plaza

Las estrategias de plaza, destinadas a incentivar o incrementar el alcance de los servicios, serán:

- Realización de campeonatos regionales, escolares.
- Realización de eventos, música en vivo en ciertos días, concursos.

#### 3.2.4.3 Estrategias de promoción

La promoción del servicio se la realizará tratando de aprovechar al máximo los recursos económicos, por lo mismo, se propone publicidad mediante:

- Implementación de página web
- Promoción en redes sociales e internet
- Promoción mediante material impreso como volantes y tarjetas de presentación.

#### 3.2.4.4 Estrategias de servicio

El servicio destacará por un alto grado de diferenciación debido a los siguientes valores agregados:

- Servicio de bar
- Canchas iluminadas
- Césped sintético de calidad
- Parqueadero
- Seguridad interna

### 3.3 Aspectos técnicos del proyecto

Son los aspectos que permiten verificar los factores técnicos que den viabilidad al proyecto, a continuación se revisará el tamaño, localización, procesos y recursos requeridos.

#### 3.3.1 Tamaño

El tamaño del proyecto corresponde a la porción de la demanda insatisfecha que pretende atender el proyecto, para lo cual se plantea la habilitación de dos canchas multiuso, es decir en las que se pueda jugar cualquiera de los 3 deportes que son fútbol, tenis y vóley.

Según la información detallada en el capítulo teórico, la cancha de fútbol tendrá una dimensión de 25m \* 45m; la de tenis: 24m \* 11m; y la de vóley 9m \* 9m; en ese contexto se podría tener la siguiente capacidad física:

Tabla 36. Capacidad física del proyecto

DEPORTE	DIMENSIÓN	EN 1 DE FÚTBOL	EN 2 DE FUTBOL
FÚTBOL 7	25*45	1	2
TENNIS	24*11	2	4
ECUAVOLEY	9*9	4	8

Elaborado por: Luis Paca

Los horarios para los juegos podrían iniciar a las 7h00 en la mañana y trabajar de manera ininterrumpida hasta las 22h00, siendo las horas de la tarde y la noche las de mayor gestión; ya que según la información de las encuestas solo un 5% desearía alquilar las canchas en la mañana, un 39% en la tarde y el 56% en la noche. Se



atenderán 15 horas en cada cancha, 6 días a la semana, 4 semanas al mes y los 12 meses al año, obteniéndose la siguiente capacidad instalada del proyecto:

Tabla 37. Capacidad instalada del proyecto

DEPORTE	% USO	AL DÍA	A LA SEMANA	AL MES	AL AÑO
FUTBOL	74%	22	132	528	6336
TENIS	8%	2	12	48	576
VOLEY	18%	6	36	144	1728
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>30</b>	<b>180</b>	<b>720</b>	<b>8640</b>

Elaborado por: Luis Paca

Se pretende iniciar con un 57% de utilización de la capacidad total para el primer año, como lo muestra el siguiente cuadro:

Tabla 38. Ocupación de la capacidad del primer año del proyecto

DEPORTE	% USO	AL DÍA	A LA SEMANA	AL MES	AL AÑO
FUTBOL	74%	13	78	312	3784
TENIS	8%	1	6	24	288
VOLEY	18%	3	18	72	864
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>17</b>	<b>102</b>	<b>408</b>	<b>4896</b>

Elaborado por: Luis Paca

En relación a la demanda insatisfecha se está cubriendo el siguiente porcentaje:

Tabla 39. Porcentaje de demanda cubierta por el proyecto

Demanda insatisfecha	Capacidad instalada	% Demanda cubierta	Ocupación estimada para el primer año	% Demanda cubierta
183144	8640	4.72%	4896	2.67%

Elaborado por: Luis Paca

### 3.3.2 Localización

Según las respuestas a la pregunta 13 de la encuesta aplicada, la preferencia de la ubicación es el sector de Sangolquí, con un 24,4% de aceptación, seguida del sector del Triángulo con un 22,5%. Para ubicar la mejor opción se realizó una matriz de localización que se presenta a continuación:

Tabla 40. Matriz e localización del proyecto

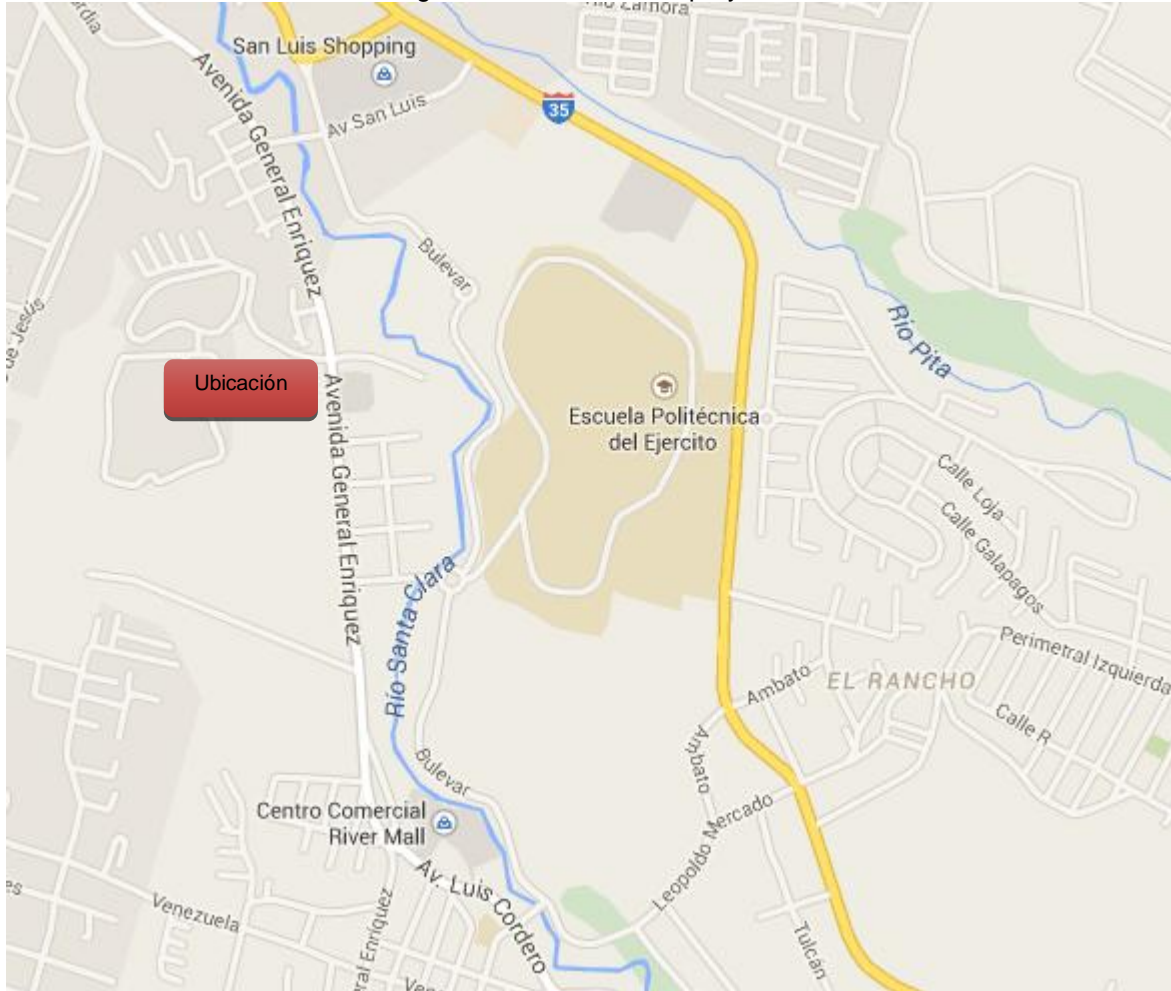
ASPECTO	UBICACIÓN 1: SANGOLQUÍ			UBICACIÓN 2: TRIÁNGULO		
	CALIF	PESO	TOTAL	CALIF	PESO	TOTAL
Disponibilidad de terreno	4	0,4	1,60	3	0,4	1,20
Preferencia clientes	1,22	0,3	0,37	1,13	0,3	0,34
Proveedores	4	0,1	0,40	4	0,1	0,40
Personal	4	0,1	0,40	4	0,1	0,40
Acceso a servicios básicos	4	0,1	0,40	4	0,1	0,40
<b>TOTAL</b>		<b>1,0</b>	<b>3,17</b>		<b>1,0</b>	<b>2,74</b>

Elaborado por: Luis Paca

La opción ganadora es la de Sangolquí, dado principalmente por la preferencia de los potenciales clientes, así como también por la disponibilidad de terrenos para el proyecto.

A continuación se presenta un esquema tentativo, tomado de googlemaps, donde se ubicaría el proyecto de canchas en el sector de Sangolquí:

Figura 27. Ubicación del proyecto

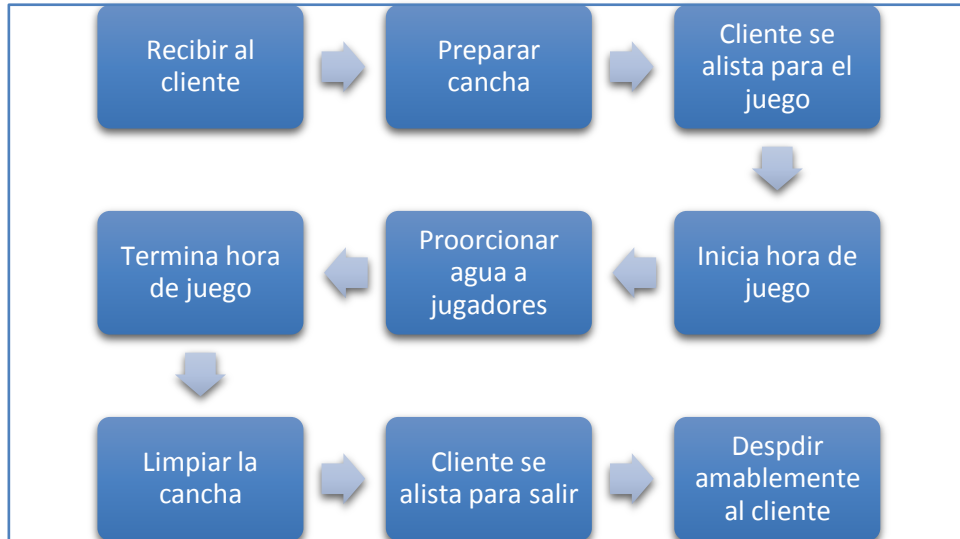


Fuente: googlemaps

### **3.3.3 Proceso de servicio**

El principal proceso del proyecto, es el de atención al cliente, el cual incluye 9 actividades principales que serán realizadas principalmente por el Supervisor operativo y los Auxiliares de SSGG. La secuencia de las acciones es la siguiente:

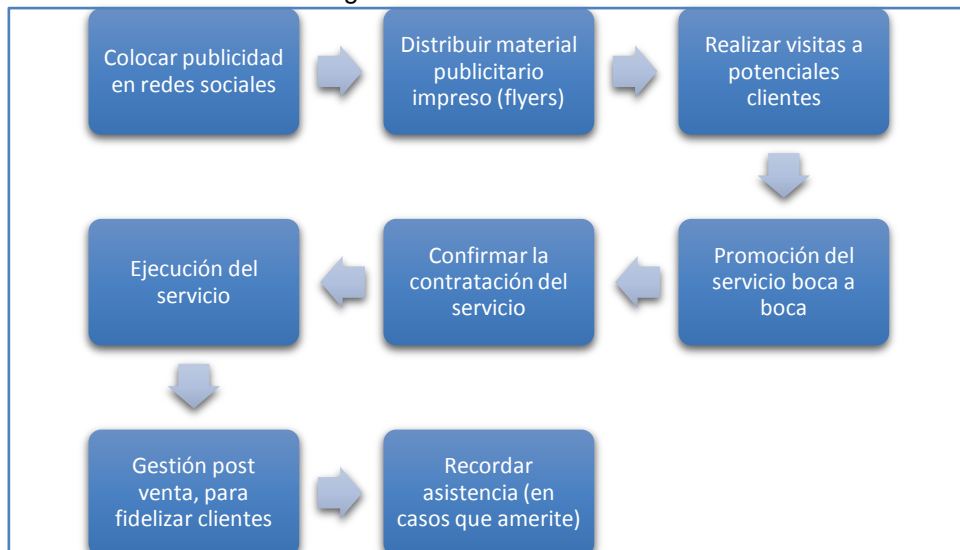
Figura 28. Proceso de servicio



Elaborado por: Luis Paca

Adicional a este proceso, se mencionan el de gestión de ventas, el cual será llevado a cabo por el Ejecutivo comercial con el apoyo telefónico de la Asistente, y principalmente se pretende llegar al cliente objetivo por visitas puerta a puerta, sobre todo a instituciones, así como publicitar la empresa por medio de redes sociales:

Figura 29. Proceso de venta



Elaborado por: Luis Paca

### 3.3.4 Recursos materiales

Para la ejecución del proyecto se va a necesitar diferentes tipos de recursos materiales, iniciando con un terreno, construcción, equipos, accesorios, etc. A continuación se presenta un detalle de los bienes requeridos para iniciar la operación:

Tabla 41. Terrenos

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
Terreno	m2	2900	100,00	290.000,00
Cerramiento	m	216	90,00	19.440,00
Preparación terreno	m2	2900	9,00	26.101,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>335.541,00</b>
Imprevistos			2%	6.710,82
<b>TOTAL</b>				<b>342.251,82</b>

Elaborado por: Luis Paca

Respecto al terreno, se menciona que existe la disponibilidad de los inversionistas de proveer un terreno de aprox. 3000 metros cuadrados en el sector de Sangolquí, el cual sería su principal aporte para iniciar el negocio, y también servirá como garantía para el préstamo requerido para la adquisición de los demás bienes requeridos. En los rubros del terreno se ha considerado el valor por el respectivo cerramiento, así como también por la preparación necesaria para utilizarlo.

Tabla 42. Construcciones

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
Césped Sintético	m2	2250	20,80	46.800,00
Malla para canchas	m2	190	15,00	2.850,00
Lámparas para iluminación	unidad	10	300,00	3.000,00
Snack Bar	m2	48	259,00	12.432,00
Parqueos	m2	384	10,00	3.840,00
Duchas y Baños	m2	48	259,00	12.432,00
Oficinas	m2	85	259,00	22.015,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>103.369,00</b>
Imprevistos			2%	2.067,38
<b>TOTAL</b>				<b>105.436,38</b>

Elaborado por: Luis Paca

Para poner en marcha el proyecto, se requiere de algunas construcciones y adecuaciones; por ejemplo el césped sintético de las canchas, la iluminación, mallas, la construcción básica de una estructura para que funcione un Bar, los baños y duchas, las oficinas administrativas, y adoquinar el área de parqueo.

En cuanto a equipos y mobiliario requeridos para iniciar operaciones, se han clasificado en los siguientes cuadros:

Tabla 43. Equipos operativos

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
Pantalla LED de 40"	unidad	2	800,00	1.600,00
Nevera bebidas	unidad	1	700,00	700,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>2.300,00</b>
Imprevistos			2%	46,00
<b>TOTAL</b>				<b>2.346,00</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 44. Mobiliario para área operativa

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
Mesa para 4 personas	unidad	4	80,00	320,00
Sillas	unidad	20	25,00	500,00
Alacena de piso	unidad	1	180,00	180,00
Estantería	unidad	1	150,00	150,00
Bancas de madera	unidad	10	30,00	300,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>1.450,00</b>
Imprevistos			2%	29,00
<b>TOTAL</b>				<b>1.479,00</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 45. Mobiliario para área administrativa

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio gerente	unidad	1	300,00	300,00
Escritorio operativo	unidad	2	250,00	500,00
Silla gerente	unidad	1	180,00	180,00
Silla secretaria	unidad	2	80,00	160,00
Silla visita	unidad	6	40,00	240,00
Archivador 4 gavetas	unidad	1	150,00	150,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>1.530,00</b>
Imprevistos			2%	30,60
<b>TOTAL</b>				<b>1.560,60</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 46. Equipos de oficina

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono 3 extensiones	unidad	1	130,00	130,00
Microondas	unidad	1	110,00	110,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>240,00</b>
Imprevistos			2%	4,80
<b>TOTAL</b>				<b>244,80</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 47. Equipos de computación

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	V.UNITARIO	V. TOTAL
Computador portátil	unidad	1	700,00	700,00
Computador de escritorio	unidad	2	500,00	1.000,00
Impresora	unidad	1	250,00	250,00
Ruteador	unidad	1	120,00	120,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>2.070,00</b>
Imprevistos			2%	41,40
<b>TOTAL</b>				<b>2.111,40</b>

Elaborado por: Luis Paca

### 3.3.5 Distribución

En cuanto a la distribución opcional del proyecto, se requerirá un terreno rectangular de 58m \* 50m, con un área de 2900 metros cuadrados, en la que se incluirán las siguientes áreas:

Tabla 48. Dimensiones del proyecto

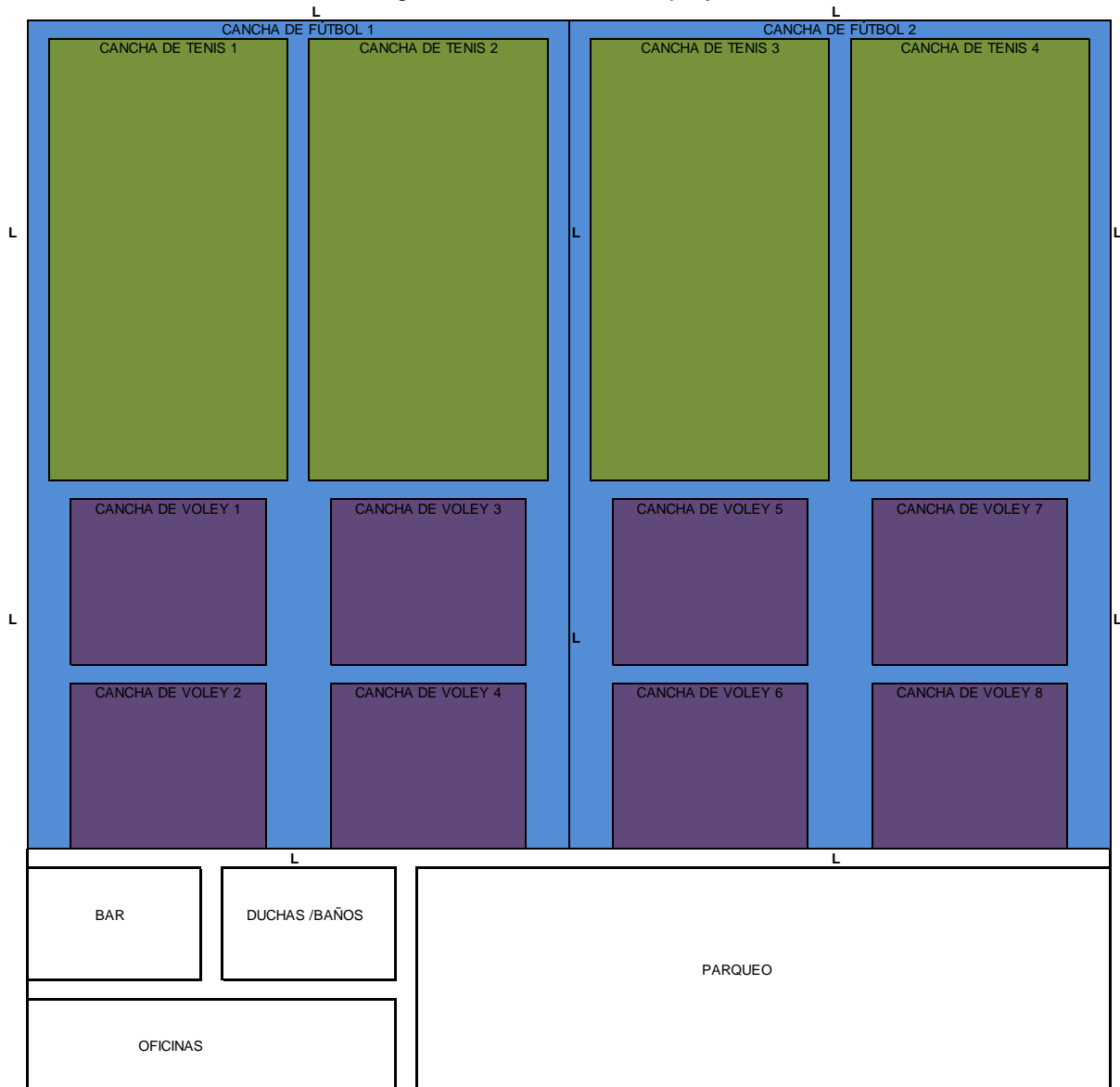
ÁREA	DIMENSIÓN	METROS CUADRADOS
CANCHAS	50m x 45m	2250
SNACK BAR	8m x 6m	48
PARQUEO	32m x 12m	384
DUCHAS	8m x 6m	48
OFICINAS	17m x 5m	85
COMUNAL	17m x 5m	85
<b>TOTAL</b>	<b>58m x 50m</b>	<b>2900</b>

Elaborado por: Luis Paca

Las canchas multiuso irán juntas, las de fútbol se han puesto de color azul, dentro de cada una pueden caber hasta 2 de tenis (color verde) y 4 de vóley (color morado); la ubicación de las 10 lámparas se muestra con la letra "L". En la parte inferior del

gráfico se muestran las áreas de parqueo, duchas/baños, Bar y Oficinas administrativas.

Figura 30. Distribución del proyecto



Elaborado por: Luis Paca



### 3.4 Aspectos financieros del proyecto

Una vez revisados los aspectos técnicos del proyecto, se procede a verificar la viabilidad económica y financiera, para lo cual se presentan de manera concreta la inversión inicial, la operación y la evaluación respectiva.

#### 3.4.1 Inversión inicial

Para el caso de la creación de una empresa de alquiler de canchas sintéticas para fútbol, tenis y vóley, se requiere una inversión inicial de \$478,684.08, como se muestra en el siguiente resumen:

Tabla 49. Inversión inicial del proyecto

CONCEPTO	VALOR
ACTIVOS FIJOS	458.658,30
GASTOS INICIALES	2.947,80
CAPITAL TRABAJO	17.077,98
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>478.684,08</b>

Elaborado por: Luis Paca

El valor correspondiente a Activos Fijos, es decir a bienes tangibles, fue detallado en el punto de recursos materiales del apartado de aspectos técnicos; a continuación se muestran los detalles de gastos iniciales y capital de trabajo:

Tabla 50. Gastos iniciales del proyecto

DESCRIPCIÓN	COSTO
Gastos de Constitución	1.632,00
Gastos Preoperativos	1.315,80
<b>TOTAL</b>	<b>2.947,80</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 51. Gastos preoperativos del proyecto

DESCRIPCIÓN	COSTO
Gastos página web	350,00
Material publicitario (Flyers, tarjetas)	140,00
Anuncios en prensa escrita	400,00
Gastos movilización	200,00
Varios	200,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>1.290,00</b>
Imprevistos 2%	25,80
<b>TOTAL</b>	<b>1.315,80</b>

Elaborado por: Luis Paca

Para el cálculo del capital de trabajo inicial que requerirá el proyecto, se tomó en consideración el valor mensual y anual de los principales rubros como insumos directos, mano de obra operativa, otros costos operativos, gastos administrativos y de ventas; luego tomando en cuenta el giro del negocio, ya que por su condición no se tendrán valores por cobrar más de 30 días, y que se efectuarán acciones para que desde su inicio se cuente con clientes, se prevé la necesidad de un capital para los dos primeros meses, y que el valor que ingrese en ese período se utilizará para el giro del negocio desde el tercer mes. El siguiente cuadro muestra el resumen de los valores que componen el capital de trabajo inicial:

Tabla 52. Capital de trabajo inicial

RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR 2 MESES	VALOR ANUAL
INSUMOS OPERATIVOS DIRECTOS	582,62	1.165,25	6.991,49
MANO DE OBRA OPERATIVA	2.256,36	4.512,72	27.076,35
COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIÓN	588,87	1.177,73	7.066,40
GASTOS ADMINISTRATIVOS	4.027,42	8.054,84	48.329,07
GASTOS DE VENTAS	1.083,71	2.167,43	13.004,56
<b>TOTAL</b>	<b>8.538,99</b>	<b>17.077,98</b>	<b>102.467,86</b>

Elaborado por: Luis Paca

Teniendo en consideración los valores requeridos para la inversión inicial del proyecto, así como también que se espera la contribución de los accionistas con el terreno, se presenta el cuadro de fuentes y usos en el que un 58% corresponde al aporte propio, y se requerirá un préstamo por el 42% restante para comprar los demás bienes:

Tabla 53. Fuentes y usos del proyecto

DETALLE DE INVERSIONES	VALOR	RECURSOS PROPIOS		CRÉDITO	
		VALOR	%	VALOR	%
TERRENOS	342.251,82	290.000,00	84,7%	52.251,82	15,3%
CONSTRUCCIONES	105.436,38		0,0%	105.436,38	100,0%
EQUIPOS DE OPERACIÓN	2.346,00	-	0,0%	2.346,00	100,0%
MUEBLES Y ENSERES	3.039,60	-	0,0%	3.039,60	100,0%
EQUIPOS DE OFICINA	244,80	-	0,0%	244,80	100,0%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2.111,40	-	0,0%	2.111,40	100,0%
INVENTARIOS	3.228,30	-	0,0%	3.228,30	100,0%
GASTOS INICIALES	2.947,80	2.947,80	100,0%	-	0,0%
CAPITAL DE TRABAJO	17.077,98	-	0,0%	17.077,98	100,0%
<b>TOTAL DE INVERSIONES</b>	<b>478.684,08</b>	<b>292.947,80</b>	<b>61%</b>	<b>185.736,28</b>	<b>39%</b>

Elaborado por: Luis Paca

### 3.4.1.1 Financiamiento

La Corporación Financiera Nacional otorga créditos para algunas actividades, y lo hace a un 11,5% hasta 10 años para activos fijos; para el presente caso se toma un plazo de 5 años, con lo cual se tendría la siguiente tabla resumen de pagos anuales del crédito:

Tabla 54. Tabla de amortización anual

AÑOS	CAPITAL	INTERES	CUOTA
1	29.163,64	19.854,26	49.017,90
2	32.700,00	16.317,90	49.017,90
3	36.665,18	12.352,72	49.017,90
4	41.111,18	7.906,73	49.017,90
5	46.096,29	2.921,61	49.017,90
<b>TOTAL</b>	<b>185.736,28</b>	<b>59.353,23</b>	<b>245.089,51</b>

Elaborado por: Luis Paca

### 3.4.2 Operación

#### 3.4.2.1 Ingresos

Para establecer los valores del ingreso del proyecto, se partió de la oferta que se espera cubrir durante el primer año de funcionamiento del negocio, es decir del número de horas que se va a alquilar las canchas para cada deporte, detalle que se incluyó en el punto de Tamaño del apartado de aspectos técnicos.

También se toma en consideración que se alquilará el local del Snack- Bar en un valor de \$1,000.00 mensuales, ya que es una construcción básica y se cuenta con mesas, sillas y nevera para que una persona efectúe ese negocio que es distinto al de alquiler de canchas sintéticas, pero es requerido según la preferencia de los potenciales clientes.

Tabla 55. Determinación de los ingresos para el primer año

CONCEPTO		CANT	V. UNITARIO	V.TOTAL
<b>ALQUILER CANCHAS</b>				<b>188.928,00</b>
<b>FUTBOL</b>	<b>74% DEL TOTAL DE CLIENTES</b>			
	Horas promedio por día	13		
	Horas promedio por semana	78		
	Horas promedio por mes	312		
	Horas promedio por año	3744	42,00	<b>157.248,00</b>
<b>TENIS</b>	<b>8% DEL TOTAL DE CLIENTES</b>			
	Horas promedio por día	1		
	Horas promedio por semana	6		
	Horas promedio por mes	24		
	Horas promedio por año	288	20,00	<b>5.760,00</b>
<b>VOLEY</b>	<b>18% DEL TOTAL DE CLIENTES</b>			
	Horas promedio por día	3		
	Horas promedio por semana	18		
	Horas promedio por mes	72		
	Horas promedio por año	864	30,00	<b>25.920,00</b>
<b>SNACK - BAR</b>				
	Alquiler espacio de bar al año	12	1.000,00	<b>12.000,00</b>
<b>TOTAL</b>				<b>200.928,00</b>

Elaborado por: Luis Paca

### 3.4.2.2 Proyección de ingresos

Bajo la misma técnica de cálculo del primer año, considerando un crecimiento del 5% anual en cuanto al alquiler de las canchas, se procede a proyectar el valor de ingresos del proyecto para los primeros 5 años de su funcionamiento. Es importante indicar que tanto para los ingresos como para los egresos se considera el valor de la inflación anual del país, que según la información del Banco Central del Ecuador a marzo 2015 es del 3,76%, con lo cual se presenta el siguiente cuadro de ingresos:

Tabla 56. Proyección de ingresos del proyecto

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
HORAS DE ALQUILER	4.896,00	5.140,00	5.397,00	5.667,00	5.951,00
VALOR UNITARIO PROMEDIO	38,59	40,04	41,54	43,11	44,73
<b>SUBTOTAL CANCHAS</b>	<b>188.928,00</b>	<b>205.801,25</b>	<b>224.216,34</b>	<b>244.285,69</b>	<b>266.173,44</b>
ALQUILER BAR	12.000,00	12.451,20	12.919,37	13.405,13	13.909,17
<b>INGRESOS CON INFLACIÓN</b>	<b>200.928,00</b>	<b>218.252,45</b>	<b>237.135,71</b>	<b>257.690,82</b>	<b>280.082,61</b>

Elaborado por: Luis Paca

### 3.4.2.3 Costos

En función de los ingresos, se identificó los costos del proyecto, es decir los egresos que tienen relación directa con la operación, y se procedió a determinar su valor para el primer año de funcionamiento:

Tabla 57. Costos de operación

RUBROS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
INSUMOS OPERATIVOS DIRECTOS	582,62	6.991,49
MANO DE OBRA OPERATIVA	2.256,36	27.076,35
COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIÓN	1.060,06	12.720,72
<b>TOTAL</b>	<b>3.899,05</b>	<b>46.788,55</b>

Elaborado por: Luis Paca

Los insumos directos corresponden a aquellas cosas necesarias para proveer del servicio a los clientes que rentan las canchas; en este caso se brindará agua de botellón para los clientes, en un valor estimado para cada hora de alquiler de \$ 0,60. También se prevé realizar una limpieza general con desinfectante y cloro sobre todo en baños y proporcionar de insumos de aseo tales como papel higiénico y jabón para manos, con lo que se estima un valor para cada hora de alquiler de \$ 0,80 por este concepto, como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 58. Insumos operativos directos

Concepto	VALOR MENSUAL	AÑO 1
valores unitarios		0,60
BOTELLAS DE AGUA	244,80	2.937,60
valores unitarios		0,80
LIMPIEZA Y ASEO	326,40	3.916,80
<b>SUBTOTAL</b>	<b>571,20</b>	<b>6.854,40</b>
Imprevistos 2%	11,42	137,09
<b>TOTAL</b>	<b>582,62</b>	<b>6.991,49</b>

Elaborado por: Luis Paca

El segundo rubro de los costos corresponde a la mano de obra directa, y el respectivo detalle se incluyó en el punto de Organización estructural de los aspectos organizacionales. El rubro de costos indirectos incluye aquellos valores que corresponden a la gestión operativa del proyecto, como pago de servicios básicos, depreciación de bienes, reposición de inventarios (accesorios deportivos, uniformes, etc.):

Tabla 59. Costos indirectos

Concepto	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
SERVICIOS BÁSICOS	202,00	2.424,00
REPOSICIÓN INVENTARIOS	26,90	322,83
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	471,19	5.654,32
MANTENIMIENTO ACTIVOS FIJOS	195,36	2.344,30

Concepto	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
SEGURO ACTIVOS FIJOS	143,82	1.725,85
<b>SUBTOTAL</b>	<b>1.039,27</b>	<b>12.471,29</b>
Imprevistos 2%	20,79	249,43
<b>TOTAL</b>	<b>1.060,06</b>	<b>12.720,72</b>

Elaborado por: Luis Paca

A continuación se presenta un cuadro del cálculo de cada rubro de los costos indirectos:

Tabla 60. Servicios básicos

SERVICIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	% Operación	VALOR MES	VALOR ANUAL	% Adminis.	VALOR MES	VALOR ANUAL
Agua	100,00	1.200,00	90%	90,00	1.080,00	10%	10,00	120,00
Energía Eléctrica	120,00	1.440,00	80%	96,00	1.152,00	20%	24,00	288,00
Teléfono	50,00	600,00	20%	10,00	120,00	80%	40,00	480,00
Internet	30,00	360,00	20%	6,00	72,00	80%	24,00	288,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>300,00</b>	<b>3.600,00</b>		<b>202,00</b>	<b>2.424,00</b>		<b>98,00</b>	<b>1.176,00</b>
IMPREVISTOS 2%	6,00	72,00		4,04	48,48		1,96	23,52
<b>TOTAL</b>	<b>306,00</b>	<b>3.672,00</b>		<b>206,04</b>	<b>2.472,48</b>		<b>99,96</b>	<b>1.199,52</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 61. Porcentaje de reposición

<b>Valor Inventarios</b>	<b>3.228,30</b>
VALOR REPOSICIÓN DEL INVENTARIO AL AÑO:	10% 322,83

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 62. Depreciación activos fijos

ACTIVOS FIJOS	VALOR TOTAL	VIDA UTIL	% DEPRE. ANUAL	VALOR DEPREC.
TERRENOS	342.251,82	N/A	N/A	-
CONSTRUCCIONES	105.436,38	20	5%	5.271,82
EQUIPOS DE OPERACIÓN	2.346,00	10	10%	234,60
MUEBLES Y ENSERES	3.039,60	10	10%	303,96
EQUIPOS DE OFICINA	244,80	10	10%	24,48
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2.111,40	3	33%	703,80
<b>TOTAL:</b>	<b>455.430,00</b>			<b>6.538,66</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 63. Mantenimiento de activos fijos

ACTIVOS FIJOS	VALOR TOTAL	% MANT	VALOR ANUAL
CONSTRUCCIONES	105.436,38	2%	2.108,73
EQUIPOS DE OPERACIÓN	2.346,00	5%	117,30
MUEBLES Y ENSERES	3.039,60	3%	91,19
EQUIPOS DE OFICINA	244,80	5%	12,24
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2.111,40	5%	105,57
<b>SUBTOTAL:</b>	<b>113.178,18</b>		<b>2.435,03</b>
IMPREVISTOS 2%			48,70
<b>TOTAL:</b>			<b>2.483,73</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 64. Valor por seguro de activos fijos

ACTIVOS FIJOS	VALOR TOTAL	% PRIMA	VALOR ANUAL
CONSTRUCCIONES	105.436,38	2%	1.581,55
EQUIPOS DE OPERACIÓN	2.346,00	3%	70,38
MUEBLES Y ENSERES	3.039,60	2%	60,79
EQUIPOS DE OFICINA	244,80	2%	4,90
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2.111,40	3%	63,34
<b>SUBTOTAL:</b>	<b>113.178,18</b>		<b>1.780,96</b>
IMPREVISTOS 2%			35,62
<b>TOTAL:</b>			<b>1.816,57</b>

Elaborado por: Luis Paca

En el caso de la depreciación, mantenimiento y seguro de activos fijos, el valor se desglosa tanto para la gestión operativa así como para la administrativa.

#### 3.4.2.4 Gastos

Los gastos constituyen aquellos valores que no están ligados de manera directa con la operación, pero que son vitales para administrar el negocio. A continuación se presenta el cálculo de los principales valores requeridos para la gestión administrativa, de ventas y financiera.

En cuanto a gastos administrativos, se considera la nómina de personal administración, honorarios del contador externo, pago de guardianía, valor por



suministros de oficina, la porción de servicios básicos, y la parte proporcional de depreciación, mantenimiento y seguros de activos fijos.

Tabla 65. Gastos administrativos

Concepto	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
TALENTO HUMANO	1.840,18	22.082,18
HONORARIOS CONTADOR	816,00	9.792,00
SEGURIDAD	816,00	9.792,00
SUMINISTROS	442,88	5.314,61
SERVICIOS BÁSICOS	99,96	1.199,52
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	73,70	884,34
MANTENIMIENTO ACTIVOS FIJOS	7,71	92,54
SEGURO ACTIVOS FIJOS	4,68	56,21
<b>TOTAL</b>	<b>4.101,12</b>	<b>49.213,41</b>

Elaborado por: Luis Paca

En el gasto de ventas se incluye el sueldo del Ejecutivo comercial, el valor de publicidad y propaganda, y un rubro por comisiones por ventas que está en función de las ventas y su objetivo es motivar al logro de la meta de los ingresos.

Tabla 66. Gastos de ventas

Concepto	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
TALENTO HUMANO	602,23	7.226,80
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	166,60	1.999,20
COMISIONES POR VENTAS	314,88	3.778,56
<b>TOTAL</b>	<b>1.083,71</b>	<b>13.004,56</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 67. Comisiones por ventas

DETALLE	AÑO 1
<b>MONTO DE VENTAS</b>	<b>188.928,00</b>
% COMISIÓN POR VENTAS	2,0%
<b>VALOR COMISIÓN POR VENTAS</b>	<b>3.778,56</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 68. Publicidad y promoción

Descripción	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Tarjetas de presentación	100	0,40	3,33	40,00
Papelería membretada (hojas, sobres)	100	0,10	10,00	120,00
Flyers	200	0,30	60,00	720,00
Carpeta promocional	30	2,00	5,00	60,00
Redes sociales	1	60,00	60,00	720,00
Página web	1	300,00	25,00	300,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>163,33</b>	<b>1.960,00</b>
IMPREVISTOS 2%			3,27	39,20
<b>TOTAL</b>			<b>166,60</b>	<b>1.999,20</b>

Elaborado por: Luis Paca

Los gastos financieros están compuestos básicamente por los intereses del crédito que se requirió para iniciar el proyecto.

Tabla 69. Gastos financieros

Concepto	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
INTERESES CRÉDITO	1.654,52	19.854,26
<b>TOTAL</b>	<b>1.654,52</b>	<b>19.854,26</b>

Elaborado por: Luis Paca

#### 3.4.2.5 Proyección de Egresos

La proyección de egresos considera todos los costos y gastos del proyecto para los 5 primeros años de operación, incluyendo la inflación anual para cada uno de los valores, excepto las depreciaciones y gastos financieros, que son valores calculados sin afección de la inflación.

Tabla 70. Proyección de los egresos

<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
INSUMOS OPERATIVOS DIRECTOS	6.991,49	7.615,90	8.297,37	9.040,06	9.850,04
MANO DE OBRA OPERATIVA	27.076,35	29.818,14	30.939,31	32.102,62	33.309,68
COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIÓN	12.720,72	13.695,30	14.744,55	15.874,18	17.090,36
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>46.788,55</b>	<b>51.129,34</b>	<b>53.981,23</b>	<b>57.016,87</b>	<b>60.250,09</b>

<b>GASTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>GASTOS AMINISTRATIVOS</b>	<b>52.161,21</b>	<b>52.479,29</b>	<b>54.413,81</b>	<b>56.421,43</b>	<b>58.504,88</b>
TALENTO HUMANO	22.082,18	24.367,01	25.283,21	26.233,86	27.220,26
HONORARIOS CONTADOR	9.792,00	10.160,18	10.542,20	10.938,59	11.349,88
SEGURIDAD	9.792,00	10.160,18	10.542,20	10.938,59	11.349,88
SUMINISTROS	5.314,61	5.514,44	5.721,78	5.936,92	6.160,15
SERVICIOS BÁSICOS	1.199,52	1.244,62	1.291,42	1.339,98	1.390,36
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	884,34	884,34	884,34	884,34	884,34
MANTENIMIENTO ACTIVOS FIJOS	92,54	96,02	99,63	103,38	107,27
SEGURO ACTIVOS FIJOS	56,21	52,49	49,02	45,78	42,75
GASTOS CONSTITUCIÓN	2.947,80	-	-	-	-
<b>GASTOS VENTAS</b>	<b>13.004,56</b>	<b>14.151,61</b>	<b>14.897,25</b>	<b>15.690,16</b>	<b>16.534,16</b>
TALENTO HUMANO	7.226,80	7.961,21	8.260,55	8.571,15	8.893,43
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	1.999,20	2.074,37	2.152,37	2.233,30	2.317,27
COMISIONES POR VENTAS	3.778,56	4.116,02	4.484,33	4.885,71	5.323,47
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>19.854,26</b>	<b>16.317,90</b>	<b>12.352,72</b>	<b>7.906,73</b>	<b>2.921,61</b>
INTERESES PRESTAMO	19.854,26	16.317,90	12.352,72	7.906,73	2.921,61

<b>COSTOS TOTALES DEL PROYECTO</b>	<b>131.808,59</b>	<b>134.078,14</b>	<b>135.645,00</b>	<b>137.035,18</b>	<b>138.210,74</b>
------------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Elaborado por: Luis Paca

### **3.4.3 Evaluación económica y financiera**

#### **3.4.3.1 Estado de pérdidas y ganancias**

La proyección para los primeros 5 años del proyecto, bajo el esquema de ingresos y egresos expuesto, supone una utilidad del 22% para el primer período, una vez quitados los valores de utilidad para trabajadores e impuesto a la renta:

Tabla 71. Estado de pérdidas y ganancias

	CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+)	INGRESOS	200.928,00	218.252,45	237.135,71	257.690,82	280.082,61
(-)	COSTO DE VENTAS	46.788,55	51.129,34	53.981,23	57.016,87	60.250,09
=	<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>154.139,45</b>	<b>167.123,10</b>	<b>183.154,48</b>	<b>200.673,95</b>	<b>219.832,52</b>
(-)	GASTOS ADMINISTRATIVOS	52.161,21	52.479,29	54.413,81	56.421,43	58.504,88
(-)	GASTOS DE VENTAS	13.004,56	14.151,61	14.897,25	15.690,16	16.534,16
=	<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>88.973,68</b>	<b>100.492,21</b>	<b>113.843,42</b>	<b>128.562,36</b>	<b>144.793,48</b>
(-)	GASTOS FINANCIEROS	19.854,26	16.317,90	12.352,72	7.906,73	2.921,61
=	<b>UTILIDAD ANTES DE REPARTO</b>	<b>69.119,41</b>	<b>84.174,31</b>	<b>101.490,70</b>	<b>120.655,63</b>	<b>141.871,87</b>
(-)	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	10.367,91	12.626,15	15.223,61	18.098,35	21.280,78
=	UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	58.751,50	71.548,16	86.267,10	102.557,29	120.591,09
(-)	22% IMPUESTO A LA RENTA	12.925,33	15.740,60	18.978,76	22.562,60	26.530,04
=	<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>45.826,17</b>	<b>55.807,57</b>	<b>67.288,34</b>	<b>79.994,69</b>	<b>94.061,05</b>

Elaborado por: Luis Paca

### 3.4.3.2 Flujo de efectivo

El flujo de efectivo del proyecto parte de la información presentada en el estado de pérdidas y ganancias, al cual se le realizan las siguientes consideraciones:

- Se suman los valores de depreciación, ya que no representan un egreso de dinero.
- Se disminuyen los valores correspondientes a amortización de capital de la deuda, que a pesar de no ser parte de la operación del negocio, son un egreso de efectivo del proyecto.
- En el cuarto año, se incluye un valor por renovación de equipos de computación, bajo la premisa de que estos bienes se depreciaron en 3 años.

- Al quinto año se incluye el valor residual de los activos fijos, que corresponde al valor de los bienes que quedaría luego de aplicar la depreciación de los cinco años proyectados.
- Así mismo se ha incluyó el valor de recuperación del Capital de Trabajo, rubro que será recuperado al final de la proyección realizada.

Tabla 72. Flujo de efectivo

	Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
=	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>45.826,17</b>	<b>55.807,57</b>	<b>67.288,34</b>	<b>79.994,69</b>	<b>94.061,05</b>
(+)	DEPRECIACIONES		6.538,66	6.538,66	6.538,66	6.538,66	6.538,66
(+)	AMORTIZACIONES						
(+)	VALOR RESIDUAL						424.848,11
(+)	RECUPERACIÓN CAPITAL TRABAJO						17.077,98
(-)	INVERSIONES	478.684,08				2.111,40	
(+)	PRÉSTAMO	185.736,28					
(-)	AMORTIZACIÓN DEUDA		29.163,64	32.700,00	36.665,18	41.111,18	46.096,29
=	<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>(292.947,80)</b>	<b>23.201,19</b>	<b>29.646,22</b>	<b>37.161,81</b>	<b>43.310,77</b>	<b>496.429,50</b>

Elaborado por: Luis Paca

### 3.4.3.3 Punto de equilibrio

Como un dato de apoyo se presenta el cálculo del punto de equilibrio para el primer año, tanto en unidades como en valor; para esto se ha promediado el número de horas alquiladas, lo que permite mayor facilidad de cálculo del indicador:

$$PE (Q) = \frac{COSTO FIJO}{PRECIO - COSTO VARIABLE UNITARIO}$$

$$PE (Q) = \frac{112.096,38}{41,04 - 4,03}$$

$$PE (Q) = 3.028,57$$

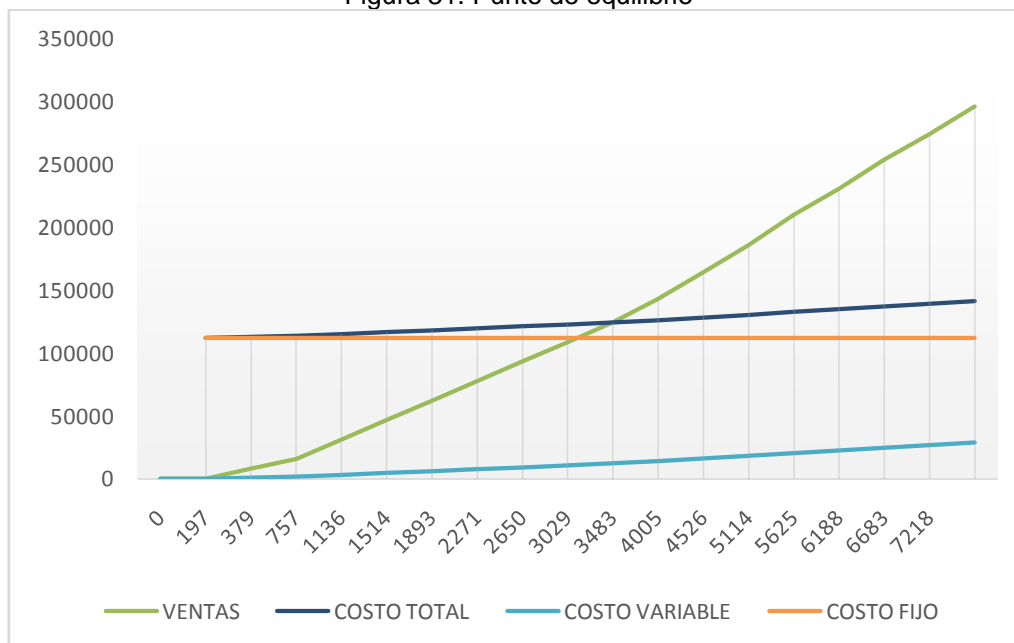
$$PE (\$) = \frac{COSTO FIJO}{1 - \frac{COSTO VARIABLE UNIT}{INGRESOS}}$$

$$PE (\$) = \frac{112.096,38}{1 - \frac{4,03}{41,04}}$$

$$PE (\$) = 124.289,95$$

Así mismo se presenta la gráfica del punto de equilibrio para el año 1:

Figura 31. Punto de equilibrio



Elaborado por: Luis Paca

Aplicando el mismo concepto, se presenta el cálculo del punto de equilibrio para la proyección de los 5 años realizada:

Tabla 73. Punto de equilibrio proyectado

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<i>Costo Fijo</i>	112.096,38	112.766,94	112.603,09	112.120,94	111.270,34
<i>Costo Variable</i>	19.712,20	21.311,20	23.041,92	24.914,24	26.940,40
<i>Ingresos</i>	200.928,00	218.252,45	237.135,71	257.690,82	280.082,61
<b>PUNTO EQUILIBRIO EN VALOR</b>	<b>124.289,95</b>	<b>124.969,56</b>	<b>124.722,03</b>	<b>124.121,33</b>	<b>123.112,17</b>
<i>Costo Variable Unitario</i>	4,03	4,15	4,27	4,40	4,53
<i>Precio de venta unitario</i>	41,04	42,46	43,94	45,47	47,06
<b>PUNTO EQUILIBRIO UNIDADES</b>	<b>3.029</b>	<b>2.943</b>	<b>2.839</b>	<b>2.730</b>	<b>2.616</b>

Elaborado por: Luis Paca

### 3.4.3.4 Evaluación financiera

Para realizar la evaluación financiera, y verificar la viabilidad del proyecto, se calcula la tasa de descuento, el valor actual neto, la tasa interna de retorno y el período de recuperación de la inversión:

$$i = (Tasa Pasiva * \%recursos propios) + Tasa activa * (1 - tasa de impuestos)$$

$$* \%recursos prestados + Riesgo + Inflación$$

$$i = (5,39\% * 61,20\%) + 11,50\% * (1 - 36,25\%) * 38,80\% + 5\% + 3,76\%$$

$$i = 14,90\%$$

En función de esta tasa se aplica la fórmula del Valor Actual Neto, obteniéndose un valor positivo, lo que afirma como viable el proyecto planteado:

Tabla 74. Valor actual neto

AÑOS	FNC	(1+i) <sup>n</sup>	FNC/(1+i) <sup>n</sup>
0	-292.947,80		-292.947,80
1	23.201,19	1,15	20.191,94
2	29.646,22	1,32	22.454,58
3	37.161,81	1,52	24.496,28
4	43.310,77	1,74	24.846,60
5	496.429,50	2,00	247.854,24
<b>SUMAN</b>	<b>629.749,50</b>		<b>46.895,84</b>

Elaborado por: Luis Paca

Tabla 75. Tasa interna de retorno

AÑOS	FNC	VAN CON	VAN CON
		Tm	TM
		17,0%	21,0%
0	-292.947,80	-292.947,80	-292.947,80
1	23.201,19	19.830,08	19.174,54
2	29.646,22	21.656,97	20.248,77
3	37.161,81	23.202,74	20.976,88
4	43.310,77	23.112,79	20.204,79
5	496.429,50	226.427,03	191.395,06
<b>SUMAN:</b>		<b>21.281,82</b>	<b>-20.947,75</b>

Tm:	17,00%
TM:	21,00%
VPN_m:	21.281,82
VPN_M:	(20.947,75)
TIR:	<b>19,02%</b>

Elaborado por: Luis Paca

La tasa interna de retorno del proyecto fue de 19,02%, y al ser mayor que la tasa de descuento, supone viabilidad para el negocio planteado.

Tabla 76. Período de Recuperación de la Inversión

AÑO	Flujo neto de caja	Flujo neto de caja actual	Flujo neto de caja actual acumulado
0	(292.947,80)	(292.947,80)	(292.947,80)
1	23.201,19	20.191,94	(272.755,86)
2	29.646,22	22.454,58	(250.301,28)
3	37.161,81	24.496,28	(225.805,00)
4	43.310,77	24.846,60	(200.958,40)
5	496.429,50	247.854,24	46.895,84

Elaborado por: Luis Paca

Finalmente, la recuperación de la inversión se realizaría al quinto año de la proyección, según el cálculo del cuadro precedente.



## **CAPÍTULO IV:**

### **DISCUSIÓN**

#### **4.1 CONCLUSIONES**

- La investigación demostró la factibilidad, desde el punto de vista del mercado, de contar con un servicio de renta de canchas de césped sintético para deportes como el fútbol, vóley y el tenis, puesto que se ofrece un servicio de 7am a 10pm, incentivando el deporte nocturno, a la vez que se ofrecen condiciones más seguras para la práctica deportiva, tanto por el carácter privado de la instalación, por la iluminación y por la calidad del césped.
- Organizacional y legalmente existe factibilidad para implementar la cancha de césped sintético, diseñando una imagen atractiva, y constituyéndose como compañía limitada, a fin de contar con al menos un socio adicional que facilite el cubrir la inversión para el proyecto.
- Respecto al ámbito técnico, se detallaron puntos relevantes como ubicación, tamaño, proceso y recursos materiales requeridos, partiendo del aporte por parte de los inversionistas de un terreno en el que funcionará el negocio. Así mismo, como parte del aspecto organizacional, se mostraron los principales elementos para la constitución de la empresa, se planteó una estructura acoplada a la necesidad y tamaño del negocio, y se describieron los aspectos respecto del talento humano.

- En función de la oportunidad de mercado, los aspectos técnicos y organizacionales, se realizaron los cálculos respectivos de inversión inicial, ingresos y egresos, en función de los cuales se aplicaron los indicadores de evaluación económica y financiera, obteniéndose resultados positivos que confirmaron la viabilidad del proyecto en el ámbito económico y financiero.

#### **4.2 RECOMENDACIONES**

- Incrementar el mercado de la cancha sintética, implementando espacios para la práctica de deportes infantiles, y otras actividades que puedan desarrollarse en las canchas de césped sintético, como gimnasia u otras.
- Reinvertir la ganancia obtenida en los primeros años en la adquisición de diversos equipos y tecnología, como cronómetros, tableros electrónicos, filmadoras (para quien desee grabar los partidos); entre otros aspectos que puedes suponer un aumento en el valor agregado del servicio.
- Se recomienda aplicar el planteamiento del negocio de alquiler de canchas sintéticas para fútbol, tenis y vóley en el sector del Valle de los Chillos, tomando en consideración que quien lidere o administre, tenga claridad en las metas de ingresos, estructura de costos y gastos; por lo que debe motivar al

personal a ofrecer un nivel de atención al cliente, que atraiga y fidelice a los deportistas.

- Los cálculos partieron de la premisa de oportunidad de mercado, y basados en optimización de costos y personal, establecieron utilidades, y un aspecto financiero positivo. Es importante resaltar que la gestión de quien administre es vital para que se alcancen las metas de ingresos, así como también que no se exceda el gasto de operación, administración o ventas, lo cual afectaría al resultado y podría generar pérdidas.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARQUIMATERIALS. (s.f.). *ARQUIMATERIALS*. Recuperado el 26 de 02 de 2014, de ARQUIMATERIALS:  
<http://arquimaterials.wordpress.com/2012/05/21/cesped-artificial-definicion-y-ventajas/>
- Cámara de Comercio de Quito, C. d. (17 de 07 de 2013). *www.derechoecuador.com*. Obtenido de  
<http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2012/12/08/compania-unipersonal-de-responsabilidad-limitada>
- Césped sintético GREENFIELDS, C. s. (2010, párrafos 2-6). *www.cesped-sintetico-greenfields.com*.  
Recuperado el 26 de 06 de 2014, de [www.cesped-sintetico-greenfields.com](http://www.cesped-sintetico-greenfields.com):  
<http://www.cesped-sintetico-greenfields.com/cesped-sintetico-deportivo/medidas-reglamentarias-canchitas-futbol/>
- CONDEVEN Canchas Deportivas y Grama Artificial, C. C. (s.f., párrafos 1-2). *Condeven - Canchas Deportivas y Grama Artificial*. Obtenido de Condeven - Canchas Deportivas y Grama Artificial:  
<http://canchas.com/medidas-oficiales/canchas-de-usos-multiples/>
- Definición. (s.f., párrafos 1-3). *www.definicion.de*. Recuperado el 06 de 25 de 2014, de  
[www.definicion.de: http://definicion.de/cancha/](http://definicion.de/cancha/)
- DEPORTESALUD. (s.f., párrafo 1). Recuperado el 28 de 06 de 2014, de [www.deportesalud.com](http://www.deportesalud.com):  
<http://www.deportesalud.com/deporte-salud-el-deporte-y-sus-beneficios-en-la-salud-fisica-y-mental-y-psicologica-.html>
- Destinoecuador. (2013, párrafo 1). *www.destinoecuador.ec*. Recuperado el 27 de 6 de 2014, de  
<http://www.destinoecuador.ec/vallechillos.php>
- Diario "PP El verdadero"*. (21 de 08 de 21 de Agosto del 2011, párrafo 1). Recuperado el 04 de 09 de 2013, de *Diario "PP El verdadero"*: <http://www.ppelverdadero.com.ec/especial/item/jovenes-que-practican-deporte.html>
- Diario El Hoy*. (11 de 02 de 11 de febrero del 2013). Recuperado el 26 de 02 de 2014, de  
<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/las-canchas-sinteticas-el-nuevo-negocio-del-futbol-573942.html>
- Dubs De Moya R., D. (3 de 12 de 2002, págs. 9-10). *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal. El Proyecto Factible: una modalidad de investigación*. Recuperado el 27 de 06 de 2014, de <http://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=41030203>
- Gobierno de la Provincia de Pichincha, G. A. (08 de 2012). *www.pichincha.gob.ec*. Recuperado el 26 de 06 de 2014, de

[http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal\\_k/ppot/dmq/ppdot\\_a\\_langasi.pdf](http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal_k/ppot/dmq/ppdot_a_langasi.pdf)

*Gobierno Municipal Rumiñahui - Plan Estratégico Participativo 2002 - 2022.* (Pág. 10). Recuperado el 03 de 09 de 2013, de Gobierno Municipal Rumiñahui:  
<http://www.ruminahui.gob.ec/sites/default/files/MODELO%20DE%20GESTION.pdf>

INEC. (2010). Recuperado el 11 de 2014, de  
<http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>

INEC. (Junio de 2012, pág. 27). Recuperado el 28 de 06 de 2014, de INEC:  
<http://www.inec.gob.ec/variosdos/UsoTiempo.pdf>

INEC, I. N. (2010). *INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS*. Recuperado el 27 de agosto de 2013, de INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS:  
[http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=35&Itemid=1&lang=es](http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=35&Itemid=1&lang=es)

LUCAS, P. A. (s. f. párrafo 5). <http://www.ortegaabogados-ec.com/>. Obtenido de [www.ortegaabogados-ec.com/%2Faldia%2Fboletines%2FBOLETIN%252015%2520-%2520TEXT0.doc&ei=pbQ1Vd7JD8vksATDviCoCQ&usg=AFQjCNGsDqIBqBMBUdW-Vnyiz7Iqr5X3jA&sig2=m8NxRkERzST5jhfvRuFYNA&bvm=bv.91071109,d.cWc](http://www.ortegaabogados-ec.com/%2Faldia%2Fboletines%2FBOLETIN%252015%2520-%2520TEXT0.doc&ei=pbQ1Vd7JD8vksATDviCoCQ&usg=AFQjCNGsDqIBqBMBUdW-Vnyiz7Iqr5X3jA&sig2=m8NxRkERzST5jhfvRuFYNA&bvm=bv.91071109,d.cWc)

Matchpoint. (2007, párrafo 1). [www.matchpoint.com.mx](http://www.matchpoint.com.mx). Recuperado el 25 de 06 de 2014, de [www.matchpoint.com.mx](http://www.matchpoint.com.mx): <http://www.matchpoint.com.mx/canchadetenis.php>

Navas, D. M. (10 de 11 de 2010, párrafos 1-4). [www.investigacionmnavas.blogspot.com](http://www.investigacionmnavas.blogspot.com). Recuperado el 27 de 06 de 2014, de [www.investigacionmnavas.blogspot.com](http://www.investigacionmnavas.blogspot.com):  
<http://investigacionmnavas.blogspot.com/2010/11/el-proyecto-factible.html>

Pablo Zurita Pérez, P. Z. (s.f., párrafo 2). [www.tut tiempo.net](http://www.tut tiempo.net). Recuperado el 27 de 06 de 2014, de <http://www.tut tiempo.net/Tierra/Ecuador/Valle-de-los-Chillos-EC002558.html>

Pérez, P. Z. (s.f., párrafo 1). [www.tut tiempo.net](http://www.tut tiempo.net). Recuperado el 2014 de 06 de 27, de <http://www.tut tiempo.net/Tierra/Ecuador/Valle-de-los-Chillos-EC002558.html>

*PP El Verdadero.* (27 de 05 de 27 de mayo de 2014, párrafo 6). Recuperado el 28 de 06 de 2014, de <http://www.ppelverdadero.com.ec/pp-barrios/item/los-habitantes-del-valle-ya-no-necesitan-venir-a-quito.html>

*Revista Lideres.* (14 de 10 de 14 de Octubre del 2013). Recuperado el 26 de 02 de 2014, de [http://www.revistalideres.ec/empresas/futbol-Futbolcity-jardines-negocios-Quito\\_0\\_1010898929.html](http://www.revistalideres.ec/empresas/futbol-Futbolcity-jardines-negocios-Quito_0_1010898929.html)

- SANITAS. (2014, párrafo 4). Recuperado el 28 de 06 de 2014, de [www.sanitas.es](http://www.sanitas.es):  
<http://www.sanitas.es/sanitas/seguros/es/particulares/biblioteca-de-salud/ejercicio-deporte/Consejos-para-correr/san041668wr.html>
- Secretaría Nacional de Información, S. N. (2011). *SNI*. Recuperado el 28 de 08 de 2013, de SNI:  
<http://www.sni.gob.ec/web/guest>
- Termas de la Merced*. (2012). Recuperado el 05 de 09 de 2013, de Termas de la Merced:  
<http://www.termasdelamerced.com/informacion.html>
- Thompson, I. (Abril de 2007, párrafo 7). *www.promonegocios.net*. Obtenido de [www.promonegocios.net](http://www.promonegocios.net): <http://www.promonegocios.net/empresa/concepto-empresa.html>
- Tuecuavoley. (2010, párrafos 3 y 5). *www.tuecuavoley.com*. Recuperado el 25 de 06 de 2014, de [www.tuecuavoley.com](http://www.tuecuavoley.com): <http://www.tuecuavoley.com/ecuavoley-detalle-que-es.html>
- Ultimas Noticias*. (18 de 02 de 18 de Febrero del 2014, párrafo 2). Recuperado el 27 de 06 de 2014, de *Ultimas Noticias*: <http://www.ultimasnoticias.ec/noticias/19464-santa-clara-parques-quito.html>
- Wikipedia. (12 de 4 de 2014). *www.es.wikipedia.org*. Recuperado el 26 de 06 de 2014, de [http://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n\\_Rumi%C3%B1ahui](http://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n_Rumi%C3%B1ahui)
- Wikipedia. (3 de 06 de 2014, párrafos 4 y 5). Recuperado el 27 de 6 de 2014, de [http://es.wikipedia.org/wiki/Valle\\_de\\_Los\\_Chillos](http://es.wikipedia.org/wiki/Valle_de_Los_Chillos)
- [www.imaginanegocio.blogspot.com](http://www.imaginanegocio.blogspot.com). (s.f.). *Ideas de Negocio*. Recuperado el 26 de 02 de 2014, de <http://www.imaginanegocio.blogspot.com/2011/09/negocio-renta-de-cancha-con-cesped.html>
- Zurita Pérez, P. Z. (s.f., párrafo 4). *www.tutiempo.net*. Recuperado el 27 de 06 de 2014, de <http://www.tutiempo.net/Tierra/Ecuador/Valle-de-los-Chillos-EC002558.html>

## ANEXOS

### Anexo 1: Modelo de encuesta

#### MODELO DE ENCUESTA

#### Canchas multiusos con césped sintético en el Valle de los Chillos

Edad: ..... años    Sexo : F  M

Sector:.....

1) ¿Practica algún deporte?

SI     NO

2) ¿Qué deportes practica?

Tenis           

Fútbol          

Básquet        

Vóley           

Otros             ¿Cuál? .....

3) ¿Dónde usualmente practica deportes?

Cancha de su barrio   

Parque                   

Clubes privados       

Otros lugares             ¿Cuál? .....

4) ¿Con qué frecuencia practica deportes?

A diario                   

Dos veces por           

semana

Quincenalmente       

Una vez al mes          

Otro                       

5) ¿Conoce de canchas que utilicen césped sintético?

SI     NO

6) ¿Ha utilizado estas canchas en alguna oportunidad?

SI     NO

6.1) ¿Con qué motivo?

.....

7) ¿A qué canchas ha ido?

	Lugar:	
--	--------	--

	Lugar:	
	Lugar:	

**8) ¿Estas canchas fueron utilizadas únicamente para practicar fútbol?**

SI  NO

**8.1) ¿Qué otra actividad se realizó en dicha cancha?**

- Tenis
- Básquet
- Vóley
- Otro  ¿Cuál?.....

**9) ¿Cuánto pago por el uso de dichas canchas?**

- Entre \$3 a \$5 la hora
- Entre \$5 a \$7 la hora
- Otro valor  ¿Cuánto?.....

**10) ¿Con qué frecuencia utiliza estas canchas?**

- A diario
- Dos veces por semana
- Quincenalmente
- Una vez al mes
- Otro  ¿Cuánto? .....

**11) ¿Conoce la existencia de canchas multiuso en el valle de los chillos?**

SI  NO  Si responde "SI" preguntar 11.1

**11.1) ¿En qué lugar se encuentran dichas canchas?**

.....

**12) ¿Le gustaría que se instalaran canchas donde usted pueda practicar su deporte favorito?**

SI  NO  Si responde "SI" continuar

**13) ¿En qué lugar le gustaría que se encuentren dichas canchas?**

.....

**14) ¿Con qué frecuencia utilizaría estas canchas?**

- A diario
- Dos veces por semana
- Quincenalmente
- Una vez al mes
- Otro

**15) Si usted iría a estas canchas, ¿con quiénes fuera acompañado?**

- Familiares
- Amigos
- Otras personas  ¿Quiénes? .....

**16) ¿Con qué servicios adicionales quisiera usted que cuente dichas canchas?**

- Parqueadero privado
- Duchas



- Snack-bar
- Asistencia medica
- Otro  ¿Cuál? .....

**17) ¿En qué horario le gustaría ir a las canchas?**

- Mañana
- Tarde
- Noche

**18) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el uso de canchas para practicar algún tipo de deporte (futbol, tenis, vóley, básquet)?**

- Entre \$3 a \$5 la hora por   
persona
- Entre \$5 a \$7 la hora por   
persona
- Otro valor  ¿Cuánto?.....

**19) Usted regresaría o recomendaría un complejo con canchas de césped sintético por:**

- Precios
- Atención
- Higiene y orden
- Calidad de las   
instalaciones