



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PLAN DE TRABAJO DE GRADO

Tema:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO
DEPORTIVO EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DEL PRIORATO,
CANTÓN DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, C.P.A**

AUTORA:

Ruiz Ortiz Marcia Mariela

ASESORA:

Ing. Ligia Beltrán

Ibarra, Mayo 2015

Resumen Ejecutivo

El presente es un Estudio de Factibilidad para la creación de un Complejo Deportivo en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, Parroquia la Dolorosa del Priorato, proyecto que será de gran importancia para la ciudad de Ibarra, ya que su propósito es el de brindar recreación y esparcimiento en un lugar adecuado y seguro satisfaciendo de esta manera las necesidades de los ibarreños. La investigación se fundamenta en un estudio de campo, iniciado por un diagnóstico situacional basado en la investigación del entorno del sector, utilizando herramientas diseñadas para la recopilación de información que fueron aplicadas a la PEA de la ciudad de Ibarra. También se consideró necesario conocer el criterio de autoridades de la Parroquia para saber cuáles serían los beneficios que obtendrá este sector con la creación del Complejo Deportivo. Al realizar el Estudio de Mercado se analizó el comportamiento de la oferta, demanda y precio, lo cual nos ayudó a determinar la demanda potencial insatisfecha, mismo que puede ser captada a través de estrategias de marketing. En el Estudio Técnico se determinó el tamaño del proyecto y la infraestructura requerida para el funcionamiento de la empresa de tal manera que los clientes se sientan a gusto en el lugar. La Evaluación Financiera es justificada a través de análisis de evaluadores financieros que demuestran la rentabilidad del proyecto. Posteriormente el análisis organizacional dónde se analizó la misión, visión, objetivos, políticas, valores, constitución legal de la sociedad anónima y funciones de cada trabajador; aspectos más importantes y de relevancia de la empresa porque del personal de la empresa y sus responsabilidades dependerá el buen funcionamiento. Finalmente se analizó los impactos que se van a generar por la creación del proyecto.

Summary

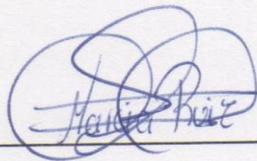
This is a research facility for the creation of a sports complex in the city of Ibarra, Imbabura, the Dolorosa Priorato Parish, a project that will be of great importance for the city of Ibarra since its purpose is to provide recreation and recreational services in an appropriate and safe place satisfying the needs of Ibarreños. The research is based on a field study initiated for situational analysis based on the investigation of the sector environment using tools designed for gathering information were applied the economically active population of the city of Ibarra was also considered necessary to meet the criteria Parish authorities to find out what would be the benefits you will get this sector with the creation of the Sports Complex. When performing the market study the behavior of supply, demand and price which helped us determine the potential unmet demand was analyzed. Same that could be captured through marketing strategies, in the technical study of the project and the size required for the operation of the company so that customers feel at ease in place infrastructure was determined. The Financial Assessment is justified by analyzing financial evaluators who demonstrate the profitability of the project. Subsequently organizational analysis where the mission, vision, policies, objectives, values were analyzed legal constitution of anonymous society and functions of each worker more important and relevant aspects of the company because the company staff and their responsibilities depend smooth operation. Finally the impacts that will be generated by the creation of the project was analyzed.

Autoría

Yo, Marcia Mariela Ruiz Ortiz, portador de la cédula N° 100316046-0; declaro bajo juramento que el presente trabajo aquí descrito es de mi total autoría, "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DEL PRIORATO, CANTÓN DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA" y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.

designo:

En la ciudad de Ibarra, 20 mayo de 2015.



Marcia M. Ruiz O.

100316046-0

Certificación

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Marcia Mariela Ruiz Ortiz, para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, CPA., cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DEL PRIORATO, CANTÓN DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA", considero que el presente reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, 20 mayo de 2015.

Firma



Ing. Ligia Beltrán

Directora de trabajo de grado
Cesión de derechos de autor del trabajo de grado
a favor de la Universidad Técnica del Norte

Yo, Marcia Mariela Ruiz Ortiz, con cédula de ciudadanía Nro. 100316046-0 manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DEL PRIORATO, CANTÓN DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Título:	"Estudio de Factibilidad para la creación de un Complejo Deportivo en la Parroquia La Dolorosa del Priorato, Cantón de Ibarra, Provincia de Imbabura"
	Ruiz Ortiz Marcia Mariela
	20 de mayo de 2015
SOLO PARA TRABAJO DE GRADO	
Programa	<input checked="" type="checkbox"/> Pregrado <input type="checkbox"/> Posgrado
Título por el que opta:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA
Ibarra, 20 mayo de 2015	
Asesor / Director:	Ing. Ligia Beltrán

**Autorización de uso y publicación
a favor de la Universidad Técnica del Norte**

1. Identificación de la Obra

La Universidad Técnica del Norte, dentro del Proyecto Repositorio Digital institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad Técnica del Norte. Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DEL CONTACTO	
Cédula de identidad:	1003160460
Apellidos y nombres:	Ruiz Ortiz Marcia Mariela
Dirección:	Ibarra, Priorato Sector Cuatro Esquinas
E-mail:	marielaortiz@hotmail.es
Teléfono Móvil:	0985169796
DATOS DE LA OBRA	
Título:	“Estudio de Factibilidad para la creación de un Complejo Deportivo en la Parroquia La Dolorosa del Priorato, Cantón de Ibarra, Provincia de Imbabura”
Autora:	Ruiz Ortiz Marcia Mariela
Fecha:	20 de mayo de 2015
SOLO PARA TRABAJO DE GRADO	
Programa	<input checked="" type="checkbox"/> Pregrado <input type="checkbox"/> Posgrado
Título por el que opta:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.
Asesor / Director:	Ing. Ligia Beltrán

2. Autorización de uso a favor de la universidad

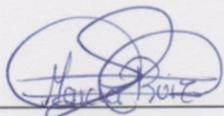
Yo, Marcia Mariela Ruiz Ortiz, con cédula de identidad Nro. 100316046-0, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizó a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. Constancias

La Autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, 20 mayo de 2015

LA AUTORA:



Marcia Mariela Ruiz Ortiz

CI: 100316046-0

Dedicatoria

El esfuerzo y sacrificio de este trabajo de grado y de todos los años de estudio se los dedicó a Dios y a mi familia, en especial a mis padres Rodrigo y Ercilia quienes desde el inicio de mi vida me guiaron, me dieron su voz de aliento y me ayudaron en los momentos más difíciles.

A mis hermanos Karla y Jonathan quienes estuvieron presentes durante mi crecimiento profesional y en los momentos alegres y difíciles quienes con su apoyo, comprensión y ánimo ayudaron a cumplir mi sueño.

Marcia

Agradecimiento

Al terminar este trabajo de grado en primera instancia agradezco a Dios por haberme dado la vida.

A la Universidad Técnica del Norte por permitirme culminar mis estudios universitarios.

Un inmenso agradecimiento a la Ing. Ligia Beltrán directora de trabajo de grado quien con su paciencia y conocimiento me ayudó a culminar el trabajo de grado.

A mis compañeros de aula con quienes quienes pasé momentos de alegría y tisteza.

Marcia

Presentación

El presente trabajo es desarrollado en base a una investigación descriptiva de campo que ha permitido justificar la viabilidad y factibilidad de la creación de un “COMPLEJO DEPORTIVO EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DEL PRIORATO, CANTÓN DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”, el mismo que consta de siete capítulos expuestos de la siguiente manera:

Capítulo I: Se realizó un diagnóstico situacional a la ciudad que nos permitió ver, describir y analizar la situación actual del lugar donde se va a realizar el proyecto; a través de una investigación de campo, de esta manera podremos conocer fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas a las que se encuentra expuesta la microempresa.

Capítulo II: Se refiere al marco teórico, que será sustentado a través de la investigación bibliográfica-documentada y la utilización de fuentes secundarias como son libros, reportes, revistas, internet.

Capítulo III: Se realizó un estudio de mercado para determinar un número aproximado de clientes a través del análisis de la oferta y la demanda; también se analizó los precios de la competencia de la ciudad para fijar el precio y se determinó estrategias a utilizar para que la empresa se posicione en el mercado.

Capítulo IV: En el estudio técnico se determinó el tamaño del proyecto, la ubicación, la infraestructura física, las inversiones y el capital de trabajo, mismo que nos ayudan a que el servicio sea de calidad.

Capítulo V: En estudio financiero se determinó la inversión requerida, los costos y gastos que el proyecto requiere para la puesta en marcha, los cuales serán de mucha importancia para la realización de estados

financieros e indicadores financieros de esta manera podremos determinar la factibilidad económica y financiera del proyecto.

Capítulo VI: Se muestra la estructura organizacional de la empresa, la misión, visión, objetivos, políticas en función de la nueva empresa y se establecerán bases legales para el buen funcionamiento de la misma.

Capítulo VII: Se analizó los posibles impactos que va a generar el proyecto, en el aspecto económico, social, empresarial y ético, se utilizó como herramienta de evaluación la matriz de valoración de impactos.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un Complejo Deportivo en la Parroquia La Dolorosa del Priorato, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico situacional del entorno para identificar las características generales de la zona y las oportunidades y debilidades a las que se encuentra expuesto el proyecto.
- Efectuar el marco teórico que respalde conceptos y métodos utilizados a través de la investigación bibliográfica y documental.
- Realizar un estudio de mercado en la ciudad de Ibarra, que permita identificar la oferta, demanda, precios y publicidad de acuerdo a las tendencias del mercado.

- Elaborar un estudio técnico que permita determinar el tamaño, localización y la infraestructura requerida para el funcionamiento de la empresa.
- Realizar un estudio financiero con la finalidad de determinar la inversión, los costos y gastos; y de esta manera conocer la rentabilidad del proyecto.
- Realizar una propuesta estratégica en donde se establezcan funciones y responsabilidades a los trabajadores para tener una correcta iniciación, funcionamiento y desarrollo del proyecto.
- Analizar los diferentes impactos que generará el proyecto al momento de su implementación.

Índice de Contenidos

Resumen Ejecutivo	ii
Summary	iii
Autoría	iv
Certificación	v
Cesión de derechos de autor del trabajo de grado	vi
Autorización de uso y publicación.....	vii
Dedicatoria.....	ix
Agradecimiento	x
Presentación.....	xi
Índice de Contenidos	xiv
Índice de Anexos	xix
Índice de Gráficos	xx
Índice de Ilustraciones	xx
Índice de Tablas.....	xxi
CAPÍTULO I.....	25
Diagnóstico situacional	25
Antecedentes diagnósticos	25
Objetivos diagnóstico.....	26
Objetivo general del diagnóstico.....	26
Objetivos específicos del diagnóstico	26
Variables diagnósticas	27
Indicadores	27
Área geográfica.....	27
Servicios básicos	28
Aspectos Demográficos	28
Factores socio económicos	28
Aspecto socio - cultural.....	28
Matriz de relación diagnóstica.....	29
Análisis de las variables diagnósticas.....	30
Área geográfica.....	30
Servicios básicos	32
Aspectos demográficos.....	34
Grupos de edades	34
Grupo de género.....	35
Factores socio-económicos	36
Población económica activa.....	36
Empleo por actividad	37
Posición económica	38
Aspectos socio-culturales	39

Gustos y preferencias	39
Opinión del presidente de la parroquia	40
Mecánica operativa	42
Información primaria	42
Información secundaria.....	43
Determinación de aliados, oponentes, oportunidades, riesgos.....	44
Análisis	45
CAPÍTULO II	46
Marco teórico	46
Empresa	46
Concepto	46
Importancia	46
Elementos	48
Clasificación de empresas turísticas.....	48
La administración.....	49
Concepto	49
Importancia de la administración	50
Características de la administración	50
Proceso administrativo.....	51
Deporte	53
Importancia	53
Campeonatos.....	54
Complejo deportivo	55
Definición	55
Cancha de fútbol sintética.....	55
Mantenimiento	56
Uso	57
Piscina	57
Mantenimiento	58
Uso	58
Estudio de mercado	59
Servicio	59
Precio	59
Oferta	60
Demanda	60
Competencia.....	60
Promoción.....	60
Estudio técnico.....	61
Concepto	61
Tamaño del proyecto	62
Localización del proyecto.....	62
Ingeniería del proyecto	62

Estudio financiero	62
Inversión	63
Ingresos	63
Egresos	64
Costos	64
Gastos administrativos.....	64
Gastos de ventas	64
Gastos financieros	65
Estados financieros.....	65
Estado de situación financiera	65
Estado de resultados	66
Flujo de caja.....	66
Punto de equilibrio	66
Indicadores de evaluación financiera.....	67
Tasa interna de retorno (TIR).....	67
Valor actual neto (VAN)	67
Costo beneficio	68
Propuesta estratégica	68
Misión	68
Visión	68
Políticas	68
Organigrama estructural	69
Impactos	69
Impacto económico.....	69
Impacto social	70
Impacto empresarial	70
CAPÍTULO III.....	71
Estudio de mercado	71
Introducción al estudio de mercado	71
Objetivos.....	71
Objetivo general.....	71
Específicos.....	71
Identificación del servicio	72
Determinación de la población.....	75
Determinación de la muestra	75
Calculo de la muestra	77
Tabulación y análisis de datos	78
Resultados de encuestas aplicadas a los habitantes de la ciudad de Ibarra	78
Mercado meta.....	91
Tipo de segmentación.....	91
Análisis de la demanda	92

Demanda actual.....	92
Proyección de la demanda	94
Análisis de la oferta.....	94
Oferta actual	95
Proyección de la oferta	96
Demanda insatisfecha	96
Demanda a captar	98
Análisis y determinación de precios.....	99
Precio para el indor fútbol	100
Precio del partido de vóley.....	101
Precio para la entrada a la piscina.....	101
Estrategias de mercado	101
Servicio	102
Precio	102
Plaza	102
Promoción.....	102
Conclusiones	103
CAPÍTULO IV.....	105
Estudio técnico.....	105
Localización del proyecto.....	105
Macrolocalización	105
Microlocalización.....	107
Tamaño del proyecto	109
Factores que afectan el tamaño.....	109
Determinación de la capacidad del proyecto	109
Ingeniería del proyecto	112
Procesos.....	112
Flujo grama de procesos	113
Flujograma de proceso de indor	115
Flujograma de proceso de vóley	115
Flujograma de proceso de la piscina	116
Obra civil.....	116
Diseño de las instalaciones	117
Presupuesto técnico	120
Propiedad, planta y equipos	120
Gasto de constitución	122
Capital de trabajo.....	123
Inversión del proyecto.....	127
Financiamiento.....	128
CAPÍTULO V.....	129
Estudio Económico Financiero.....	129
Ingresos	129

Costos y gastos del servicio.....	130
Costos directos del servicio	130
Costo de mano de obra directa.....	130
Materiales e insumos	132
Costos indirectos de servicio	134
Resumen de costos	134
Gastos administrativos.....	135
Personal administrativo.....	135
Gastos generales de administración.....	136
Gastos de materiales de oficina.....	136
Resumen de gastos administrativos	137
Gasto venta.....	137
Tabla de amortización.....	138
Depreciaciones	139
Resumen de egresos.....	139
Estado de situación financiera	140
Estado de resultados	140
Flujo de caja.....	141
Estudio financiero	141
Costo de oportunidad.....	141
Valor actual neto (VAN)	142
Tasa interna de retorno (TIR).....	143
Costo beneficio	144
Relación ingresos egresos.....	145
Punto de equilibrio	146
Periodo de recuperación.....	147
CAPÍTULO VI.....	148
Estructura Organizacional.....	148
Empresa	148
Logotipo de empresa	148
Permisos para constituir la compañía.....	149
Requisitos legales para constituir la compañía	149
Requisitos para obtener el RUC	151
Permisos de funcionamiento.....	152
Ministerio de Salud Pública.....	152
Cuerpo de Bomberos de Ibarra.....	153
Registro Mercantil.....	153
Propuesta estratégica	154
Misión	154
Visión	154
Objetivos.....	154
Políticas	154

Valores	155
Organigrama estructural	156
Estructura funcional	156
Junta general de accionistas.....	156
Gerente	157
Contador	159
Auxiliar de servicio	160
Entrenadores o árbitros	161
CAPÍTULO VII.....	162
Estudio de impactos.....	162
Impacto económico.....	163
Impacto social.....	164
Impacto empresarial	165
Impacto ético.....	166
Impacto general del proyecto.....	167
Conclusiones	168
Recomendaciones	170
Bibliografía	172
Linkografía	174
ANEXOS.....	176

Índice de Anexos

Anexo 1. Entrevista.....	177
Anexo 2. Encuesta.....	179
Anexo 3. Proforma de muebles.....	182
Anexo 4. Proforma de equipo de cómputo.....	183
Anexo 5. Proforma de muebles para el bar	184
Anexo 6. Proforma de materiales.....	185
Anexo 7. Proforma de útiles de oficina	186
Anexo 8. Proforma de equipo de cocina	187
Anexo 9. Tasas de interés	188
Anexo 10. Ficha de observación.....	189
Anexo 11. Tabla de amortización mensual de los 4 años.....	190

Índice de Gráficos

Gráfico N° 1. Tiempos Libres	78
Gráfico N° 2. Lugares de recreación en la ciudad.....	79
Gráfico N° 3. Acompañamiento para las actividades distracción	80
Gráfico N° 4. Frecuencia del deporte	81
Gráfico N° 5. Horarios para la actividad	82
Gráfico N° 6. Potenciales Demandante.....	83
Gráfico N° 7. Aceptación del complejo deportivo	84
Gráfico N° 8. Servicios del complejo deportivo	85
Gráfico N° 9. Precio que están dispuestos a pagar	86
Gráfico N° 10. Aceptación de los campeonatos institucionales	87
Gráfico N° 11. Edad	88
Gráfico N° 12. Sexo	89
Gráfico N° 13. Ocupación	90
Gráfico N° 14. Macrolocalización	106
Gráfico N° 15. Foto de la Microlocalización	108
Gráfico N° 16. Lado lateral de la microlocalización	108
Gráfico N° 17. Diagrama principal de procesos del servicio	114
Gráfico N° 18. Organigrama estructural	156

Índice de Ilustraciones

Ilustración N° 1. Logotipo de la empresa	72
Ilustración N° 2. Cancha de indor futbol.....	73
Ilustración N° 3. Cancha de vóley	73
Ilustración N° 4. Piscina	74
Ilustración N° 5. Bar Restaurant.....	74
Ilustración N° 6. Flujograma del proceso de indor	115
Ilustración N° 7. Flujograma de proceso de vóley.....	115
Ilustración N° 8. Flujograma de proceso de la piscina	116
Ilustración N° 9. Corte transversal	118
Ilustración N° 10. Vista superior	119
Ilustración N° 11. Logotipo de la empresa	148

Índice de Tablas

Tabla N° 1. PEA por grupo de edades.....	37
Tabla N° 2. Empleo por actividades.....	38
Tabla N° 3. Ingresos promedio según sexo.....	38
Tabla N° 4. PEA según grupo de edades año 2010.....	75
Tabla N° 5. Proyección de los Habitantes.....	76
Tabla N° 6. Tiempos Libres.....	78
Tabla N° 7. Lugares de recreación en la ciudad.....	79
Tabla N° 8. Acompañamiento para las actividades distracción.....	80
Tabla N° 9. Frecuencia del deporte.....	81
Tabla N° 10. Horarios para la actividad.....	82
Tabla N° 11. Potenciales Demandante.....	83
Tabla N° 12. Aceptación del complejo deportivo.....	84
Tabla N° 13. Servicios del complejo deportivo.....	85
Tabla N° 14. Precio que están dispuestos a pagar.....	86
Tabla N° 15. Aceptación de los campeonatos institucionales.....	87
Tabla N° 16. Edad.....	88
Tabla N° 17. Sexo.....	89
Tabla N° 18. Ocupación.....	90
Tabla N° 19. Demanda actual.....	93
Tabla N° 20. Cantidad de probables partidos a realizar.....	94
Tabla N° 21. Proyección de la demanda por partido.....	94
Tabla N° 22. Competencia.....	95
Tabla N° 23. Oferta actual.....	95
Tabla N° 24. Proyección de la Oferta.....	96
Tabla N° 25. Demanda insatisfecha de partidos de vóley.....	97
Tabla N° 26. Demanda insatisfecha de piscina.....	97
Tabla N° 27. Demanda insatisfecha total.....	97
Tabla N° 28. Demanda a captar de indor fútbol.....	98
Tabla N° 29. Demanda a captar de vóley.....	98
Tabla N° 30. Demanda a captar de entradas a la piscina.....	99

Tabla N° 31. Demanda a captar de todos los servicios	99
Tabla N° 32. Precio del partido de vóley	101
Tabla N° 33. Precio para la entrada a la piscina	101
Tabla N° 34. Fútbol 7	110
Tabla N° 35. Vóley	110
Tabla N° 36. Piscina	110
Tabla N° 37. Flujograma de procesos.....	113
Tabla N° 38. Áreas del complejo deportivo	117
Tabla N° 39. Inversión en el Terreno	120
Tabla N° 40. Inversión para la Infraestructura.....	121
Tabla N° 41. Muebles y equipos	121
Tabla N° 42. Equipo de cómputo	121
Tabla N° 43. Equipo de cocina.....	122
Tabla N° 44. Resumen propiedad planta y equipo.....	122
Tabla N° 45. Gasto de constitución.....	123
Tabla N° 46. Costo de mano de obra mensual	123
Tabla N° 47. Costo de mano de obra anual	123
Tabla N° 48. Costo total anual	124
Tabla N° 49. Materiales e insumos	124
Tabla N° 50. Costos indirectos.....	124
Tabla N° 51. Salario mensual del personal administrativo	125
Tabla N° 52. Salario anual del personal administrativo	125
Tabla N° 53. Gasto total del personal administrativo	125
Tabla N° 54. Gastos generales de administración	126
Tabla N° 55. Gastos de materiales de oficina	126
Tabla N° 56. Gasto publicidad	126
Tabla N° 57. Gasto Financiero.....	127
Tabla N° 58. Capital de trabajo	127
Tabla N° 59. Inversión total del proyecto	127
Tabla N° 60. Financiamiento.....	128
Tabla N° 61. Ingresos del servicio	129
Tabla N° 62. Precio por persona.....	130

Tabla N° 63. Datos históricos de salario básico unificado.....	130
Tabla N° 64. Costo de mano de obra mensual	131
Tabla N° 65. Costo de mano obra anual	131
Tabla N° 66. Beneficios de ley de mano de obra directa	131
Tabla N° 67. Materiales e insumos	133
Tabla N° 68. Costos indirectos.....	134
Tabla N° 69. Resumen de costos	134
Tabla N° 70. Salario mensual del personal administrativo	135
Tabla N° 71. Salario anual del personal administrativo.....	135
Tabla N° 72. Gasto total del personal administrativo	135
Tabla N° 73. Gastos generales de administración	136
Tabla N° 74. Gastos de materiales de oficina	136
Tabla N° 75. Resumen de gastos administrativos	137
Tabla N° 76. Gasto publicidad	137
Tabla N° 77. Datos para el cálculo.....	138
Tabla N° 78. Tabla de amortización	138
Tabla N° 79. Tabla de amortización mensual	138
Tabla N° 80. Deprecaciones	139
Tabla N° 81. Resumen de egresos	139
Tabla N° 82. Estado de situación inicial.....	140
Tabla N° 83. Estado de resultados	141
Tabla N° 84. Flujo de caja.....	141
Tabla N° 85. Costo de oportunidad.....	142
Tabla N° 86. Cálculo de Valor Actual Neto	142
Tabla N° 87. VAN con tasa inferior	143
Tabla N° 88. VAN con tasa superior	143
Tabla N° 89. Tasa Interna de Retorno	143
Tabla N° 90. Costo beneficio	144
Tabla N° 91. Relación ingresos.....	145
Tabla N° 92. Punto de equilibrio	146
Tabla N° 93. Periodo de recuperación	147
Tabla N° 94. Matriz de competencias del gerente	158

Tabla N° 95. Matriz de competencias contador	159
Tabla N° 96. Matriz de competencias de auxiliar de servicios	160
Tabla N° 97. Matriz de competencias de entrenadores o árbitros	161
Tabla N° 98. Valoración de Impactos.....	162
Tabla N° 99. Nivel de impacto económico	163
Tabla N° 100. Nivel de impacto social.....	164
Tabla N° 101. Nivel de impacto empresarial	165
Tabla N° 102. Nivel de impacto ético	166
Tabla N° 103. Nivel de impacto general.....	167

CAPÍTULO I

1. Diagnóstico situacional

1.1. Antecedentes diagnósticos

Ibarra, capital de la provincia de Imbabura. Ubicada en la región andina, a 120 km al norte de la ciudad de Quito. Rodeada de joyas naturales como la Laguna de Yahuarcocha, en el sector urbano de la ciudad existen plazas, iglesias, monumentos de singular característica como el parque principal de la ciudad que lleva el nombre del ilustre ibarreño Don Pedro Moncayo y Esparza.

La ciudad tiene una altitud de 2.225 metros sobre el nivel del mar y es conocida como la Ciudad Blanca.

Ibarra se caracteriza no sólo por su centro urbano rico en arquitectura colonial, sino también por las 5 parroquias urbanas que componen el cantón en las que se pueden realizar diversas actividades: San Francisco, El Sagrario, Alpachaca, Caranqui y Priorato, de cuyo territorio, solamente el 4.168,14 hectáreas pertenecen al área propiamente urbana, el resto es área rural.

La parroquia la Dolorosa del Priorato está ubicada a cuatro kilómetros de distancia de la ciudad de Ibarra, con una superficie de 9.47 km², se encuentra junto al atractivo turístico más bello de la ciudad de Ibarra que es la Laguna de Yahuarcocha, con vías de acceso de primer orden. Priorato cuenta con seguridad policial, iglesia, parque, estadio, escuela, colegio y pequeños negocios.

Actualmente en la ciudad de Ibarra por medio del deporte se ha abierto a la economía nuevos y rentables mercados, distintas oportunidades de empleo, que hasta hace poco tiempo eran desconocidos. Por otro lado la economía ha dotado al deporte de una estructura de pensamiento diferente para adoptar sus decisiones, valorar sus relaciones institucionales y evaluar sus consecuencias materiales. Su clima veraniego, sus verdes y extensos campos la convierten en un oasis natural, es por esta razón que practicando deporte o asistiendo a un espectáculo deportivo el hombre satisface una necesidad. Surge, por tanto, una demanda, a la que el sector asociativo y las empresas han tratado de responder.

Las federaciones, las entidades deportivas y las instituciones públicas y privadas se han encargado de ofrecer la práctica deportiva, es por esto que la celebración de un evento deportivo requiere de toda una serie de servicios y equipamientos.

La cultura es otro de los aspectos que caracterizan a Ibarra, existen un sin número de sitios donde propios y extraños pueden pasar momentos de diversión y esparcimiento disfrutar de momentos agradables con la familia o amigos.

1.2. Objetivos diagnóstico

1.2.1. Objetivo general del diagnóstico

Realizar un diagnóstico situacional para la creación de un Complejo Deportivo en la Parroquia la Dolorosa del Priorato, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.

1.2.2. Objetivos específicos del diagnóstico

- ✓ Conocer el área geográfica donde se va ubicar la microempresa.

- ✓ Identificar la accesibilidad de los servicios básicos con los que cuenta la parroquia La Dolorosa del Priorato.
- ✓ Analizar los aspectos demográficos de la ciudad de Ibarra.
- ✓ Establecer la situación laboral y económica de la ciudad de Ibarra.
- ✓ Conocer los aspectos socio-culturales de los habitantes de la ciudad de Ibarra.

1.3. Variables diagnósticas

- ✓ Área geográfica
- ✓ Servicios básicos
- ✓ Aspectos demográficos
- ✓ Factores socio económicos
- ✓ Aspectos socio culturales

1.4. Indicadores

1.4.1. Área geográfica

- Ubicación
- Tamaño
- Clima

1.4.2. Servicios básicos

- Servicio de agua potable
- Servicio de energía eléctrica
- Telecomunicaciones
- Eliminación de basura

1.4.3. Aspectos Demográficos

- Grupo de Edades
- Grupo por Género

1.4.4. Factores socio económicos

- Población Económicamente Activa
- Empleo por actividad
- Posición económica

1.4.5. Aspecto socio - cultural

- Gustos y preferencias
- Opinión del presidente de la parroquia
- Aspecto normativo

1.5. Matriz de relación diagnóstica

Tabla N° 1. Matriz de relación diagnóstica

Objetivos	VARIABLES	Indicadores	Información	Técnicas	Fuentes de Información
Conocer el área geográfica donde se va ubicar la microempresa	Área geográfica	Ubicación	Secundaria	Documental	Municipio de Ibarra (Departamento avalúos y catastros)
		Tamaño			
		Clima	Primaria	Observación	
Identificar la accesibilidad de los servicios básicos con los que cuenta la parroquia La Dolorosa del Priorato.	Servicios básicos	Agua potable	Secundaria	Documental	Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (internet)
		Energía eléctrica			
		Telecomunicaciones			
		Eliminación de basura			
Analizar los aspectos demográficos de la ciudad de Ibarra.	Aspectos Demográficos	Grupo de edades	Secundaria	Documental	Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (internet)
		Grupo por Género			
Establecer la situación laboral y económica de la ciudad de Ibarra	Factores socio económicos	Población Económicamente Activa	Secundaria	Documental	Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (internet)
		Empleo por actividad			
		Posición económica			
Conocer los aspectos socio-culturales con los que cuenta el proyecto.	Aspectos socio-cultural	Gustos y preferencias	Primaria	Observación	Ficha de observación Sr. Luis Quito Constitución.
		Opinión del presidente de la parroquia		Entrevista	
		Aspectos normativos		Documental	

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

1.6. Análisis de las variables diagnósticas

1.6.1. Área geográfica

a) Ubicación

Ibarra es una ciudad ubicada en la región andina de la zona norte de Ecuador, conocida como la ciudad a la que siempre se vuelve, es la capital de la provincia de Imbabura. La ciudad se encuentra edificada a las faldas del volcán que lleva el mismo nombre de la provincia. Está localizada a 0°17' 30" y 0° 22' 30" de latitud norte y sur; 78° 05' 00" y 78° 09' 00" de longitud este y oeste, a una altitud de 2.225 metros sobre el nivel del mar.

b) Tamaño

La ciudad de Ibarra contiene una superficie total de 1.162,55 Km² (mil ciento sesenta y dos con cincuenta y cinco kilómetros cuadrados).

El Cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y la Dolorosa de Priorato y siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio.

- Superficie de las parroquias urbanas

Las parroquias urbanas del cantón Ibarra posee 108.535 habitantes, que están distribuidas por kilómetro cuadrado así: San Francisco 10.29 por Km², La Dolorosa del Priorato 9.47 por Km², Caranqui 6.53 por Km², El Sagrario por 10.68 Km² y Alpachaca 4.71 por Km².

Tabla N° 2. Superficie de las parroquias Urbanas

Parroquias Urbanas	Km²	Nº Hab.
San Francisco	10.29	26.797
La Dolorosa del Priorato	9.47	24.659
Caranqui	6.53	17.007
El Sagrario	10.68	27.807
Alpachaca	4.71	12.265
TOTAL	41.68	108.535

Fuente: Municipio de Ibarra

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

- Superficie de las parroquias rurales

El cantón Ibarra está constituido por 44.721 habitantes en las parroquias rurales con una superficie de 1.120,53 Km² las cuales están distribuidas de la siguiente forma: Angochagua 123.93 Km², La Esperanza 32.68 Km², San Antonio 29.07 Km², Ambuqui 139.94 Km², Salinas 39.67 Km², La Carolina 308.49, Lita 209.46 Km² y la parte que bordea las diferentes parroquias que todavía no pertenecen a ninguna de las mismas con 237.27 Km².

Tabla N° 3. Superficie de las parroquias rurales

Parroquias Rurales	Km²	Nº Hab.
Angochagua	123.93	3.768
La Esperanza	32.68	6.677
San Antonio	29.07	13.987
Ambuqui	139.94	5.319
Salinas	39.67	1.694
La Carolina	308.49	2.875
Lita	209.46	2.413
Periferia	237.27	7.988
TOTAL	1.120.53	44.721

Fuente: Municipio de Ibarra

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

1.6.2. Servicios básicos

a) Agua potable

La Planta de captación y potabilización de agua “La Carbonería” red de la empresa que distribuye el agua potable a sectores como Aloburo, El Panecillo, Cuatro Esquinas, Priorato, Flor del Valle y el Churro, pertenecientes a la parroquia del Priorato.

Considerando que el abastecimiento del agua en el sector urbano es del 94,62% lo que indica, que la mayor parte de la ciudad de Ibarra, incluidos la parroquia del Priorato, sí cuenta con el servicio de agua potable de la red pública, por lo que la empresa contará con este importante servicio.

Tabla N° 4. Servicio de agua

Servicio de agua	Ibarra	%
De red pública	34.985	94,62%
De pozo	245	0,66%
De río, vertiente, acequia o canal	1555	4,21%
De carro repartidor	22	0,06%
Otro (Agua lluvia/albarrada)	169	0,46%
Total	36.976	100,00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

b) Servicio de energía eléctrica

El 99,40% de los habitantes del sector urbano, tiene el servicio eléctrico, de tal manera que los equipos que se comprarán para poner en marcha la empresa utilizarán el servicio hidroeléctrico renovable, para poder satisfacer de mejor manera a los potenciales clientes.

Tabla N° 5. Servicio eléctrico

Servicio eléctrico	Ibarra	%
Red de empresa eléctrica de servicio público	36.754	99,40%
Panel Solar	3	0,01%
Generador de luz (Planta eléctrica)	12	0,03%
Otro	15	0,04%
No tiene	192	0,52%
Total	36.976	100,00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

c) Telecomunicaciones

A nivel cantonal, el 47% de las viviendas cuentan con el servicio de teléfono fijo ofertado por la Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT).

Según los datos del censo de Población y vivienda 2010, el acceso de los hogares a los servicios de teléfono residencial en la ciudad de Ibarra, tiene un 61,2 % de acceso, sin embargo en el sector rural, el mayor acceso es en las parroquias de San Antonio 49,32% y Salinas 48,39%, las demás parroquias rurales tienen en promedio menor del 32,08 % que le corresponde a La Parroquia Carolina, el resto de las parroquias rurales, tienen un acceso menor a 30% donde están La Esperanza 25,23 % , Ambuquí 29,83 %, Angochagua 22,84 %, siendo la parroquia menos servida es Lita con un acceso del 8,09%.

El acceso al servicio telefónico móvil es alto en la ciudad, el 82% de las residencias utilizan este servicio, frente al 47% que acceden al servicio telefónico convencional. Cobertura del servicio telefónico móvil cantonal.

Las parroquias rurales utilizan más este servicio que el convencional, debido a la cobertura que ofrecen.

d) Eliminación de basura

La eliminación de basura, es muy importante para todo tipo de empresa, de tal manera que los habitantes de la ciudad de Ibarra si cuentan con éste servicio, evidenciando un tratamiento planificado de basura a cargo del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de San Miguel de Ibarra.

Tabla N° 6. Eliminación de basura

Servicio de eliminación de basura	Ibarra	%
Por carro recolector	34.990	94,63%
La arrojan en terreno baldío o quebrada	599	1,62%
La queman	1061	2,87%
La entierran	171	0,46%
La arrojan al río, acequia o canal	58	0,16%
De otra forma	97	0,26%
Total	36.976	100,00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

1.6.3. Aspectos demográficos

1.6.3.1. Grupos de edades

El mayor grupo de edades en la ciudad de Ibarra es el comprendido de 10 a 14 años, esto quiere decir, que la población es relativamente joven, por lo tanto hay que incentivar a los niños y jóvenes a realizar actividades deportivas por lo que es aceptable que ese cree un complejo deportivo; así mismo para las personas adultas le ayudará a tener un estilo de vida saludable entre amigos o familiares.

Tabla N° 7. Grupos por edades

Grupos de edad	Urbano	Rural	Suma
Menor de 1 año	1.996	827	2.823
De 1 a 4 años	9.655	4.112	13.767
De 5 a 9 años	12.691	5.529	18.220
De 10 a 14 años	13.017	5.920	18.937
De 15 a 19 años	12.539	5.104	17.643
De 20 a 24 años	11.853	4.156	16.009
De 25 a 29 años	11.133	3.517	14.650
De 30 a 34 años	9.807	3.108	12.915
De 35 a 39 años	9.163	2.807	11.970
De 40 a 44 años	8.297	2.507	10.804
De 45 a 49 años	7.504	2.267	9.771
De 50 a 54 años	5.676	1.923	7.599
De 55 a 59 años	4.753	1.755	6.508
De 60 a 64 años	3.905	1.531	5.436
De 65 a 69 años	3.200	1.355	4.555
De 70 a 74 años	2.507	1.075	3.582
De 75 a 79 años	1.811	864	2.675
De 80 a 84 años	1.269	512	1.781
De 85 a 89 años	676	303	979
De 90 a 94 años	302	103	405
De 95 a 99 años	90	39	129
De 100 años y más	12	5	17
Total	131.856	49.319	181.175

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

1.6.3.2. Grupo de género

Según el censo realizado por el INEC en el años 2.010 nos indica que en las parroquias urbanas se concentra la mayor cantidad de individuos mismas que están concentradas en las parroquias San Francisco, La Dolorosa del Priorato, Caranqui, El Sagrario y Alpachaca, como lo muestra el Tabla N° 8, evidenciando un acierto en colocar un nuevo servicio de carácter deportivo que están distribuidas de la siguiente manera.

Tabla N° 8. Población de parroquias urbanas

Parroquias	Hombres	Mujeres	Total	Porcentaje
San Francisco	16.582	17.913	34.494	24,69
La Dolorosa del Priorato	15.260	16.485	31.746	22,72
Caranqui	10.523	11.367	21.890	15,67
El Sagrario	17.210	18.592	35.802	25,62
Alpachaca	7.590	8.199	15.789	11,30
Total	67.165	72.556	139.721	100

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

1.6.4. Factores socio-económicos

1.6.4.1. Población económica activa

La población económicamente activa está en capacidad física y mental de conseguir un empleo y lo tienen, pero la inactiva tiene la capacidad física y mental de conseguir empleo y no lo consiguen. La mayor parte de la población económicamente activa tiene un empleo para poder satisfacer a sí mismo y a su familia; las necesidades básicas, salud, educación, vivienda y de distracción.

Tabla N° 9. Población económica

Sexo	PEA	%
Hombre	46695	58,0%
Mujer	33787	42,0%
Total	80482	100,0%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

En el Tabla N° 9 podemos observar que la Población Económicamente Activa de la ciudad de Ibarra es de 80.482, valor en el que se basara para el cálculo de la muestra del proyecto, considerando a la población comprendida entre 10 y 59 años de edad como lo muestra la Tabla N° 10,

dando un total de 72.750 personas entre hombres y mujeres este grupo de personas están en capacidad física y mental de conseguir un empleo.

Tabla N° 10. PEA por grupo de edades

Grupos de edad	PEA	%
De 10 a 14 años	891	1,1%
De 15 a 19 años	4893	6,1%
De 20 a 24 años	9576	11,9%
De 25 a 29 años	11218	13,9%
De 30 a 34 años	10263	12,8%
De 35 a 39 años	9588	11,9%
De 40 a 44 años	8575	10,7%
De 45 a 49 años	7581	9,4%
De 50 a 54 años	5662	7,0%
De 55 a 59 años	4503	5,6%
De 60 a 64 años	3175	3,9%
De 65 a 69 años	2070	2,6%
De 70 a 74 años	1302	1,6%
De 75 a 79 años	707	0,9%
De 80 a 84 años	330	0,4%
De 85 a 89 años	120	0,1%
De 90 a 94 años	25	0,0%
De 95 a 99 años	1	0,0%
De 100 años y más	2	0,0%
Total	80482	100,0%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010)
 Elaborado por: La Autora
 Año: 2014

1.6.4.2. Empleo por actividad

Como se puede observar en la Tabla N° 11 la mayoría de empresarios Ibarreños se dedican a realizar actividades de comercio al por mayor y menor, la segunda actividad es la industria manufacturera, seguida de la agricultura y la empresa a crear se encuentra dentro de actividad artes, entretenimiento y recreación.

Tabla N° 11. Empleo por actividades

Rama de actividad (Primer nivel)	Casos	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	9.316	12,1%
Explotación de minas y canteras	189	0,2%
Industrias manufactureras	9.874	12,8%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	316	0,4%
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	268	0,3%
Construcción	4.860	6,3%
Comercio al por mayor y menor	16.446	21,3%
Transporte y almacenamiento	4.678	6,1%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	3.177	4,1%
Información y comunicación	1.306	1,7%
Actividades financieras y de seguros	885	1,1%
Actividades inmobiliarias	95	0,1%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1.325	1,7%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	1.720	2,2%
Administración pública y defensa	4.424	5,7%
Enseñanza	5.193	6,7%
Actividades de la atención de la salud humana	2.261	2,9%
Artes, entretenimiento y recreación	497	0,6%
Otras actividades de servicios	1.553	2,0%
Actividades de los hogares como empleadores	2.861	3,7%
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	52	0,1%
No declarado	5.853	7,6%
Total	77.149	100,0%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

1.6.4.3. Posición económica

De acuerdo al INEC los ingresos promedio de una familia es de 507,12 dólares y la canasta vital es de 473,17 dólares, evidenciando que en promedio existen recursos económicos para la recreación y esparcimiento, como muestra la siguiente tabla.

Tabla N° 12. Ingresos promedio según sexo

Hombre	616,55
Mujer	389,09
Total	507,12

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

1.6.5. Aspectos socio-culturales

1.6.5.1. Gustos y preferencias

Para poder establecer los gustos y preferencias de los habitantes de la ciudad de Ibarra, se realizó una ficha de observación, como lo muestra el Tabla N° 13, en donde se pudo establecer que las personas no tienen preferencia por jugar vóley, indor e ir a la piscina a la misma vez, pero lo positivo es que acuden con sus familiares y amigos, por lo tanto es aceptable la creación del complejo deportivo.

Tabla N° 13. Análisis de gustos y preferencias

Localidad: Ibarra	Ficha: N° 1	
Sujetos investigados: Población entre 10 y 59 años	Fecha: 21/01/2015	
	Investigadora: Marcia Ruiz	
Lugares recreativos:	Gustos	Preferencias
Tolas de Socapamba	Jugar e ir a la piscina	Acudir con la familia
Yahuarcocha	Jugar e ir a la piscina	Acudir con la familia y amigos
El Puente Viejo	Jugar e ir a la piscina	Acudir con la familia y amigos
Complejo Recreacional Los Nogales	Ir a la piscina	Acudir con la familia
Yuyucocha	Jugar e ir a la piscina	Acudir con la familia y amigos

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

1.6.5.2. Opinión del presidente de la parroquia

1. ¿Estaría de acuerdo que en la Parroquia la Dolorosa del Priorato se cree un Complejo Deportivo con cancha sintética y por qué?

Si porque de esta manera se aumentarían los ingresos de la parroquia y también los niños y jóvenes se dedicarían a realizar deporte.

2. ¿Cómo cree que se beneficiaría la parroquia con la creación de esta microempresa?

Las familias de la parroquia se les dotaría de trabajo, se podría decir en forma económica aumentando los ingresos y así tendrán una mejor entrada de dinero para beneficio propio.

3. ¿Cree Ud. que con la creación de un Complejo Deportivo en la Parroquia la Dolorosa la población Ibarreña acudiría frecuentemente, por qué?

Sí, porque la parroquia se encuentra cerca de la ciudad y también porque a las personas les gusta cambiar de rutina y más aún si es un lugar donde se va a practicar deporte.

4. ¿Con la creación de un lugar de recreación y esparcimiento en la parroquia se aumentarían los ingresos en la localidad?

Sí, porque ingresaría dinero no solo a nivel local sino también de afuera y esto ayudaría en gran parte al crecimiento de la ciudad.

5. ¿Piensa Ud. que a la población le gusta el deporte, por qué?

Sí, porque muchas personas hacen deporte por cuidar su salud de esta manera logran tener hábitos deportivos y fuera mejor si se creara un complejo deportivo aquí en la parroquia.

6. ¿A qué tipo de personas piensa que se enfocaría este servicio?

A niños, jóvenes y adultos quienes deseen realizar deporte siempre y cuando los precios del servicio sean accesibles y de calidad.

7. ¿Piensa que la ciudadanía de Ibarra asistiría a este Complejo Deportivo?

Si más aún si este complejo deportivo tiene una cancha sintética ya que llamaría la atención de las personas, por la inexistencia de un lugar que preste esta clase de servicios deportivos.

8. ¿Con que instituciones cree que se podría realizar campeonatos deportivos?

Con las escuelas, colegios, instituciones públicas y privadas

9. ¿Qué actividades deportivas preferiría la población?

La población práctica más el fútbol o Indor y el vóley. De esta manera se fortalecería el desarrollo de la ciudad principalmente en la juventud para que se dediquen a realizar actividades sanas.

10. ¿Considera que con la creación del Complejo Deportivo se reduciría en la ciudad de Ibarra la práctica de actividades inadecuadas?

Sí, porque los jóvenes se dedicarían a realizar deporte con sus compañeros y no se irían a realizar otra clase de actividades perjudiciales.

1.6.5.3. Aspecto legal

En el Art. 381 de la constitución dice que: “El Estado protegerá, promoverá y coordinará la cultura física que comprende el deporte, la educación física y la recreación, como actividades que contribuyen a la salud, formación y desarrollo integral de las personas; impulsará el acceso masivo al deporte y a las actividades deportivas a nivel formativo, barrial y parroquial”

Según la federación deportiva de Imbabura registra a ocho ligas barriales y parroquiales (Tabla N°14), y estima una población beneficiada directa e indirectamente con una estimación de 4.875 deportistas dato entregado en agosto del año 2011 que corresponde al 3% de la demanda total.

Tabla N° 14. Ligas barriales

Nombre de organización	Nº de equipos
Liga deportiva barrial San Miguel de Ibarra	48
Liga deportiva barrial de Alpachaca	27
Liga deportiva barrial de Priorato	27
Liga deportiva barrial las Palmas	29
Liga deportiva parroquial de San Antonio	30
Liga deportiva barrial Jesús del Gran Poder	28
Liga deportiva parroquial de Caranqui	20
Liga deportiva parroquial de la Esperanza	16

Fuente: Federación deportiva de Imbabura
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

1.7. Mecánica operativa

1.7.1. Información primaria

En el presente proyecto para la creación del Complejo Deportivo tendremos como información primaria la entrevista que está dirigida al presidente de la parroquia la Dolorosa del Priorato con el fin de conocer si está o no de

acuerdo con la creación de este proyecto y a la vez, como promotora del proyecto informarle cual es el fin y beneficio que tendrá la parroquia.

1.7.2. Información secundaria

La información secundaria que utilizaremos en el proyecto serán documentos proporcionados por las instituciones públicas y departamentos de cada uno de las instituciones como:

Libros

Revistas

Trípticos

Boletines

Publicaciones

Páginas de internet

1.8. Determinación de aliados, oponentes, oportunidades, riesgos

Tabla N° 15. MATRIZ A.O.O.R

ALIADOS	OPONENTES
La ubicación y el tamaño son los adecuados para el proyecto, porque se encuentran en un lugar no tan alejado de la ciudad.	Preferencias de las personas por acudir a lugares de distracción y recreación gratuitos.
Los servicios básicos con los que contará el proyecto serán necesarios y suficientes.	Costumbres inadecuadas de las personas ya que se dedican a realizar otro tipo de actividad.
Población económicamente activa ya que se encuentran en capacidad de realizar actividades deportivas.	Elevados costos al momento de contratar personal para el funcionamiento de la empresa.
Presidente de la parroquia porque es una autoridad de la localidad y se necesita de su opinión.	Descontento de vecinos al no permitir que se cree el complejo deportivo.
Gustos y preferencia de los clientes por practicar deporte.	El aumento de la competencia a nivel local provocaría que la empresa no cumpla sus objetivos.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
Los potenciales clientes quienes podrán satisfacer sus necesidades en un lugar seguro y adecuado.	Subida de precios de material de construcción.
Beneficios constitucionales ya que el gobierno promueve a que se realicen proyectos de este tipo.	Elevada tasa de interés en las instituciones al momento de adquirir el financiamiento.
Proveedores de equipo e insumos porque nos venderán productos de calidad.	Posibles desastres naturales.
Se creará nuevas fuentes de trabajo al momento de poner en funcionamiento el proyecto.	Inflación, de acuerdo a las nuevas políticas del gobierno

Elaborado por: La autora
Año: 2014

1.9. Análisis

Del diagnóstico realizado en la ciudad de Ibarra, podemos identificar claramente las oportunidades que tiene el elaborar el proyecto ya que éste sector cumple con las condiciones necesarias para implementar el negocio, como son servicios básicos necesarios y suficientes, las vías de acceso en perfectas condiciones y el transporte urbano con diferentes rutas y horarios para acudir al lugar.

Es importante considerar los oponentes y los riesgos que tendrá el proyecto para poder contrarrestar y tomar decisiones para evitarlos.

Al crear el complejo deportivo se incentivará a las personas a tener un estilo de vida saludable, tomado en consideración que realizar deporte en la actualidad se ha vuelto una actividad de rutina, considerando que Ibarra es un lugar lleno de historias, cultura y sobre todo cargado de una naturaleza infinita que cautiva a todos quienes deseen pasar momentos de relajamiento y tranquilidad.

Los nuevos estilos de vida de las personas y la carencia de un lugar de distracción y esparcimiento con espacios adecuados, en un lugar seguro, impulsan la creación de un Complejo Deportivo, lo cual dará beneficio a la parroquia y la ciudadanía de Ibarra en el aspecto social y económico.

Después de haber realizado el diagnóstico situacional se estima que es viable la **CREACIÓN DEL COMPLEJO DEPORTIVO EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DEL PRIORATO** ya que el entorno es el adecuado.

CAPÍTULO II

2. Marco teórico

2.1. Empresa

2.1.1. Concepto

Según (Pedreño A., 2010, pág. 7).

Unidad económica de producción que tiene por finalidad la producción de bienes o servicios destinados a satisfacer las necesidades de la sociedad. Cualquier empresa para cumplir la finalidad referida, necesita poseer distintos bienes, que varían dependiendo de cuál sea la finalidad a la que se dediquen: locales comerciales, maquinaria, mobiliario, vehículos, etcétera.

Empresa es una entidad económica que tiene como finalidad vender un bien o prestar un servicio, a precio justo y garantizando, para obtener del mismo una utilidad, siempre y cuando sea de satisfacción adecuada para el cliente.

2.1.2. Importancia

Según (Rodríguez J., 2010, pág. 27)

En una empresa se materializa la capacidad emprendedora, la responsabilidad, la organización del trabajo y la obtención y aplicación de los recursos; además, se promueve tanto el crecimiento económico como el desarrollo social, porque la inversión es oferta y demanda.

La empresa es importante en los siguientes aspectos:

Aspecto económico

- ✓ Unidad generadora de empleos
- ✓ Unidad generadora de ingresos o recursos financieros para un individuo, la empresa y para un país.
- ✓ Unidad transformadora de servicios nuevos
- ✓ Unidad de crecimiento empresarial

Aspecto social

- ✓ Unidad satisfactoria de necesidades sociales.
- ✓ Unidad que permite alcanzar objetivos empresariales, grupales e individuales
- ✓ Unidad de agrupación de órganos e individuos que permite darle fuerza en la toma de decisiones

Aspecto político

- ✓ Unidad de progreso nacional al trabajar en forma conjunta o grupal, para aspirar entrar a un mercado competitivo
- ✓ Unidad generadora de estabilidad económica de todo país
- ✓ Unidad de intercambio monetario
- ✓ Unidad generadora de expansión empresarial

La empresa es importante en aspecto económico porque genera puestos de trabajo de esta manera ayuda al crecimiento económico de una familia y por ende del país, en el aspecto social satisfaciendo las necesidades de los habitantes y permitiendo que los empresarios puedan alcanzar metas y objetivos, y en el aspecto político trabajar de una manera conjunta con la competencia.

2.1.3. Elementos

Según (Campaña G. y Fernández J., 2010, pág. 9), la empresa de considerar los siguientes elementos:

Empresario: es el agente director de una unidad de explotación, que adopta las decisiones que estima convenientes para hacer uso de los factores de que dispone, con el objetivo de conseguir el mayor volumen de elaboración de bienes que le permita el mayor beneficio posible a la empresa.

Trabajadores: son el capital humano de la empresa, sus relaciones con la misma viene reguladas en el estatuto de los trabajadores y en los convenios colectivos. Los trabajadores participan en las decisiones de la empresa a través de la representación unitaria y de la representación sindical.

Proveedores: son aquellas empresas que llevan a cabo el conjunto de operaciones que tienen por objeto dotar a la empresa de los stocks adecuados, en las cantidades requeridas y en el tiempo preciso para que pueda desarrollar sus proyectos necesarios, evitando siempre la rotura de los stocks.

2.1.4. Clasificación de empresas turísticas

(Palomotha 1, 2013), define las siguientes:

Alojamiento: son aquellas que se dedican de manera profesional y habitual, mediante una contraprestación económica, a ofrecer servicio de hospedaje de forma temporal con o sin pensión alimenticia.

Restauración: son establecimientos de restauración aquellos cuya actividad es la de suministrar habitualmente y mediante precios comidas y bebidas para su consumo dentro y fuera del local.

Trasporte: son aquellas destinadas a transportar viajeros de un punto a otro, puede ser transporte aéreo, terrestre o marítimo.

Esparcimiento y cultura: contemplan todas las actividades que hacen inolvidable la estancia del turista.

Una empresa cuenta con dos elementos primordiales para el desarrollo de sus funciones, el empresario quien se encarga de tomar decisiones para el buen funcionamiento de la empresa y los trabajadores son quienes deben cumplir las decisiones establecidas por el empresario de una manera correcta.

Las empresas turísticas se clasifican en alojamiento como son los hoteles, restauración como pizzería, peluquería, etc., de transporte dedicada al transporte de pasajeros a diferentes destinos ya sea en avión, tren o bus y de establecimiento cultural como son museos, espectáculos, campos deportivos, etc.

2.2. La administración

2.2.1. Concepto

Según (Reyes A., 2010, pág. 13) “Es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de coordinar un organismo social.”

Entonces la administración es un conjunto de actividades que realizan las personas que trabajan dentro de una empresa para poder cumplir metas y

objetivos propuestos en forma ordenada; de esta manera la empresa tendrá éxitos y tendrá una utilidad rentable al final del periodo económico.

2.2.2. Importancia de la administración

Según (Benavides S., 2014) La administración es importante en los siguientes aspectos:

- La administración brinda el éxito a cualquier organismo social ya que estos dependen directa o indirectamente de esta, porque necesitan administrar debidamente los recursos humanos y materiales que poseen.
- La administración se mantiene al frente de las condiciones cambiantes del medio, ante esta situación proporciona previsión y creatividad para el mejoramiento constante.
- La eficiente técnica administrativa promueve y orienta al desarrollo de cualquier organismo social.
- En la pequeña y mediana empresa la única posibilidad de competir, es aplicando una efectiva administración.

2.2.3. Características de la administración

Según (Reyes A., 2010, pág. 15). Indica las siguientes características:

Universalidad

El fenómeno administrativo se da donde quiera que existe un organismo social ya que dentro de estos siempre tiene que existir una coordinación sistemática de medios.

Especificidad

La administración siempre se encuentra acompañada de ciencias de diferente índole como: la economía, la contaduría, la ingeniería entre otras, sin embargo esta mantiene su especificidad a pesar de su estrecha relación en los diferentes procesos.

La unidad del proceso

A pesar de que el proceso administrativo este compuesto por diferentes etapas, este es único, este es constante, lo que varía es su grado de aplicación en los diferentes procesos en los cuales se desee aplicar. Siempre se debe mantener la interacción de sus elementos: planeación, ejecución, control, re direccionamiento.

Unidad jerárquica

Todas las personas que tienen carácter de jefes en un organismo social, tienen un nivel de participación, este lógicamente esta dado en distintos grados y modalidades, forman “un solo cuerpo administrativo, desde el Gerente General, hasta el último mayordomo.

2.2.4. Proceso administrativo

Según (Griffin R., 2011, pág. 38)

Las actividades administrativas básicas incluyen planeación y toma de decisiones, organización dirección y control. Los gerentes participan en estas actividades para combinar los recursos humanos, financieros, físicos y de información en forma eficiente y eficaz y para trabajar en alcanzar las metas de la organización.

El proceso administrativo incluye cuatro actividades básicas:

Planeación

Establecer las metas de la organización y decidir la mejor forma de alcanzarlas. La toma de decisiones parte del proceso de la planeación incluye elegir un curso de acción de un conjunto de alternativas. La planeación y la toma de decisiones ayudan a mantener la eficiencia administrativa al servir como guía para las actividades futuras.

Organización

Incluye determinar en qué forma agruparan las actividades y los recursos.

Dirección

Es el conjunto de procesos utilizados para hacer que los miembros de la organización trabajen juntos para promover los intereses de la organización.

Control

La fase final del proceso administrativo es el control o monitoreo del proceso de la organización hacia sus metas. Mientras la organización se mueve hacia sus metas, los gerentes deben monitorear los procesos para asegurarse de que se desempeñe de forma tal que llegue su destino en el tiempo designado.

Entonces podemos decir que la administración es importante para el buen funcionamiento porque mediante la administración se puede tener un adecuado control de los recursos y materiales de la empresa y de esta manera conseguir un mejoramiento constante a fin de poder competir en el mercado, esto se puede lograr aplicando las características como son: universalidad porque la administración es aplicada para todos, especificidad porque abarca diferentes ramas en forma específica, unidad de proceso y unidad jerárquica de acuerdo al cargo que ocupe cada trabajador.

Para que una empresa sea exitosa debe cumplir un proceso dentro de la administración: Planificación es vital ya que los empresarios deben proyectar objetivos al futuro de acuerdo a las necesidades de la microempresa, coordinación es la delegación de funciones a cada uno de los trabajadores, dirección encaminar a que los trabajadores formen parte de la microempresa y a realicen sus actividades de una manera responsable, controlar cada uno de las actividades realizadas y comprobar si los resultados obtenidos son totalmente satisfactorios de esta manera se podrá verificar si los objetivos planteados se cumplieron como lo establecido y en el caso de tener errores identificar las falencias y corregir.

2.3. Deporte

Según (Andrew B., 2010, pág. 16):

El deporte representa una parte importante de la vida creativa de millones de personas. El vínculo entre el deporte y la salud están bien establecidos ya que el deporte es beneficioso de muchas maneras notables. Más allá del ejercicio, la práctica del deporte se ha vinculado a la construcción del temperamento, al liderazgo, a la modalidad, la ética y a la comunicación de equipos y grupos.

2.3.1. Importancia

Según (Saavedra J., 2009, pág. 57), La importancia del deporte radica en su carácter polivalente que le permite abarcar al mismo tiempo diferentes funciones como son:

Función Educativa.- La actividad deportiva constituye un excelente instrumento para equilibrar la formación y el desarrollo humano de personas, cualquiera que sea su edad.

Función de salud pública.- La actividad física ofrece la ocasión de mejorar la salud de los ciudadanos y de luchar de una forma eficaz contra

enfermedades que le permite mantener una buena salud y la calidad de vida.

Función Social.- El deporte representa un instrumento adecuado para promover una sociedad más inclusiva y para la lucha contra la intolerancia, racismo, la violencia, el consumo de alcohol o estupefacientes. El deporte puede contribuir también a la integración de las personas, asimismo puede ser un vínculo para la democratización y la solidaridad en la actualidad.

Función Cultural.- La práctica deportiva permite al ciudadano enraizarse en mayor medida en un territorio, conocerlo mejor y en lo que se refiere al medio ambiente protegerlo mejor

Función Lúdica.- la práctica deportiva es un componente importante del tiempo libre y de la diversión individual y colectiva.

El realizar deporte es una manera de relacionarnos con el entorno porque nos permite conocer amistades, ocupar nuestro tiempo libre en actividades sanas, combatir enfermedades entre otras funciones, sin tomar en cuenta estatus económico, genero, raza, edad, idioma ya que el deporte se ha vuelto una actividad rutinaria para la mayoría de personas.

2.3.2. Campeonatos

Según (Paja P., 2012), define al campeonato así:

Es una prueba en la que además, del premio correspondiente, se disputa un título de supremacía individual reconocido después oficialmente y que dura hasta que el vencedor campeón ha sido desposeído del mismo en un nuevo campeonato del mismo tipo y extensión. Los campeonatos son locales, regionales, nacionales o universales o mundiales, según la extensión del mismo, es decir, según tomen parte en ellos contrincantes exclusivamente de una localidad, de una región, de una nación o de todos los países.

Los campeonatos son encuentros deportivos los mismo que tiene como finalidad obtener un ganador al que se le entregará un premio por los méritos obtenidos durante el campeonato, pero no todos los deportistas vas en busca de lograr obtener un premio; sino también por tener un momento de distracción y recreación entre amigos.

2.4. Complejo deportivo

2.4.1. Definición

En (Serrano A., 2012) un complejo deportivo:

Es un recinto o una construcción provista de los medios necesarios para el aprendizaje, la práctica y la competición de uno o más deportes. Incluyen las áreas donde se realizan las actividades deportivas, los diferentes espacios complementarios y los de servicios auxiliares. Las instalaciones deportivas se componen de uno o más espacios deportivos específicos para un tipo de deportes.

Un complejo deportivo es un lugar destinado para realizar varias actividades deportivas, mismas que permitirán a las personas mejorar su estilo de vida, tener momentos de diversión junto a sus familiares y amigos, satisfacer las necesidades deseadas en un lugar seguro.

2.4.2. Cancha de fútbol sintética

Un importante concepto se investigó en: (QuimiNet, 2012):

Es fabricada por medio de pelos de polipropileno, los cuales son resistentes a los rayos del sol y el agua lo que asegura una larga vida de los mismos. Estos pelos son tejidos, a base de goma, la cual se alarga, dependiendo de las dimensiones del terreno que se desee cubrir.

Una cancha de fútbol sintética es un espacio hecho de césped plástico que facilitan a las personas que puedan realizar una actividad deportiva en un

lugar seguro, las canchas de fútbol sintético en la actualidad son muy utilizadas ya que el material con el que son fabricadas permiten tener una larga vida.

2.4.2.1. Mantenimiento

- Si hubiera necesidad de lavar el piso, el lavado deberá ser efectuado con agua y escobillón de cerdas suaves, pudiendo también utilizar cualquier tipo de jabón neutro.
- En caso que el piso presentara manchas oscuras, debido a la presencia de hongos, proceder al lavado con una solución de agua y cloro (un balde de agua -20l- para un litro de cloro).
- En el caso de que haya jardín alrededor de la cancha, es conveniente la construcción de una vereda de protección con piedra de un tamaño mínimo de 20cm, para impedir el contacto directo de la vegetación con el piso.
- Nunca permitir que el césped o cualquier otro tipo de vegetación crezca por sobre el piso, lo que provocará en corto tiempo el desgaste del piso sintético.
- La superficie puede cubrirse de musgo, polvo, hojas caídas o cualquier otro agente externo, por lo que es necesario barrer una vez por semana para sacar hojas, piedrita y polvo, con escobillones de cerda suave o una maquina sopladora.
- No entrar en la cancha con el calzado sucio, recomendamos el uso de un felpudo junto a los portones de entrada.

- No aplicar nunca tinta común para la “re-pintura” del piso o para la demarcación de líneas de juego.

2.4.2.2. Uso

- Utilizar solamente calzado de suela flexible, sin clavos ni trabas.
- No usar la cancha con el piso mojado o húmedo durante los 60 primeros días de vida del revestimiento sintético.
- No colocar sobre el piso de la cancha sillas, mesas, bancos, o cualquier otro objeto con peso.
- No utilizar el piso de la cancha para otras actividades como patines, skates, bicicletas, cuyas ruedas pueden marcar la superficie sintética.
- La cancha de fútbol sintética deberán tener un adecuado uso porque de esto dependerá su duración y garantizará al propietario el buen estado de las mismas, para lo cual se debe utilizar calzado limpios, evitar la presencia de animales, no votar basura, no poner sillas en la cancha, entre otros, esto se logrará informando a los clientes antes de ingresar y colocando rótulos dentro de complejo.

2.4.3. Piscina

Según (Moreno J., 2010) “Movimiento activo realizado en el agua por un organismo con ayuda de extremidades, apéndices u otras estructuras orgánicas; deporte que consiste en mantener el cuerpo sobre la superficie del agua y desplazarlo mediante el impulso de brazos y piernas”.

2.4.3.1. Mantenimiento

El PH se mide al menos 1 vez por semana, el valor del pH del agua de la piscina debe estar comprendido entre 7,2 y 7,6. Así se evitan los "ojos rojos" y se logra una mayor eficiencia en el uso del cloro y si es necesario, usar un producto incrementador de pH o un producto reductor de pH.

Cloro su función es destruir microorganismos como bacterias y hongos, controlar el nivel de cloro al menos 1 vez por semana en verano, duplica la dosis de cloro cuando haya llovido o si la piscina la ha usado mucha gente y no tirar las pastillas de cloro directamente a la piscina.

2.4.3.2. Uso

- ✓ No acudir a las piscinas, quienes padezcan alguna enfermedad infecto-contagiosa, heridas abiertas, etc.
- ✓ Es obligatorio el uso de zapatillas de piscina.
- ✓ Es obligatorio el uso de terno de baño.
- ✓ No se permite entrar en el agua con objetos que se puedan desprender a causa del movimiento o producir daño a los demás usuarios.
- ✓ Es obligatorio ducharse antes de sumergirse en la piscina.
- ✓ Prohibido correr por las zonas húmedas, para evitar accidentes.
- ✓ Está prohibido comer y llevar bebidas o envases al recinto de la piscina
- ✓ No introducirse en el agua mascando chicles, para evitar posibles problemas de asfixia.
- ✓ Se recomienda el uso de gorro de baño, para prolongar la higiene y limpieza dentro del vaso.
- ✓ Está prohibido fumar.

El uso correcto de las piscinas garantizará a las personas una piel sana es por esta razón que se debe evitar acudir a una piscinas si tenemos alguna enfermedad u herida y uso obligatorio de materiales adecuados como son

las zapatillas, garra y terno de baño; es de gran importancia también que las personas se duchen antes de ir a la piscina de esta manera se conservará la higiene de cada una de las personas.

2.5. Estudio de mercado

Según (Meza J., 2013, pág. 22).

*Es un estudio de demanda, oferta y precios de un bien o servicios.
El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo del mismo.*

Entonces podemos decir que estudio de mercado es un proceso sistemático que permite recolectar y analizar datos acerca de los clientes y de la competencia que existe en el mercado, para poder determinar los precios de un producto o servicio.

2.5.1. Servicio

Según (Lerma A. y Castro E., 2013, pág. 196). “Son todos los trabajos presentados por alguna persona u organización, ya sea con fines lucrativos o no lucrativos, en beneficio de usuarios finales o de usuarios industriales, y son presentados por organizaciones públicas o privadas”.

2.5.2. Precio

Según (Kotler P., Philip K. y Gary A., 2013, pág. 257)

*Es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o un servicio.
En términos más generales el precio es la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener los beneficios de tener o utilizar un producto o servicio.*

2.5.3. Oferta

Según (Mankiw G., 2010, pág. 73) “Es la cantidad que los vendedores quieren y pueden vender. Son muchos los factores que determinan la cantidad ofrecida, pero, una vez más, el precio desempeña un papel especial.”

2.5.4. Demanda

Según (Berumen S., 2012, pág. 39)

Es el número de unidades de un bien que los compradores desean y pueden pagar a un determinado precio. De este modo, para cada precio al que se ofrece el bien o el servicio encontraremos asociada una cantidad demandada del mismo.

2.5.5. Competencia

Según (Mankiw G., 2010, pág. 66)

La mayoría de los mercados en la economía, son altamente competitivos. Cada uno de los compradores sabe que hay varios vendedores a los que se les puede comprar y cada uno de los vendedores está consciente de que su producto es similar al ofrecido por otros vendedores. El resultado de esto es que tanto el precio como la cantidad que se vende no se determinan por un solo vendedor o por un solo comprador, sino que el precio y la cantidad se fijan por todos los compradores que interactúan en el mercado.

2.5.6. Promoción

Según (Ildefonso E., 2012, pág. 265)

Conjunto de técnicas cuyos objetivos son conseguir incrementar las ventas. Forma parte de las actividades de comunicación de las empresas con el mercado. Generalmente la promoción de los servicios se materializa en sorteos, concursos, acciones en el punto de venta y frecuentemente en precios más ventajosos para los consumidores.

El estudio de mercado es la función empresarial que busca cumplir las necesidades y expectativas del cliente, tomando en cuenta el comprador quien por una cantidad de dinero adquiere, sea un bien o un servicio y el vendedor quien ofrecer un producto o prestar un servicio que sea de satisfacción del cliente.

Sin olvidar que dentro del mercado está la oferta, la demanda y la competencia que juegan un rol muy importante ya que el cliente busca calidad, algo nuevo y creativo ya sea en el producto o servicio.

Los vendedores para tener un incremento en sus negocios buscan otros métodos como las promociones, que son fundamentales ya que a través de este medio se incrementa la utilidad de la empresa.

2.6. Estudio técnico

2.7. Concepto

Según (Meza J., 2013, pág. 23).

Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo del estudio técnico es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipo, insumos, recursos humanos, etc.

En conclusión podemos decir que el estudio técnico nos ayuda a determinar el tamaño, ubicación y la tecnología con la que cuenta el proyecto ya que de esto dependerá el buen funcionamiento del mismo.

2.7.1. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto está conceptualizado por la capacidad instalada o de producción, y se expresa en unidades de producto en un período operacional determinado.

2.7.2. Localización del proyecto

El estudio de la localización contempla o contribuye en mayor medida a establecer en forma definitiva a la ubicación final del proyecto, buscando que esta decisión logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social).

2.7.3. Ingeniería del proyecto

Según (Baca G., 2012, pág. 90)

Es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

En el estudio técnico se analizan el tamaño del proyecto para establecer la capacidad que tiene el proyecto para su funcionamiento, la localización del proyecto analizamos todas las variables para lograr que el proyecto logre la más alta utilidad o ganancia pero sin recurrir a altos costos y en la ingeniería del proyecto se refiere a toda parte técnica con la que cuenta el proyecto

2.8. Estudio financiero

Según (Meza J., 2013, pág. 29)

Corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto y recoge y cuantifica toda la información proveniente del estudio de mercado y estudio técnico. Una vez evaluado el proyecto y se

verifica que existe mercado para el bien o servicio, que no existen impedimentos de orden técnico y legal para la implementación del proyecto, procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el periodo de evaluación del proyecto.

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. Mediante el estudio financiero podemos determinar los ingresos y gastos que se obtuvo en el proyecto durante un periodo determinado de esta manera el propietario podrá establecer si el dinero invertido en el proyecto va a generar una utilidad o no.

2.8.1. Inversión

Según (Escribano G., 2011, pág. 258)

Toda inversión supone renunciar a unos recursos de los que se puede disfrutar ahora, por una esperanza de recompensa futura, y toda actividad humana que se traduzca en estos parámetros de decisión se puede considerar una inversión (abrir una nueva planta de producción con los beneficios obtenidos en un año, comprar una nueva maquinaria con una nueva aportación de los socios, etc.).

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

2.8.2. Ingresos

Según (Zapata P., 2011, pág. 154)

Es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una empresa, siempre que tal entrada dé lugar a un aumento en el patrimonio neto, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio.

2.8.3. Egresos

Según (Fierro A., 2011, pág. 37): "Son todos los gastos monetarios, que significan desembolsos para la empresa, los que van a estar en función de su organización (en el ejercicio económico)."

2.8.3.1. Costos

"Es una inversión, que se hace directamente en el departamento de producción, en consecuencia es un valor recuperable e inventariado." (pág. 37)

2.8.3.2. Gastos administrativos

Son los ocasionados en el desarrollo del objeto social principal del ente económico y registra, sobre la base de causación, las sumas o valores en el que incurren durante el ejercicio, directamente relacionados con la gestión administrativa encaminados a la dirección, planeación, organización de las políticas establecidas por el desarrollo de la actividad operativa del ente económico incluyendo básicamente las incurridas en las áreas ejecutivas, financieras, comercia, legal y administrativa. (pág. 207)

2.8.3.3. Gastos de ventas

"Los gastos de ventas son todos los desembolsos o pagos que se realizan en el departamento de ventas como: sueldos a vendedores, comisiones, publicidad entre otros". (Pág. 40)

El determinar el Estudio Financiero se debe tomar en cuenta la inversión que es la compra de todo lo que la empresa necesita para el funcionamiento, ingresos es dinero que se obtiene durante un periodo económico, egresos son salidas de dinero mismo que han sido utilizados para obtener ingresos, costos es la cantidad de dinero utilizada para cubrir gastos necesarios de la empresa, el gastos administrativo se realizan en el área administrativa de la empresa por ejemplo el pago de remuneraciones, gastos financieros son cargos económicos hacia la empresa que las

entidades financieras realizan por brindar algún servicio bancario y gastos de ventas son todos aquellos gastos que se derivan al hacer llegar el producto hacia el cliente o consumidor.

2.8.3.4. Gastos financieros

Según (Rey J., 2010, pág. 150). “Son los gastos que vienen exigidos por la obtención de recursos destinados a adquirir todos los bienes y servicios que necesita la empresa, como por ejemplo el interés que cobra el banco por un préstamo.”

2.9. Estados financieros

Según (Pacheco J., 2013, pág. 154) “Son herramientas o informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera, así como los cambios que experimenta la misma en una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la administración, gestores, reguladores, accionistas, propietarios.”

Podemos decir que los estados financieros son registros detallados de cada uno de los movimientos que se dan en la empresa y esto ayudará a la toma de decisiones a la administración de la empresa.

2.9.1. Estado de situación financiera

Según (Zapata P., 2011, pág. 212). “Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de activo pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado.”

2.9.2. Estado de resultados

Según (Pacheco J., 2013, pág. 154): “Informe contable básico que presenta de manera clasificada y ordenada las cuentas de rentas, costos y gastos con el propósito de medir los resultados durante un periodo determinado que es el producto acertado de la dirección.

2.9.3. Flujo de caja

Según (Rivera F., 2010, pág. 120): “Documento que nos permite dejar en claro cómo se moverán los recursos financieros del proyecto, es decir, los ingresos y los egresos durante su ejecución. Puede determinarse por semana, mes u otro periodo convencional.”

2.9.4. Punto de equilibrio

Según (Fierro A., 2011, pág. 40), “Es la intersección o cruce entre los ingresos totales cuando son iguales a los costos totales (fijos, variables), es decir no existe ni pérdida ni ganancia”.

Los estados financieros de una empresa son importantes ya que nos prevén información sobre la posición financiera de la empresa y por ende nos permiten tomar decisiones de mejoramiento sobre los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos que tiene la empresa, el buen manejo de los estados financieros permiten el incremento de las utilidades.

El punto de equilibrio permite ver si los ingresos y gastos totales son iguales, entonces la empresa en este punto de ventas ni gana ni pierde.

2.10. Indicadores de evaluación financiera

2.10.1. Tasa interna de retorno (TIR)

Según (Felicidad M., 2010, pág. 376):

La función TIR devuelve la tasa interna de retorno de los flujos de caja representados por los números. Estos flujos de caja no tienen por qué ser contantes, como es el caso en una anualidad. Sin embargo, los flujos de caja deben ocurrir en intervalos regulares, como meses o años. La tasa interna de retorno equivale a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión con pagos (valores negativos) e ingresos (valores positivos) que se producen en periodos regulares.

La TIR es un indicador financiero que se utiliza en la evaluación de proyectos para determinar la factibilidad en un proyecto; es decir evaluar si un proyecto de inversión cualquiera que fuere es rentable o no. Se obtiene calculando el valor actual neto de la inversión y su posible recuperación en el largo plazo, con diferentes alternativas de tasa de interés.

2.10.2. Valor actual neto (VAN)

Según (Escribano G., 2011, pág. 263): “Es el valor actualizado de los flujos netos de caja esperados de un inversión.”

El VAN ayuda a determinar si el proyecto es rentable o no y esto lo muestra mediante términos monetarios que deben exceder a la rentabilidad deseada después de que se recupere la inversión. En otros términos si el valor actual neto de una inversión es positivo la inversión debe aceptarse, y si el resultado es negativo debe rechazarse.

2.10.3. Costo beneficio

Según (Turmero I., 2011)

Es una técnica importante dentro del ámbito de la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de un proyecto mediante la enumeración y valoración posterior en términos monetarios de todos los costes y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto. Este método se aplica a obras sociales, proyectos colectivos o individuales, empresas privadas, planes de negocios, etc., prestando atención a la importancia y cuantificación de sus consecuencias sociales y económicas.

2.11. Propuesta estratégica

Según (Fred D., 2013) define lo siguiente:

2.11.1. Misión

“Es la expresión perdurable del propósito que distingue a una organización de otras empresas similares; es la declaración de la “razón de ser” de una organización, y la respuesta a esta pregunta fundamental “¿Cuál es nuestro negocio? pág. 45

2.11.2. Visión

Debe responder esta pregunta fundamental: ¿En qué queremos convertirnos. (Pág. 45)

2.11.3. Políticas

“Son los medios para alcanzar objetivos anuales. Las políticas consisten en directrices, reglas y procedimientos establecidos para aprobar los esfuerzos realizados para alcanzar dichos objetivos. Las políticas orientan

la toma de decisiones y al manejo de situaciones repetitivas o recurrentes.”
(Pág. 45)

2.11.4. Organigrama estructural

Según (Sánchez M., 2010, pág. 15): “Es la representación gráfica de una organización. Indica el sistema de relaciones, funciones y responsabilidades existentes en la misma”.

Una propuesta estratégica nos permite determinar la misión que es la razón de ser de la empresa, la visión hacia donde se dirige la empresa, los objetivos son metas que se ha planteado la empresa y deberán ser cumplidas y políticas normas que posee la empresa para su buen funcionamiento estos elementos ayudan al buen funcionamiento de la empresa.

2.12. Impactos

Según (Bello R., 2009, pág. 4). “El impacto está compuesto por los efectos a mediano y largo plazo que tiene un proyecto o programa para la población objetivo y para el entorno, sean estos efectos o consecuencias deseadas (planificadas) o sean no deseadas”.

2.12.1. Impacto económico

Según (Peláez J., 2012, pág. 3). “Los estudios de impacto económico sirven para medir la repercusión y los beneficios de inversiones en infraestructuras, organización de eventos, así como de cualquier otra actividad susceptible de generar un impacto socioeconómico, incluyendo cambios legislativos y regulatorios”.

El impacto económico es el más importante porque se basa en el ingreso que se va aportar en el sector donde está ubicada la empresa y por ende ayuda a la economía del país.

2.12.2. Impacto social

Según (Franks D., 2012, pág. 8)

Es algo que se experimenta o siente (de manera real o percibida) por un individuo, grupo social o unidad económica. Los impactos sociales son el efecto de una acción (o falta de acción) y pueden ser tanto positivos como negativos.

Los impactos sociales son distintos de los procesos de cambios sociales, en parte porque los diferentes grupos sociales pueden experimentar de manera diferente el cambio social dependiendo de las circunstancias.

El impacto social no ayuda a evaluar los cambios sociales que va a generar éste proyecto a fin de mejorar las condiciones de vida de cada uno de los habitantes estos pueden ser satisfacción de necesidades, ingresos económicos entre otros.

2.12.3. Impacto empresarial

El impacto empresarial se reflejaría principalmente en el interés por mejorar la calidad de los suelos y por la búsqueda de nuevas tecnologías de mayor eficiencia para producciones comerciales dentro de una zona determinada, y así crear en la población un impacto de visión empresarial por crear ideas de emprendedores pág.45.

El impacto empresarial nos ayudara a determinar lo que la empresa logrará con cada trabajador que trabaja para la empresa y de esta manera identificar las falencias para poder mejorar.

Bonilla Libertad, Evaluación del impacto de los proyectos de desarrollo en la pobreza tercera edición.

CAPÍTULO III

3. Estudio de mercado

3.1. Introducción al estudio de mercado

Considerando que el deporte en la actualidad se ha vuelto una actividad de rutina e indispensable para mantener una buena salud, y para realizar una investigación se necesita un análisis del entorno donde se vinculan a los consumidores clientes y público, es por esta razón que el estudio de mercado que se va a realizar en la ciudad de Ibarra nos permitirá conocer oportunidades y problemas en el mercado a través de datos estadísticos y resultados, para buscar tener la aceptación del servicio por parte de los clientes.

3.2. Objetivos

3.2.1. Objetivo general

Analizar la factibilidad de mercado para la implementación de un Complejo Deportivo en la parroquia La Dolorosa del Priorato, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.

3.2.2. Específicos

- ✓ Analizar la demanda existente de las personas que les gusta realizar deporte.

- ✓ Establecer la oferta del servicio del nuevo servicio deportivo, en la parroquia la Dolorosa del Priorato.

- ✓ Hacer un análisis el precio de mercado para establecer la mejor opción competitiva esta manera se podrá satisfacer las necesidades de las personas.
- ✓ Establecer las estrategias de marketing para promocionar el complejo deportivo.

3.3. Identificación del servicio

Ilustración N° 1. Logotipo de la empresa



Elaborado por: La Autora
Año: 2014

El presente proyecto consiste en crear un Complejo Deportivo, el mismo que contará con diferentes áreas, encaminadas a ofrecer un servicio de calidad y brindarle un valor agregado a los usuarios, mismo que contará con diferentes áreas deportivas como son: la implementación de una cancha de fútbol sintética con su respectiva cubierta, una cancha de vóley al aire libre, una piscina y un bar.

Uno de los servicios principales que ofrecerá el complejo deportivo son las canchas deportivas como son: la cancha de indor-fútbol sintética y la

cancha de vóley que serán elaboradas con implementos de calidad para la práctica deportiva de los clientes.

Ilustración N° 2. Cancha de indor Fútbol



Fuente: Pagina web
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Ilustración N° 3. Cancha de vóley



Fuente: Pagina web
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

El servicio de piscinas contará con el acondicionamiento necesario para la relajación y práctica deportiva de los clientes, ya que se le dará un constante mantenimientos al agua.

Ilustración N° 4. Piscina



Fuente: Pagina web
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Servicio de bar, se tendrá a disposición de los clientes la venta de alimentos nutritivos y saludables como son jugos de frutas, aguas, chochos, mote y choclos; logrando de esta manera disminuir el consumo de comida chatarra e incentivando a la ciudadanía a consumir productos sanos.

Ilustración N° 5. Bar Restaurant



Fuente: Pagina web
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

El complejo deportivo contará con todos los implementos necesarios para que los clientes disfruten de la práctica de su deporte favorito, todo esto está orientado a brindar un servicio completo y de calidad a los clientes para tener un mayor atractivo se realizaran campeonatos promoviendo de esta manera el deporte en niños, jóvenes y adultos.

3.4. Determinación de la población

Para poder determinar el número de personas a quienes se les aplicará la encuesta se tomó a la Población Económicamente Activa de la ciudad de la Ibarra, comprendida entre los 10 y 59 años de edad, que en nuestro caso son 72.750 personas, como lo muestra la Tabla N° 16, de acuerdo al último censo realizado por INEC en el año 2010.

Tabla N° 16. PEA según grupo de edades

Grupos de edad	PEA
De 10 a 14 años	891
De 15 a 19 años	4.893
De 20 a 24 años	9.576
De 25 a 29 años	11.218
De 30 a 34 años	10.263
De 35 a 39 años	9.588
De 40 a 44 años	8.575
De 45 a 49 años	7.581
De 50 a 54 años	5.662
De 55 a 59 años	4.503
PEA	72.750

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

3.4.1. Determinación de la muestra

Como la población de 72.750 es del año 2010, se proyectará a la Población Económicamente Activa al año 2014, utilizando la siguiente fórmula:

$$Pf = Pa \times (1 + i)^n$$

Dónde:

Pf = Población Futura

Pa = Población actual

1 = Constante

i = 0,002 tasa de crecimiento poblacional anual

n = Número de años

$$Pf_{(2014)} = 72.750 \times (1 + 0,002)^4$$

$$Pf_{(2014)} = 72.750 \times (1,002)^4$$

$$Pf_{(2014)} = 72.750 \times 1,008024$$

$$Pf_{(2014)} = 73.340$$

A la población proyectada del año 2014, se le disminuye la tasa de desempleo que es del 3,8% valor proporcionado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del año 2014, como lo muestra la Tabla N° 17. Quedando como resultado 70.553 habitantes, resultado del cual se calculará el tamaño de la muestra de la población como se indica en el punto 3.5.

Tabla N° 17. Proyección de los Habitantes

Años	Proyección de Habitantes
2010	72.750
2011	72.897
2012	73.044
2013	73.192
2014	73.340
(-) Tasa de desempleo 3,8%	2.787
Población	70.553

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

3.5. Cálculo de la muestra

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

Dónde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población

$d^2 = 0.25$ Varianza se la población

$z = 1.96$ Nivel de confianza 95%

$E = 5\%$ Nivel de error

Reemplazando tenemos:

$$n = \frac{70.553 * 0.5^2 * 1.96^2}{0.05^2(70.553 - 1) + 0.5^2 * 1.96^2}$$

$$n = \frac{70.553 * 0.25 * 3.8416}{0.0025(70.553) + 0.25 * 3.8416}$$

$$n = \frac{67.759.10}{177.3429}$$

$$n = 382.07 \cong 382$$

3.6. Tabulación y análisis de datos

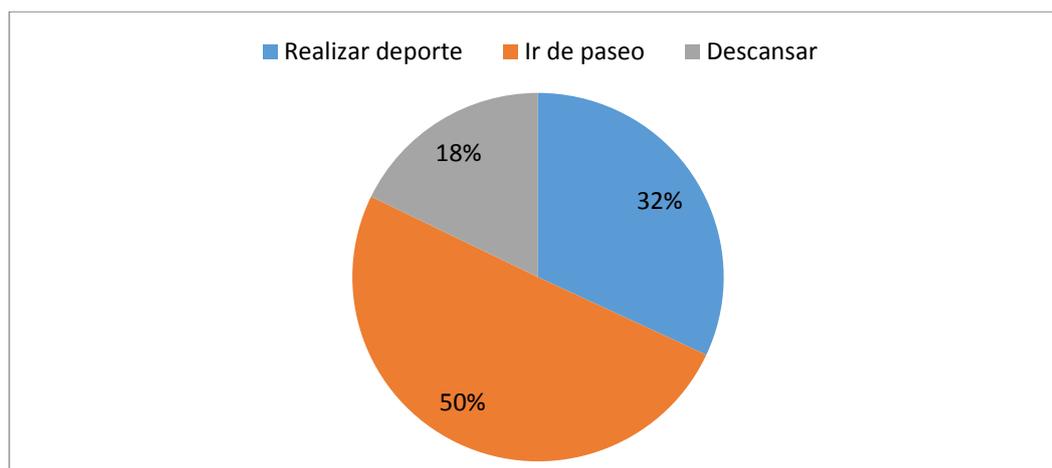
3.7. Resultados de encuestas aplicadas a los habitantes de la ciudad de Ibarra

1. ¿A qué se dedica en sus tiempos libres?

Tabla N° 18. Tiempos Libres

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Realizar deporte	122	31,94%
2	Ir de paseo	192	50,26%
3	Descansar	68	17,80%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 1. Tiempos Libres



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Análisis:

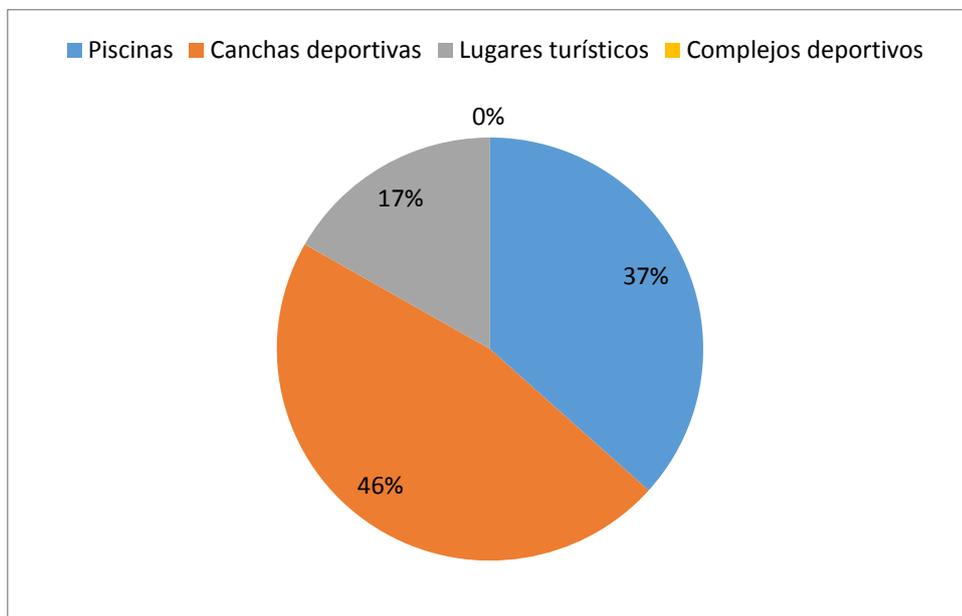
De acuerdo a la población encuestada la mayoría de personas dedican sus tiempos libres a ir de paseo, es decir buscan lugares donde puedan compartir momentos de distracción y esparcimiento, mientras que los demás dedican su tiempo a descansar y a realizar deporte por lo tanto el servicio que se va ofrecer va a ser aceptado por la mayoría de personas.

2. ¿Qué lugares de recreación ha visitado en la ciudad?

Tabla N° 19. Lugares de recreación en la ciudad

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Piscinas	140	36,65%
2	Canchas deportivas	178	46,60%
3	Lugares turísticos	64	16,75%
4	Complejos deportivos	0	0,00%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 2. Lugares de recreación en la ciudad



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

ANÁLISIS

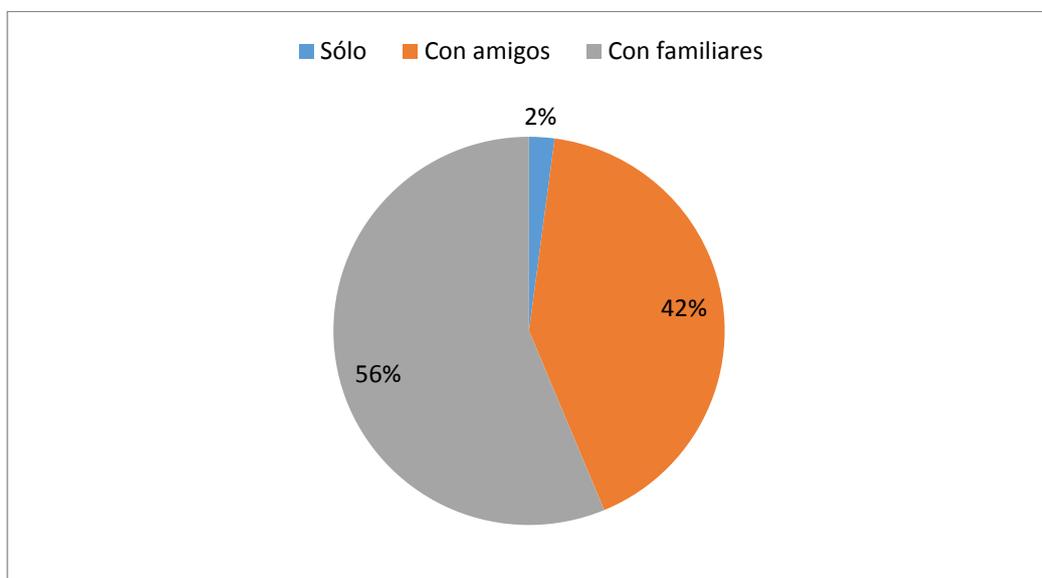
Según el gráfico la mayoría de personas acude a canchas deportivas y piscinas, motivo por el cual si es aceptable crear un complejo deportivo para que las personas realicen actividades recreativas y de esparcimiento.

3. ¿Con quién acude a lugares de distracción y esparcimiento?

Tabla N° 20. Acompañamiento para las actividades distracción

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Sólo	8	2,09%
2	Con amigos	159	41,62%
3	Con familiares	215	56,28%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 3. Acompañamiento para las actividades distracción



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

ANÁLISIS

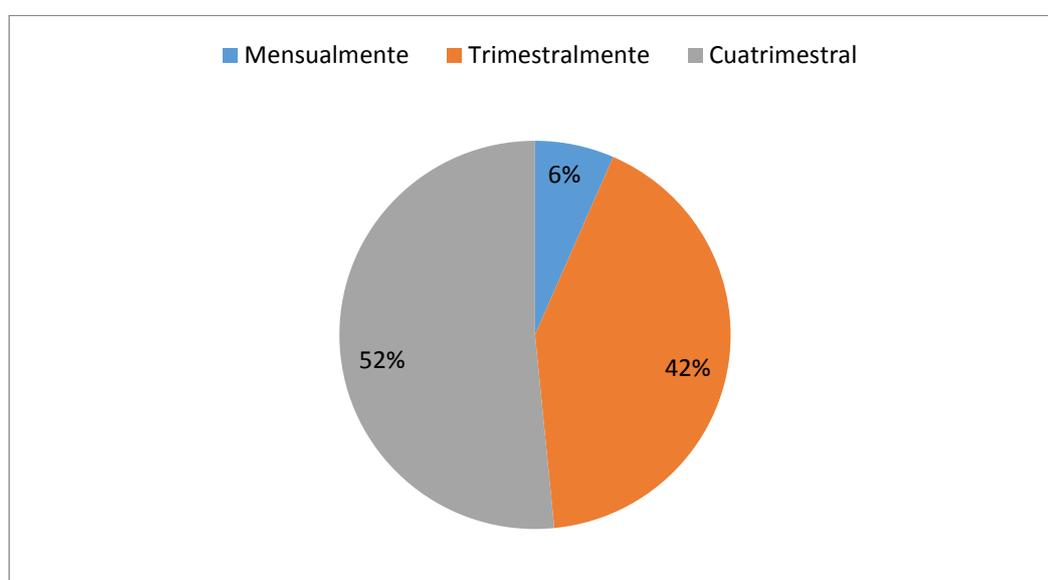
Como podemos observar el gráfico la mayoría de personas acuden a lugares de distracción y esparcimiento con la familia, un porcentaje moderado acuden con amigos y una baja cantidad acuden solos es decir que la mayor parte de personas acudirán al complejo deportivo acompañados lo que significa que los ingresos incrementarán.

4. ¿Con que frecuencia usted realiza deporte?

Tabla N° 21. Frecuencia del deporte

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Mensualmente	25	6,54%
2	Trimestralmente	160	41,88%
3	Cuatrimstral	197	51,57%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 4. Frecuencia del deporte



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

ANÁLISIS

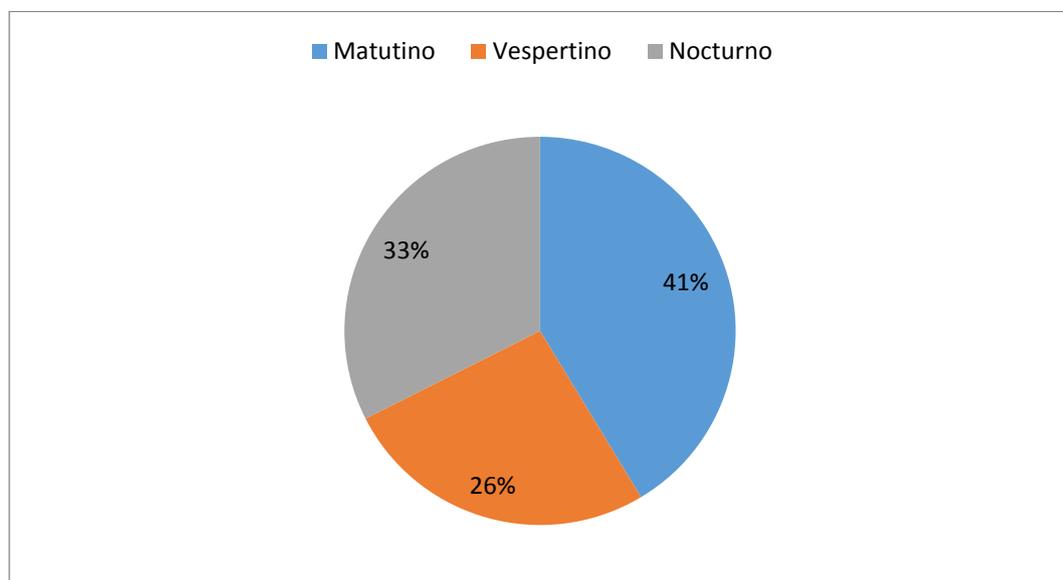
De acuerdo al gráfico podemos observar que la mayor parte de personas realizan deporte trimestral y cuatrimestralmente, lo que quiere decir que las personas si tienen el hábito de realizar deporte en forma constante, también podemos darnos cuenta las personas acuden a lugares de distracción y esparcimiento en feriados y vacaciones.

5. ¿En qué horarios prefiere realizar deporte?

Tabla N° 22. Horarios para la actividad

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Matutino	158	41,36%
2	Vespertino	100	26,18%
3	Nocturno	124	32,46%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 5. Horarios para la actividad



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

ANÁLISIS

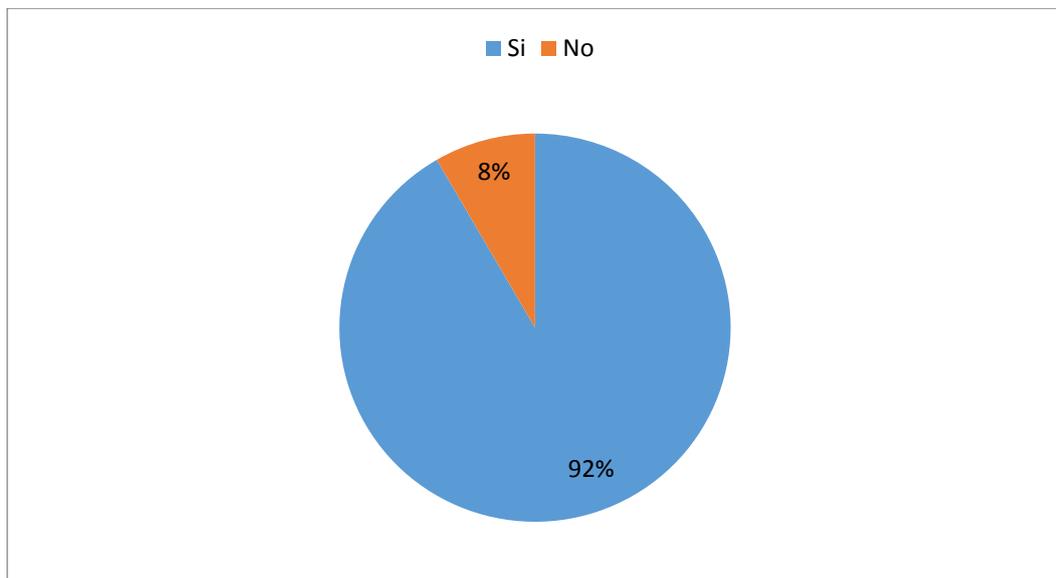
Podemos observar que la mayoría de personas prefieren realizar deporte en la mañana y otra parte prefiere la noche lo que nos indica que el complejo deportivo debe estar abierto en tres jornadas, ayudando de esta manera a que los clientes puedan acudir con facilidad.

6. ¿Acudiría a un Complejo Deportivo en la ciudad de Ibarra?

Tabla N° 23. Potenciales Demandante

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	350	91,62%
2	No	32	8,38%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 6. Potenciales Demandante



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

ANÁLISIS

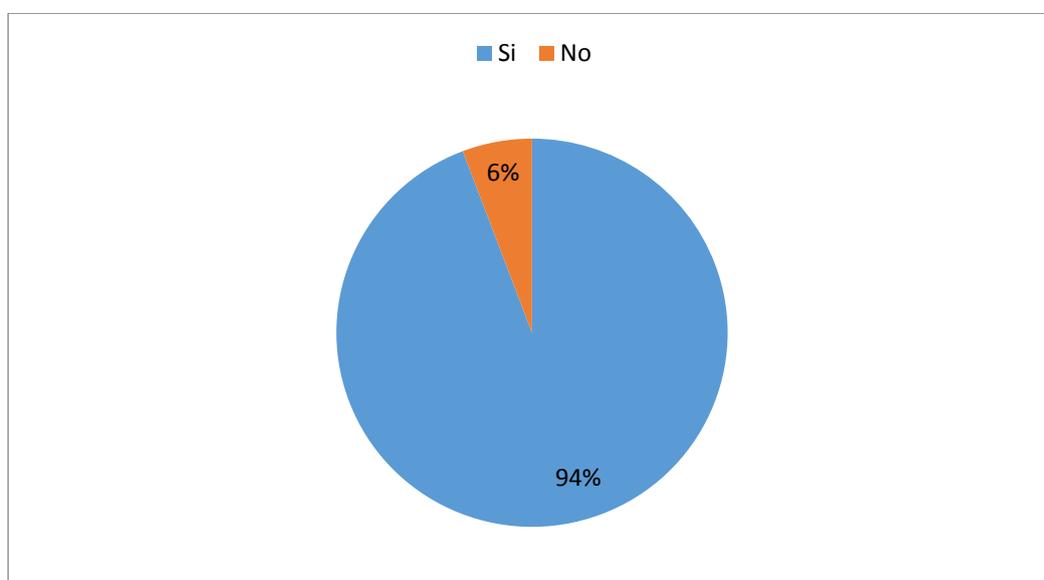
Un alto porcentaje de los encuestados si aceptan que se cree un complejo deportivo con todos los servicios incluidos ya que de esta manera se evita que los clientes tengan que trasladarse a otros lugares.

7. ¿Le gustaría que se cree un Complejo Deportivo con cancha de fútbol sintética y otros servicios en la parroquia el Priorato?

Tabla N° 24. Aceptación del complejo deportivo

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	360	94,24%
2	No	22	5,76%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 7. Aceptación del complejo deportivo



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

ANÁLISIS

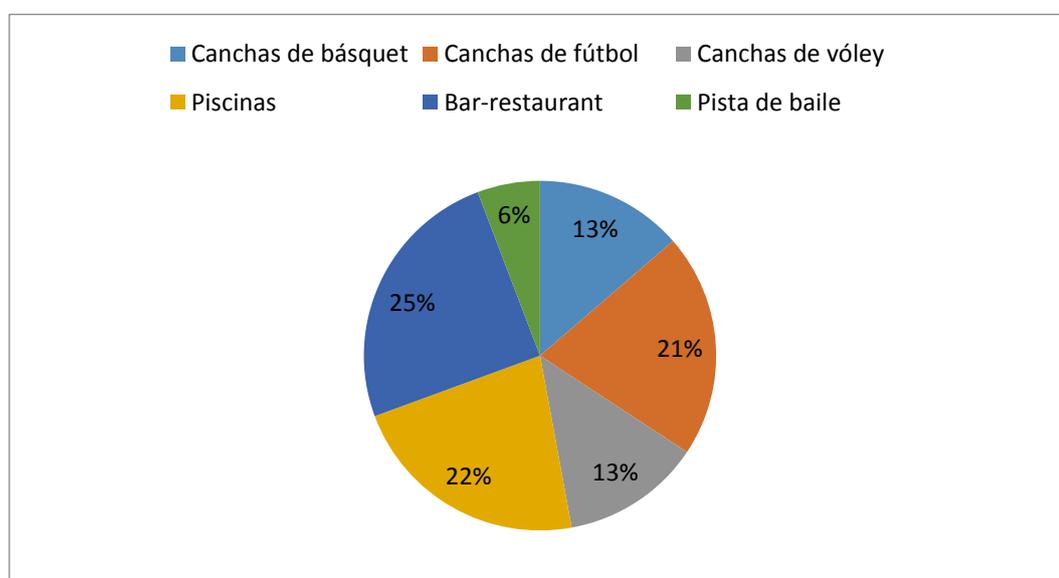
Según las personas encuestadas un gran porcentaje si desean que se cree un complejo deportivo con cancha de fútbol sintética ya que para los clientes es beneficioso porque van a realizar una actividad deportiva en un lugar seguro sin sufrir daños y más aún si es cercano a la ciudad.

8. ¿Qué le gustaría que tenga este Complejo Deportivo?

Tabla N° 25. Servicios del complejo deportivo

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Canchas de básquet	52	13,61%
2	Canchas de fútbol	79	20,68%
3	Canchas de vóley	49	12,83%
4	Piscinas	85	22,25%
5	Bar-restaurant	95	24,87%
6	Pista de baile	22	5,76%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 8. Servicios del complejo deportivo



Fuente: Investigación de Mercado
 Elaborado por: La Autora
 Año: 2014

ANÁLISIS

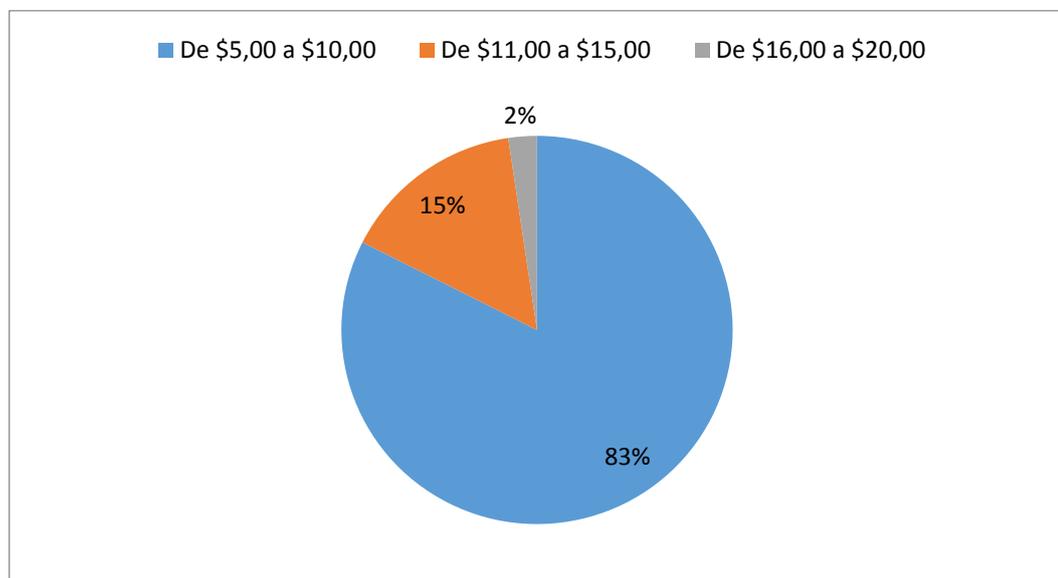
Como podemos observar en la gráfica la mayoría de personas les gustaría que el complejo deportivo tenga piscinas, canchas de vóley, canchas de fútbol y un restaurant, logrando esta manera satisfacer las necesidades de los clientes.

9. ¿Cuál es el precio que usted estaría dispuesto a pagar por acudir a este Compelo Deportivo?

Tabla N° 26. Precio que están dispuestos a pagar

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	De \$5,00 a \$10,00	315	82,46%
2	De \$11,00 a \$15,00	58	15,18%
3	De \$16,00 a \$20,00	9	2,36%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 9. Precio que están dispuestos a pagar



Fuente: Investigación de Mercado
 Elaborado por: La Autora
 Año: 2014

ANÁLISIS

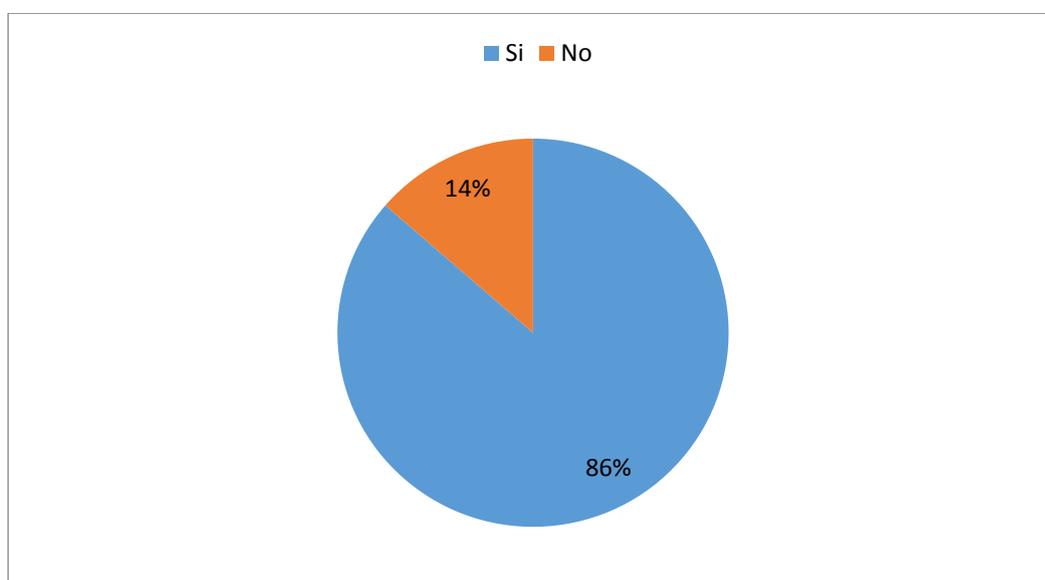
Como podemos observar en el gráfico la mayoría de las personas están dispuestos a pagar un valor de cinco a diez dólares, este costo representa un valor aceptable de acuerdo al índice de ingresos de las familias, en base a esta información se establecerá precio.

10. ¿Cree que es conveniente que en este Complejo Deportivo se realice campeonatos institucionales?

Tabla N° 27. Aceptación de los campeonatos institucionales

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	330	86
2	No	52	14
TOTAL		382	100

Gráfico N° 10. Aceptación de los campeonatos institucionales



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

ANÁLISIS

Un alto porcentaje de las personas aceptan que se realicen campeonatos institucionales esto ayudará a que la empresa sea más reconocida ya que crear relaciones deportivas entre instituciones educativas, publicas y privadas permitirá que las personas conozcan el complejo y lo recomienden a otras.

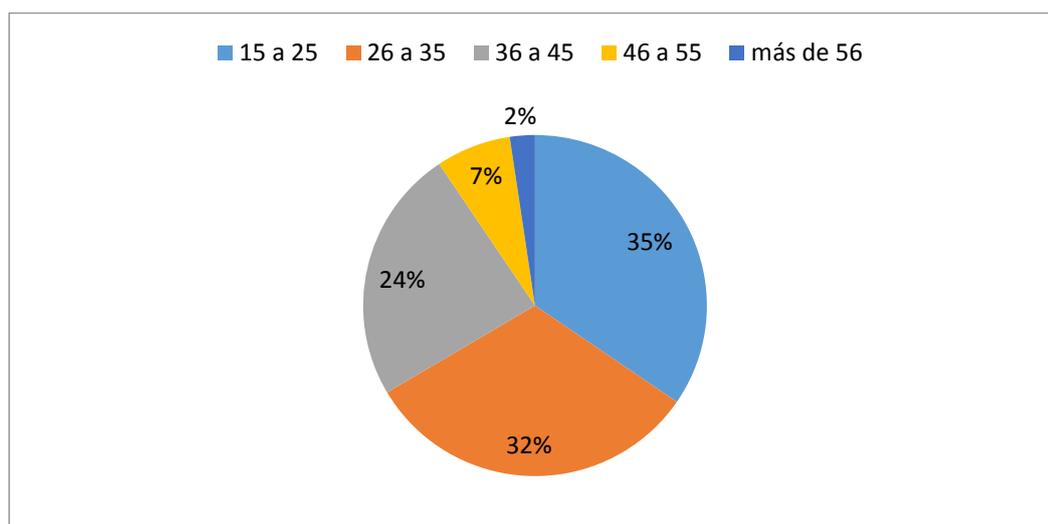
DATOS TÉCNICOS

Edad

Tabla N° 28. Edad

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	15 a 25	132	34,55%
2	26 a 35	122	31,94%
3	36 a 45	92	24,08%
4	46 a 55	27	7,07%
5	más de 56	9	2,36%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 11. Edad



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

ANÁLISIS

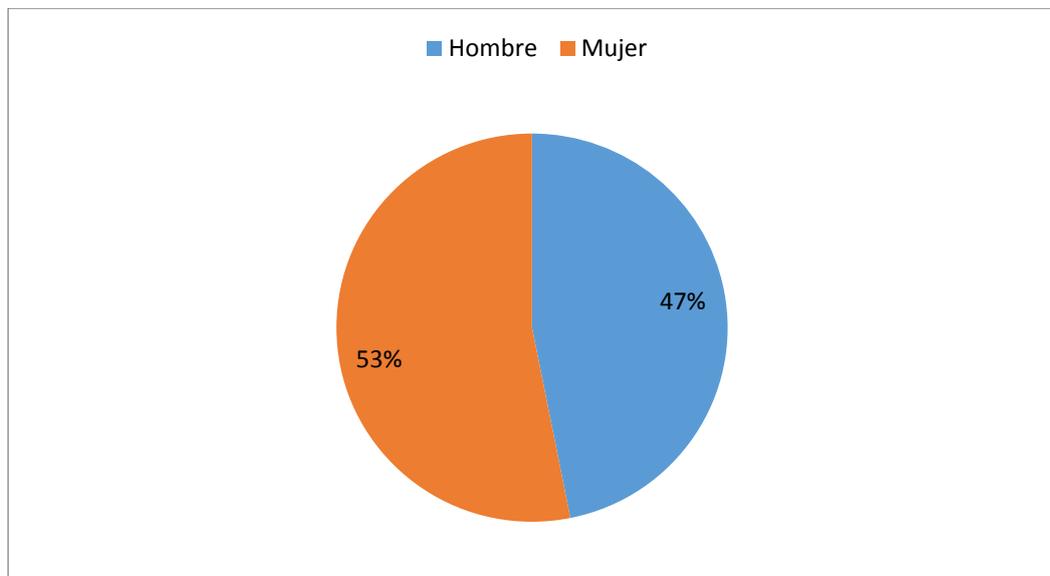
Según las encuestas realizadas la mayoría de las personas tienen de 15 a 45 años, un porcentaje moderado entre 46 y 56 años, entonces podemos determinar que las personas de 15 a 45 años tienen más aceptación para acudir al complejo deportivo.

Sexo

Tabla N° 29. Sexo

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Hombre	179	46,86%
2	Mujer	203	53,14%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 12. Sexo



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

ANÁLISIS

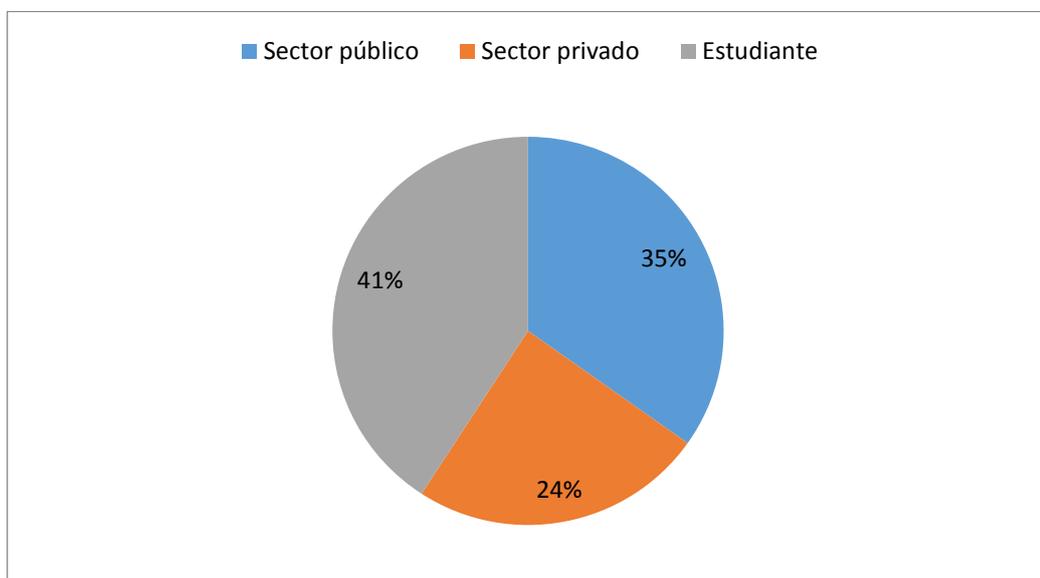
Se determinó que un porcentaje alto de las personas encuestadas son mujeres seguido por un porcentaje minoritario de hombres lo que nos permite establecer que hombres y mujeres les gusta compartir momentos de distracción y esparcimiento.

Ocupación laboral

Tabla N° 30. Ocupación

N°	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Sector público	133	34,82%
2	Sector privado	93	24,35%
3	Estudiante	156	40,84%
TOTAL		382	100,00%

Gráfico N° 13. Ocupación



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

ANÁLISIS

De acuerdo al gráfico indican que la mayoría de encuestados son estudiantes, un porcentaje moderado pertenecen al sector público y un mínimo al sector privado, estos porcentajes nos indican que acudirán al complejo deportivo estudiantes, personas que trabajan en el sector público y sector privado.

3.8. Mercado meta

El complejo deportivo tiene como mercado meta la Población Económicamente Activa en el sector urbano del cantón Ibarra, nuestros servicios están enfocados par todos los niños jóvenes y adultos comprendidos entre los 10 y 59 años de edad, en un lugar fuera del movimiento del centro de la ciudad, el cual inspira tranquilidad y relajación permitiendo de esta manera el cambio de rutina diaria, y mejorando la calidad de vida de las personas que ingresan a este complejo.

De los datos obtenidos es importante segmentar el mercado con el fin de identificar el mercado objetivo y su demanda efectiva, quienes serán nuestros potenciales clientes y de esta manera poder diseñar el plan de mercado, determinando las estrategias más convenientes para aumentar la demanda del complejo.

3.9. Tipo de segmentación

El tipo de segmentación a utilizar para la creación del complejo deportivo es demográfica ya que se consideró aspectos como:

Género: para realizar actividades deportivas no hay distinción de género, lo pueden realizar tanto hombres y mujeres ya que lo único necesario es tener gusto, preferencia y ganas por el deporte.

Edad: se ha considerado de 10 a 59 años de edad ya que son personas que se encuentran en la capacidad de realizar deporte.

Ingresos: según el INEC 2010 se pudo determinar que la mayor parte de la población se encuentra con empleo ya que de la población solo el 3,8% se encuentra desempleada, lo que nos indica que las personas si pueden invertir el dinero en actividades de diversión y esparcimiento.

3.10. Análisis de la demanda

Entre las actividades de rutina que tienen los habitantes de la ciudad de Ibarra en la actualidad es la de realizar actividades deportivas siendo sus beneficios tener estilos de vida saludables, es por este motivo que hoy en la actualidad se han ido incrementando negocios relacionados con el deporte, permitiendo de esta manera que los niños, jóvenes y adultos tengan distracción, esparcimiento y descanso en un lugar acogedor y con entera satisfacción; éstos son indicadores del aumento en la tendencia de la demanda en el mercado.

En la ciudad la oferta de lugares de distracción y esparcimiento de carácter privado es muy pequeña, ya que las empresas actuales prestan servicios deportivos pero no pueden realizar diferentes actividades deportivas en el mismo, es por eso que cubre una minoría de la demanda, motivo por el cual las personas no están teniendo una entera satisfacción.

3.10.1. Demanda actual

Para establecer la cantidad de personas que podrán acudir a la nueva unidad de servicios se utilizó los datos obtenidos mediante la encuesta realizada a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra, con el fin de determinar las preferencias de acudir a un lugar de distracción y esparcimiento.

De las personas encuestadas al 82,20% que si le gustaría realizar deporte o ir de paseo por lo tanto si acudirían a un complejo deportivo con canchas deportivas y piscinas, ya que cree en la importancia de practicar actividad física y deportiva, sin dejar de mencionar que no lo realizan en forma consecutiva.

De acuerdo a estos factores se determinó los clientes potenciales, así:

Tabla N° 31. Demanda actual

PEA	Porcentaje	Población	%	Servicios	Cantidad	Frecuencia	Cantidad de Personas
70.553	82,20%	57.995	20,68%	Fútbol 7	11.993	3	35.980
			12,83%	Vóley	7.441	3	22.322
			22,25%	Piscina	12.904	3	38.713
Demanda Real							97.015

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

La población económicamente activa es de 70.553 esto se multiplica por el 82,20% (Ver Tabla N° 18) de las personas encuestadas que dedican su tiempo libre a realizar actividades deportivas, dándonos un resultado real de la población que estaría dispuesta a utilizar los servicios del complejo deportivo .que es de 57.995 habitantes, por medio de este dato se realizó una análisis inductivo, a la población económicamente activa para poder determinar el número de personas que acuden a las canchas de fútbol , vóley o piscina. Para determinar el deporte que prefieren realizar se utilizó la información de la Tabla N° 25, al calcular estos porcentajes por la población que quiere visitar al complejo deportivo se pudo establecer las personas que irían por cada uno de los deportes que se brindará; por último, para establecer la frecuencia se utilizó la Tabla N° 21, en donde la mayoría manifiesta que irían al complejo deportivo en forma cuatrimestral, por lo tanto para cada deporte se estima que la población va a practicar su deporte favorito tres veces al año, así encontraremos la cantidad de veces que iría la población por el año; sumando estas cantidades se tiene como resultado la demanda actual del complejo deportivo.

Para el cálculo de los partidos de los dos deportes, se necesita el número de deportistas por cada disciplina, es decir: la cantidad de personas que irán por el indor se divide para 14 jugadores que se necesita para realizar cada partido dando como resultado 2.569 partidos, para el vóley se dividió para 6 lo que se necesita para cada partido de vóley dando como resultado

3.720 partidos y para la utilización de la piscina se tomó la misma cantidad de personas que requieren de este servicio que es de 38.709. Dando como total de 44.998 partidos en el año, como lo indica la siguiente tabla.

Tabla N° 32. Cantidad de probables partidos a realizar

Cantidad de Personas	Deportistas	Partidos
35.980	14	2.570
22.322	6	3.719
38.713	1	38.713
97.013		44.998

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

3.10.2. Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda de partidos de las personas que acuden a lugares de distracción y esparcimiento en la ciudad de Ibarra, se ha tomado como referencia el índice de crecimiento poblacional de 0,20% obtenido del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010.

Tabla N° 33. Proyección de la demanda por partido

Años	Demanda	Años	Fútbol 7	Vóley	Piscina
2014	45.002	2014	2.570	3.719	38.713
2015	45.093	2015	2.575	3.727	38.790
2016	45.183	2016	2.580	3.734	38.868
2017	45.273	2017	2.585	3.742	38.946
2018	45.364	2018	2.591	3.749	39.024
2019	45.454	2019	2.596	3.757	39.102

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

3.11. Análisis de la oferta

La ciudad de Ibarra cuenta con diversos lugares de distracción y esparcimiento donde se pueden pasar momentos agradables en compañía de amigos o familiares, estos pueden ser hoteles, balnearios, complejos turísticos y hosterías entre los más conocidos, razón por la cual nuestra empresa tienen algunos competidores indirectos, es pertinente aclarar que

no son competidores directos, ya que tienen más servicios o menos servicios que los que se proyecta brindar. Para nuestro estudio tomaremos la siguiente competencia y la cantidad de personas que acuden en forma semanal como lo muestra la siguiente tabla.

Tabla N° 34. Competencia

Nombre del local	Dirección	Personas
Tolas de Socapamba	Panamericana norte a 2Km. de envasadora de gas	125
Yahuarcocha	Pueblo de San Miguel de Yahuarcocha	100
El Puente Viejo	Chorlaví (Sector La Merced)	150
Complejo Recreacional Los Nogales	Antonio Cordero 10-64 y Tobías Mena	95
Yuyucocha	Av. Eugenio Espejo	160

Fuente: Propietarios de la competencia

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

3.11.1. Oferta actual

Para llegar a determinar la oferta del proyecto se tomó en cuenta información del años 2014, proporcionada por los propietarios de lugares de recreación y esparcimiento que prestan servicios similares a las del proyecto propuesto, donde se concluyó que la cantidad de partidos a realizarse en forma anual son las expuetos a continuacion.

Tabla N° 35. Oferta actual

Nombre del local	Fútbol 7	Vóley	Piscina	Total
Tolas de Socapamba	70	163	3.938	4.170
Yahuarcocha	56		4.420	4.476
El Puente Viejo	111		6.240	6.351
Complejo Recreacional Los Nogales	88		3.705	3.793
Yuyucocha	149		6.240	6.389
Total	474	163	24.543	25.179

Fuente: Propietarios de la competencia

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

3.11.2. Proyección de la oferta

La proyección de la oferta fue establecida con tasa de crecimiento de la productividad proporcionada por INEC 2013 que es de 3,63%.

Tabla N° 36. Proyección de la oferta

Años	Oferta	Años	Fútbol 7	Vóley	Piscina
2014	25.179	2014	474	163	24.543
2015	26.093	2015	491	168	25.433
2016	27.040	2016	509	175	26.357
2017	28.021	2017	527	181	27.313
2018	29.038	2018	546	187	28.305
2019	30.093	2019	566	194	29.332

Fuente: Dueño del Complejo Turístico

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

3.12. Demanda insatisfecha

Después de haber determinado la demanda del proyecto y las diferentes competencias que existen en la ciudad de Ibarra, se logró establecer la demanda insatisfecha para cada tipo de servicio que prestará el complejo deportivo.

Tabla N° 37. Demanda insatisfecha de partidos de indor fútbol

Años	Oferta	Demanda	D. Insatisfecha
2014	474	2.570	2.096
2015	491	2.575	2.084
2016	509	2.580	2.072
2017	527	2.585	2.058
2018	546	2.591	2.044
2019	566	2.596	2.030

Elaborado por: La autora

Año: 2014

Tabla N° 38. Demanda insatisfecha de partidos de vóley

Años	Oferta	Demanda	D. Insatisfecha
2014	163	3.719	3.557
2015	168	3.727	3.559
2016	175	3.734	3.560
2017	181	3.742	3.561
2018	187	3.749	3.562
2019	194	3.757	3.563

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Tabla N° 39. Demanda insatisfecha de piscina

Años	Oferta	Demanda	D. Insatisfecha
2014	24.543	38.713	14.170
2015	25.433	38.790	13.357
2016	26.357	38.868	12.511
2017	27.313	38.946	11.632
2018	28.305	39.024	10.719
2019	29.332	39.102	9.769

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

De acuerdo a las proyecciones realizadas tanto de la oferta como de la demanda existente un mercado insatisfecho significativo lo que indica que nuevos proyectos puedan captar dicha demanda insatisfecha, esto se lo realizaría prestando un servicio de calidad y a precios justos.

Tabla N° 40. Demanda insatisfecha total

Años	Oferta	Demanda	D. Insatisfecha
2014	25.179	45.002	19.824
2015	26.093	45.093	19.000
2016	27.040	45.183	18.143
2017	28.021	45.273	17.252
2018	29.038	45.364	16.325
2019	30.093	45.454	15.362

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

3.13. Demanda a captar

Para determinar la demanda a captar del complejo deportivo se tomar en consideración los datos calculados en la capacidad instalada para cada uno de los servicio de la siguiente manera.

- a) La capacidad en el indor Fútbol son 7 partidos en el día, en un año serian 1.820 partidos, para poder tener una utilidad se tomará el 80% de la demanda insatisfecha que es de 1.681 partidos al año

Tabla N° 41. Demanda a captar de indor fútbol

Años	DI Anual	%	D. Captar
2014	2.096	80%	1.681
2015	2.084	80%	1.671
2016	2.072	80%	1.661
2017	2.058	80%	1.651
2018	2.044	80%	1.639
2019	2.030	80%	1.628

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

- b) En el vóley la capacidad es de 8 partidos diarios, al año serian 2.080 partidos y para tener una utilidad se tomará el 55% de la demanda insatisfecha quedándonos una demanda a captar de 1.956 partidos al año.

Tabla N° 42. Demanda a captar de vóley

Años	DI Anual	%	D. Captar
2014	3.557	55%	1.956
2015	3.559	55%	1.957
2016	3.560	55%	1.958
2017	3.561	55%	1.959
2018	3.562	55%	1.959
2019	3.563	55%	1.959

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

- c) En el caso de la piscina se tiene una capacidad de 16.250 personas en el año que para generar utilidad se toma el 84% de la demanda insatisfecha, quedando una demanda a captar de 11.889 personas al año.

Tabla N° 43. Demanda a captar de entradas a la piscina

Años	DI Anual	%	D. Captar
2014	14.170	84%	11.889
2015	13.357	84%	11.207
2016	12.511	84%	10.497
2017	11.632	84%	9.760
2018	10.719	84%	8.993
2019	9.769	84%	8.196

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Dándonos como resultado que la demanda total a captar del complejo deportivo es del 73%.

Tabla N° 44. Demanda a captar de todos los servicios

Años	DI Anual	%	D. Captar
2014	19.824	73%	15.527
2015	19.000	73%	14.835
2016	18.143	73%	14.116
2017	17.252	73%	13.369
2018	16.325	73%	12.592
2019	15.362	73%	11.784

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

3.13.1. Análisis y determinación de precios.

Dentro de una microempresa determinar el precio de los servicios que se van a ofrecer son de vital importancia, para el proyecto se toma como referencia la información recolectada en las encuestas aplicadas a los habitantes de la ciudad de Ibarra que es de 5,00 a 10,00 dólares,

considerando el precio de entrada al indor o el vóley incluye entrada a la piscina.

Para proyectar los precios se sacó un promedio de los datos históricos de la inflación que es de 3,79%, como lo muestra el Tabla N° 45, con este valor se calculara el precio de cada uno de los servicios que prestará el complejo deportivo.

Tabla N° 45. Datos históricos de la inflación

Año	D. Históricos
2009	4,30%
2010	3,30%
2011	4,50%
2012	4,16%
2013	2,70%
Inflación	3,79%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
 Elaborado por: La autora
 Año: 2014

3.13.1.1. Precio para el indor fútbol

Para el alquiler de cancha de fútbol sintética se cobrará un valor de 35,00 dólares por partido, por lo tanto cada jugador debe pagar un valor de 2,50 dólares.

Tabla N° 46. Precios de partido de indor fútbol

Años	Precio por partido
2014	35,00
2015	36,33
2016	37,70
2017	39,13
2018	40,62
2019	42,16

Elaborado por: La Autora
 Año: 2014

3.13.1.2. Precio del partido de vóley

Para el uso de la cancha de vóley se cobrará 9,00 dólares por partido, lo que quiere decir que cada jugador pagará 1,50 dólares.

Tabla N° 47. Precio del partido de vóley

Años	Precio por partido
2014	9,00
2015	9,34
2016	9,70
2017	10,06
2018	10,44
2019	10,84

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

3.13.1.3. Precio para la entrada a la piscina.

Para tener acceso a la piscina se va a cobrar 3,50 dólares por persona.

Tabla N° 48. Precio para la entrada a la piscina

Años	Precio por entrada
2014	3,50
2015	3,63
2016	3,77
2017	3,91
2018	4,06
2019	4,22

Elaborado por: La autora
Año: 2014

3.14. Estrategias de mercado

Las estrategias de mercado serán utilizadas para alcanzar los objetivos de la empresa para lo cual se tomara en cuenta los hábitos y costumbres de los clientes para de esta manera satisfacer sus necesidades y deseos.

Se tomara en cuenta cuatro pilares fundamentales que son: servicio, precio, plaza y promoción.

3.14.1. Servicio

El servicio que ofrecerá el Complejo Deportivo a los clientes será de calidad permitiendo que los clientes se sientan a gusto y puedan satisfacer sus necesidades en un lugar tranquilo en compañía amigos y familiares.

3.14.2. Precio

El precio será manejado de acuerdo a la competencia, a la calidad del servicio prestado y a las fechas por temporada.

3.14.3. Plaza

La plaza es el lugar geográfico y estratégico donde se entregará el servicio, entonces el complejo deportivo estará ubicada en la ciudad de Ibarra panamericana norte en la parroquia La Dolorosa del Priorato, se escogió este lugar ya que éste no tiene el servicio para fomentar el deporte, es un lugar cercano a la ciudad y tiene fácil accesibilidad para los clientes; además es un punto estratégico por que se encuentra junto a la panamericana norte de Ibarra, misma que es de primer orden lo que le da una ventaja comparativa con relación algunos competidores de similares servicios.

3.14.4. Promoción

El Complejo Deportivo se aplicará las siguientes promociones con el objetivo de motivar a los clientes a adquirir el servicio.

- ✓ Los niños hasta los 9 años entraran gratis.

- ✓ Se determinarán temporadas en las que se crearán promociones como el 2 por 1, o tener una entrada a mitad de precio por inauguración.
- ✓ Se ofrecerán descuentos cuando acudan grupo de personas mayor a 20.
- ✓ Se realizará sorteos de instrumentos deportivos en días feriados.

3.14.5. Publicidad

Se empleará una imagen publicitaria como un instrumento para impactar de manera visual al consumidor, demostrando que el servicio es de calidad y que serán de entera satisfacción del cliente, con lo cual se incita a adquirir el servicio; también se creará una página web para que los clientes tengan mayor información y la realización de propagandas radiales y televisivas.

Se necesitarán 1500 hojas volantes, las cuales serán distribuidas por los trabajadores, en horas de trabajo, tratando de mejorar la publicidad, para que los potenciales clientes sepan de los servicios que se brindan en el complejo deportivo.

3.15. Conclusiones

- ✓ Se pudo determinar que si existe demanda insatisfecha y esta sería captada brindado un servicio de calidad a precios cómodos y en un lugar tranquilo y seguro.
- ✓ Se pudo determinar un precio de entrada accesible para los posibles clientes ya que se estableció en base a la encuesta realizada a la población económicamente activa y a la inflación del año 2013.

- ✓ Las diferentes estrategias a utilizar para promocionar el servicio es importante ya que de estas dependerán la acogida de los clientes y el buen funcionamiento del Complejo Deportivo.

- ✓ Al crear esta empresa se podrá satisfacer las necesidades, gustos y preferencias de los clientes a través de la calidad en el servicio y la satisfacción de los clientes.

CAPÍTULO IV

4. Estudio técnico

El estudio técnico permitió llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, lo que hace tener un aproximado cálculo de los recursos necesarios para el proyecto.

A través del estudio técnico se puede determinar la localización más adecuada en base a algunos factores, la ubicación del proyecto, el tamaño y capacidad del proyecto, la inversión de las actividades que se contemplan en el proyecto hasta su puesta en marcha, la estructura legal aplicable a la microempresa y la comprobación de la accesibilidad viabilidad técnica necesaria para la instalación del proyecto en estudio.

El estudio técnico se realizará en base al estudio de mercado que se comprobó que realmente existe demanda insatisfecha que justifica la creación de un complejo deportivo en la parroquia La Dolorosa del Priorato.

4.1. Localización del proyecto

La localización del proyecto indica el lugar donde va estar ubicado la microempresa y se rige en analizar varios aspectos que serán detallados en la macrolocalización y microlocalización.

4.1.1. Macrolocalización

En la macrolocalización el Complejo Deportivo estará ubicado en la región norte del País, provincia de Imbabura, cantón Ibarra constituido por cinco parroquias urbanas y siete rurales, con una superficie total de 1.162,22 km².

✓ **Límites del canto Ibarra**

Al norte con la provincia del Carchi

Al sur con la provincia de Pichincha

Al este con la provincia de Sucumbíos

Al oeste con la provincia de Esmeraldas

✓ **Altura:** 2225 metros sobre el nivel del mar

✓ **Clima:** Templado Seco

✓ **Temperatura Promedio:** 14°, 18° y 19° grados Celsius

✓ **Población:** 180.000 habitantes aproximadamente

Gráfico N° 14. Macrolocalización



Fuente: Municipio de Ibarra
Elaborado por: La Autora

4.1.2. Microlocalización

Para realizar el estudio de microlocalización se va analizar varios aspectos, como son:

4.1.2.1. Costos y disponibilidad del terreno

Un factor importante para la localización del proyecto es disponer del terreno para la construcción de la infraestructura necesaria de la microempresa. Para el caso, el terreno propio, cuenta con una superficie de 1.000 m², espacio que facilitará la construcción necesaria del Complejo Deportivo.

4.1.2.2. Sector

El Complejo Deportivo estará ubicado en una zona rural al norte de la ciudad de Ibarra, en la parroquia La Dolorosa de Priorato en las calles Piman y Piña, a cuatro Kilómetros de distancia de la ciudad de Ibarra

4.1.2.3. Vías de acceso

Las vías de acceso para llegar al Complejo Deportivo se encuentran en perfectas condiciones con un asfaltado de primera lo que facilitará la llegada a los futuros clientes.

4.1.2.4. Transporte

La ciudad de Ibarra cuenta con dos líneas de buses urbanas que pueden llevar a los posibles clientes al Complejo Deportivo ubicado en la parroquia La Dolorosa del Priorato ya que las dos líneas pasan por la calle Piman, es decir por el frente de Complejo Deportivo; además la parroquia cuenta con una cooperativa de taxis que también puede facilitar el traslado de los clientes.

4.1.2.5. Seguridad

Es pertinente rescatar la seguridad que existe en la parroquia ya que de eso dependerá la afluencia de personas, la parroquia cuenta con una unidad de policía comunitaria UPC que realiza el patrullaje de manera constante en la parroquia permitiendo así la tranquilidad de la gente.

Gráfico N° 15. Foto de la Microlocalización



Fuente: Propietaria del Terreno
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Gráfico N° 16. Fachada lateral de la microlocalización



Fuente: Propietaria del Terreno
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

4.2. Tamaño del proyecto

Para que el tamaño del proyecto sea determinado de manera óptima y adecuada se debe toma en cuenta varios factores como son el volumen de la demanda y oferta, ubicación de la empresa, inversión, costos y las posibles contingencias que éste genere.

Como podemos darnos cuenta en el estudio de mercado se pudo identificar la demanda insatisfecha de acuerdo a las necesidades de los clientes quienes deseen pasar momentos de relajación, diversión y entretenimiento. Para lo cual hay que tener en cuenta varios factores que afectan el tamaño del proyecto como son:

4.2.1. Factores que afectan el tamaño

Dentro de estos factores podemos determinar variables como: oferta, demanda, disponibilidad de recursos humanos, insumos, infraestructura, entre otros.

4.2.2. Determinación de la capacidad del proyecto

Al poner en funcionamiento la empresa se aspira poner a disposición de los clientes los siguientes servicios:

- ✓ Una piscina.
- ✓ Una cancha de indor fútbol.
- ✓ Una cancha vóley.

Para establecer la capacidad del proyecto se analizan varios aspectos como:

Capacidad del complejo deportivo

Para determinar la capacidad del complejo deportivo se obtuvo como base las semanas que tiene el año en este caso son 52 semanas y esto multiplicado por cinco días que se atenderá en la semana, nos da los días que se atenderá en el año es decir 260 días.

En el caso de la cancha de fútbol se consideró que un partido tiene una duración de 1 hora con 16 minutos, aplicando una regla de tres tenemos que en 8 horas que se realizaran 7 partidos y esto multiplicado por 260 días del año nos da un total de 1.820 partidos que se podrán realizar en un año de igual manera se realizó para el vóley y la piscina, como se muestra en las siguientes tablas.

Tabla N° 49. Fútbol 7

Partido	1	1,167	Horas por partido
Partidos	X=7	8	Horas del día
Partidos	7	1	Día
Partidos	1.820	260	Días

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Tabla N° 50. Vóley

Partido	1	1	Horas por partido
Partidos	X=8	8	Horas del día
Partidos	8	1	Día
Partidos	X=2.080	260	Días

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Tabla N° 51. Piscina

m2	m2 por Persona	Área / P	Días al año	Cl
250	4	63	260	16.250

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Disponibilidad de recursos financieros

Para la planeación del financiamiento del proyecto, se debe tomar en cuenta el costo del dinero y el rendimiento del mismo a través del tiempo. Para la implementación del proyecto se cuenta con un espacio de 1000 metros cuadrados cuyo valor comercial es de \$10,00 por metro cuadrado, equivalente a un capital de \$10.000.

Por lo tanto se contará con recursos propios y recursos de terceros, mediante un crédito en la CFN, en donde se analizará principalmente la tasa de interés y el plazo.

Mercado

Se ve la necesidad de crear un Complejo Deportivo en la ciudad de Ibarra con el objetivo de incentivar a la ciudadanía ibarreña a realizar deporte. De acuerdo a las información obtenida en estudio de mercado a la ciudadanía si le gustaría que se cree un Complejo Deportivo teniendo como beneficio el lugar de ubicación ya que este no está alejado de la ciudad y tiene fácil accesibilidad para los posibles clientes.

Disponibilidad de materiales e insumos

En el medio existe suficiente disponibilidad de materiales e insumos para la prestación de este servicio.

Los materiales e insumos que necesita el complejo deportivo serán todos los instrumentos deportivos, además estos materiales deben reunir las condiciones de excelente calidad ya que de esto dependerá la satisfacción de los clientes, así mismo se contratará a los proveedores para que den un debido mantenimiento a las áreas del complejo deportivo.

Disponibilidad de mano de obra

El personal de la empresa será importante para el buen funcionamiento de la empresa, éste estará compuesto por personal administrativo y personal operativo. Con respecto al recurso humano con el que laborará en las distintas áreas de la empresa, se deberá tomar en cuenta la mano de obra calificada; es decir contar un personal apropiado para cada puesto de trabajo. Aquí se hace referencia sobre el personal técnico de cada nivel; para de esta forma llevar una organización adecuada y que ayuden a contribuir al desarrollo de la empresa.

4.3. Ingeniería del proyecto

4.3.1. Procesos

El diagrama de procesos es una muestra visual de los pasos que se van a seguir para brindar un buen servicio acorde con las exigencias del mercado, con el fin de cumplir con las expectativas y satisfacción del cliente.

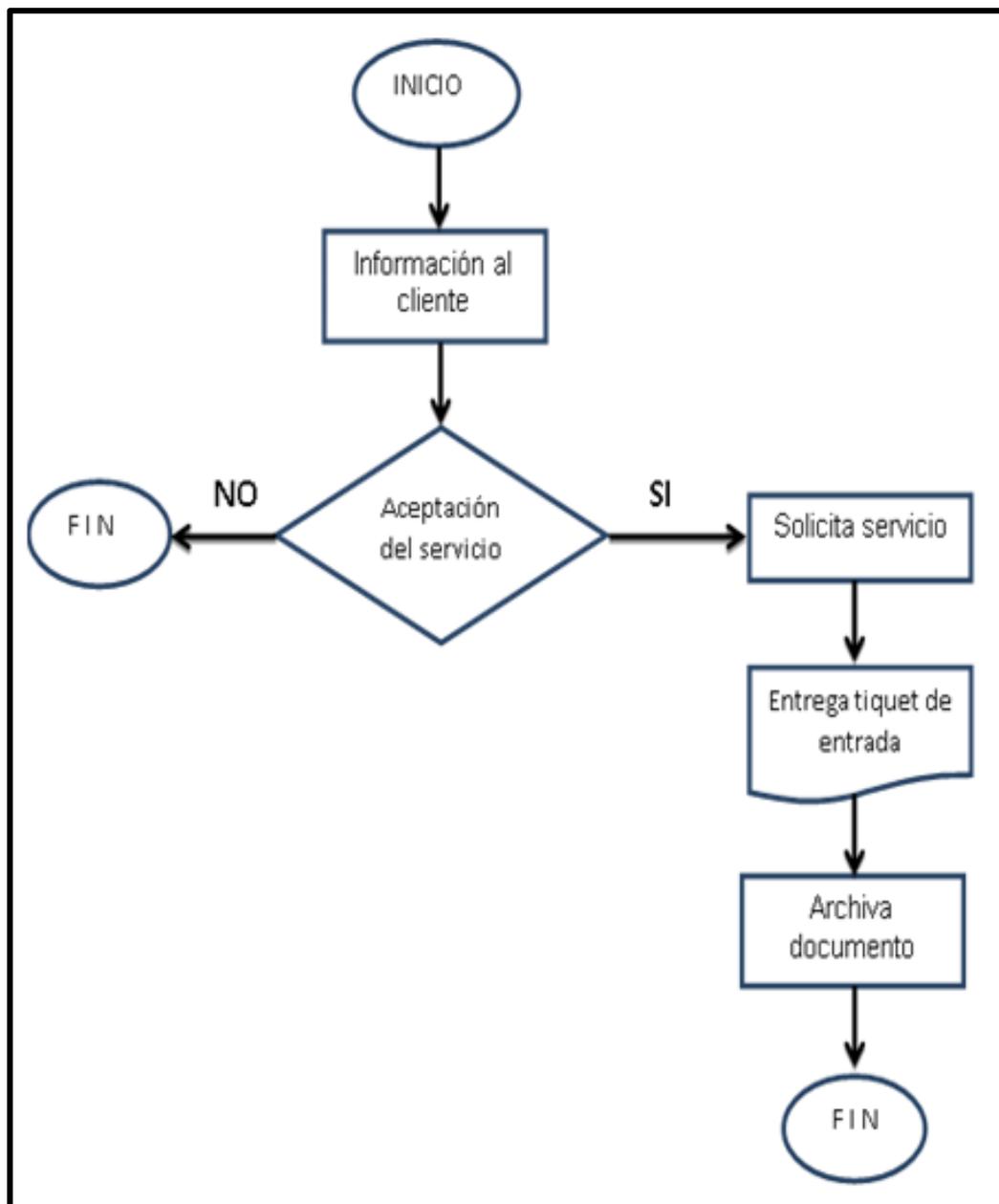
4.3.2. Flujo grama de procesos

Tabla N° 52. Flujograma de procesos

SIGNOS	SIGNIFICADO
	CIRCULO ALARGADO Inicio o Fin
	RECTANGULO Proceso
	DIAMANTE Decisión
	RECTÁNGULO CON LA PARTE INFERIOR EN FORMA DE ONDA Documento
	FLECHA Dirección

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Gráfico N° 17. Diagrama principal de procesos del servicio

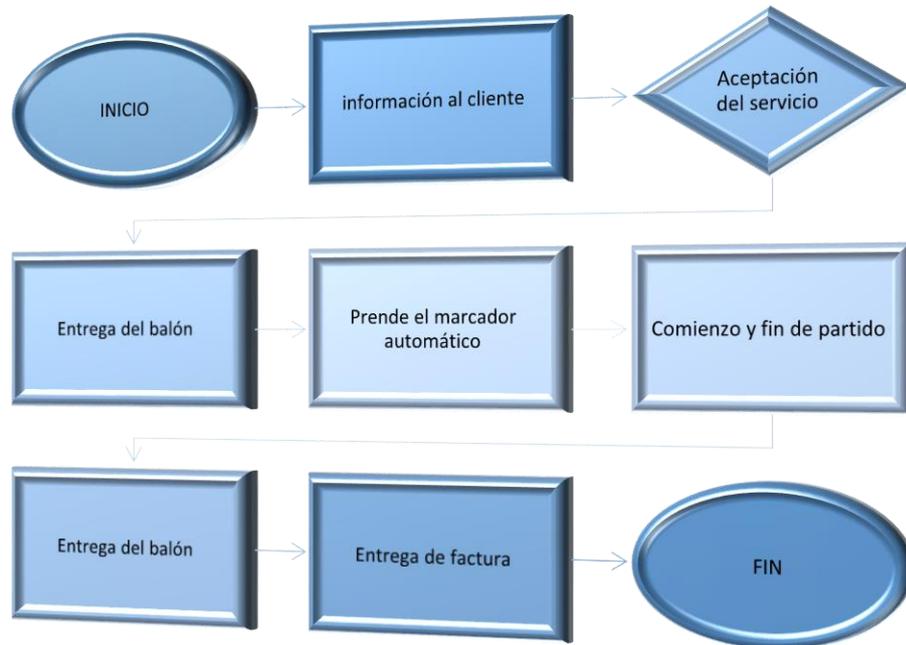


Elaborado por: La Autora

Año: 2014

4.3.2.1. Flujograma de proceso de indor

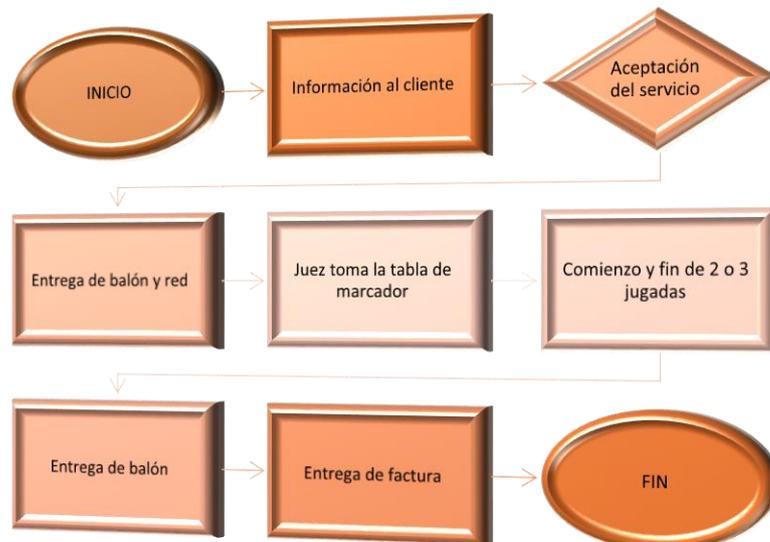
Ilustración N° 6. Flujograma del proceso de indor



Elaborado por: La Autora
Año: 2014

4.3.2.2. Flujograma de proceso de vóley

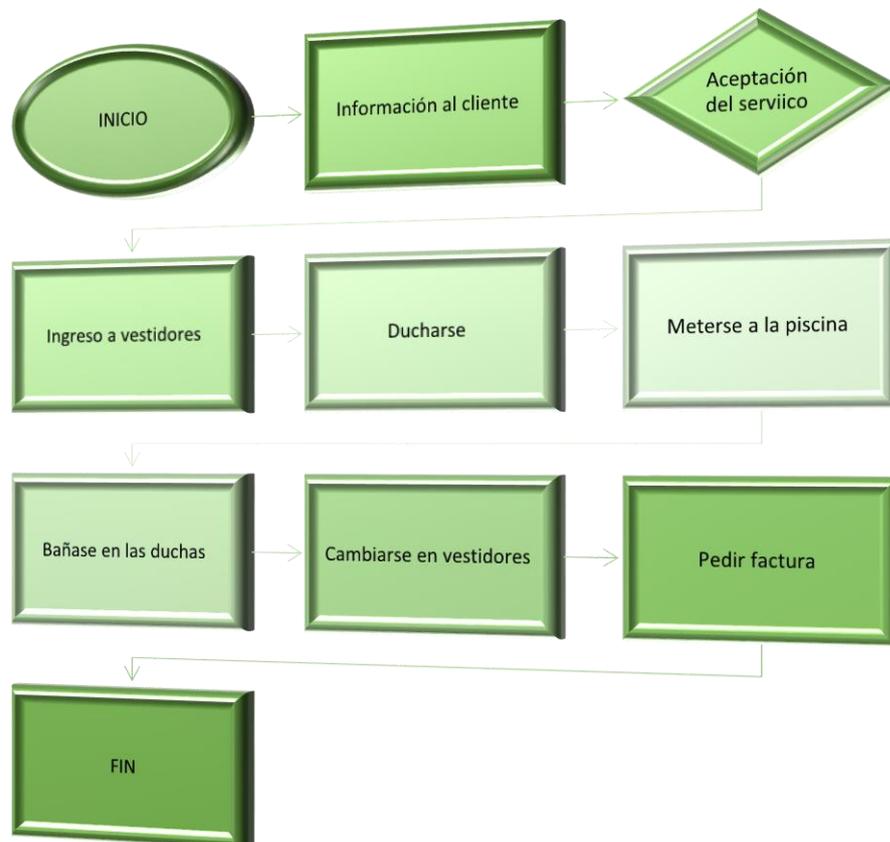
Ilustración N° 7. Flujograma de proceso de vóley



Elaborado por: La Autora
Año: 2014

4.3.2.3. Flujograma de proceso de la piscina

Ilustración N° 8. Flujograma de proceso de la piscina



Elaborado por: La Autora
Año: 2014

4.3.3. Obra civil

Representa las instalaciones físicas de la empresa, es decir los espacios necesarios para las áreas: administrativa, del servicio y demás requerimientos necesarios.

El terreno adquirido tiene una superficie de 1.000 metros cuadrados y serán distribuidos acorde al estudio realizado por el arquitecto para lograr obtener una infraestructura adecuada.

4.3.4. Diseño de las instalaciones

La empresa estará distribuida de la siguiente manera:

✓ **Área administrativa**

Sección de gerencia

Sección de contabilidad

Sala de reuniones

✓ **Área deportiva**

Cancha de fútbol

Cancha de vóley

✓ **Área recreativa**

Piscinas

Restaurant

Baños

Vestidores

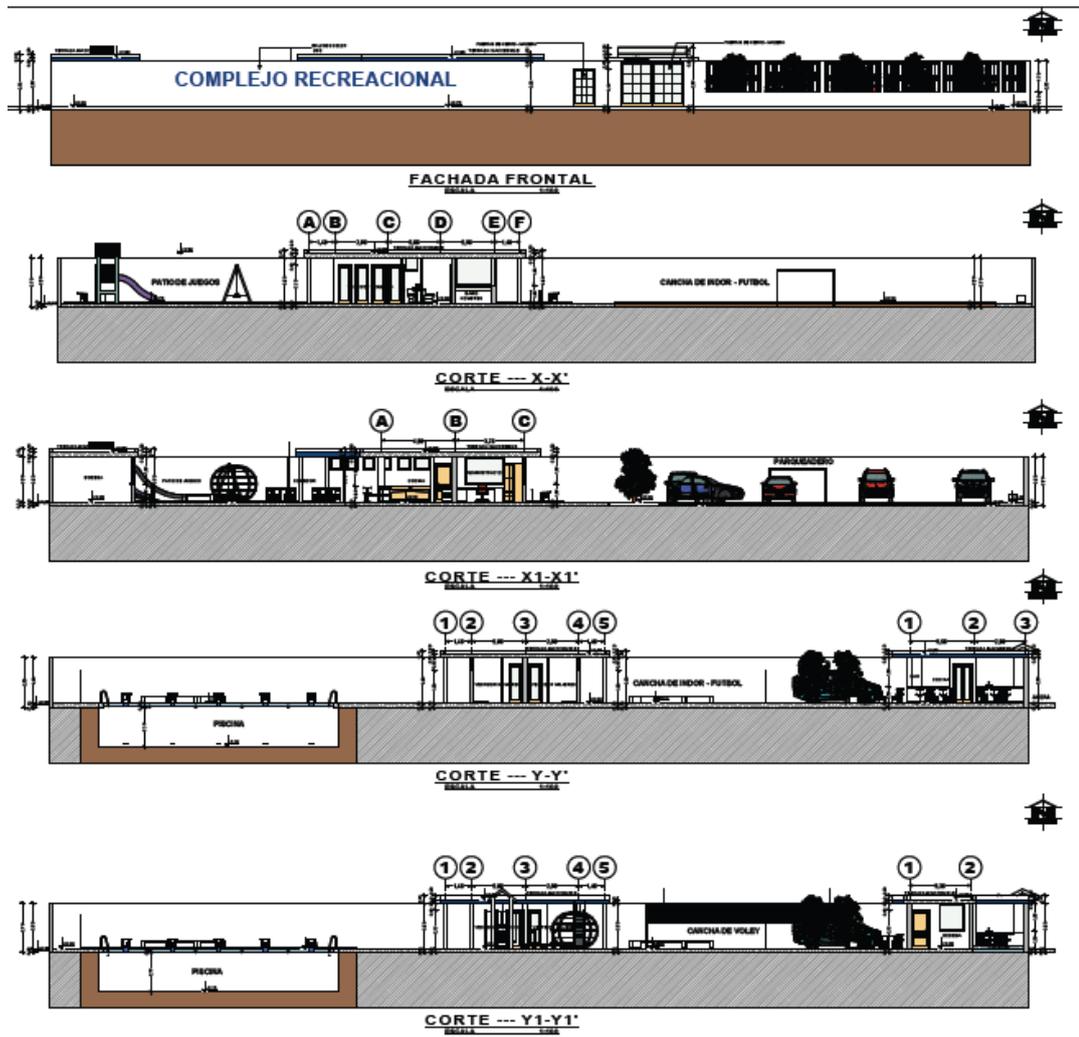
Parqueadero

Tabla N° 53. Áreas del complejo deportivo

Detalle	Largo	Ancho	Área m2
Indor	28	14	392
Vóley	18	9	162
Piscina	25	10	250
Administración	8	8	64
Vestidores	7	7	49
Parqueaderos	8	5	40
Bar	6	5	30
Recepción	4	3,25	13
Total			1000

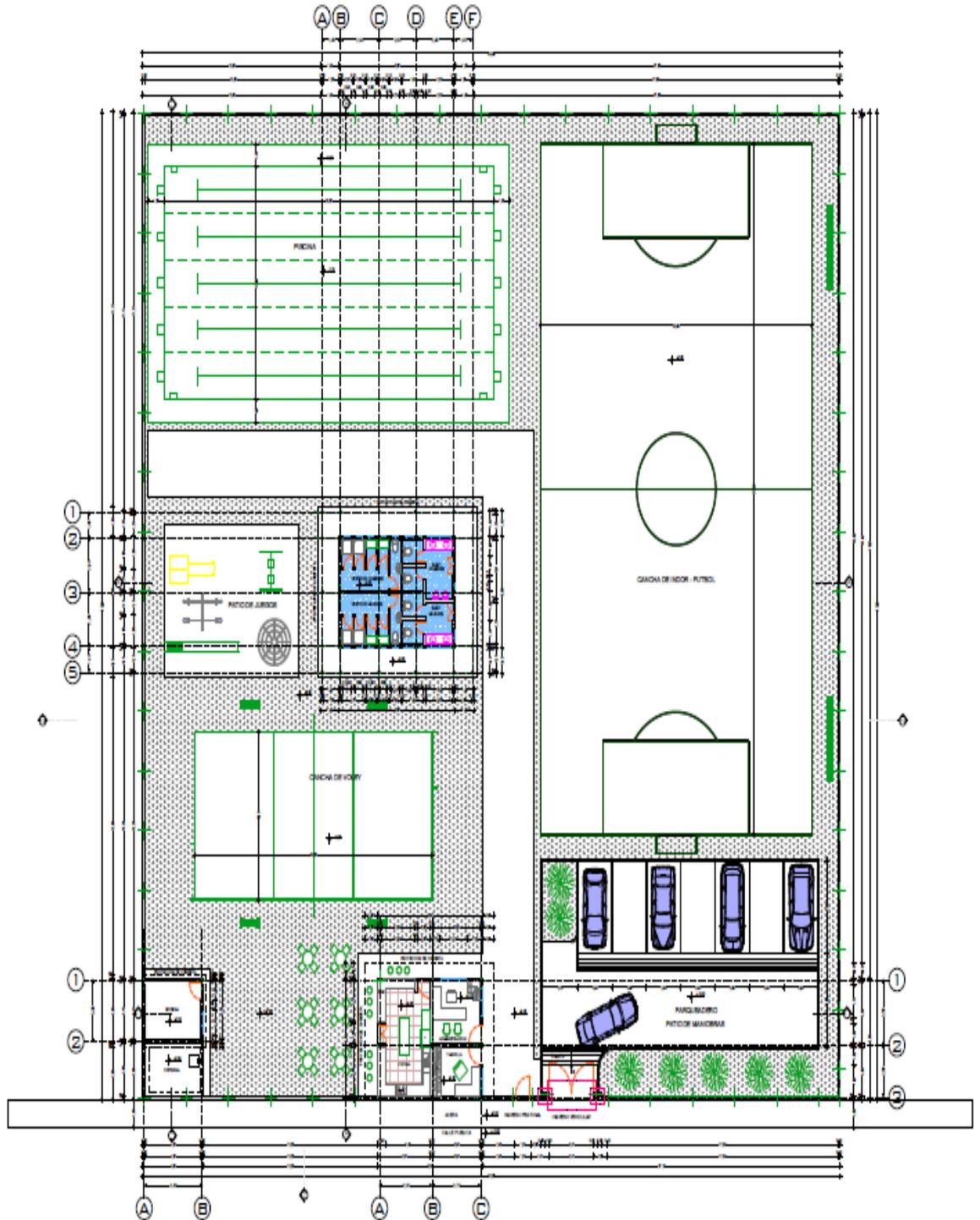
Fuente: Álvaro Tabango
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Ilustración N° 9. Corte transversal



Fuente: Álvaro Tabango
Año: 2014

Ilustración N° 10. Vista superior



Fuente: Álvaro Tabango
Año: 2014

4.3.5. Presupuesto técnico

Una vez determinado la macro y micro localización, se estableció que el terreno en donde se va a construir el Complejo Deportivo es propiedad privada, y se encuentra ubicado en la parroquia La Dolorosa del Priorato en el barrio Central, cercano a lugar turístico más reconocido de Imbabura “La laguna de Yahuarcocha”, la microempresa tendrá una superficie de 1000 m2 disponibles para la construcción. El Complejo Deportivo contará con la siguiente infraestructura.

4.3.5.1. Propiedad, planta y equipos

a) Terreno

La empresa cuenta con un terreno propio para la construcción, el Arquitecto Patricio Cárdenas estima que el gasto que se generará para adecuar el espacio antes de comenzar la infraestructura por los 1.000 metros cuadrados será de 10.000 dólares.

Tabla N° 54. Inversión en el Terreno

Detalle	Área m2	P / U	Precio Total
Terreno	1.000,00	10,00	10.000,00
Subtotal			10.000,00

Fuente: Propietario del Terreno

Elaborado por: La Autora

b) Infraestructura

Según el Arquitecto Patricio Cárdenas estima que el costo de construcción del Complejo Deportivo es de 82.500 dólares, es decir que el metro cuadrado de construcción será de 82,50 dólares.

En el costo de infraestructura incluye la cancha de fútbol sintética, la piscina y las diferentes señaléticas con las que deberá contar la empresa

Tabla N° 55. Inversión para la Infraestructura

Infraestructura	Área m2	P / U	Precio Total
Dimensiones	1.000,00	82,50	82.500,00
Subtotal			82.500,00

Fuente: Arq. Patricio Cárdenas
Elaborado por: La Autora

c) Equipo de oficina

Los equipos de oficina que se utilizarán para el área administrativa son los se detallan en la Tabla N° 56 éste es el equipo necesario para el funcionamiento de la empresa.

Tabla N° 56. Muebles y equipos

Muebles administrativos	Cantidad	P / U	Precio Total
Escritorio de gerente	1	420,00	420,00
Escritorio Contadora	1	315,00	315,00
Silla de Gerencia	1	150,00	150,00
Silla de Contadora	1	120,00	120,00
Archivador Metálico	1	175,00	175,00
Total			1.180,00

Fuente: Casas comerciales de Ibarra
Elaborado por: La Autora

d) Equipo cómputo

Será utilizado para llevar una buena administración de la empresa, dos computadoras una para la gerencia y otra para el contador; y la impresora tendrá un sistema inalámbrico para las dos computadoras.

Tabla N° 57. Equipo de cómputo

Equipo de cómputo	Cantidad	P / U	Precio Total
Equipo de cómputo	2	650,00	1.300,00
Impresora	1	150,00	150,00
Total			1.450,00

Fuente: Word Computer
Elaborado por: La Autora

e) Equipo de cocina

Para el equipo de cocina se comprarán muebles para el restaurante, refrigeradora y menaje. Cada uno de ellos se encuentra detallado en la siguiente tabla.

Tabla N° 58. Equipo de cocina

Producción	Cantidad	P / U	Precio Total
Mueble para el bar	1	580,00	580,00
Refrigeradora	1	600,00	600,00
Menaje	1	186,20	186,20
Mesas plásticas	6	32,00	192,00
Sillas plásticas	20	6,50	130,00
Parasoles	6	50,00	300,00
Total			1.988,20

Fuente: Casas comerciales de Ibarra

Elaborado por: La Autora

f) Resumen de activos fijos

En la siguiente tabla se encuentra detallado los activos fijos del Complejo Deportivo.

Tabla N° 59. Resumen propiedad planta y equipo

Activos Fijos	Precio Total
Terreno	10.000,00
Edificación	82.500,00
Muebles administrativos	1.180,00
Equipo de cocina	1.988,20
Equipo de cómputo	1.450,00
Total Activo Fijo	97.118,20

Elaborado por: La Autor

Año: 2014

4.3.5.2. Gasto de constitución

Para los gastos de constitución se contratará un abogado quien realizará los respectivos trámites legales para constitución y funcionamiento del Complejo Deportivo.

Tabla N° 60. Gasto de constitución

Gastos de Constitución	Cantidad	P / U	Precio Total
Servicios de Abogado	1	1.200,00	1.200,00
Total			1.200,00

Fuente: Dr. Vásquez Gabriel
 Elaborado por: La Autora
 Año: 2014

4.3.5.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo es la unión de los recursos formados por los activos corrientes, utilizados hasta que el proyecto alcance su independencia operativa.

a) Mano de obra directa

El complejo contratará a tres entrenadores los cuales se encargaran de pitar los partidos de fútbol y de vóley, el salario y los beneficios de ley que tiene cada uno de ellos como se detalla en las siguientes tablas, en el caso de los fondos de reserva es cero por que se paga a partir de segundo año.

Tabla N° 61. Costo de mano de obra mensual

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Mano de obra directa	3	436,39	1.309,18

Elaborado por: La Autora
 Año: 2014

Tabla N° 62. Costo de mano de obra anual

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Mensual de M.O.D.	12	1.309,18	15.710,12

Elaborado por: La Autora
 Año: 2014

Tabla N° 63. Costo total anual

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Salario Básico Anual	1	15.710,12	15.710,12
Aporte Patronal	12,15%	15.710,12	1.908,78
Fondos de Reserva	8,33%	0,00	0,00
13° Sueldo	1	1.309,18	1.309,18
14° Sueldo	1	1.112,80	1112,8
Total Mano de Obra Directa			20.040,87

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

b) Materiales e insumos

Tabla N° 64. Materiales e insumos

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Balón de Indor	6	10,38	62,28
Balón de Vóley	2	25,95	51,90
Naranja (Ciento)	2	11,94	25,08
Naranjilla (Ciento)	3	11,94	37,41
Tomate de árbol (cientos)	1	7,27	7,59
Azúcar (Quintal)	0,26	43,59	11,39
Chochos (Baldes)	14	10,38	144,57
Maíz amarillo	70	0,73	50,60
Tomate riñón (Cajas)	4	12,46	49,57
Cebolla paiteña (Costalillo)	2	9,34	19,52
Choclo (bulto)	4	51,90	216,86
Quesos	42	2,08	86,74
Total			763,49

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

c) Costos indirectos

Tabla N° 65. Costos indirectos

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Gas Industrial	72	16,61	1.195,68
Agua Metros Cúbicos	47.719,98	0,11	5.448,25
Total			6.643,93

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

d) Mano de obra del personal administrativo

Como personal administrativo de la empresa se contratará un contador que se encargara de llevar la contabilidad de la empresa y un auxiliar de servicios quien se encargara de realizar el aseo de las diferentes áreas del complejo deportivo; el sueldo y los beneficios de ley se detallara en la siguiente tabla.

Tabla N° 66. Salario mensual del personal administrativo

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Contador/a	1	545,49	545,49
Auxiliar de servicios	1	370,93	370,93
Total			916,42

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La Autora

Tabla N° 67. Salario anual del personal administrativo

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Salario Administrativo Anual	12	916,42	10.997,08

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La Autora

Tabla N° 68. Gasto total del personal administrativo

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Salario Básico Anual	1	10.997,08	10.997,08
Aporte Patronal	12,15%	10.997,08	1.336,15
Fondos de Reserva	8,33%	0,00	0,00
13° Sueldo	1	916,42	916,42
14° Sueldo	1	741,87	741,87
Total			13.991,52

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

e) Gastos generales de la administración

Dentro de los gastos generales de la empresa está el gerente quien por prestarnos sus servicios nos otorgará una factura.

Tabla N° 69. Gastos generales de administración

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Servicios Profesionales (Gerente)	12	763,69	9.164,23
Luz Eléctrica (K/h)	1.320	0,12	164,41
Teléfono (Minutos)	1.800	0,12	224,19
Total			9.552,83

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

f) Gasto de materiales de oficina

Tabla N° 70. Gastos de materiales de oficina

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Tinta Impresora	6	4,31	25,84
Papel Resma (Unidades)	6	3,63	21,80
Grapadora	2	7,11	14,22
Perforadora	2	7,11	14,22
Papelera	2	21,80	43,59
Carpeta Archivadores	6	3,43	20,55
Total			140,22

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

g) Gastos de ventas

En los gastos de ventas se detallara la publicidad que realizará la empresa para la acogida de los clientes, para lo cual se detalla los siguientes rubros.

Tabla N° 71. Gasto publicidad

Detalle	Cantidad	P / U	Total
Televisión spots publicitarios	18	114,17	2.055,08
Radio spots radiales	75	57,09	4.281,42
Prensa	75	51,90	3.892,20
Hojas volantes	1.500	0,10	155,69
Total			10.384,39

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

h) Gastos financiero

Tabla N° 72. Gasto Financiero

PERÍODO	DIVIDENDO	CAPITAL	INTERÉS	SALDO
Año 0	-	-	-	\$ 60.000,00
Año 1	\$ 15.103,75	\$ 9.853,27	\$ 5.250,48	\$ 50.146,73

Fuente: CFN

Elaborado por: La Autora

Años: 2014

Tabla N° 73. Capital de trabajo

Costos y Gastos del Servicio	Mensual	Anual
Mano de Obra Directa	1.670,07	20.040,87
Materiales e Insumos	63,62	763,49
Costos Indirectos	553,66	6.643,93
Mano de Obra del Área Administrativa	1165,96	13.991,52
Gastos generales de administración	796,07	9.552,83
Gastos de Materiales de Oficina	11,69	140,22
Gastos por ventas	865,37	10.384,39
Gasto financiero	437,54	5.250,48
Total	5.563,98	66.767,74

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

4.3.6. Inversión del proyecto

La inversión total del Complejo Deportivo será de 103.882.18 dólares.

Tabla N° 74. Inversión total del proyecto

Detalle	Valor total
Resumen de propiedad, planta y equipo	97.118,20
Gastos de Constitución	1.200,00
Capital de Trabajo	5.563,98
Total Inversión	103.882,18

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

4.3.7. Financiamiento

El Complejo Deportivo tendrá un financiamiento del 60000 dólares que será obtenido por Corporación Financiera Nacional (CFN) en un plazo de 5 años a una tasa de interés del 9,45% y la diferencia será cubierta por las aportaciones de los socios .

Tabla N° 75. Financiamiento

Detalle	Monto	%
Capital propio	\$ 43.882,18	42,24%
Financiamiento	\$ 60.000,00	57,76%
Total	\$ 103.882,18	100,00%

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

CAPÍTULO V

5. Estudio Económico Financiero

5.1. Ingresos

Los ingresos fueron determinados de acuerdo a la capacidad que tiene el complejo deportivo y la cantidad de clientes que va a captar esto fue determinado en el Estudio Técnico en el Capítulo III.

Tabla N° 76. Ingresos del servicio

Servicios	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Partidos de indor	1.681	1.671	1.661	1.651	1.639	1.628
Precio	35,00	36,33	37,70	39,13	40,62	42,16
Subtotal	\$ 58.840,03	\$ 60.720,20	\$ 62.639,80	\$ 64.597,70	\$ 66.592,52	\$ 68.622,62
Partidos de Vóley	1956	1957	1958	1959	1959	1959
Precio	9,00	9,34	9,70	10,06	10,44	10,84
Subtotal	\$ 17.607,07	\$ 18.282,64	\$ 18.983,07	\$ 19.709,18	\$ 20.461,84	\$ 21.241,90
Ingresos a piscina	11889	11207	10497	9760	8993	8196
Precio	3,50	3,63	3,77	3,91	4,06	4,22
Subtotal	\$ 41.611,65	\$ 40.710,24	\$ 39.578,81	\$ 38.193,51	\$ 36.528,42	\$ 34.555,37
Jugos	420	418	415	413	410	407
Precio	1,10	1,14	1,19	1,23	1,28	1,32
Subtotal	\$ 462,31	\$ 477,09	\$ 492,17	\$ 507,55	\$ 523,23	\$ 539,18
Plato de chochos con tostado	420	418	415	413	410	407
Precio	\$ 1,00	\$ 1,04	\$ 1,08	\$ 1,12	\$ 1,16	\$ 1,20
Subtotal	\$ 420,29	\$ 433,72	\$ 447,43	\$ 461,41	\$ 475,66	\$ 490,16
Plato de choclo con queso	420	417	415	412	409	406
Precio	\$ 1,50	\$ 1,56	\$ 1,62	\$ 1,68	\$ 1,74	\$ 1,81
Subtotal	\$ 630,43	\$ 650,57	\$ 671,14	\$ 692,12	\$ 713,49	\$ 735,24
Total Ingresos	\$ 119.571,78	\$ 121.274,46	\$ 122.812,42	\$ 124.161,48	\$ 125.295,16	\$ 126.184,47

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Los ingresos son por entradas a la cancha de indor, vóley y piscina; y por venta de jugos, a precio razonables para los potenciales consumidores. Al ser la entrada por cada partido se analiza de la siguiente manera.

Tabla N° 77. Precio por persona

Detalle	Demanda	Precio	Jugadores	Precio individual
Fútbol y piscina	1.681	35,00	14	2,50
Vóley y piscina	1.956	9,00	6	1,50
Subtotal	3.637	44,00	20	4,00
Piscina	11.889	3,50	1	3,50
Tota	15.527			7,50

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.2. Costos y gastos del servicio

5.2.1. Costos directos del servicio

5.2.1.1. Costo de mano de obra directa

La proyección de la mano de obra directa se realizó con datos históricos del salario básico unificado como muestra la Tabla N° 78 y a estos datos se aplicó la siguiente fórmula:

$$i = \sqrt[n-1]{\frac{\text{Último dato histórico}}{\text{Primer dato histórico}}} - 1$$

$$i = \sqrt[5-1]{\frac{340}{240}} - 1$$

$$i = \sqrt[4]{1,4166} - 1$$

$$i = 1,09098 - 1$$

$$i = 0,09098 \times 100 = 9,10$$

Tabla N° 78. Datos históricos de salario básico unificado

Datos H.	SBU
2010	240,00
2011	264,00
2012	292,00
2013	318,00
2014	340,00
Tasa de Crecimiento	9,10%

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Por medio del estudio técnico se pudo establecer que se necesita 3 entrenadores, los cuales tienen un salario actual de 400,00 dólares, multiplicando la cantidad de entrenadores por el salario que recibirá cada uno se obtiene el salario mensual del Año 0 y para proyectar a los años siguientes se utilizará el porcentaje obtenido del salario unificado histórico del 9,10% (Ver Tabla N° 78).

En la Tabla N° 81 se detalla los beneficios de ley con los que contarán los entrenadores, en caso de los fondos de reserva no se pagará en el primer año ya que la ley establece pagar a partir del segundo año de trabajo.

Tabla N° 79. Costo de mano de obra mensual

Cargo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Entrenadores	3	3	3	3	3	3
Salario mensual	400,00	436,39	476,10	519,41	566,67	618,22
Mensual de M.O.D.	1.200,00	1.309,18	1.428,29	1.558,23	1.700,00	1.854,67

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Tabla N° 80. Costo de mano obra anual

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Meses en el año	12	12	12	12	12	12
Mensual de M.O.D.	1.200,00	1.309,18	1.428,29	1.558,23	1.700,00	1.854,67
Costo Salario Anual	14.400,00	15.710,12	17.139,43	18.698,78	20.400,00	22.256,00

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Tabla N° 81. Beneficios de ley de mano de obra directa

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario Básico Anual	14.400,00	15.710,12	17.139,43	18.698,78	20.400,00	22.256,00
Aporte Patronal 12,15%	1.749,60	1.908,78	2.082,44	2.271,90	2.478,60	2.704,10
Fondos de Reserva 8,33%	-	-	1.428,29	1.558,23	1.700,00	1.854,67
13° Sueldo	1.200,00	1.309,18	1.428,29	1.558,23	1.700,00	1.854,67
14° Sueldo	1.020,00	1.112,80	1.214,04	1.324,50	1.445,00	1.576,47
Total Mano de Obra Directa	18.369,60	20.040,87	23.292,48	25.411,64	27.723,60	30.245,90

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.2.1.2. Materiales e insumos

Los materiales e insumos fueron proyectados la inflación promedio de 3,79% (Ver Tabla N° 45). Aplicando la siguiente fórmula:

$$Pf = Pa \times (1 + i)^n$$

Dónde:

Pf = Población Futura

Pa = Población actual

1 = Constante

i = 0,0379 tasa de crecimiento anual

n = Número de años

$$Pf = Pa (1 + i)^n$$

$$Pf = 10 (1 + 0,0379)^1$$

$$Pf = 10 (1,0379)^1$$

$$Pf = 10 \times 1,0379$$

$$Pf = 10,38$$

Tabla N° 82. Materiales e insumos

Ingredientes	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Balón de Indor	6	6	6	6	6	6
Precio unitario	10,00	10,38	10,77	11,18	11,61	12,05
Precio Total	60,00	62,28	64,64	67,09	69,63	72,27
Balón de Vóley	1	2	1	1	1	1
Precio unitario	25,00	25,95	26,93	27,95	29,01	30,11
Precio Total	25,00	51,90	26,93	27,95	29,01	30,11
Naranja (Ciento)	2	2	2	2	2	2
Precio unitario	11,50	11,94	12,39	12,86	13,35	13,85
Precio Total	24,17	25,08	25,88	26,70	27,54	28,39
Naranjilla (Ciento)	3	3	3	3	3	3
Precio unitario	11,50	11,94	12,39	12,86	13,35	13,85
Precio Total	36,25	37,41	38,59	39,80	41,03	42,28
Tomate de árbol (cientos)	1	1	1	1	1	1
Precio Unitario	7,00	7,27	7,54	7,83	8,12	8,43
Precio Total	7,36	7,59	7,83	8,07	8,32	8,58
Azúcar (Quintal)	0,26	0,26	0,26	0,26	0,26	0,25
Precio unitario	42,00	43,59	45,25	46,96	48,74	50,59
Precio Total	11,03	11,39	11,74	12,11	12,49	12,87
Chochos por balde	14	14	14	14	14	14
Precio unitario	10,00	10,38	10,77	11,18	11,61	12,05
Precio Total	140,10	144,57	149,14	153,80	158,55	163,39
Maíz amarillo (libras)	70	70	69	69	68	68
Precio unitario	0,70	0,73	0,75	0,78	0,81	0,84
Precio Total	49,03	50,60	52,20	53,83	55,49	57,19
Tomate riñón (Cajas)	4	4	4	4	4	4
Precio unitario	12,00	12,46	12,93	13,42	13,93	14,45
Precio Total	48,03	49,57	51,13	52,73	54,36	56,02
Cebolla paiteña (costalillo)	2	2	2	2	2	2
Precio unitario	9,00	9,34	9,70	10,06	10,44	10,84
Precio Total	18,91	19,52	20,13	20,76	21,40	22,06
Choclo (bulto)	4	4	4	4	4	4
Precio unitario	50,00	51,90	53,86	55,91	58,03	60,23
Precio Total	210,14	216,86	223,71	230,71	237,83	245,08
Quesos	42	42	42	41	41	41
Precio unitario	2,00	2,08	2,15	2,24	2,32	2,41
Precio Total	84,06	86,74	89,49	92,28	95,13	98,03
Total insumos	714,08	763,49	761,43	785,85	810,79	836,26

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.2.1.3. Costos indirectos de servicio

Los costos indirectos se proyectaron con la tasa de inflación de 3,79%, al igual que los materiales e insumos.

Tabla N° 83. Costos indirectos

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gas Industrial	72	72	72	72	72	72
Precio unitario	16,00	16,61	17,24	17,89	18,57	19,27
Precio Total	1.152,00	1.195,68	1.241,02	1.288,08	1.336,93	1.387,62
Agua Metros Cúbicos	47.719,98	47.719,98	47.719,98	47.719,98	47.719,98	47.719,98
Precio unitario	0,11	0,11	0,12	0,12	0,13	0,13
Precio Total	5249,20	5448,25	5654,84	5869,28	6091,84	6322,84
Total de Costos Indirectos	6.401,20	6.643,93	6.895,87	7.157,36	7.428,77	7.710,47

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.2.1.4. Resumen de costos

Para establecer el resumen de los costos directos del servicio, se toma la mano de obra directa, materiales e insumos y costos indirectos.

Tabla N° 84. Resumen de costos

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de Obra Directa	18.369,60	20.040,87	23.292,48	25.411,64	27.723,60	30.245,90
Materiales e Insumos	714,08	763,49	761,43	785,85	810,79	836,26
Costos Indirectos	6.401,20	6.643,93	6.895,87	7.157,36	7.428,77	7.710,47
Total Costos directos	25.484,88	27.448,30	30.949,78	33.354,85	35.963,16	38.792,62

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.2.2. Gastos administrativos

5.2.2.1. Personal administrativo

La proyección del personal administrativo se hizo con 9,10% de la misma manera que el salario de mano de obra directa.

Tabla N° 85. Salario mensual del personal administrativo

Cargo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Contador/a	500,00	545,49	595,12	649,26	708,33	772,78
Auxiliar de servicios	340,00	370,93	404,68	441,50	481,67	525,49
Sueldo Salario Administrativo	840,00	916,42	999,80	1090,76	1190,00	1298,27

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Tabla N° 86. Salario anual del personal administrativo

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Meses en el año	12	12	12	12	12	12
Mensual S.A.	840,00	916,42	999,80	1090,76	1190,00	1298,27
Salario Administrativo Anual	10.080,00	10.997,08	11.997,60	13.089,15	14.280,00	15.579,20

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Tabla N° 87. Gasto total del personal administrativo

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario Básico Anual	10.080,00	10.997,08	11.997,60	13.089,15	14.280,00	15.579,20
Aporte Patronal 12,15%	1.224,72	1.336,15	1.457,71	1.590,33	1.735,02	1.892,87
Fondos de Reserva 8,33%	-	-	999,80	1090,76	1190,00	1298,27
13° Sueldo	840,00	916,42	999,80	1.090,76	1.190,00	1.298,27
14° Sueldo	680,00	741,87	809,36	883,00	963,33	1050,98
Total Talento Humano Administrativo	12.824,72	13.991,52	16.264,27	17.744,00	19.358,35	21.119,58

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.2.2.2. Gastos generales de administración

Tabla N° 88. Gastos generales de administración

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Meses al año	12	12	12	12	12	12
Servicios Profesionales (Gerente)	700,00	763,69	833,17	908,97	991,67	1081,89
Total Servicios Profesionales	8.400,00	9.164,23	9.998,00	10.907,62	11.900,00	12.982,67
Energía Eléctrica	1320	1320	1320	1320	1320	1320
Precio unitario	0,12	0,12	0,13	0,13	0,14	0,14
Precio Total	158,40	164,41	170,64	177,11	183,83	190,80
Teléfono	1800	1800	1800	1800	1800	1800
Precio unitario	0,12	0,12	0,13	0,13	0,14	0,14
Precio Total	216,00	224,19	232,69	241,52	250,67	260,18
Total Gastos Generales de Administración	8.774,40	9.552,83	10.401,33	11.326,25	12.334,50	13.433,64

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.2.2.3. Gastos de materiales de oficina

Los precios de los materiales de oficina fueron proyectados con la tasa de inflación promedio de 3,79% (Ver Tabla N°45).

Tabla N° 89. Gastos de materiales de oficina

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tinta Impresora	6	6	6	6	6	6
Precio	4,15	4,31	4,47	4,64	4,82	5,00
Precio Total	24,90	25,84	26,82	27,84	28,90	29,99
Papel Resma (Unidades)	6	6	6	6	6	6
Precio	3,50	3,63	3,77	3,91	4,06	4,22
Precio Total	21,00	21,80	22,62	23,48	24,37	25,30
Grapadora	1	2	1	1	1	1
Precio	6,85	7,11	7,38	7,66	7,95	8,25
Precio Total	6,85	14,22	7,38	7,66	7,95	8,25
Perforadora	1	2	1	1	1	1
Precio	6,85	7,11	7,38	7,66	7,95	8,25
Precio Total	6,85	14,22	7,38	7,66	7,95	8,25
Papelera	1	2	1	1	1	1
Precio	21,00	21,80	22,62	23,48	24,37	25,30
Precio Total	21,00	43,59	22,62	23,48	24,37	25,30
Carpeta Archivadores	6	6	6	6	6	6
Precio	3,30	3,43	3,56	3,69	3,83	3,97
Precio Total	19,80	20,55	21,33	22,14	22,98	23,85
Total Materiales de Oficina	100,40	140,22	108,16	112,26	116,52	120,94

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.2.2.4. Resumen de gastos administrativos

El total de los gastos administrativos lo conforman mano de obra del área administrativa, los gastos generales de administración y los materiales de oficina.

Tabla N° 90. Resumen de gastos administrativos

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de Obra del Área Administrativa	12.824,72	13.991,52	16.264,27	17.744,00	19.358,35	21.119,58
Gastos generales de administración	8.774,40	9.552,83	10.401,33	11.326,25	12.334,50	13.433,64
Gastos de Materiales de Oficina	100,40	140,22	108,16	112,26	116,52	120,94
Total Gastos Administrativos	21.699,52	23.684,57	26.773,76	29.182,51	31.809,37	34.674,16

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.2.3. Gasto venta

Como gastos de venta se le considera a la publicidad y para proyectar a los próximos 5 años se utiliza la inflación de 3,79%. La publicidad a realizarse se encuentra detallada en el Capítulo III Estudio de mercado.

Tabla N° 91. Gasto publicidad

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Televisión spots publicitarios	18	18	18	18	18	18
Precio	110,00	114,17	118,50	122,99	127,66	132,50
Precio Total	1.980,00	2.055,08	2.133,01	2.213,89	2.297,84	2.384,98
Radio spots radiales	75	75	75	75	75	75
Precio	55,00	57,09	59,25	61,50	63,83	66,25
Precio Total	4.125,00	4.281,42	4.443,77	4.612,28	4.787,18	4.968,71
Prensa	75	75	75	75	75	75
Precio	50,00	51,90	53,86	55,91	58,03	60,23
Precio Total	3.750,00	3.892,20	4.039,79	4.192,98	4.351,98	4.517,01
Hojas volantes	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Precio	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12
Precio Total	150,00	155,69	161,59	167,72	174,08	180,68
Total Gasto de Publicidad	10.005,00	10.384,39	10.778,17	11.186,87	11.611,08	12.051,37

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.3. Tabla de amortización

Para poner en marcha el Complejo Deportivo se necesita una inversión total de 103.888,96 dólares, del cual el 57,75% que es 60.000 dólares será financiado por la Corporación Financiera Nacional a una tasa de 9,45% a 5 años plazo, siendo sus cuotas a pagar de forma mensual.

Tabla N° 92. Datos para el cálculo

Interés	9,45%
Plazo	5
Crédito	60.000,00

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Tabla N° 93. Tabla de amortización

PERÍODO	DIVIDENDO	CAPITAL	INTERÉS	SALDO
Año 0	-	-	-	\$ 60.000,00
Año 1	\$ 15.103,75	\$ 9.853,27	\$ 5.250,48	\$ 50.146,73
Año 2	\$ 15.103,75	\$ 10.825,81	\$ 4.277,94	\$ 39.320,92
Año 3	\$ 15.103,75	\$ 11.894,35	\$ 3.209,41	\$ 27.426,57
Año 4	\$ 15.103,75	\$ 13.068,35	\$ 2.035,41	\$ 14.358,22
Año 5	\$ 15.103,75	\$ 14.358,22	\$ 745,53	\$ 0,00

Fuente: CFN
Elaborado por: La Autora
Año: 2014

Tabla N° 94. Tabla de amortización mensual

N° Pagos	Pago Interés	Pago Capital	Saldo	Cuota
1	472,50	786,15	59.213,85	1.258,65
2	466,31	792,34	58.421,52	1.258,65
3	460,07	798,58	57.622,94	1.258,65
4	453,78	804,87	56.818,07	1.258,65
5	447,44	811,20	56.006,87	1.258,65
6	441,05	817,59	55.189,28	1.258,65
7	434,62	824,03	54.365,25	1.258,65
8	428,13	830,52	53.534,73	1.258,65
9	421,59	837,06	52.697,67	1.258,65
10	414,99	843,65	51.854,02	1.258,65
11	408,35	850,30	51.003,72	1.258,65
12	401,65	856,99	50.146,73	1.258,65

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.4. Depreciaciones

Es oportuno aclarar que en el equipo de cómputo se deprecia a 3 años, por lo tanto se compra en el cuarto año un nuevo por eso no es igual la depreciación.

Tabla N° 95. Depreciaciones

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Edificación	3.712,50	3.712,50	3.712,50	3.712,50	3.712,50
Muebles Administrativos	106,20	106,20	106,20	106,20	106,20
Bar	178,94	178,94	178,94	178,94	178,94
Equipo de Cómputo	435,00	435,00	435,00	486,39	486,39
Total Depreciaciones	4.432,64	4.432,64	4.432,64	4.484,02	4.484,02

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.5. Resumen de egresos

Dentro del resumen de egresos están todos los componentes de los costos y gastos que se necesitan para el funcionamiento de la empresa.

Tabla N° 96. Resumen de egresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Directos del Servicio	20.804,37	24.053,91	26.197,49	28.534,39	31.082,16
Costos Indirectos de Servicio	6.643,93	6.895,87	7.157,36	7.428,77	7.710,47
Gastos Administrativos	23.684,57	26.773,76	29.182,51	31.809,37	34.674,16
Gastos de Ventas	10.384,39	10.778,17	11.186,87	11.611,08	12.051,37
Gasto Financiero	5.250,48	4.277,94	3.209,41	2.035,41	745,53
Gasto Depreciación	4.432,64	4.432,64	4.432,64	4.484,02	4.484,02
Total Egresos Proyectados	71.200,38	77.212,29	81.366,27	85.903,04	90.747,71

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

5.6. Estado de situación financiera

Tabla N° 97. Estado de situación inicial

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Bancos	5.563,98	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	5.563,98	PASIVOS A LARGO PLAZO	
		Documentos por Pagar (Crédito)	60.000,00
		TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	60.000,00
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO			
Terreno	10.000,00		
Edificación	82.500,00		
Muebles administrativos	1.180,00		
Equipo de cocina	1.988,20		
Equipo de Computo	1.450,00		
TOTAL P.P.E.	97.118,20	TOTAL PASIVOS	60.000,00
OTROS ACTIVOS			
ACTIVOS INTANGIBLES		PATRIMONIO	
Gastos de Constitución	1.200,00	Capital Social	43.882,18
TOTAL OTROS ACTIVOS	1.200,00	TOTAL PATRIMONIO	43.882,18
TOTAL ACTIVOS	103.882,18	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	103.882,18

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

5.7. Estado de resultados

El impuesto a la renta durante los cinco primeros años es cero porque de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario dice que: las inversiones nuevas y empresas que se dedican a brindar servicio turístico son exceptas de realizar el pago de impuesto a la renta durante los cinco primeros años.

Tabla N° 98. Estado de resultados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	121.274,46	122.812,42	124.161,48	125.295,16	126.184,47
EGRESOS					
(-) COSTOS DIRECTOS DE OPERACIÓN	27.448,30	30.949,78	33.354,85	35.963,16	38.792,62
(=) UTILIDAD BRUTA	93.826,16	91.862,64	90.806,64	89.332,00	87.391,85
(-) OTROS GASTOS					
Gasto Administrativo	23.684,57	26.773,76	29.182,51	31.809,37	34.674,16
Gasto de Ventas	10.384,39	10.778,17	11.186,87	11.611,08	12.051,37
Gasto Financiero	5.250,48	4.277,94	3.209,41	2.035,41	745,53
Gasto Depreciación	4.432,64	4.432,64	4.432,64	4.484,02	4.484,02
TOTAL EGRESOS	43.752,08	46.262,51	48.011,43	49.939,88	51.955,09
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	50.074,08	45.600,14	42.795,21	39.392,12	35.436,76
(-) 15% Participación de Trabajadores	7.511,11	6.840,02	6.419,28	5.908,82	5.315,51
(=) UTILIDAD ANTES DE IR	42.562,97	38.760,12	36.375,93	33.483,30	30.121,25
(-) 22% Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) GANANCIA O PÉRDIDA	42.562,97	38.760,12	36.375,93	33.483,30	30.121,25

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

5.8. Flujo de caja

Tabla N° 99. Flujo de caja

Detalle	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Operacional		42.562,97	38.760,12	36.375,93	33.483,30	30.121,25
Capital Propio	43.882,18					
Crédito	60.000,00					
(+) Recuperación de Venta de Activos				145,00		
(-) Reinversión Activo Fijo				1.621,29		
(+) Depreciaciones		4.432,64	4.432,64	4.432,64	4.484,02	4.484,02
(-) 15% de Trabajadores		7.511,11	6.840,02	6.419,28	5.908,82	5.315,51
(-) 22% Impuesto a la Renta		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Recuperación Venta de Activos						66.328,52
(+) Recuperación del Capital de Trabajo						5.563,98
TOTAL INVERSIÓN	103.882,18					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	103.882,18	39.484,49	36.352,73	32.913,00	32.058,51	101.182,26

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

5.9. Estudio financiero

5.9.1. Costo de oportunidad

Los porcentajes de la tasa de rendimiento activa y pasiva se obtuvo de la Corporación Financiera Nacional.

Tabla N° 100. Costo de oportunidad

DESCRIPCIÓN	Estructura	% de Composición	Tasa de Rendimiento	Valor Ponderado
Inversión Auto Sustentable	43.882,18	42,24%	4,53%	1,91%
Inversión Financiada	60.000,00	57,76%	9,45%	5,46%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	103.882,18	100,00%		7,37%

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

Costo de Oportunidad=CK= 7,37%

Riesgo País=RP= 5,64

Costo de Oportunidad en tasa 0,0737

Riesgo País en tasa 0,0564

i= 0,1343

i= 13,4274

Es el costo que asumen los inversionistas, para poder invertir en el proyecto es de 13,42%.

5.9.2. Valor actual neto (VAN)

Tabla N° 101. Cálculo de Valor Actual Neto

Años	Flujos Netos	Tasa de Redescuento	Flujos Netos Actualizados
0	-\$ 103.882,18		
1	\$ 39.484,49	1,1343	\$ 34.810,35
2	\$ 36.352,73	1,2866	\$ 28.255,36
3	\$ 32.913,00	1,4593	\$ 22.553,45
4	\$ 32.058,51	1,6553	\$ 19.367,37
5	\$ 101.182,26	1,8775	\$ 53.890,68
ΣFNA			\$ 158.877,21

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

$$\text{VAN} = \Sigma\text{FNA} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = \$ 158.887,21 - \$ 103.882,18$$

$$\text{VAN} = \$ 54.995,03$$

El valor actual neto es mayor a cero, ya que al invertir \$103.882,18 trayendo a tiempo presente de los 5 años proyectados se tendrá \$ 54.995,03.

5.9.3. Tasa interna de retorno (TIR)

Tabla N° 102. VAN con tasa inferior

Años	Flujos Netos	Tasa de Redescuento	Flujos Netos Actualizados
0	-\$ 103.882,18		
1	\$ 39.484,49	1,134	\$ 34.810,35
2	\$ 36.352,73	1,287	\$ 28.255,36
3	\$ 32.913,00	1,459	\$ 22.553,45
4	\$ 32.058,51	1,655	\$ 19.367,37
5	\$ 101.182,26	1,878	\$ 53.890,68
Σ FNA			\$ 158.877,21
VAN TASA INFERIOR			\$ 54.995,03

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

Tabla N° 103. VAN con tasa superior

Años	Flujos Netos	Tasa de Redescuento	Flujos Netos Actualizados
0	-103.882,18		
1	39.484,49	1,31	30.256,32
2	36.352,73	1,70	21.345,98
3	32.913,00	2,22	14.809,35
4	32.058,51	2,90	11.053,54
5	101.182,26	3,78	26.733,25
Σ FNA			104.198,43
VAN TASA SUPERIOR			-316,25

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

Tabla N° 104. Tasa Interna de Retorno

Tasa Inferior	0,1343
Tasa Superior	0,305
VAN Tasa Inferior	\$ 54.995,03
VAN Tasa Superior	-\$ 316,25
TIR	30,40%

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

$$TIR = \text{Tasa inferior} + (\text{Tasa superior} - \text{Tasa inferior}) \left[\frac{VAN TI}{VAN TI - VAN TS} \right]$$

$$TIR = 0,1343 + (0,305 - 0,1343) \left[\frac{\$ 54.995,03}{\$ 54.995,03 - (\$ 316,25)} \right]$$

$$TIR = 0,3040 \times 100 = 30,40$$

La TIR es del 30,40 al ser mayor que el costo de oportunidad, se ratifica la factibilidad del proyecto.

5.9.4. Costo beneficio

Tabla N° 105. Costo beneficio

Σ FNA	\$ 158.877,21
INVERSIÓN	\$ 103.882,18
Beneficio - Costo	1,53

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

$$\text{Costo Beneficio} = \frac{\Sigma \text{FNE Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{Costo Beneficio} = \frac{\$ 158.877,21}{\$ 103.882,18}$$

$$\text{Costo Beneficio} = 1,53$$

Por cada dólar invertido el beneficio es de 1,53, por ende es rentable la empresa.

5.9.5. Relación ingresos egresos

Tabla N° 106. Relación ingresos

AÑOS	Ingresos	Egresos	Tasa de Crecimiento	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
Año 1	\$ 121.274,46	\$ 71.200,38	1,1343	\$ 106.918,09	\$ 62.771,74
Año 2	\$ 122.812,42	\$ 77.212,29	1,2866	\$ 95.456,61	\$ 60.013,66
Año 3	\$ 124.161,48	\$ 81.366,27	1,4593	\$ 85.080,98	\$ 55.755,79
Año 4	\$ 125.295,16	\$ 85.903,04	1,6553	\$ 75.694,05	\$ 51.896,25
Año 5	\$ 126.184,47	\$ 90.747,71	1,8775	\$ 67.207,10	\$ 48.333,13
Σ Ingresos y Egresos Actualizados				\$ 430.356,83	\$ 278.770,58

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

$$\text{Ingresos Egresos} = \frac{\Sigma \text{Ingresos Actualizados}}{\Sigma \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Ingresos Egresos} = \frac{\$ 430.356,83}{\$ 278.770,58}$$

$$\text{Ingresos Egresos} = \$1,54$$

Por cada dólar en costos y gastos se tendrá ingresos de 1,54 dólares.

5.9.6. Punto de equilibrio

Tabla N° 107. Punto de equilibrio

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Ventas	\$ 121.274,46	\$ 122.812,42	\$ 124.161,48	\$ 125.295,16	\$ 126.184,47
COSTOS FIJOS					
Gasto Administrativo	\$ 23.684,57	\$ 26.773,76	\$ 29.182,51	\$ 31.809,37	\$ 34.674,16
Gasto de Ventas	\$ 10.384,39	\$ 10.778,17	\$ 11.186,87	\$ 11.611,08	\$ 12.051,37
Gasto Financiero	\$ 5.250,48	\$ 4.277,94	\$ 3.209,41	\$ 2.035,41	\$ 745,53
Gasto Depreciación	\$ 4.432,64	\$ 4.432,64	\$ 4.432,64	\$ 4.484,02	\$ 4.484,02
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 43.752,08	\$ 46.262,51	\$ 48.011,43	\$ 49.939,88	\$ 51.955,09
COSTOS VARIABLES					
Mano de Obra Directa	18369,6	20040,8722	23292,48296	25411,64065	27723,6
Materiales e Insumos	714,078011	763,494909	761,4284759	785,8474626	810,7940451
Costos Indirectos	6401,19732	6643,93073	6895,868581	7157,359917	7428,767005
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 25.484,88	\$ 27.448,30	\$ 30.949,78	\$ 33.354,85	\$ 35.963,16
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dólares)	\$ 55.392,35	\$ 59.578,07	\$ 63.953,02	\$ 68.057,48	\$ 72.664,93
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	3.371	3.493	3.612	3.704	3.810

Fuente: Estudio económico financiero

Elaborado por: La Autora

Punto de equilibrio en dólares

$$PE\$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \left(\frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}} \right)}$$

$$PE\$ = \frac{\$ 43.752,08}{1 - \left(\frac{\$ 25.484,88}{\$ 121.274,46} \right)}$$

$$PE\$ = \$ 55.392,35$$

Punto de equilibrio en unidades

$$PE U = \frac{PE\$}{Ventas}$$

$$PE U = \frac{\$ 55.392,35}{16,43}$$

$$PE U = 3.371$$

El punto de equilibrio es un indicador que sirve a la alta gerencia, para controlar o mejorar las ventas que se necesitan para que la empresa tenga utilidad.

5.9.7. Periodo de recuperación

Tabla N° 108. Periodo de recuperación

Año	Flujos de Efectivo Actualizados	Flujos Netos Actualizados
Año 1	\$ 34.810,35	
Año 2	\$ 28.255,36	\$ 63.065,71
Año 3	\$ 22.553,45	\$ 85.619,16
Año 4	\$ 19.367,37	\$ 104.986,53
Año 5	\$ 53.890,68	\$ 158.877,21

Fuente: Estudio económico financiero
Elaborado por: La Autora

\$ 85.619,16		Σ 3 año	
\$ 103.882,18		Inversión	
		\$ 18.263,02	
\$ 53.890,68	12	4490,89	al mes
\$ 18.263,02	4490,89	4,067	4 Meses
0,067	30	2,000	2 Días

El tiempo que se demora en recuperar en 3 años, 4 meses y 2 días.

CAPÍTULO VI

6. Estructura Organizacional

6.1. Empresa

La empresa llevara el nombre de “Complejo Deportivo 1, 2 y 3 S.A.” que se construirá como una sociedad anónima con la aportación de capital de los socios y financiamiento de la CFN lo que conlleva a que sea una empresa privada

La compañía se constituirá con diez socios, y si durante su funcionamiento se requiere de incremento de capital, se considerará la posibilidad de aceptar nuevos socios, y por ende nos llevará a realizar cambios en su titularidad de las acciones

6.2. Logotipo de empresa

Ilustración N° 11. Logotipo de la empresa



Elaborado por: La Autora

Año: 2014

6.3. Permisos para constituir la compañía

6.3.1. Requisitos legales para constituir la compañía

1. Aprobación del nombre o razón social de la empresa, en nuestro caso “Complejo Deportivo 1,2 y 3”, en la superintendencia de compañías.
2. Apertura de una cuenta de integración del capital, en cualquier banco de la ciudad de Ibarra.
3. Elevar Escritura Pública la Minuta de Constitución de la Compañía, en cualquier notaria.
4. Presentación de tres ejemplares de la Escritura Pública de Constitución, con un oficio dirigido a la Superintendencia de Compañías, con la firma de un abogado solicitando la aprobación del trámite incluyendo número de cédula, dirección de estudio jurídico y número de teléfono.
5. La superintendencia de Compañías en el transcurso de tres días hábiles como máximo le puede responder con:
 - ✓ Un oficio:
 1. Cuando hay algún error en la escritura.
 2. Cuando por su objeto debe tener afiliaciones previas, tales como: Cámara de la Minería, Agricultura, Pequeña Industria, turismo, etc.
 3. Cuando por su objeto debe tener permisos previos tales como: Consejo Nacional de Tránsito, Ministerio de Gobierno, etc.

- ✓ Resolución: para continuar el proceso.

- 6. Debe publicar un extracto en un periódico de mayor circulación, en el domicilio de la empresa por un solo día (Se recomienda comprar 3 ejemplares de la publicación: uno para el Registro Mercantil, otro para la Superintendencia de Compañías y otro para la Empresa)

- 7. Debe sentar razón de la resolución de constitución en la escritura, en la misma notaria donde obtuvo las escrituras.

- 8. Obtener la patente Municipal.

- 9. Afiliarse a la Cámara de la Producción o Cámara de Comercio que corresponda de acuerdo al objeto social de la compañía.

- 10. Debe inscribir las escrituras en el Registro Mercantil, para ello debe presentar las escrituras con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías ya sentada la razón por la notaria, publicación original del extracto y certificado original de la Cámara de la Producción correspondiente.

- 11. Debe inscribir los nombramientos del Representante Legal y Administrador de la Empresa, para ello debe presentar Acta de la Junta General en donde nombran al representante Legal y Administrador y nombramientos originales de cada uno.

- 12. Debe presentar en la Superintendencia de Compañías: Escritura con la respectiva Resolución de la Superintendencia de Compañías inscrita en el Registro Mercantil del representante legal y Administrador, copias simples de la cédula de ciudadanía o pasaporte del representante legal y administrador, copias simples del certificado de afiliación a la respectiva Cámara de la Producción, formulario del

RUC lleno y firmado por el representante legal y una copia simple de pago de agua, luz o teléfono.

13. La Superintendencia de Compañías después de verificar que todo este correcto, le entrega el formulario de usuario:

✓ Formulario del RUC Cumplimiento de Obligaciones y Existencia Legal.

✓ Datos Generales, Nómina de Accionistas, Oficio al Banco para retirar los Fondos de la Cuenta de integración de capital.

14. Obtención del RUC e el Servicio de Rentas Internas (SRI).

15. Registro de la empresa en el historial laboral del IESS.

6.3.2. Requisitos para obtener el RUC

Están obligados a obtener el RUC, todas las personas naturales o jurídicas ya sean naciones y extranjeros que inicien actividades económicas.

“El Complejo Deportivo 1,2 y 3” debe cumplir los siguientes requisitos

✓ Formulario 01A y 01B, suscrito por el representante legal.

✓ Copia de la Escritura pública de constitución inscrita en el registro mercantil.

✓ Copia del Nombramiento del Representante legal, inscrito en el registro mercantil.

✓ Presentar el original y entregar una copia a color de la cédula del Representante Legal.

- ✓ Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal.
- ✓ Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo (planilla de pago de cualquiera de los servicios básicos).
- ✓ El plazo para inscribirse es de 30 días hábiles contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas.

6.3.3. Permisos de funcionamiento

6.3.3.1. Ministerio de Salud Pública

- ✓ Solicitud para permiso de funcionamiento.
- ✓ Copia del RUC actualizado del establecimiento.
- ✓ Croquis con referencias de ubicación del establecimiento.
- ✓ Copia de la escritura de Constitución en caso de tener personería jurídica.
- ✓ Copia de la Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y papeleta de votación del propietario o representante legal.
- ✓ Copia certificada o notariada del nombramiento del Representante Legal.
- ✓ Copia de los certificados de salud ocupacional emitidos por los Centros de salud del Ministerio de Salud

6.3.3.2. Cuerpo de Bomberos de Ibarra

Los requisitos para el permiso de funcionamiento de los Bomberos son los que a continuación se detallan:

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario con el fin de solicitar la inspección.

La Inspección de la planta por parte del Cuerpo de Bomberos.

- Entrega una ficha de que los implementos de prevención, como detectores de humo, extintores, señalización, etc.
- Se paga la especie en el Ilustre Municipio de Ibarra, y entregan el permiso de Bomberos.

6.4. Registro Mercantil

Se necesita los requisitos que a continuación se describen:

- Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias)
- Pago de la patente municipal.
- Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos.
- Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución

6.5. Propuesta estratégica

6.5.1. Misión

Complejo Deportivo 1, 2 y 3, es una empresa que tiene como objetivo esencial brindar recreación y satisfacer las necesidades de los clientes, a través de la prestación de servicios sanos y saludables.

6.5.2. Visión

Para el año 2020 el Complejo Deportivo 1, 2 y 3 S.A. (Compañía Anónima) será una empresa competitiva reconocida por los habitantes de la ciudad por su creatividad, responsabilidad, compromiso, recreación y esparcimiento.

6.5.3. Objetivos

- Fomentar la práctica de distintas actividades deportivas para los habitantes de la ciudad.
- Prestar a los clientes un servicio de calidad de manera que sea de satisfacción de los mismos.
- Ser una empresa reconocida para brindar un servicio de calidad acorde con los gustos y preferencias de los clientes.

6.5.4. Políticas

- Atender sugerencias de los clientes para el mejoramiento del servicio de la empresa.

- Realizar reuniones continuas con el personal con el fin de evaluar el desempeño de cada uno de los trabajadores.
- Pagar puntualmente impuestos determinados por la normativa tributaria.
- Determinar estrategias para el crecimiento de la organización.

6.5.5. Valores

Trabajo en equipo: Lograr que los trabajadores cumplan a cabalidad las funciones encomendadas, poniendo en práctica el conocimiento de cada uno ya que la colaboración suman logros.

Honestidad: Los colaboradores de la empresa deben tener un alto grado de honradez, integridad y rectitud en las actividades que realicen dentro de la empresa.

Responsabilidad: Cada uno de los trabajadores debe ser consiente del trabajo que realiza ya que dependerá de cada uno de ellos el buen funcionamiento de la empresa y así se cumplirán las metas planteadas dentro de la organización.

Compromiso: Directo con los clientes de manera que el servicio ofrecido sea de calidad y con la organización estableciendo de manera correcta las funciones encomendadas.

6.6. Organigrama estructural

Gráfico N° 18. Organigrama estructural



Elaborado por: La Autora

Año: 2014

6.7. Estructura funcional

6.7.1. Junta general de accionistas

En nuestra legislación y de conformidad con la Ley de Compañías, la junta general formada por los accionistas, legalmente convocados y reunidos es el órgano supremo de la compañía.

Según el Art. 231 de la Ley de Compañías establece que la junta general tiene poderes para resolver todos los asuntos relativos al negocio y para tomar las decisiones que juzguen convenientes en defensa de la compañía.

Funciones de la junta general de accionistas

- ✓ Nombrar y remover a los miembros de los organismos administrativos de la compañía.

- ✓ Conocer anualmente las cuentas, el balance, los informes que le presentaren los administradores o directores y los comisarios acerca de los negocios sociales y dictar la resolución correspondiente. Igualmente conocerá los informes de auditoría externa en los casos que proceda. No podrán aprobarse ni el balance ni las cuentas sino hubiesen sido precedidos por el informe de los comisarios.

- ✓ Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales;

- ✓ Resolver acerca de la emisión de las partes beneficiarias y de las obligaciones.

- ✓ Resolver acerca de la amortización de las acciones.

6.7.2. Gerente

El gerente es designado por la Junta General de accionistas, quien será la máxima autoridad, mismo que ayudará al buen manejo y funcionamiento de la compañía, además deberá ser responsable en sus funciones, determinará estrategias, contratará y administrará al personal de la compañía.

Tabla N° 109. Matriz de competencias del gerente

PUESTO	COMPETENCIA	PERFIL	FUNCIONES	REQUISITOS
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidad para toma de decisiones. ✓ Trabajar en equipo. ✓ Ética profesional. ✓ Espíritu competitivo. ✓ Creativo-innovador. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Habilidad para comunicarse. ✓ Tener liderazgo. ✓ Trabajo bajo presión. ✓ Ser una persona con valores éticos y morales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Representar a la empresa legalmente. ✓ Establecer políticas, objetivos y metas de la empresa. ✓ Determinar las funciones del personal administrativo y operativo de la empresa. ✓ Establecer el presupuesto de la empresa y dar a conocer a los accionistas. ✓ Buscar nuevas estrategias de servicio en función de las necesidades de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudios en Administración de Empresas, Economía o carreras afines. ✓ Experiencia de 2 años en cargos similares. ✓ Edad comprendida entre 25 y 40 años. ✓ Disponibilidad de tiempo completo.

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

6.7.3. Contador

Tabla N° 110. Matriz de competencias contador

PUESTO	COMPETENCIA	PERFIL	FUNCIONES	REQUISITOS
Contador	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilidad ✓ Ética profesional ✓ Organización ✓ Confidencialidad 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conocimiento de leyes tributarias. ✓ Establecer el presupuesto de la empresa y dar a conocer a los accionistas. ✓ Buscar nuevas estrategias de servicio en función de las necesidades de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cumplir con los pagos de los servicios básicos de la empresa. ✓ Elaborar los estados financieros de acuerdo a la norma legal. ✓ Cumplir con los pagos tributarios. ✓ Realizar el cobro de entradas. ✓ Tener la documentación de la empresa en regla. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudios en Contabilidad Superior y Auditoría CPA. ✓ Disponibilidad de tiempo completo. ✓ Experiencia de 2 años en cargos similares. ✓ Edad comprendida entre 25 y 40 años.

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

6.7.4. Auxiliar de servicio

Tabla N° 111. Matriz de competencias de auxiliar de servicios

PUESTO	COMPETENCIA	PERFIL	FUNCIONES	REQUISITOS
Auxiliar de Servicios	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Puntualidad ✓ Responsabilidad ✓ Honradez ✓ Trabajo en equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conocimientos básicos sobre limpieza. ✓ Disponibilidad de tiempo. ✓ Ser amable con las personas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar mantenimiento de los espacios verdes ✓ Dar el adecuado mantenimiento a las piscinas, canchas de vóley e indor fútbol. ✓ Realizar el aseo diario del área administrativa 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Profesión Bachiller ✓ Experiencia mínima 6 meses ✓ Edad comprendida entre 18 y 40 años ✓ Disponibilidad de tiempo completo.

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

6.7.5. Entrenadores o árbitros

Tabla N° 112. Matriz de competencias de entrenadores o árbitros

PUESTO	COMPETENCIA	PERFIL	FUNCIONES	REQUISITOS
Entrenador / Arbitro	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Puntualidad. ✓ Responsable en el trabajo. ✓ Habilidades deportivas. ✓ Trabajo en equipo. ✓ Buena relación con el cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Seguridad al realizar su trabajo. ✓ Ayudar en las funciones de la empresa. ✓ Realizar sus funciones de manera eficiente. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Encargarse de implementos deportivos. ✓ Realizar arbitraje en caso de necesitarse. ✓ Verificar el buen funcionamiento de las áreas deportivas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Profesión Licenciado en Educación Física ✓ Experiencia mínima 1 año ✓ Edad comprendida entre 22 y 35 años. ✓ Disponibilidad de tiempo completo.

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

CAPÍTULO VII

7. Estudio de impactos

Para evaluar y analizar cada uno de los impactos que el proyecto tenga sobre su entorno, se utilizará una matriz de impactos para cada uno con sus diferentes indicadores. Se utilizará la fórmula:

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NUMERO DE INDICADORES}}$$

La valoración de impactos se realizará de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla N° 113. Valoración de Impactos

NIVEL DE IMPACTOS	IMPACTO
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No existe impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Elaborado por: La Autora
Año: 2014

7.1. Impacto económico

Tabla N° 114. Nivel de impacto económico

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
INDICADORES								
Crecimiento fuentes de empleo	e				x			1
Incremento de ingresos familiares						x		2
Rentabilidad del proyecto							x	3
TOTAL					1	2	3	6

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

Aplicación de la fórmula

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 6/3$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 2$$

Análisis

En el aspecto económico el proyecto tendrá un impacto medio positivo, porque mediante la creación de la empresa se incrementarán fuentes de trabajo aunque esta no sea en un porcentaje alto sin embargo esto ayudará a aumentar los ingresos de las familias de los habitantes del sector, ingresos que serán producidos por los servicios prestados, también con la creación del complejo deportivo a futuro nos generará rentabilidad que no solo beneficiará a los socios y empleados sino a la ciudad, teniendo en cuenta que será dinero obtenido por actividades deportivas sanas.

7.2. Impacto social

Tabla N° 115. Nivel de impacto social

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
INDICADORES								
Satisfacción de necesidades deportivas							x	3
Oportunidad de mejorar condiciones de vida						x		2
Contribuir al desarrollo local						x		2
TOTAL						4	3	7

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

Aplicación de la fórmula

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 7/3$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 2.333 = 2$$

Análisis

En el aspecto social el proyecto tendrá un impacto medio positivo, porque logrará satisfacer las necesidades de los clientes brindándoles un servicio de calidad a precios cómodos y justos, lo que permitirá que los futuros clientes tengan la oportunidad de mejorar las condiciones de vida a través de la realización de actividades deportivas, también el proyecto nos ayudará a contribuir al desarrollo social de la ciudad ya que la empresa será creada para brindar distracción y esparcimiento permitiendo que los ciudadanos aprecien los servicios ofrecidos dentro de la ciudad.

7.3. Impacto empresarial

Tabla N° 116. Nivel de impacto empresarial

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
Organización						x		2
Toma de decisiones							x	3
Compromiso del trabajador							x	3
TOTAL						2	6	8

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

Aplicación de la fórmula

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 8/3$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 2.66 = 3$$

Análisis

La empresa será una organización constituida de acuerdo a las políticas establecidas por la ley a fin de tener un crecimiento constante y brindar un servicio de calidad acorde a las necesidades de los clientes.

Dentro de la organización se tomarán las decisiones adecuadas esto garantizará el buen funcionamiento de la empresa, también es importante que los trabajadores se comprometan a realizar su trabajo a cabalidad ya que de cada uno de ellos dependerá el desarrollo y estabilidad del negocio.

7.4. Impacto ético

Tabla N° 117. Nivel de impacto ético

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
Responsabilidad social						x		2
Honestidad y transparencia							x	3
Obligaciones fiscales							x	3
TOTAL						2	6	8

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

Aplicación de la fórmula

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 8/3$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 2.66 = 3$$

Análisis

En el aspecto ético el proyecto tendrá un impacto alto positivo, porque la empresa realizará sus actividades con responsabilidad cumpliendo con cada una de las obligaciones para su correcto funcionamiento acorde con la ley, los trabajadores serán pagados puntualmente tendrán sus beneficios establecidos por la ley permitiendo que el trabajo que realizarán sea de manera honesta y transparente misma que serán de beneficio de la empresa.

7.5. Impacto general del proyecto

Tabla N° 118. Nivel de impacto general

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
Impacto económico						x		2
Impacto social						x		2
Impacto empresarial							x	3
Impacto ético							x	3
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: La Autora

Año: 2014

Aplicación de la fórmula

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 10/4$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 2.5 = 3$$

Análisis

Como podemos observar en la matriz general para la creación del compelo deportivo tiene un impacto alto positivo lo que nos indica que el proyecto es rentable sin dejar de considerar que hay impactos que no dan una afectación directa, por lo tanto el proyecto si generará rentabilidad y si tendrá acogida por las personas de esta manera la empresa no solo beneficiará a los inversionistas y trabajadores sino que ayuda al crecimiento de la ciudad.

Conclusiones

- Después de haber realizado el diagnóstico situacional se ha determinado que la parroquia La Dolorosa del Priorato si se encuentran en condiciones para crear un complejo deportivo ya que la parroquia se cuenta con las condiciones adecuadas para el buen funcionamiento.
- En el marco teórico se determinó los conceptos de las diferentes variables que se utilizó para realizar el proyecto, definiciones que fueron utilizadas para el buen desarrollo del proyecto.
- El estudio de mercado nos permitió identificar la demanda insatisfecha, por lo tanto con la creación del Complejo Deportivo se tratará de captar esa demanda insatisfecha, brindándoles a los clientes un servicio de calidad satisfaciendo las necesidades deportivas de cada uno de los clientes en un lugar seguro y adecuado.
- Al realizar el estudio técnico se estableció que la ciudad de Ibarra se encuentra en condiciones adecuadas para crear el Complejo Deportivo ya que el lugar donde se realizará cuenta con los servicios básicos necesarios para la construcción y funcionamiento.
- En el estudio financiero se pudo establecer el monto de inversión necesario para la puesta en marcha de la empresa teniendo como respuesta que el proyecto si es factible de realizarse ya que el dinero invertido será recuperado.
- Por medio de la estructura organizacional se estableció las funciones tanto de personal administrativo y operacional logrando de esta manera que los trabajadores cumplan con la misión, visión, políticas, objetivos y valores de una manera conjunta para su buen funcionamiento de la empresa.

- En el análisis de impactos el proyecto nos dio como resultado impacto positivo lo que indica que el Complejo Deportivo es viable de realizar, de esta mera aporta en el desarrollo de la parroquia y de la ciudad.

Recomendaciones

- Realizar un análisis constante de los cambios del entorno, para que no afecten en forma directa a la empresa, y se puedan contrarrestar de la mejor manera
- Revisar la documentación actualizada esto es importante para el buen funcionamiento de la empresa
- Aprovechar la demanda insatisfecha aplicando estrategias de marketing, dando a los clientes un servicio de calidad a fin de satisfacer las necesidades, realizar promociones publicitarias para dar a conocer a la ciudad de Ibarra los servicios que presta el Complejo Deportivo, de esta manera se logrará que los potenciales clientes tengan conocimiento sobre los servicios a prestar.
- Realizar políticas sobre los procesos que deberán seguir los clientes para acudir a obtener los diferentes servicios que ofrece la empresa, de esto dependerá la satisfacción de los clientes.
- Se recomienda realizar y analizar los estados financieros de manera permanente con el fin de observar el desempeño de la empresa, mismo que nos servirá para la toma de decisiones y manejo correcto de los recursos.
- Mantener una estructura organizacional con el fin de cumplir las funciones y procedimientos de la organización, de esta manera se garantizará el buen funcionamiento de la empresa. A los socios de la empresa se recomienda que antes de poner en funcionamiento el Complejo Deportivo, capaciten a todo el personal de la empresa esto ayudará a que los servicios prestados sean de calidad.

- Es pertinente realizar el uso adecuado de los desechos ya que de esta manera se evitará la contaminación y se estará ayudando al cuidado del medio ambiente.

Bibliografía

Andrew B. (2010). La comunicación en el deporte. España: Aresta.

Baca G. (2012). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill .

Berumen S. (2012). Lecciones de economía para no economistas. Colombia: Esic.

Campaña G. y Fernández J. (2010). Empresa y Administración. México: Editex.

Escribano G. (2011). Gestión Financiera. México: Paraninfo.

Felicidad M. (2010). Excel 2010 en profundidad. Bogota-Colombia : ECOE

Fierro A. (2011). Contabilidad General. Bogotá: ECOE.

Franks D.,. (2012). Evaluación del impactp social de los proyectos de recursos . Austratlia : Editorial Aid.

Fred D. (2013). Concepto de Administración Estratégica. México: Pearson.

Griffin R. (2011). Administración (Décima Edición ed.). Bogota Colombia: cengage learning.

Ildfonso E. (2012). Marketing de los servicios. México : ESIC.

Kotler P., Philip K. y Gary A. (2013). Fundamentos de Marketing. México: Pearson.

Lerma A. y Castro E. (2013). Comercio y Marketing Internacional. México: Cengage Learning.

Mankiw G. (2010). Principios de Economía. México: Cengage Learning.

Meza J. (2013). Evaluación Financiera de Proyectos. Bogota Colombia: Ecoe ediciones.

Moreno J. (2010). Bases metodológicas para el aprendizaje de las actividades acuáticas . Barcelona-España : Amazon.

Pacheco J. (2013). Contabilidad Financiera con excel. México: Macro.

Pedreño A. (2010). Contabilidad: Iniciación Práctica (Cuarta Edición ed.). México: Lex Nova S.A.

Rey J. (27 de Noviembre de 2010). En Técnica Contable. Madrid: Paraninfo.

Reyes A. (2010). Administración Moderna. Colombia: Limusa S.A.

Rivera F. (2010). Administración de proyectos. España : Pearson .

Rodriguez J. (2010). Administración de pequeñas y medianas empresas. Mexico: Cengage Learning, sexta edición.

Saavedra J. (2009). Modelo de Impacto del Fútbol Profesional. Madrid España: Esic.

Sánchez M. (2010). Comunicación Empresarial y Atención al Cliente. Bogotá Colombia: Editex.

Zapata P. (2011). Contabilidad General. Bogotá Colombia: Mc Graw Hill.

Linkografía

Bello R. (Noviembre de 2009). Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/9/37779/impacto_rbbcproy.pdf

Benavides S. (17 de Noviembre de 2014). Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <https://prezi.com/ogk10syr1/definicion-caracteristicas-e-importancia-de-la-administrac/>

Lopez W. (27 de Noviembre de 2014). <http://www.mitecnologico.com>.
Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos93/introduccion-administracion2/introduccion-administracion2.shtml>

Paja P. (Mayo de 2012). Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <http://elblogdelfutbol1.blogspot.com/>

Palomotha 1. (18 de Marzo de 2013). Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Clasificaci%C3%B3n-De-Empresas-Turisticas/23746815.html>

Peláez J. (2012). Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de www.pwc.es/es_ES/es/sector-publico/assets/brochure-estudios-impacto-economico.pdf

QuimiNet. (18 de Enero de 2012). Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <http://www.quiminet.com/articulos/el-pasto-sintetico-para-instalaciones-deportivas-2668224.htm>

Serrano A. (5 de Junio de 2012). Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Instalaciones-Deportivas/4445388.html>

Turmero I. (Mayo de 2011). Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos99/evaluacion-proyectos-medio-del-analisis-costo-beneficio/evaluacion-proyectos-medio-del-analisis-costo-beneficio.shtml>

ANEXOS

Anexo 1. Entrevista

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Entrevista aplicada al presidente de la parroquia la Dolorosa del Priorato.

OBJETIVO: Informarnos y conocer la aceptación del presidente de crear el Complejo Deportivo en la parroquia y a su vez saber en qué pensaría que se beneficia la localidad.

1. ¿Estaría de acuerdo que en la Parroquia la Dolorosa del Priorato se cree un Complejo Deportivo con cancha sintética y por qué?
2. ¿Cómo cree que se beneficiaría la parroquia con la creación de esta microempresa?
3. ¿Cree Ud. que con la creación de un Complejo Deportivo en la Parroquia la Dolorosa la población Ibarreña acudiría frecuentemente, por qué?
4. ¿Con la creación de un lugar de recreación y esparcimiento en la parroquia se aumentarían los ingresos en la localidad?
5. ¿Piensa Ud. que el deporte en la actualidad se ha vuelto una rutina, por qué?
6. ¿A qué tipo de personas piensa que se enfocaría este servicio?
7. ¿Piensa que la ciudadanía de Ibarra asistiría a este Complejo Deportivo?

8. ¿Con que instituciones cree que se podría realizar campeonatos deportivos?

9. ¿Ayudaría Ud. a colaborar con el crecimiento del Complejo Deportivo, cómo?

10. ¿Considera que con la creación del Complejo Deportivo se reduciría en la ciudad de Ibarra la práctica de actividades inadecuadas?

Anexo 2. Encuesta

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

ENCUESTA APLICADA A LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE IBARRA

OBJETIVO: CONOCER EL GRADO DE ACEPTACIÓN POR PARTE DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE IBARRA, PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO

INSTRUCCIONES:

Marque con una X donde crea conveniente:

PREGUNTAS

1. ¿A qué se dedica en sus tiempos libres?

Realizar Deporte

Ir de paseo

Descansar

2. ¿Qué lugares de recreación ha visitado en la ciudad?

Piscinas

Canchas deportivas

Lugares turísticos

3. ¿Con quién acude a lugares de distracción y esparcimiento?

Solo Con amigos Con familiares

4. ¿Con que frecuencia usted realiza deporte?

Mensualmente

Trimestralmente

Cuatrimstralmente

5. ¿En qué horarios prefiere realizar deporte?

Matutino Vespertino Nocturno

6. ¿Acudiría a un Complejo Deportivo en la ciudad de Ibarra?

Si No

7. ¿Le gustaría que se cree un Complejo Deportivo con canchas de fútbol sintética y otros servicios en la ciudad de Ibarra?

Si No

8. ¿Qué le gustaría que tenga este Complejo Deportivo?

Canchas de básquet

Canchas de fútbol

Canchas de vóley

Piscinas

Bar -Restaurant

Pista de baile

9. ¿Cuál es el costo que usted estaría dispuesto a pagar por acudir a este Complejo Deportivo?

De \$5.00 a \$10,00

De \$11.00 a \$15.00

De \$16.00 a \$20.00

10. ¿Cree que es conveniente que en este Complejo Deportivo se realice campeonatos institucionales?

Si

No

DATOS TÉCNICOS

Edad

15-25 26-35 36-45 46-55 más de 56

Sexo

Hombre

Mujer

Ocupación

Sector Público

Sector Privado

Estudiante

Anexo 3. Proforma de muebles

 FAVE-MUEBLES S.A. IBARRA - ECUADOR	CHICANARVAEZ 5-52 JUAN JOSE FLORES Telf: 2 957 615
---	--

CLIENTE:	PROFORMA
DIRECCIÓN:	CIUDAD:
R.U.C. / CI.	TELEFONO:
FECHA:	

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	escritorio confort	420,00	420,00
1	escritorio normal	315,00	315,00
1	sillón cromado	150,00	150,00
1	sillón operativa	120,00	120,00
1	archivador metálico	175,00	175,00
1	muebles madera	580,00	580,00
SON: Mil novecientos setenta y uno con veinte centavos		SUBTOTAL	1.760,00
US. DOLARES		DESCUENTO	
		I.V.A. 12%	211,20
_____ Firma Autorizada	_____ Recibí Conforme	TOTAL US. \$	1.971,20

Anexo 4. Proforma de equipo de cómputo

 <p>WORLD COMPUTERS Su inversión inteligente</p>	PEDRO MONCAYO 3-53 Y ROCAFUERTE telf. 2640333
IBARRA - ECUADOR	

CUENTE: DIRECCIÓN: R.U.C. / C.I.	PROFORMA CIUDAD: TELEFONO:
FECHA:	

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Computador de escritorio marca HP	650,00	1.300,00
1	Impresora canon MP280	150,00	150,00
SON: Mil seiscientos veinte y cuatro		SUBTOTAL	1.450,00
U.S. DOLARES		DESCUENTO	
		I.V.A. 12%	174,00
_____ Firma Autorizada	_____ Recibí Conforme	TOTAL US. \$	1.624,00

Anexo 5. Proforma de muebles para el bar

	BARRA - ECUADOR	VELASCOIBARRA 5-22
		9 DE AGOSTO
		Tel: 2654323

CUENTE:	PROFORMA
DIRECCIÓN:	CIUDAD:
R.U.C. / CI.	FECHA:
	TELÉFONO:

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
6	mesas plasticas	32,00	192,00
20	sillas	6,50	130,00
6	juego de cuchillos	1,50	9,00
4	juego de cucharas por 12	2,60	10,40
12	jarras	2,00	24,00
4	vasos por 12	8,20	32,80
6	parasol	6,00	36,00
SDN:	Cuatrocientos ochenta y seis con treinta centavos	SUBTOTAL	484,20
	US. DOLARES	DESCUENTO	
		I.V.A. 12%	52,10
		TOTAL US. \$	486,30
	Firma Autorizada	Rebí Conforme	

Anexo 6. Proforma de materiales

 ASTRA IBARRA - ECUADOR		SANCHEZ Y FUENTES 9-43 Y OVIEDO Telf.: 2955 575
CUENTE:		PRO FORMA
DIRECCIÓN:		CIUDAD:
R.U.C. / C.I.	FECHA:	TELEFONO:

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
6	balon indor futbol	10,00	60,00
1	balon voley	25,00	25,00
SON: noventa y cinco con veinte centavos		SUBTOTAL	85,00
US. DOLARES		DESCUENTO	
		I.V.A. 12%	10,20
_____ Firma Autorizada	_____ Recibí Conforme	TOTAL US. \$	95,20

Anexo 7. Proforma de útiles de oficina

PAPELERIA POPULAR IBARRA - ECUADOR	AV MARIANO ACOSTA 12-51 Y JAIME RIVADENEIRA TELEFONO 2606287
--	--

CUENTE: DIRECCIÓN: R.U.C. / CI.	PROFORMA CIUDAD: TELEFONO:
FECHA:	

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
6	resmas de papel bon	3,50	21,00
6	grapadora	6,85	41,10
6	perforadoras	6,85	41,10
1	papelera	21,00	21,00
6	carpeta	3,30	19,80
SON: noventa y cinco con veinte centavos		SUBTOTAL	144,00
US. DOLARES		DES CUENTO	
		I.V.A. 12%	17,28
<hr/> Firma Autorizada		TOTAL US. \$	161,28
<hr/> Recibí Conforme			

Anexo 8. Proforma de equipo de cocina

AL BAJO COSTO		BOLIVAR Y PEREZ GUERRERO	
IBARRA - ECUADOR			
CUENTE: DIRECCIÓN: R.U.C. / CI.		PROFORMA CIUDAD: TELEFONO:	
		FECHA:	
CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	refrigeradora	600,00	600,00
2	licuadoras	110,00	220,00
SON: nove cientos diez y ocho con cuarenta centavos		SUBTOTAL	820,00
US. DOLARES		DESCUENTO	
		I.V.A. 12%	98,40
_____ Firma Autorizada		_____ Recibí Conforme	
		TOTAL US. \$	918,40

Anexo 9. Tasas de interés

Crédito Directo

CORPORACION FINANCIERA NACIONAL DEL 01 AL 31 DE AGOSTO DE 2013 MATRIZ DE TASAS PRIMER PISO 1/.											
SEGMENTO: PYMES											
TODOS LOS SECTORES CLIENTES A Y B CALIFICACIÓN/PLAZO (HASTA)	0 - 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TASA BASE DE REAJUSTE	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%
TASA ANUAL	9.7500%	10.5000%	10.5000%	10.8500%	10.8500%	10.8500%	11.1500%	11.6500%	11.6500%	11.6500%	11.6500%
NOMINAL SEMESTRAL	9.5233%	10.2380%	10.2380%	10.5707%	10.5707%	10.5707%	10.8554%	11.3291%	11.3291%	11.3291%	11.3291%
NOMINAL TRIMESTRAL	9.4125%	10.1102%	10.1102%	10.4346%	10.4346%	10.4346%	10.7120%	11.1731%	11.1731%	11.1731%	11.1731%
NOMINAL MENSUAL	9.3396%	10.0262%	10.0262%	10.3451%	10.3451%	10.3451%	10.6177%	11.0706%	11.0706%	11.0706%	11.0706%
LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL											
SEGMENTO: EMPRESARIAL											
TODOS LOS SECTORES CLIENTES A Y B CALIFICACIÓN/PLAZO (HASTA)	0 - 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TASA BASE DE REAJUSTE	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%
TASA ANUAL	9.0000%	9.2500%	9.2500%	9.4500%	9.4500%	9.4500%	9.5000%	10.0000%	10.0000%	10.0000%	10.0000%
NOMINAL SEMESTRAL	8.8061%	9.0454%	9.0454%	9.2367%	9.2367%	9.2367%	9.2845%	9.7618%	9.7618%	9.7618%	9.7618%
NOMINAL TRIMESTRAL	8.7113%	8.9454%	8.9454%	9.1325%	9.1325%	9.1325%	9.1792%	9.6455%	9.6455%	9.6455%	9.6455%
NOMINAL MENSUAL	8.6488%	8.8796%	8.8796%	9.0638%	9.0638%	9.0638%	9.1098%	9.5690%	9.5690%	9.5690%	9.5690%
LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL											
SEGMENTO: CORPORATIVO											
TODOS LOS SECTORES CLIENTES A Y B CALIFICACIÓN/PLAZO (HASTA)	0 - 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TASA BASE DE REAJUSTE	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%
TASA ANUAL	8.0000%	8.0500%	8.0500%	8.1000%	8.1000%	8.1000%	8.1500%	8.6500%	8.6500%	8.6500%	8.6500%
NOMINAL SEMESTRAL	7.8461%	7.8942%	7.8942%	7.9423%	7.9423%	7.9423%	7.9904%	8.4706%	8.4706%	8.4706%	8.4706%
NOMINAL TRIMESTRAL	7.7706%	7.8178%	7.8178%	7.8650%	7.8650%	7.8650%	7.9121%	8.3828%	8.3828%	8.3828%	8.3828%
NOMINAL MENSUAL	7.7208%	7.7674%	7.7674%	7.8140%	7.8140%	7.8140%	7.8605%	8.3249%	8.3249%	8.3249%	8.3249%
LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL											

01 al 31 de Agosto de 2013



Anexo 10. Ficha de observación

Localidad:	Ficha:	
Sujetos investigados:	Fecha:	
	Investigadora:	
Lugares recreativos:	Gustos	Preferencias
Tolas de Socapamba		
Yahuarcocha		
El Puente Viejo		
Complejo Recreacional Los Nogales		
Yuyucocha		

Anexo 11. Tabla de amortización mensual de los 4 años

Nº Pagos	Pago Interés	Pago Capital	Saldo	Cuota
1	472,50	786,15	59.213,85	1.258,65
2	466,31	792,34	58.421,52	1.258,65
3	460,07	798,58	57.622,94	1.258,65
4	453,78	804,87	56.818,07	1.258,65
5	447,44	811,20	56.006,87	1.258,65
6	441,05	817,59	55.189,28	1.258,65
7	434,62	824,03	54.365,25	1.258,65
8	428,13	830,52	53.534,73	1.258,65
9	421,59	837,06	52.697,67	1.258,65
10	414,99	843,65	51.854,02	1.258,65
11	408,35	850,30	51.003,72	1.258,65
12	401,65	856,99	50.146,73	1.258,65
13	394,91	863,74	49.282,99	1.258,65
14	388,10	870,54	48.412,45	1.258,65
15	381,25	877,40	47.535,05	1.258,65
16	374,34	884,31	46.650,74	1.258,65
17	367,37	891,27	45.759,47	1.258,65
18	360,36	898,29	44.861,18	1.258,65
19	353,28	905,36	43.955,81	1.258,65
20	346,15	912,49	43.043,32	1.258,65
21	338,97	919,68	42.123,64	1.258,65
22	331,72	926,92	41.196,72	1.258,65
23	324,42	934,22	40.262,50	1.258,65
24	317,07	941,58	39.320,92	1.258,65
25	309,65	948,99	38.371,92	1.258,65
26	302,18	956,47	37.415,46	1.258,65
27	294,65	964,00	36.451,46	1.258,65
28	287,06	971,59	35.479,87	1.258,65
29	279,40	979,24	34.500,62	1.258,65
30	271,69	986,95	33.513,67	1.258,65
31	263,92	994,73	32.518,94	1.258,65
32	256,09	1.002,56	31.516,38	1.258,65
33	248,19	1.010,45	30.505,93	1.258,65
34	240,23	1.018,41	29.487,52	1.258,65
35	232,21	1.026,43	28.461,09	1.258,65
36	224,13	1.034,52	27.426,57	1.258,65
37	215,98	1.042,66	26.383,91	1.258,65
38	207,77	1.050,87	25.333,04	1.258,65
39	199,50	1.059,15	24.273,89	1.258,65
40	191,16	1.067,49	23.206,40	1.258,65

41	182,75	1.075,90	22.130,50	1.258,65
42	174,28	1.084,37	21.046,13	1.258,65
43	165,74	1.092,91	19.953,23	1.258,65
44	157,13	1.101,51	18.851,71	1.258,65
45	148,46	1.110,19	17.741,52	1.258,65
46	139,71	1.118,93	16.622,59	1.258,65
47	130,90	1.127,74	15.494,85	1.258,65
48	122,02	1.136,62	14.358,22	1.258,65
49	113,07	1.145,58	13.212,65	1.258,65
50	104,05	1.154,60	12.058,05	1.258,65
51	94,96	1.163,69	10.894,36	1.258,65
52	85,79	1.172,85	9.721,51	1.258,65
53	76,56	1.182,09	8.539,42	1.258,65
54	67,25	1.191,40	7.348,02	1.258,65
55	57,87	1.200,78	6.147,24	1.258,65
56	48,41	1.210,24	4.937,01	1.258,65
57	38,88	1.219,77	3.717,24	1.258,65
58	29,27	1.229,37	2.487,87	1.258,65
59	19,59	1.239,05	1.248,81	1.258,65
60	9,83	1.248,81	0,00	1.258,65