



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

INGENIERÍA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SERVICIOS DEPORTIVOS PARA LA PRÁCTICA DE FÚTBOL SIETE EN LA
PARROQUIA SAN FRANCISCO DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE
IMBABURA.**

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

AUTORES: RAMIRO XAVIER ESCOBAR ZARRIA

DIEGO SEBASTIAN OÑA VIÑACHI

DIRECTOR: ING. CARLOS ERNESTO MERIZALDE LEITON

IBARRA, DICIEMBRE DEL 2018

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de grado se ha realizado con el fin de determinar la factibilidad para la creación de una empresa que preste el servicio de alquiler de cancha sintética para la práctica de fútbol siete, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. La misma está basada en el estudio de campo y observación directa, con la finalidad de evaluar los datos que se obtienen a través de la aplicación de diferentes técnicas y herramientas, se ha realizado un diagnóstico situacional mismo que toma en cuenta el ambiente externo inmediato analizando la realidad existente referente a la necesidad de la práctica de fútbol siete, posteriormente se realiza un marco teórico mismo que contiene conceptos básicos para la aplicación del proyecto.

Se realizó un estudio de mercado para analizar el comportamiento de la oferta y la demanda, en este segmento también se determina la demanda insatisfecha existente, luego del análisis de la información obtenida a través de la encuesta; con el desarrollo del estudio técnico se conoce la macro y micro localización del proyecto, el cual se encuentra ubicado en la parroquia San Francisco Cdla. Los Ceibos, el mismo también permite conocer la viabilidad técnica del proyecto, el análisis de la infraestructura, el tamaño del proyecto y la inversión fija misma que es de 266.445,87.

Una vez realizados los capítulos antes mencionados se procede a realizar el estudio financiero del proyecto mismo que contiene el estado de situación financiera, estado de resultados, flujo de caja, mismos que permiten el desarrollo de los indicadores económicos como el VAN y la TIR. También se realizó la estructura organizacional del proyecto, que detalla las diferentes funciones del equipo de trabajo, para la contratación del personal.

Finalmente se evaluaron los impactos, económicos, sociales y ambientales utilizando una matriz que permite analizar el nivel de riesgo o beneficio de la aplicación del proyecto.

SUMMARY

The present degree work has been carried out with the purpose of determining the feasibility for the creation of a company that provides the service of hire of synthetic field for the practice of soccer seven, in the city of Ibarra, province of Imbabura. It is based on field study and direct observation, in order to evaluate the data obtained through the application of different techniques and tools, a situational diagnosis has been made that takes into account the immediate external environment by analyzing the existing reality regarding the need for the practice of soccer seven, later a theoretical framework is made that contains basic concepts for the application of the project.

A market study was carried out to analyze the behavior of supply and demand, in this segment also the existing unsatisfied demand is determined, after the analysis of the information obtained through the survey; With the development of the technical study we know the macro and micro location of the project, which is located in the parish of San Francisco Cdla. The Ceibos, the same also allows to know the technical feasibility of the project, the analysis of the infrastructure, the size of the project and the same fixed investment that is of 266,445.87.

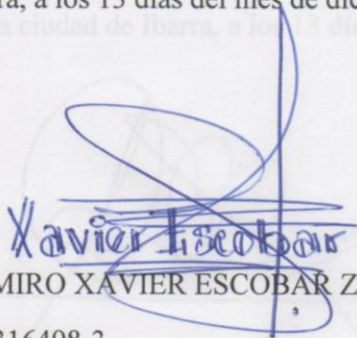
Once the aforementioned chapters have been carried out, a financial study of the project itself containing the statement of financial position, income statement and cash flow, which allow the development of economic indicators such as the VAN and the TIR, is carried out. The organizational structure of the project was also realized, which details the different functions of the work team, for the hiring of the personnel.

Finally, the economic, social and environmental impacts were evaluated using a matrix that allows analyzing the level of risk or benefit of the application of the project.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

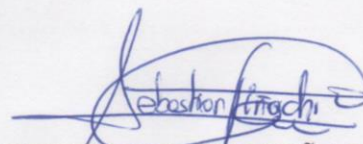
Nosotros, RAMIRO XAVIER ESCOBAR ZARRIA, con cédula de ciudadanía Nro.100316498-3; DIEGO SEBASTIAN OÑA VIÑACHI, con cédula de ciudadanía Nro. 100279848-4, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DEPORTIVOS PARA LA PRÁCTICA DE FÚTBOL SIETE EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA**, es de nuestra autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las referencias bibliográficas consultadas que se incluye en este documento.

Ibarra, a los 13 días del mes de diciembre del 2018.



Xavier Escobar

RAMIRO XAVIER ESCOBAR ZARRIA
100316498-3



Diego Sebastian Oña Viñachi

DIEGO SEBASTIAN OÑA VIÑACHI
100279848-4

CERTIFICADO DEL ASESOR

En calidad de director del trabajo de grado presentado por los señores; RAMIRO XAVIER ESCOBAR ZARRIA con cédula de ciudadanía Nro.100316498-3; DIEGO SEBASTIAN OÑA VIÑACHI, con cédula de ciudadanía Nro. 100279848-4, para optar por el título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría C.P.A., cuyo tema es, **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DEPORTIVOS PARA LA PRÁCTICA DE FÚTBOL SIETE EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA**, considero que el presente trabajo reúne 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, a los 13 días del mes de diciembre de 2018.



DIRECTOR DE TESIS
ING. CARLOS ERNESTO MERIZALDE LEITON



BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

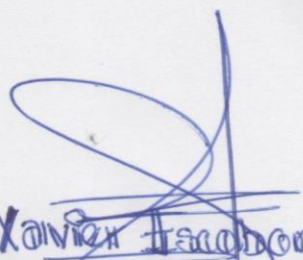
| DATOS DE CONTACTO | | | |
|-------------------------|---|-----------------|---------------------------|
| CÉDULA DE IDENTIDAD: | 100316498-3 / 100279848-4 | | |
| APELLIDOS Y NOMBRES: | RAMIRO XAVIER ESCOBAR ZARRIA DIEGO SEBASTIAN OÑA VIÑACHI | | |
| DIRECCIÓN: | | | |
| EMAIL: | luckytgt8901@gmail.com / sebastian.gv1486@gmail.com | | |
| TELÉFONO FIJO: | 062609564 / 062927467 | TELÉFONO MÓVIL: | 0999463554/ 0989047060 |
| DATOS DE LA OBRA | | | |
| TÍTULO: | ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DEPORTIVOS PARA LA PRÁCTICA DE FÚTBOL SIETE EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA. | | |
| AUTORES: | RAMIRO XAVIER ESCOBAR ZARRIA DIEGO SEBASTIAN OÑA VIÑACHI | | |
| FECHA: | 13/12/2018 | | |
| PROGRAMA | PREGRADO x | POSTGRADO | |
| TÍTULO POR EL QUE OPTA: | Ingeniero en Contabilidad y Auditoría C. P. A. | | |
| ASESOR/ DIRECTOR: | ING. CARLOS ERNESTO MERIZALDE LEITON | | |


2. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan 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 esta y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 13 días del mes de diciembre del 2018.

Los Autores:


RAMIRO XAVIER ESCOBAR ZARRIA
100316498-3


DIEGO SEBASTIAN OÑA VIÑACHI
100279848-4

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico a mis padres quienes fueron el pilar fundamental para la consecución de mis objetivos y metas en esta vida, a mi amada esposa quien con su granito de arena siempre estuvo ahí para apoyarme en cada adversidad a lo largo del camino.

Se lo dedico también a mis maestros que desde temprana edad supieron formarme y brindarme todo el conocimiento para alcanzar esta meta.

XAVIER ESCOBAR Z.

AGRADECIMIENTO

Al finalizar el presente trabajo, quiero agradecer a mi querido tutor, a mi colega y hermano compañero de tesis Segundo Oña, a mis amigos y amigas que siempre estuvieron allí para no dejarme desfallecer en cada paso y en cada intento de constancia, sin esperar nada a cambio compartieron su conocimiento, alegrías y tristezas; y todas aquellas personas que durante este largo trayecto de años estuvieron apoyándome para lograr que este gran sueño se haga realidad.

Agradezco también a esta gran Universidad Técnica del Norte por haberme brindado tantas oportunidades y permitirme concluir con una etapa más de mi vida, gracias por la paciencia y orientación.

XAVIER ESCOBAR Z.

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado va dedicado a toda mi familia, puesto que me han brindado su apoyo incondicional y me han contagiado de responsabilidad y bondad para formar la persona que soy a lo largo de mi carrera estudiantil; en especial a mi hermano, Edgar Viñachi que ha sido mi guía y con su motivación me ha llenado de optimismo y humildad para poder alcanzar este objetivo en esta etapa de mi vida.

DIEGO OÑA V.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica Del Norte por brindarme todos los conocimientos para mi formación profesional.

Al Ing. Carlos Merizalde por todo su apoyo y disposición durante este proceso, que sin duda fue un gran aporte para la realización de este proyecto.

A mi gran amigo Xavier Escobar que me ha permitido ser parte de su sueño, gracias por haber estado siempre en mis victorias y fracasos, y a todas aquellas personas que siempre estuvieron a mi alrededor sin esperar nada a cambio.

Gracias...

DIEGO OÑA V.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|--|------|
| RESUMEN EJECUTIVO | ii |
| SUMMARY | iii |
| DECLARACIÓN DE AUTORÍA..... | iv |
| CERTIFICADO DEL ASESOR..... | v |
| AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE | vi |
| DEDICATORIA | viii |
| AGRADECIMIENTO | ix |
| DEDICATORIA | x |
| AGRADECIMIENTO | xi |
| ÍNDICE DE CONTENIDOS | xii |
| ÍNDICE DE TABLAS | xvi |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS | xix |
| PRESENTACIÓN..... | xx |
| INTRODUCCIÓN | xxi |
| CAPÍTULO I | 24 |
| DIAGNÓSTICO SITUACIONAL | 24 |
| Antecedentes | 24 |
| Objetivos | 25 |
| Objetivo General..... | 25 |
| Objetivos Específicos..... | 25 |
| Variables Diagnósticas..... | 25 |
| Matriz de Relación Diagnóstica..... | 26 |
| Desarrollo de la Matriz Diagnóstica | 28 |
| Matriz A.O.O.R..... | 45 |
| Oportunidad de la Inversión..... | 46 |
| CAPÍTULO II..... | 47 |
| MARCO TEÓRICO..... | 47 |
| Introducción | 47 |
| Objetivos | 47 |
| Conceptualización de términos relacionados a la metodología de investigación | 47 |
| Conceptualización de términos relacionados al desarrollo del Espíritu | 48 |

| | |
|--|-----|
| Conceptualización de términos relacionados al Estudio de Mercado..... | 51 |
| Conceptualización de términos relacionados al Estudio Técnico..... | 57 |
| Conceptualización de términos relacionados a la factibilidad económica y Financiera..... | 60 |
| Conceptualización de términos relacionados a la Estructura Organizacional | 64 |
| Conceptualización de términos relacionados a Impactos. | 67 |
| CAPÍTULO III..... | 69 |
| ESTUDIO DE MERCADO | 69 |
| Introducción | 69 |
| Objetivo..... | 69 |
| General | 69 |
| Específicos | 69 |
| Variables e Indicadores..... | 70 |
| Matriz para la investigación de mercado. | 70 |
| Desarrollo de la matriz para el estudio de mercado..... | 72 |
| Demanda | 72 |
| Información de fuentes primarias | 74 |
| Demanda | 89 |
| Oferta | 92 |
| Determinación de la Demanda Insatisfecha..... | 94 |
| Factores de comercialización del servicio | 95 |
| CAPÍTULO IV..... | 98 |
| ESTUDIO TÉCNICO | 98 |
| Introducción | 98 |
| Objetivos..... | 98 |
| Localización del proyecto..... | 99 |
| Esquema valorado para la selección de la ubicación del proyecto de factibilidad | 101 |
| Ingeniería del proyecto | 104 |
| Descripción del proyecto | 106 |
| Proceso de servicio | 109 |
| Presupuesto Técnico | 111 |
| Gastos Operacionales..... | 113 |
| CAPÍTULO V..... | 118 |
| ESTUDIO FINANCIERO | 118 |
| Introducción | 118 |

| | |
|---|------------|
| Objetivos | 118 |
| General | 118 |
| Inversiones del proyecto | 119 |
| Ingreso por servicio..... | 119 |
| Gastos operacionales..... | 121 |
| Gastos Administrativos..... | 121 |
| Gastos de ventas..... | 124 |
| Gastos financieros..... | 124 |
| Estados financieros | 126 |
| Evaluación financiera..... | 129 |
| Cálculo del valor actual neto (VAN) | 130 |
| Cálculo de TIR..... | 130 |
| Relación Costo-beneficio..... | 131 |
| Periodo de recuperación de la inversión | 131 |
| Punto de equilibrio | 132 |
| CAPÍTULO VI..... | 134 |
| PROPUESTA ADMINISTRATIVA | 134 |
| Introducción | 134 |
| Objetivos | 134 |
| General | 134 |
| Específicos | 134 |
| Estructura administrativa | 135 |
| Filosofía de la Empresa..... | 136 |
| Estructura Organizacional..... | 138 |
| Marco Legal | 142 |
| CAPÍTULO VII | 145 |
| IMPACTOS | 145 |
| Introducción | 145 |
| Objetivos | 145 |
| General | 145 |
| Específicos | 145 |
| Desarrollo del análisis de los impactos..... | 146 |
| Valorización de los impactos | 146 |
| CONCLUSIONES | 155 |

| | |
|----------------------|-----|
| RECOMENDACIONES..... | 157 |
| BIBLIOGRAFÍA | 158 |
| ANEXOS | 161 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1 Matriz de Relación Diagnóstica..... | 27 |
| Tabla 2 PIB CANTONAL | 33 |
| Tabla 3 Inflación | 34 |
| Tabla 4 Riegos País..... | 35 |
| Tabla 5 Tasa de interés | 35 |
| Tabla 6 Matriz financiera..... | 36 |
| Tabla 7 Datos generales de la ciudad de Ibarra | 40 |
| Tabla 8 Población de Ibarra por Género | 40 |
| Tabla 9 Población Urbana del Cantón Ibarra segmentada por edad y sexo..... | 41 |
| Tabla 10 Población por Parroquias Urbanas del Cantón San Miguel de Ibarra a partir de los 15 años. | 42 |
| Tabla 11 Población Económica Activa..... | 42 |
| Tabla 12 Escenarios deportivos de alquiler para la práctica de fútbol 7 | 43 |
| Tabla 13 Matriz A.O.O.R. | 45 |
| Tabla 14 Matriz para la investigación de mercado | 71 |
| Tabla 15 Población de Ibarra | 73 |
| Tabla 16 Edad | 76 |
| Tabla 17 Ocupación | 77 |
| Tabla 18 Parroquia..... | 78 |
| Tabla 19 práctica de fútbol | 79 |
| Tabla 20 Práctica de fútbol siete..... | 80 |
| Tabla 21 Frecuencia el sitio de práctica de fútbol | 81 |
| Tabla 22 Conocimiento de sitios de alquiler de cancha sintética | 82 |
| Tabla 23 Movilización | 83 |
| Tabla 24 Publicidad | 84 |
| Tabla 25 Precio | 85 |
| Tabla 26 Atención..... | 86 |
| Tabla 27 Buen servicio | 87 |
| Tabla 28 Servicios adicionales..... | 88 |
| Tabla 29 Demanda potencial | 89 |
| Tabla 30 Preferencia horaria de juego por día expresada en horas de Juego | 90 |
| Tabla 31 Demanda de juego por día | 91 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 32 Demanda del Proyecto | 91 |
| Tabla 33 Proyección de la Demanda | 91 |
| Tabla 34 Oferta | 92 |
| Tabla 35 Determinación de la Oferta | 93 |
| Tabla 36 Horas ofertadas para la práctica de fútbol siete | 93 |
| Tabla 37 Detalle de la proyección de la oferta en horas de uso de instalaciones. | 94 |
| Tabla 38 Determinación de la Demanda Insatisfecha..... | 94 |
| Tabla 39 Proyección de la Demanda Insatisfecha | 94 |
| Tabla 40 Esquema valorado..... | 102 |
| Tabla 41 Áreas del proyecto | 106 |
| Tabla 42 Terreno..... | 111 |
| Tabla 43 Construcción obra civil..... | 111 |
| Tabla 44 Césped sintético | 111 |
| Tabla 45 Equipo de fútbol..... | 112 |
| Tabla 46 Equipo de computación | 112 |
| Tabla 47 Muebles y enseres | 112 |
| Tabla 48 Equipo de bar | 113 |
| Tabla 49 Equipo de bodega y lavandería..... | 113 |
| Tabla 50 Equipo para camerinos..... | 113 |
| Tabla 51 Sueldo administrativo | 114 |
| Tabla 52 Servicios profesionales | 114 |
| Tabla 53 servicios básicos | 114 |
| Tabla 54 Suministros de oficina | 115 |
| Tabla 55 Suministros de limpieza..... | 115 |
| Tabla 56 Gastos de constitución | 116 |
| Tabla 57 Sueldo de personal de ventas | 116 |
| Tabla 58 Gasto publicidad | 116 |
| Tabla 59 Capital de trabajo..... | 117 |
| Tabla 60 Inversión total | 119 |
| Tabla 61 Propiedad, planta y equipo..... | 119 |
| Tabla 62 Servicios de alquiler..... | 120 |
| Tabla 63 Costo de ventas | 121 |
| Tabla 64 Ventas de bebidas | 121 |
| Tabla 65 Proyección sueldo administrativos | 122 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 66 Gastos de servicios profesionales, básicos, suministros de oficina y limpieza. .. | 122 |
| Tabla 67 Gasto depreciación..... | 123 |
| Tabla 68 Total gastos administrativos | 123 |
| Tabla 69 Proyección sueldo de ventas | 124 |
| Tabla 70 Proyección de gastos en ventas..... | 124 |
| Tabla 71 Tabla de amortización..... | 125 |
| Tabla 72 Estado de resultados..... | 127 |
| Tabla 73 Flujo de caja..... | 128 |
| Tabla 74 Estado de situación financiera | 129 |
| Tabla 75 Tasa de redescuento | 129 |
| Tabla 76 Flujos netos actualizados acumulados | 131 |
| Tabla 77 Fijos | 132 |
| Tabla 78 Variable..... | 132 |
| Tabla 79 Manual de funciones Gerente | 140 |
| Tabla 80 Manual de funciones mercadólogo | 141 |
| Tabla 81 Manual de funciones Asistente | 142 |
| Tabla 82 Matriz de valoración | 146 |
| Tabla 83 Impacto económico..... | 147 |
| Tabla 84 Impacto social..... | 149 |
| Tabla 85 Impacto ambiental..... | 151 |
| Tabla 86 Matriz general de impactos..... | 153 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|--|----|
| Gráfico 1 Edad | 76 |
| Gráfico 2 Ocupación | 77 |
| Gráfico 3 Parroquia..... | 78 |
| Gráfico 4 Práctica de fútbol | 79 |
| Gráfico 5 Práctica de fútbol siete..... | 80 |
| Gráfico 6 Frecuencia el sitio de práctica de fútbol | 81 |
| Gráfico 7 Conocimiento de sitios de alquiler de cancha sintética | 82 |
| Gráfico 8 Movilización | 83 |
| Gráfico 9 Publicidad | 84 |
| Gráfico 10 Precio | 85 |
| Gráfico 11 Atención..... | 86 |
| Gráfico 12 Buen servicio | 87 |
| Gráfico 13 Servicios adicionales | 88 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| | |
|--|-----|
| Ilustración 1 Mapa Político del Ecuador..... | 100 |
| Ilustración 2 Ibarra | 101 |
| Ilustración 3 Parroquia San Francisco | 102 |
| Ilustración 4 Diseño de la estructura del terreno de juego..... | 105 |
| Ilustración 5 Flujograma de proceso de alquiler de cancha sintética..... | 110 |
| Ilustración 6 Organigrama Estructural | 138 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|-------------------------|-----|
| Anexo 1 Proformas | 162 |
|-------------------------|-----|

PRESENTACIÓN

La propuesta de estudio de factibilidad se desarrollará en siete capítulos, en los cuales se analizarán diferentes variables con la finalidad de obtener datos importantes que permitan interpretar si la misma es o no aplicable.

La misma contiene los siguientes capítulos.

Capítulo I Diagnóstico Situacional: En el primer capítulo se analizará el diagnóstico situacional, mismo que permitirá tener una visión más amplia acerca de la realidad en cuanto a la práctica del deporte en el cantón Ibarra.

Capítulo II Marco Teórico: En este capítulo se fundamentará de forma científica las diferentes conceptualizaciones que se desarrollaran en cada capítulo.

Capítulo III Estudio de Mercado: En este capítulo se basará en el estudio de las fuerzas de mercado mismas que determinaran la factibilidad de la propuesta.

Capítulo IV Estudio Técnico: Mediante este capítulo se dará a conocer la localización, tamaño del proyecto, los equipos, la infraestructura; el mismo permitirá al equipo de trabajo proyectar la labor técnica a desarrollar en la presente propuesta.

Capítulo V Estudio Financiero: En este capítulo se establecerán los diferentes ingresos, costos y gastos mismos que permitirán evaluar y analizar las variables e indicadores económicos establecidos para demostrar la factibilidad o no del proyecto.

Capítulo VI Propuesta administrativa: Este capítulo se establecerá la filosofía de la propuesta como, la misión, visión, valores corporativos y principios; así como su estructura funcional y organizacional de acuerdo a las necesidades de la microempresa.

Capítulo VII Impactos: Mediante este capítulo se espera obtener los impactos que se ocasionarán como consecuencia de la puesta en marcha de la propuesta.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de factibilidad se refiere a la creación de una microempresa dedicada al alquiler de áreas recreativas para la práctica de fútbol siete.

En la actualidad los adolescentes y la sociedad en general se encuentran inmersos en un mundo globalizado, mismo que ha permitido a la tecnología absorber los pequeños espacios para la práctica del deporte en general, a consecuencia de esto los entes mencionados anteriormente no poseen alternativas ocupacionales de tiempo libre, razones por las cuales algunos de ellos se sumen en la drogadicción, alcoholismo, sedentarismo y grupos sociales negativos que en su mayoría destruyen las relaciones y núcleos familiares, factores nocivos que no contribuyen en nada a una buena calidad de vida.

La sociedad Ibarreña posee una alta pasión futbolera en general, lo cual se puede apreciar visualmente en los centros comerciales, locales de comida, bares y centros de entretenimiento que entre sus propuestas ofrecen la transmisión de partidos de fútbol, obteniendo una respuesta positiva por parte de los entes adeptos al rey de los deportes.

Como consecuencia nace la idea aprovechar de mejor manera la práctica de fútbol siete, que sin duda posee características peculiares de inclusión, disciplina, confraternidad y sobre todo brinda salud y un buen acondicionamiento físico al cuerpo humano.

Este proyecto es un aporte a la sociedad, ya que actualmente existe la necesidad de impulsar el deporte brindando una diversión sana a la sociedad; ofreciendo un establecimiento seguro, amplio y con las mejores condiciones que fomenten e integren a todos los participantes.

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto de factibilidad se justifica desde las siguientes perspectivas:

Social y Deportiva. Actualmente la práctica del deporte se ha convertido en un fenómeno de la sociedad local, de tal manera que los espacios libres y disponibles se encuentran marcados por el tiempo. Esta propuesta busca crear un espacio en el que la colectividad Ibarreña pueda distraerse y disfrutar en un ambiente agradable y seguro de un partido de fútbol siete, con horarios extendidos de acuerdo con la disponibilidad de tiempo.

También es importante mencionar que la presente investigación busca impulsar la formación de talentos deportivos, a la vez que podemos mencionar que es una de las mejores formas de aprovechar los tiempos libres, mitigando problemas como la drogadicción, delincuencia, alcoholismo etc.

Organizacional. De acuerdo con la Federación de Ligas Barriales filial Ibarra existen aproximadamente 180 equipos conformados por 25 jugadores en cada equipo mismos que se dedican a la práctica deportiva de fútbol, los encuentros se programan una vez por semana haciendo referencia únicamente a los campeonatos organizados por el ente mencionado anteriormente, el dato hace prever la práctica masiva de fútbol ya sea de manera recreativa o como actividad regular para mejorar el estado físico. Sin embargo en la actualidad aún no se ha conseguido la generación de espacios recreacionales suficientes para la práctica de fútbol siete, factor determinantes para la realización del presente estudio de factibilidad.

Mercado. Como consecuencia la existencia de escenarios donde se puedan realizar actividades deportivas enfocadas a la práctica de fútbol siete es deficientes, es por ello que el presente estudio busca suplir de alguna manera la falta de espacios para la práctica de esta disciplina, por lo que aparte de ser considerada como una actividad saludable, también se podría convertir en un modelo de negocio sustentable.

Realidad Local. Como se puede apreciar visualmente en la ciudad de Ibarra existen diferentes giros de negocio, entre ellos bares, servicios de internet, juegos electrónicos, villares, discotecas etc, que involucran directamente y en su mayoría a los jóvenes de nuestro cantón, mismos que se sienten atraídos por estos locales comerciales, como consecuencia de ello caen en un mundo que los aleja de una buena calidad de vida, la presente propuesta busca disminuir los vicios negativos fomentando la práctica deportiva de fútbol siete, con la finalidad de generar una formación integral y sana en nuestros adolescentes y sociedad en general.

Hábito. La formación de hábitos saludables es indispensable para mantener un buen estado de salud física y mental, ya que al hacerlo cotidianamente se adapta a la rutina diaria, es por esto que este estudio permite brindar un espacio adecuado para incentivar a la práctica de fútbol 7 como un deporte de regularidad entre los habitantes del cantón.

Política. El presente proyecto de emprendimiento se alinea con las políticas estatales del Plan Nacional del Buen Vivir, concretamente con el objetivo 3, Mejorar la Calidad de vida de la Población: Ocio, tiempo libre y actividad física.

Emprendimiento y Académica. Las personas que realizan la presente propuesta buscan una innovación permanente, altamente motivada y comprometida con una tarea, misma que reporta características de planeación y ejecución propensa muchas veces al riesgo, sin embargo, se busca establecer un medio de vida sostenible, teniendo como objetivo principal crecer y crear en su entorno con dinamismo permanente.

Cabe recalcar que el presente trabajo también se enfoca en el eje transversal Universitario en relación con formar profesionales emprendedores desarrollando sus conocimientos adquiridos en el proceso de formación.

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

En la actualidad el requerimiento de áreas deportivas se ha convertido en un fenómeno de la sociedad, y ha pasado a ser una actividad trascendental en el desarrollo y conservación de la salud en la sociedad.

El dinamismo deportivo ha escalado posiciones en la vida diaria siendo un punto de referencia para las generaciones de hoy en día.

Las diferentes maneras de dar a conocer los beneficios que se pueden alcanzar al desarrollar prácticas deportivas y los logros obtenidos por varios entes que se ven involucrados en el entorno deportivo de nuestro país, motiva a la sociedad despertando así el mayor interés por la práctica de alguna disciplina.

Con base a la experiencia de los autores se identifica la falta de espacios deportivos y a su vez la fácil comercialización de alcohol, cigarrillo y drogas hace que los jóvenes se alejen cada día más de las actividades deportivas inmiscuyéndose en actividades nocivas para la salud. Para disminuir y mitigar estos factores dañinos el equipo de trabajo ha evaluado todas las ventajas que pueden ayudar a reducir estos efectos, entre ellas, que el fútbol con un número reducido de jugadores es altamente beneficioso, se toca con mayor frecuencia el balón, se toma decisiones, la concentración aumenta y el deseo de explotar el físico al máximo hace que exista más desarrollo e inclusión al momento de realizar la práctica deportiva.

Una de las maneras de disminuir, mitigar y cubrir la expectativa social de este deporte es implementando una mayor oferta de infraestructura deportiva, satisfaciendo las necesidades de la comunidad de diferentes géneros, edades y estratos sociales.

Hoy en día la mayor parte de la empresa privada y pública se concentra en el desarrollo de actividades netamente atléticas, teniendo como ejemplo las carreras del 5 k y 10 k; sin duda la existencia de eventos competitivos en la provincia es mínimo creando una brecha de mercado grande con la oportunidad de explotarla.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Determinar los principales factores que influyen en el presente estudio de factibilidad mediante un diagnóstico situacional, tomando en cuenta el ambiente externo inmediato mediante el análisis de la realidad existente referente a la necesidad de la práctica de fútbol siete.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Analizar los factores políticos que inciden en la presente propuesta de factibilidad.
- Investigar los elementos económicos positivos y negativos que incidan en el proyecto de factibilidad propuesto.
- Estudiar los componentes sociales que influyen para la realización de la presente propuesta de factibilidad.
- Examinar la existencia de factores tecnológicos que pueden influir de distintas maneras en el presente estudio de factibilidad.

1.3 Variables Diagnósticas

- Político
- Económico

- Social
- Tecnológico

1.4 Matriz de Relación Diagnóstica

Determinar los principales factores que influyen en el presente estudio de factibilidad mediante un diagnóstico situacional, tomando en cuenta el ambiente externo inmediato mediante el análisis de la realidad existente referente a la necesidad de la práctica de fútbol siete.

Tabla 1 Matriz de Relación Diagnóstica

| OBJETIVO ESPECIFICO | VARIABLES | INDICADORES | FUENTE | TÉCNICAS |
|---|-------------|---------------------------------------|---|------------|
| Analizar los factores políticos que inciden en la presente propuesta de factibilidad. | Político | Políticas de desarrollo. | Objetivos de desarrollo Sustentable | Documental |
| | | Constitución de la República | Constitución de la República | |
| | | Antecedentes Históricos de Ibarra | Gobierno Autónomo Descentralizado San Miguel de Ibarra. | |
| | | Procedimientos Legales. | Ministerio del Deporte | |
| Investigar los elementos económicos positivos y negativos que incidan en el proyecto de factibilidad propuesto. | Económico | PIB | Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial- Ibarra | Documental |
| | | Inflación | Banco del Ecuador | |
| | | Riesgo país | Corporación Financiera Nacional | |
| | | Fuentes de financiamiento | Instituciones financieras públicas y privadas. | |
| | | Tasa de interés | | |
| Estudiar los componentes sociales que influyen para la realización de la presente propuesta de factibilidad. | Social | Población económica activa. | Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. | Documental |
| | | Población por edad del Cantón Ibarra. | Consejo Nacional Electoral | |
| | | Eventos deportivos de fútbol 7 | Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial- Ibarra | |
| | | Hábitos Deportivos | | |
| Examinar la existencia de factores tecnológicos que pueden influir de distintas maneras en el presente estudio de factibilidad. | Tecnológico | | | |

Fuente: Investigación de campo**Elaborado: Por los Autores.**

1.5 Desarrollo de la Matriz Diagnóstica

La metodología que se aplicará en la presente investigación es PEST, la cual consiste en la descripción de los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos del entorno relacionado con el presente estudio de factibilidad. En la parte política se pondrá énfasis en la variable sobre las normativas legales, la sección sobre la economía se buscará información referente a las tasas de interés y formas de financiamiento, en el aspecto social se buscará la población a quien se brindara este servicio, mediante la recopilación de información y datos actuales de la localidad, con referencia al campo tecnológico se indagará a empresas que brinden los servicios de insumos de última tecnología.

Análisis desde la perspectiva Política

Normativa legal

- Objetivos de Desarrollo Sostenible.
- Constitución de la República del Ecuador.
- Ordenanzas Gobierno Autónomo Descentralizado de San Miguel de Ibarra.
- Ley del deporte.

Desarrollo de la Variable diagnóstica desde el punto de vista Político.

Objetivos de Desarrollo Sostenible

La propuesta planteada se encuentra alineada con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible**, también conocidos como objetivos mundiales; mismos que hacen un llamado a la comunidad internacional para reducir la pobreza, aumentar el crecimiento económico, proteger el planeta y garantizar el gozo de paz y prosperidad para toda la sociedad a nivel mundial.

El objetivo número ocho está enfocadas al **Trabajo Decente y Crecimiento Económico**, el mismo resalta que para la prosperidad de las colectividades individuales la

sociedad deberá crear las condiciones de trabajo necesarias para que los entes puedan desarrollarse de una manera equilibrada y puedan acceder a empleos de calidad.

Sus objetivos principales datan de la reducción de la pobreza extrema mediante el acceso a los servicios financieros y la creación de plazas de trabajo, inclusivo y sostenible.

Se propone también ofrecer a las presentes y nuevas generaciones en capacidad de trabajar una mejor oportunidad de transición a un empleo decente y de la mayor calidad posible garantizando la igualdad de condiciones.

La propuesta planteada busca generar plazas de empleo de calidad y la sostenibilidad económica a largo plazo del negocio; con ello se logrará en parte la inclusión de las nuevas generaciones y la accesibilidad a un trabajo de calidad. Por otro lado, también se logra dinamizar la economía de los inversionistas, esto a la vez beneficia a la sociedad con un espacio libre para la práctica recreativa de fútbol siete.

Según la **Constitución de la República del Ecuador**. Una vez realizada la lectura de la carta magna que rige a nuestro país se ha identificado que el proyecto se encuentra apoyado y sustentado en los preceptos fundamentales que promueven el buen vivir e impulsan el desarrollo económico y social de los pueblos.

Se puede evidenciar en la Sección sexta, Cultura física y tiempo libre según su artículo:

Art: 381.-...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 ...

Como podemos observar en el párrafo anterior la constitución actual de nuestro país promueve, protege al deporte y a los espacios que se encuentren relacionados con actividades

de recreación y esparcimiento, es así que la propuesta tiene la garantía de consolidarse como una de las actividades que arranque con fuerza y se pueda establecer en el mediano plazo.

Ordenanzas del Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) Municipal de San Miguel de Ibarra

Las ordenanzas son una parte importante para el control de la sociedad de un determinado territorio y son competencias exclusivas de los gobiernos municipales, tienen la finalidad y responsabilidad de lograr avances significativos con respecto al ordenamiento de una ciudad.

Según el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Ibarra la propuesta requiere el permiso de Uso y ocupación de suelo definitivo en el cantón Ibarra, misma que fue ratificada el 18 de agosto del 2016 y que exige los siguientes requisitos para el funcionamiento del emprendimiento:

- Solicitud dirigida al alcalde (Formato de atención al cliente)
- Croquis del predio y la ubicación exacta del local en el predio dimensionado.
- Especie valorada para certificación vacía.
- Tasa por servicios administrativos.
- Copia de carta de pago del impuesto del propietario del bien del inmueble.
- Copia de cédula y papeleta de votación del dueño de la actividad económica.
- Certificación de tesorería de no adeudar al Municipio compra en la ventanilla 11.
- Adjuntar el certificado de uso de suelo anterior (en caso de ser negocio antiguo).
- Realizar el pago de uso de suelo (adjuntar copia del trámite).

Así mismo el Gobierno Autónomo descentralizado de Ibarra mediante la ordenanza emitida el 26-01-2017 que detalla la **Promoción y el Fortalecimiento del desarrollo**

Económico y Social de la Economía Popular y Solidaria respaldan a los emprendimientos con el objetivo de dinamizar y mejorar la economía de la sociedad Ibarreña.

La misma detalla en su artículo 2. Ámbito de aplicación. - La presente ley rige para las formas de organización económica popular y solidaria, sectores cooperativistas, asociativos, comunitarios, empresariales y las unidades económicas Populares, como personas naturales o jurídicas que actúan en el cantón Ibarra y buscan realizar actividades económicas de manera sustentable y sostenible.

Se puede resaltar dentro de la ordenanza impulsada por el Gobierno Átomo de Ibarra en el capítulo II que la propuesta se encuentra en incidencia por su forma de organización dentro de las unidades económicas populares, mismas que enmarcan a los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios.

Actualmente también el Gobierno Autónomo de Ibarra brinda soporte técnico y capacitación a las personas que deseen emprender para mejorar su calidad de vida, el departamento de Desarrollo Económico es el encargado de realizar los procesos apoyados en el CECAMI, Centro de Capacitación Municipal, a la vez que también se han realizado convenios con instituciones educativas y universidades.

En este sentido, los emprendimientos son una forma económica de vida, por medio de ello la sociedad le hace frente a las circunstancias sociales y adversidades económicas; busca la generación de empleo y la sostenibilidad a largo plazo.

Según la **Ley del Deporte, Educación Física y Recreación**. Una vez revisada la ley impulsada por el Ministerio del Deporte se ha podido determinar que la misma tiene la finalidad de impulsar las actividades físicas y de recreación, su principal objetivo es conseguir una

sociedad que desarrolle actividades deportivas para mejorar su salud y estado físico, con ello se conseguirá una colectividad enmarcada en el Buen Vivir.

Para ello podemos citar el artículo a continuación detallado:

Título I

Preceptos fundamentales

Art, 2... Las disposiciones de la presente ley son de orden público e interés social. Esta Ley regula el deporte, educación física y recreación; establece las normas a las que deben sujetarse estas actividades para mejorar la condición física de toda la población, contribuyendo así; a la consecución del Buen Vivir.

ANÁLISIS DESDE LA PERSPECTIVA ECONÓMICA

El procedimiento que se aplicará para esta parte de la metodología será un estudio de campo, se entrevistará a las diferentes instituciones financieras a nivel local, con el objetivo de determinar las posibilidades que permitirán adquirir el financiamiento para la elaboración del proyecto.

Desarrollo desde la perspectiva Económica

- PIB Cantonal
- Inflación
- Riesgo país
- Fuentes de financiamiento
- Tasas de interés.

PIB CANTONAL

El PIB cantonal es muy importante resalta información sobre las transformaciones que está viviendo el cantón.

Tabla 2 PIB CANTONAL

| Producto Interno Bruto | | | | | | | | | | |
|------------------------|-------------------------|-------------|------------------------|--------------|------------------------|--------------|-------------------------|--------------|------------------------|--------------|
| Parroquia | PIB total (\$USD) | PIB % | 2010-INEC | | | | | | | |
| | | | sector primario | | Sector secundario | | Sector terciario | | otros | |
| | | | USD | % | USD | % | USD | % | USD | % |
| Ambuquí | \$8,261,910.00 | 2.8% | \$3,309,930.00 | 40.1% | \$464,940.00 | 5.6% | \$2,730,600.00 | 33.1% | \$1,756,440.00 | 21.3% |
| Angochagua | \$4,361,580.00 | 1.5% | \$1,782,270.00 | 40.9% | \$992,610.00 | 22.8% | \$693,720.00 | 15.9% | \$892,980.00 | 20.5% |
| Carolina | \$3,885,570.00 | 1.3% | \$3,073,770.00 | 79.1% | \$103,320.00 | 2.7% | \$298,890.00 | 7.7% | \$409,590.00 | 10.5% |
| Ibarra | \$236,100,960.00 | 79.3% | \$17,110,530.00 | 7.2% | \$41,468,220.00 | 17.6% | \$153,828,720.00 | 65.2% | \$23,693,490.00 | 10.0% |
| La Esperanza | \$10,180,710.00 | 3.4% | \$1,394,820.00 | 13.7% | \$3,712,140.00 | 36.5% | \$3,601,440.00 | 35.4% | \$1,472,310.00 | 14.5% |
| Lita | \$4,450,140.00 | 1.5% | \$2,977,830.00 | 66.9% | \$243,540.00 | 5.5% | \$664,200.00 | 14.9% | \$564,570.00 | 12.7% |
| Salinas | \$2,645,730.00 | 0.9% | \$1,276,740.00 | 48.3% | \$188,190.00 | 7.1% | \$822,870.00 | 31.1% | \$357,930.00 | 13.5% |
| San Antonio | \$27,752,490.00 | 9.3% | \$3,638,340.00 | 13.1% | \$9,505,440.00 | 34.3% | \$11,221,290.00 | 40.4% | \$3,387,420.00 | 12.2% |
| Total Cantonal | \$297,639,090.00 | 100% | \$34,564,230.00 | 11.6% | \$56,678,400.00 | 19.0% | \$173,861,730.00 | 58.4% | \$32,534,730.00 | 10.9% |

Fuente: Plan de desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra 2015-2023

Elaborado: Por los Autores.

Inflación

De acuerdo con la página del BANCO CENTRAL del ECUADOR, la inflación se define como el aumento de los precios de la canasta básica familiar esto utilizando una serie de cálculos para determinar el porcentaje mismo que se puede identificar en los periodos mensual, semestral y anual.

Tabla 3 Inflación

| Inflación | |
|----------------|--------|
| Fecha | valor |
| Marzo 2018 | -20% |
| Febrero 2018 | -0.14% |
| Enero 2018 | -0.90% |
| Diciembre 2017 | -0.20% |
| Noviembre 2017 | -0.22% |
| Octubre 2017 | -0.09% |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Como se puede apreciar en la tabla anterior la inflación del periodo de marzo 2018 es de -0.20%, según la entrevista realizada al economista Diego Taboada el cual manifiesta que por lo general no es normal en la economía de un país, sin embargo, es un porcentaje que representa estabilidad y buena salud económica en el territorio nacional.

La misma se tomará como un referente para realizar las proyecciones de precios en la ejecución financiera del proyecto.

Riegos País

Según el banco central del Ecuador el Riesgo País es un indicador político económico, mismo que sirve para determinar las posibilidades de inversión extranjera.

Tabla 4 Riesgo país

| Riesgo País | |
|-------------|--------|
| Fecha | Valor |
| Agosto 2018 | 725.00 |
| Julio 2018 | 603.00 |
| Junio 2018 | 761.00 |
| Mayo 2018 | 671.00 |
| Abril 2018 | 667.00 |
| Marzo 2018 | 544.00 |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Para el mes de agosto el puntaje de Riesgo País es de 725 puntos; de acuerdo a la entrevista realizada al economista Diego Taboada de la Universidad Técnica del Norte manifiesta que el puntaje establecido para este año es bueno ya que como indicador económico del país garantiza que hay estabilidad económica, estabilidad política, estabilidad jurídica, es decir que existe la posibilidad de la inversión extranjera y por ende la posible inversión local presentaría estabilidad.

Tasa de interés

De acuerdo con la Superintendencia de Bancos del Ecuador Tabla del de interés. Se determina como el pago adicional por el uso de dinero en un tiempo establecido

Tabla 5 Tasa de interés

| Tasa Activo | | Tasa Pasiva | |
|-----------------|-------|----------------|-------|
| Fecha | Valor | Fecha | valor |
| Abril 2018 | 7.63% | Abril 2018 | 4.99% |
| Marzo 2018 | 7.26% | Marzo 2018 | 4.96% |
| Febrero 2018 | 7.41% | Febrero 2018 | 5.06% |
| Enero 2018 | 7.72% | Enero 2018 | 4.98% |
| Diciembre 2018 | 7.83% | Diciembre 2018 | 4.95% |
| Noviembre 20 18 | 7.79% | Noviembre 2018 | 4.91% |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Tasa de interés activa y tasa de interés pasiva. En el diálogo con el docente de la Universidad Técnica del Norte. El Banco Central del Ecuador establece las tasas de interés referenciales como tope para las diferentes instituciones financieras en la cual puedan aplicar para cualquier tipo de crédito que estén ofreciendo, en las entrevistas realizadas a los diferentes entes bancarios se determinó la competitividad que existe entre ellos ya que los mismos declaran que los intereses se manejan de acuerdo con el tipo de crédito, el monto y el tiempo que el usuario solicite.

Instituciones financieras del cantón Imbabura

Matriz Financiera

De acuerdo con las siguientes instituciones financieras estas son los requisitos que se necesita para obtener un crédito para emprendimiento nuevos.

Tabla 6 Matriz Financiera

| INSTITUCIÓN FINANCIERA | REQUISITOS | MONTO | TASA DE INTERÉS |
|----------------------------|---|---|--|
| BANCO DEL PICHICHA | Microcréditos No proporciono | No estableció | Microcrédito 26.91% |
| | Créditos hipotecarios No proporciono | | Créditos hipotecarios 16.06% |
| BANECUADOR | Microcrédito <ul style="list-style-type: none"> Cedula y certificado de votación actualizadas Recibo de pago actualizado de un servicio básico del domicilio Copia del Ruc o RISE Pago del impuesto predial o contrato de arriendo del lugar de inversión | Microcrédito Financiamiento hasta el 80% del proyecto de emprendimiento | Microcrédito 15% |
| | Créditos hipotecarios <ul style="list-style-type: none"> Proforma o cotización de los bienes a adquirir (activos fijos) Escritura (casa, terreno) Pago impuesto predial Certificado gravamen | Créditos hipotecarios Financiamiento del 100% del proyecto de emprendimiento | Créditos hipotecarios 16.08% |
| COOPERATIVA PILAHUIN TIO | Microcrédito <ul style="list-style-type: none"> Copia de cedula, papeleta de votación. Planilla de luz. Impuesto predial o copia de escritura. Foto tamaño carnet. Carpeta azul o celeste plástica. | Microcrédito Financiamiento hasta el 80% del emprendimiento, el 20% es por parte de los accionistas del mismo | Microcrédito 26.4% |
| | Créditos hipotecarios <ul style="list-style-type: none"> Copia de cedula, papeleta de votación. Planilla de luz. Escritura original. Certificado de gravamen. Impuesto predial. Foto tamaño carnet. Carpeta azul o celeste plástica. | Créditos hipotecarios Financiamiento hasta el 100 % del proyecto, la garantía debe superar el monto de crédito que se solicita. | Créditos hipotecarios 15.00% |
| PRODUBANCO GRUPO PROMERICA | Crédito comercial No proporciono | | Crédito comercial 11.23% |
| | Crédito hipotecario No proporciono | | Crédito hipotecario 10.78% |
| | Crédito de consumo <ul style="list-style-type: none"> Certificado de ingreso con estabilidad laboral de 2 años | Crédito de consumo Hasta 5000 con garantía | Crédito de consumo 16.06% |

Fuente: Instituciones financieras del cantón.

Desarrollo de la Matriz Financiera

La metodología que se utilizara para realizar esta matriz es un estudio de campo. Efectuando varias entrevistas a entidades financieras del Cantón Ibarra con el objetivo de establecer las diferentes formas de crédito que ofertan estas entidades financieras, tales como los requisitos, el tiempo y las tasas de interés que cada institución aplica internamente según el volumen del préstamo solicitado.

Banco del Pichincha

Banco del Pichincha de acuerdo a la entrevista realizada el día 2 de noviembre de 2017 a la ejecutiva de microfinanzas, se pudo determinar que la institución no otorga créditos para emprendimientos, argumentado que los negocios nuevos son proyectos de factibilidad; la institución financiera procura que sus créditos sean otorgados a negocios ya formados y con una trayectoria estable.

La banca concede créditos a negocios ya establecidos con un mínimo de un año de funcionamiento, según su rentabilidad y capacidad económica, con el objetivo de hacer que un micronegocio crezca con el pasar del tiempo y se expanda a otros territorios a nivel local o nacional.

En el caso de crédito hipotecario la institución financiera confiere créditos a personas que tengan negocios propios, de acuerdo a la conversación con la asesora de crédito este tipo de préstamos se basan en la compra o ampliación de inmuebles; los ingresos económicos de los entes que deseen adquirir este servicio deberán superar los estipulados en la institución de acuerdo a la cantidad del valor de la prenda hipotecaria.

BAN Ecuador

Se efectuó una reunión con la asesora de créditos el día 8 de noviembre del 2017, manifestó que la institución entrega créditos para la realización de proyectos de

emprendimientos, como entidad pública y aliado estratégico para las personas que tienen ideas nuevas e innovadoras, que generen ingresos propios y fuentes de trabajo.

La entidad brinda el servicio de microcrédito a jóvenes emprendedores que buscan hacer realidad sus planes mediante el apoyo del banco, con un monto de USD 20000 financiando el 80% del proyecto con una tasa de interés que será sujeta a las políticas del banco. El 20% será el capital propio del o de los inversionistas.

Para los préstamos hipotecarios, la asesora de crédito aseguro que se financiará el 100% de la inversión que se necesita cumpliendo con todos los requisitos; la prenda hipotecaria deberá superar el valor del monto solicitado para la elaboración del proyecto.

Cooperativa Pilahuin Tío

Se realizó la entrevista el día 27 de noviembre del 2017 al asesor de créditos de la cooperativa PILAHUIN TIO; para microcrédito la empresa financiera asigna este servicio a las pequeñas microempresas ya en ejercicio económico con un mínimo de dos años, con en el objetivo de fortalecer, expandir y hacer que las pequeñas microempresas sean más productivas.

En el caso de proyectos que solicitan préstamos para ponerlos en marcha la cooperativa manifestó: son estudios de factibilidad nuevos que el tiempo determinará si el negocio tendrá éxito, un estudio preliminar no certifica que el negocio nuevo será productivo por lo que el asesor no garantizo el acceso a un microcrédito.

El servicio de crédito Hipotecario se podrá acceder si la hipoteca supera el monto de dinero solicitado para la realización del emprendimiento nuevo, antes de acceder se realizará una indagación a la (s) persona (as) solicitantes sobre el tipo de actividad económica que tengan; o que sus ingresos superen las cuotas que se instaure en la institución de acuerdo a la garantía que se otorga a dicha cooperativa.

Produbanco Grupo Promérica

En la entrevista realizada al asesor comercial el día 28 de noviembre del 2017, se pudo saber que la institución financiera no brinda préstamos para proyectos de factibilidad. Los servicios están dirigidos empresas ya instauradas con un mínimo de 2 años, esto debido a que cuenta con alternativas de préstamos para diversos requerimientos de las empresas. El banco argumento que los emprendimientos nuevos no son confiables debido a que no pueden cubrir económicamente las cuotas a corto plazo.

Los créditos hipotecarios de esta financiera están direccionados para la adquisición, construcción o ampliación de viviendas, esto sujeto a los requisitos que la entidad implanta para acceder a este servicio.

El asesor comercial se refirió al crédito de consumo como una alternativa para financiamiento argumentado, con este servicio se puede obtener el préstamo de acuerdo a la capacidad de endeudamiento y se requiere una garantía personal, prendaria o hipotecaria en función el monto del préstamo solicitado. Al ser un cliente dependiente el requisito es un certificado de ingresos con permanencia laboral con un mínimo de 2 años.

Desarrollo de la perspectiva social

La metodología que se utilizara para obtener información sobre la cantidad de habitantes que existe en el cantón Ibarra, se realizara una investigación a los diferentes entes encargados de los registros poblacionalitos del cantón Ibarra

Población.

Tabla 7 Datos generales de la ciudad de Ibarra

| | | | |
|---------------------------------|---|--------------------------------------|---------------------------------------|
| Límites | Norte: Provincia del Carchi Oeste: Cantones Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo Este: Cantón Pimampiro Sur: Provincia de Pichincha | | |
| Población Total (CENSO 2010) | Mujeres 93.389 | Hombres 87.786 | Total 181.175 Hab. |
| Extensión Territorial | 1162.22 km ² | Zona Urbana 41.68 km ² | Zona Rural 1120.53 km ² |
| Densidad Poblacional | 131.87 km ² | | |

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación Senplades

Autor: Los autores

Población de Ibarra por Género

Según el censo realizado en el año 2010 la población de la ciudad de Ibarra se encuentra distribuida de la siguiente manera:

Tabla 8 Población de Ibarra por Género

| Género | Población | Porcentaje |
|--------------|-----------|------------|
| Hombres | 67165 | 48.05% |
| Mujeres | 72556 | 51.95% |
| Total | 139721 | 100% |

Fuente: PDyOT GAD IBARRA Ecuador en cifras (INEC)

Elaborado por: Los autores

Como se puede observar en la tabla anterior, la población del cantón Ibarra se encuentra en su mayor parte ubicada en el sector urbano de la ciudad lo cual es beneficioso para el proyecto debido a la cercanía que existe para llegar a lugares diferentes desde distintos puntos de la ciudad, en el cual se inmiscuye la práctica del deporte y las diferentes actividades de recreación.

Población Urbana del Cantón Ibarra segmentada por edad y sexo

Según el censo realizado en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), la población Urbana de la ciudad de Ibarra por edad y sexo se encuentra distribuida como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 9 Población Urbana del Cantón Ibarra segmentada por edad y sexo

| Grupo Por edad | HOMBRES | MUJERES | TOTAL |
|--------------------------|----------------|----------------|---------------|
| de 0 a 15 años | 21916 | 21132 | 43048 |
| de 16 a 24 años | 11298 | 11892 | 23190 |
| de 25 a 34 años | 10296 | 11696 | 21992 |
| de 35 a 44 años | 8331 | 9846 | 18177 |
| de 45 a 54 años | 6348 | 7416 | 13764 |
| de 55 en adelante | 8976 | 10574 | 19550 |
| Total | 67165 | 72556 | 139721 |

Fuente: PDyOT GAD IBARRA Ecuador en cifras (INEC)

Elaborado por: Los autores

Como se puede observar en el detalle de la tabla anterior la población de Ibarra es considerablemente joven, factor determinante y beneficioso para la propuesta planteada.

Población por Parroquias Urbanas del Cantón San Miguel de Ibarra a partir de los 15 años.

Una vez realizada la investigación de la población por parroquias urbanas del cantón San Miguel de Ibarra se puede observar los siguientes datos proporcionados por Instituto nacional de estadísticas y censo:

Tabla 10 Población por Parroquias Urbanas del Cantón San Miguel de Ibarra a partir de los 15 años.

| PARROQUIAS URBANAS | POBLACIÓN | PORCENTAJE |
|---------------------------|------------------|-------------------|
| GUAYAQUIL DE ALPACHACA | 13972 | 10.00% |
| SAN FRANCISCO | 43913 | 31.43% |
| EL SAGRARIO | 35928 | 25.71% |
| LA DOLOROSA DEL PRIORATO | 19960 | 14.29% |
| CARANQUI | 25948 | 18.57% |
| TOTAL | 139721 | 100% |

Fuente: PDyOT GAD IBARRA Ecuador en cifras (INEC)

Autor: Los autores

El proyecto se enfoca en las edades de 16 a 55 años, población que realiza continuamente deporte en diferentes disciplinas. Según la Federación de Ligas Barriales del Cantón Ibarra las personas que practican el fútbol se encuentran concentrados en las edades detalladas en el párrafo anterior y se considera una oportunidad altamente estratégica para la ejecución de la propuesta.

La propuesta planteada se concentra en las parroquias de Caranqui, El Sagrario y San Francisco, población que se utilizara posteriormente para determinar la muestra y consecuentemente la investigación de mercado para el desarrollo del proyecto.

Población Económica Activa.

A continuación, se detalla en el siguiente cuadro la distribución de la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra.

Tabla 11 Población Económica Activa.

| ACTIVIDAD | PEA | PORCENTAJE |
|----------------------------|--------------|-------------------|
| Sector Agropecuario | 9367 | 11.61 % |
| Sector Industrias | 15630 | 19.38 % |
| Sector Servicios | 46855 | 58.08 % |
| Otros | 8817 | 10.93 % |
| Total, PEA | 80669 | 100 % |

Fuente: INEC, VII población y vivienda, censo nacional 2010

Autor: Los autores

Según datos oficiales proporcionados por el INEC la tasa del crecimiento de la PEA se ubicó en el último periodo en un 2.99% que representa a 20587 habitantes.

Se puede evidenciar el gran crecimiento del sector terciario o de servicios y comercio con una participación del 58.02%, porcentaje que representa a 46855 habitantes, lo que denota la gran participación de la sociedad al momento de emprender negocios de bienes o servicios.

Escenarios deportivos de alquiler para la práctica de Fútbol 7

Tabla 12 Escenarios deportivos de alquiler para la práctica de fútbol 7

| INSTITUCIÓN | NÚMERO DE CANCHAS |
|--------------------------|--------------------------|
| FLOTA SPORT | 1 |
| BBK3 CANCHAS | 1 |
| EL GOLAZO DE LUKAS | 1 |
| EL MARACANA | 1 |
| METE GOL GANA | 1 |
| EL CHANFLE | 1 |
| LA MASIA | 1 |
| LA BOMBONERA | 1 |
| BLONAZO BALONAZO | 1 |
| POLIDEPORTIVO LOS CEIBOS | 1 |
| POLIDEP. CARANQUI | 1 |
| POLIDEP. PRIORATO | 1 |
| POLIDEP. PUGACHO | 1 |
| POLIDEP. ALPACHACA | 1 |
| POLIDEP. CIUDAD BLANCA | 1 |
| TOTAL | 15 |

Fuente: Investigación de campo

Autor: Por los Autores.

Actualmente existen diferentes escenarios deportivos que brindan a la comunidad Ibarreña el servicio de alquiler de canchas para la práctica de futbol siete, el comportamiento

deportivo de la sociedad va en alza debido a la atracción y pasión que siente la sociedad por la práctica del rey de los deportes.

Hoy en día se desarrollan diferentes torneos de fútbol 7, su gran aceptación por parte de la sociedad Ibarreña ha hecho que los mismos tengan un auge a nivel de toda la ciudad de Ibarra, por ejemplo, la institución Flota Sport se encuentra desarrollando el 8vo torneo copa Flota Imbabura en el cual participan 24 equipos, cada uno con una nómina de 15 jugadores. Sin duda el gran impulso por parte de los propietarios y los premios económicos hacia los elencos ganadores motiva a la colectividad a ser partícipe de dichos eventos que dan realce a la ciudad y de donde salen grandes talentos a equipos preprofesional.

Desarrollo desde la perspectiva tecnológica

La tecnología ya no es ajena a ningún sector esto ha influido directamente en la vida social, profesional de las personas, sin embargo, estos podrían presentar ventajas y desventajas para el presente proyecto de factibilidad.

Ventajas

- **Comunicación:** rompe las barreras de las distancias gracias a la tecnología, esto permitiendo ofertar el servicio de alquiler de cancha a todos la población en el lugar que se encuentre mediante las redes sociales.
- **Seguridad:** las nuevas de herramientas y aplicaciones tecnológicas está cambiando el panorama en materia de seguridad, brindado soluciones al momento de salvaguardar la integridad de las personas y los materiales físicos.

Desventajas

Para el presente proyecto no se ha detectado ninguna desventaja, esto permite que el mencionado estudio de factibilidad se pueda ejecutarlo sin ninguna intervención tecnológica negativa.

1.6 Matriz A.O.O.R.

Una vez establecidos los factores políticos, sociales, económicos y tecnológicos, determinaremos los aliados, oportunidades, oponentes y riesgos que influyen positiva y negativamente en el proyecto.

Tabla 13 Matriz A.O.O.R.

| Aliados | Oponentes |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – Impulso de las autoridades a través de políticas de esparcimiento para potenciar la práctica del deporte con la finalidad de mitigar drogadicción, alcoholismo y riesgos en la salud. – Población está concentrada en su mayoría edades jóvenes, que tienen hábitos para la práctica de deportes – El avance de la tecnología garantiza la calidad y seguridad de los escenarios deportivos para la práctica del fútbol siete. | <ul style="list-style-type: none"> – Trámites para obtener permisos de funcionamiento. – Creación de nuevos espacios recreacionales para la práctica de fútbol. – No existe una federación oficial de equipos que practique fútbol siete. – Fenómenos relacionados con el clima en especial la lluvia puesto que la cancha no tendrá cubierta. |
| Oportunidades | Riesgos |
| <ul style="list-style-type: none"> – Realización de campeonatos y cursos vacacionales, mediante convenios interinstitucionales a nivel público y privado. – Escasa infraestructura de calidad y espacios de recreación en horas nocturnas. – Vías de acceso en buenas condiciones que permiten movilizarse en la parroquia San Francisco. | <ul style="list-style-type: none"> – Inestabilidad política y económica a nivel país – Tasas altas de interés de financiamiento lo que hace poco accesible – Escasas materia prima de los proveedores e insumos que afectan a la implementación del proyecto. |

Fuente: Investigación de campo

1.7 Oportunidad de la Inversión.

Realizado el diagnóstico situacional podemos concluir que existen factores favorables, como el aspecto político a nivel internacional, nacional y local que procuran el sano esparcimiento y la mejora en el estilo de vida de la sociedad. Se ha identificado que existe un gran crecimiento por el hábito de la práctica del deporte en especial el fútbol, un elemento que permite el desarrollo de este proyecto es la parte tecnológica y el terreno propio de los accionistas; se establece también como parte fundamental la carencia de infraestructura deportiva para la práctica y recreación física; estos elementos permiten la optimización del tiempo en la investigación y la ejecución de dicho propósito.

Por lo expuesto, el equipo promotor determina que si existen factores favorables para realizar un: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DEPORTIVOS PARA LA PRÁCTICA DE FÚTBOL SIETE EN LA PARROQUIA SAN FRANCISCO DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.**

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Introducción

Una vez seleccionado el tema u objeto de estudio este capítulo le permitirá al lector interpretar de mejor manera la idea a desarrollar. Es una de las fases más importantes de la propuesta ya que facilita establecer afirmaciones que posteriormente se someterán a la comprobación de la realidad en el trabajo de campo, documenta la necesidad de realizar el estudio mediante la construcción de una redacción que tenga coherencia secuencial y lógica.

El presente capítulo contendrá la conceptualización de términos organizados en grupos relacionados a: emprendimiento, futbol, estudio de mercado, estudio técnico, financiamiento, administración e impactos.

2.2 Objetivos

- Fundamentar teóricamente los conceptos relacionados con la propuesta del emprendimiento.
- Facilitar la comprensión a los diferentes usuarios del proyecto

2.3 Conceptualización de términos relacionados a la metodología de investigación

Pest

Según (Martínes Pedrós & Milla Gutiérrez , 2016) la metodología empleada para revisar el entorno general es el análisis PEST, que consiste en examinar el impacto de aquellos factores externos que esta fuera del control de la empresa, pero que pueden afectar a su desarrollo futuro.

Es una metodología de estudio que servirá al equipo promotor para identificar los factores del macroentorno, mismos que se relacionan con lo político, económico, social, tecnológico;

este análisis toma en cuenta todas las incidencias que pueden tener los factores anteriormente mencionados tanto directa como indirectamente y es desarrollado en el diagnóstico situacional de la empresa.

2.4 Conceptualización de términos relacionados al desarrollo del Espíritu

Emprendedor.

Diagnóstico Situacional

Según (Mesa, 2012) Es la identificación, descripción y análisis evaluativo de la situación actual de la organización o el proceso, en función de los resultados que se esperan y que fueron planteados en la misión. Es a la vez una mirada sistemática y contextual, retrospectiva, descriptiva y evaluativa.

El diagnóstico situacional es una parte fundamental para la realización de la propuesta, puesto que es la base para proporcionar información de carácter descriptivo y evaluativo en el proceso, es así que se ha realizado un análisis al comportamiento social local en relación a la práctica de fútbol siete y recreación y se ha descrito de una manera sistemática la importancia de aplicar la propuesta en el cantón.

Emprendimiento

Según (Díaz, 2014) el emprendimiento es una expresión que se ha utilizado para nombrar acciones de iniciación y construcción de empresas, en muchos casos sin que estas lleguen a un feliz término o sean exitosas. Las razones de esta postura tienen que ver con la asignación de cierta manifestación innovadora o de riesgo que pareciera hacerse evidente al concebir, proyectar o realizar una de estas realizaciones. (pág. 14)

El espíritu emprendedor del equipo de trabajo intenta revolucionar el mercado, ofertar un servicio ya conocido por la sociedad de una nueva manera, formando una empresa líder en la prestación de servicios deportivos a nivel local, pudieran ser también organizaciones que

buscan el bienestar para los involucrados con iniciativas que no necesariamente pueden ser una empresa comercial.

Empresa

Según (Valdiviezo, 2013) la empresa es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a las actividades de producción, comercialización, y prestación de bienes y servicios a la colectividad. (Pág. 3)

La idea del proyecto se enfoca principalmente en la creación de una empresa que brinde servicios deportivos a la colectividad Ibarreña.

Microempresa

Según (Victor Rodrigo Ayala, Maria del Campo Dominguez, Raquel Campo Arranz, 2014) su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy pequeñas. El número de trabajadores no excede las 10 personas.

El afán del equipo de trabajo es constituir una microempresa que genere fuentes de empleo, estabilidad económica a los inversionistas, brinde seguridad y un sano esparcimiento a la sociedad.

Servicio

Según (Javier Pelayo Gonzales, Francisco Javier Rodriguez Laguia, 2015) es un conjunto de acciones de una persona cualificada para satisfacer una necesidad de otra. Tiene, por tanto, un carácter inmaterial que lo diferencia de los bienes... (pág. 8)

La finalidad de la propuesta es brindar un servicio de alquiler de canchas deportivas para la práctica de fútbol siete con el propósito de satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes.

Fútbol

Según (Torrez Pérez, 2006) el fútbol es una de las prácticas sociales de identificación colectiva más importantes porque trasciende su condición de juego para convertirse en un hecho total social, cultural, político y económico- y por qué rompe con las fronteras de su origen como actividad de ocio, circunstancia a un territorio y a un segmento social. (Pág. 179)

Sin duda el fútbol en la actualidad es un fenómeno social que trasciende a nivel mundial, es por ello que la propuesta plantea crear un escenario en donde se pueda desarrollar el fútbol siete sin ninguna restricción de horario y sobre todo con la calidad, seguridad. Si bien es cierto el fútbol rompe con todos los esquemas sociales y económicos es por ello su crecimiento de forma ascendente en los últimos años, la sociedad lo practica por pasión, gusto, relajación, preferencia de manera profesional y amateur.

Matriz

Según (Lyva, 2016) Una matriz (estructura ordenada de filas y columnas), un molde con el cual se dé forma a posteriores ejercicios. Así, se facilita el traslado del concepto de posicionamiento corporativo a las diversas áreas de la empresa. (Pág. 79)

En el caso de desarrollo de proyectos la matriz permitirá transmitir información esencial del proyecto, de una manera ordenada, clara y objetiva. En el caso de la propuesta se desarrollarán varias matrices en cada capítulo, podemos mencionar la matriz AOOR, matriz de evaluación de impactos, matriz de análisis financiero donde se estudiarán diferentes factores relacionados con el emprendimiento.

Variables

Según (Rodríguez, Scavuzzo, Taborda, & Buthet, 2015) los aspectos contribuyen lo que comúnmente se denomina variables, definidas como los atributos o propiedades de la realidad que serán analizados en la evaluación. (Pág. 32)

Las variables que se utilizaran para la investigación están basadas en la metodología PEST (político, económico, social, tecnológico), las mismas ayudan a resolver dudas y determinan las medidas que se deben tomar para que el proyecto no tenga ninguna afectación de elementos externos que puedan surgir en el entorno.

Indicadores

Según (Rodríguez, Scavuzzo, Taborda, & Buthet, 2015) el conjunto de indicadores representa a las variables o atributos en que se ha clasificado analíticamente a la realidad y hacen posible su descripción y su medición en un sentido amplio, tanto cuantitativo como cualitativo. (Pág. 34).

Para el estudio del proyecto se estableció indicadores por cada variable que se utiliza en el análisis PEST, las mismas permitirán comparar y contrastar los datos recabados con el propósito es implantar las mejores acciones para la puesta en marcha del proyecto.

2.5 Conceptualización de términos relacionados al Estudio de Mercado.

Mercado

Según (Fonseca, 2012)El mercado es un mecanismo de asignación donde se brinda información sobre los valores relativos de los satisfactores y los recursos productivos en el que oferentes y demandantes realizan sus operaciones comerciales. El valor relativo es la comparación del valor de una cosa en relación con el de otra. (pág. 85)

La propuesta está dirigida hacia toda la colectividad Ibarreña, el principal propósito satisfacer la demanda que actualmente existe en el mercado, misma que se determinara a través de un estudio, en el cual se aplicaran herramientas y técnicas que permitan conocer las preferencias de los clientes potenciales.

Estudio de Mercado

Según (Maria Jesus Merino Sanz, Teresa Pintado Blanco, Joaquin Sanchez Herrera, 2015) Proporciona información pertinente y actualizada de los diferentes agentes que actúan en él, por tanto, su finalidad es la obtención de información útil para la toma de decisiones y minimización de riesgos. (pág. 15)

Es un proceso fundamental dentro de la propuesta planteada, un buen estudio de mercado permitirá conocer el comportamiento interno y externo de los potenciales consumidores, proveedores y competencia. El mismo se lo realizara mediante una metodología de investigación de campo; con el uso adecuado de técnicas como la entrevista, la encuesta y la observación se obtendrán la información necesaria para la toma de decisiones en la ejecución del proyecto.

Demanda

Según (Florez Uribe, 2015) la demanda es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien y/o servicio. Para su estudio es necesario conocer datos históricos que nos permitan analizar su comportamiento y así mismo, conocer la tendencia que muestra el bien y o servicio que se va a comercializar y con base en esta información, poder proyectar el comportamiento futuro de la demanda. (pág. 130)

Mediante el estudio de mercado se podrá conocer la demanda que existe para el consumo del servicio que la propuesta plantea. Para determinarla se realizará un trabajo de campo a través de técnicas y herramientas que nos permitan conocer y cuantificar el comportamiento del consumidor final.

Oferta

Según (Kurt Burneo, Fernando Larios, 2015) la oferta refleja una decisión acerca de los factores de producción y tecnología que se utilizaran a fin de producir bienes o servicios para poder ofrecerlos a los consumidores. (pág. 21)

La oferta muestra el comportamiento de los productores. El análisis de este factor permitirá cuantificar el número de empresas competidoras que existen en el mercado a través de la investigación de campo, con ello se determinara si existen o no un número alto de competidores.

Población

Según (Mgs. Mario O. Suarez, Msc. Fausto A. Tapia, 2014) llamado también universo o colectivo, es el conjunto de todos los elementos que tienen una característica común, una población puede ser finita o infinita. (pág. 14)

La población es un elemento que nos permite direccionar el servicio hacia un nicho de mercado determinado, con la segmentación de la misma se logra identificar a los clientes potenciales con características similares. En la propuesta se ha realizado un análisis de la ubicación geográfica, el número de habitantes, sexo, edad entre otros factores que tienen una influencia directa en la aplicación del proyecto.

Muestra

Según (María Jesús Merino Sanz, Teresa Pintado Blanco, Joaquín Sánchez Herrera, 2015). Es un subconjunto de individuos, hogares, etc., que se obtienen de una población mayor denominada universo, y que debe ser representativa del mismo.

Esta se encuentra determinada en el estudio de mercado y se conforma de un número finito de habitantes que residen en la ubicación geográfica que el equipo de trabajo ha

determinado para su aplicación. Para su ejecución se utilizará una fórmula de estadística con el propósito de obtener la misma.

Metodología

Según (Inmaculada Aragon, Rafael Bonnelly, Claudia Castañeda , 2011) es el componente donde se describe la forma y los procedimientos que se adelantaran para obtener la información planteada en los objetivos.

Esta se aplicará durante todas las fases o capítulos del proyecto, se encuentra determinada por un análisis a todos los factores que influyen en el emprendimiento (PEST). La misma nos permite organizar de mejor manera la investigación.

Técnica

Según (Inmaculada Aragon, Rafael Bonnelly, Claudia Castañeda , 2011) se refiere a la herramienta puntual que será utilizada en la investigación y depende del enfoque decidido. (pág. 56)

Esta herramienta se utilizará cuando exista la necesidad de recopilar información para su posterior análisis. Una de las técnicas más aplicadas en los proyectos de inversión es la encuesta.

Encuesta

Según (Maria Jesus Merino Sanz, Teresa Pintado Blanco, Joaquin Sanchez Herrera, 2015) Es una técnica de investigación cuantitativa en el que el encuestador se pone en contacto con el encuestado con el fin de obtener información ya sea escrita o verbal. Ese proceso de comunicación se realiza mediante un cuestionario, en que es básico obtener una información estructurada y homogénea de todos los individuos analizados, de tal forma que a todos se les pregunta lo mismo y de idéntica manera, con el fin de obtener conclusiones numéricas. (pág. 99)

En la propuesta esta técnica se utilizará en el estudio de mercado, su importancia radica en la obtención de datos mediante un cuestionario de preguntas que apunta sistemáticamente a obtener conclusiones cuantitativas que sirvan para evaluar factores tales como; gustos, preferencias, precio, sexo, etc. Una vez aplicada la encuesta se procederá a tabular los datos para obtener resultados numéricos de los factores anteriormente mencionados para posteriormente interpretarlos.

Entrevista

Según (Gómez Mendoza, Deslauries, & Alzate Piedrahita, 2013) modo de recolección que se basa sobre la interacción verbal entre las personas que se comprometen voluntariamente en una relación semejante con el fin de compartir un saber de experticia; esto para comprender de mejor manera un fenómeno de interés para las personas implicadas. (pág. 167).

La entrevista es una herramienta que se utilizara con el fin de obtener información real y objetiva para entender varios factores acerca del entorno interno y externo de las canchas ya existentes en la ciudad de Ibarra, la misma se realizara a los propietarios y gerentes de dichos inmuebles.

Marketing

Según (O.C Ferrell, Michael D. Hartline, 2012) Es el proceso de planear y ejecutar la idea, la fijación de precios, la promoción y la distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales (pág. 7).

El marketing es una metodología que se aplicará con la finalidad de aumentar la comercialización del servicio ofertado, con este proceso se podrá analizar el precio, plaza, promoción y el producto o servicio que se desea lanzar al mercado. También permitirá conocer los gustos y preferencias del cliente mediante encuestas y herramientas innovadoras de publicidad.

Precio

Según (Gary Armstrong, Philip Kotler, 2013) el precio 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. (pág. 257)

El precio es un factor fundamental en la implementación de un proyecto, posee una influencia directa tanto en la oferta, la demanda y el mercado; y generalmente se encuentra medido por unidades monetarias. Este se determinará a través de diferentes análisis de mercado que permitan establecer cuánto debería ser el precio final para el consumidor.

Plaza

Según (Fischer de la Vega & Espejo Callado , 2013) es necesario establecer las bases para que el producto llegue del fabricante al consumidor; estos intercambios se dan entre mayoristas y detallistas. Es importante el manejo de materiales, transporte, almacenaje, todo esto con el fin de tener el producto óptimo al mejor precio, en el mejor lugar y al mejor tiempo. (Pág. 222)

En el caso de la propuesta la plaza será definida a través de una evaluación diagnóstica situacional que permitirá al equipo de trabajo asignar el lugar más adecuado para el manejo, movilidad y promoción del nuevo escenario deportivo.

Promoción

Según (Vélez, 2013) son las actividades, diferentes a la venta personal, a la venta masiva (propaganda, publicidad), que estimula las compras por parte del consumidor y las ventas por parte del distribuidor. Entre dichas actividades están: establecer exhibidores en los sitios de ventas; efectuar exposiciones, pruebas de degustación, etc.; realizar otras ayudas de ventas que no forman parte de la actividad diaria o rutina.

La promoción es una herramienta utilizada en marketing para persuadir a los potenciales clientes a la adquisición de un bien o servicio, la misma será utilizada por los socios para informar a los entes del mercado de la existencia de un nuevo espacio para realizar actividades deportivas y físicas.

2.6 Conceptualización de términos relacionados al Estudio Técnico.

Estudio Técnico.

Según (Florez Uribe, 2015) se diseña de forma óptima de producir el bien o servicio utilizando los recursos que se dispongan. Para iniciar el estudio se debe tener claro los siguientes cuestionamientos: dónde, cuándo, cómo, y con que se va a producir, los cuales permitirán definir el tamaño, la localización y los quipos e instalaciones óptimas a utilizar, permitiendo sugerir la organización requerida para el proyecto. (pág. 179)

En esta fase del proyecto se analizarán las diferentes opciones en infraestructura, tecnología, maquinaria, equipos, ubicación, materia prima; permite al equipo promotor realizar una estimación de los costos de inversión del proyecto e identificar el capital de trabajo que se necesita para su ejecución.

Localización del proyecto.

Según (Florez Uribe, 2015) comprende la identificación de zonas geográficas, que van desde un concepto amplio, como macrolocalización, hasta identificar una zona urbana o rural más pequeña, conocida como microlocalización, para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto. (pág. 185)

La misma consiste en identificar el lugar más adecuado para la construcción del proyecto, es decir dónde y por qué sería la mejor opción; para ello se analizan las diferentes variables que pueda tener la zona; tales como clima, movilidad, servicios básicos, cultura,

economía, estabilidad social entre otros. Este escogimiento permitirá al equipo de trabajo maximizar los recursos, obtener beneficios y aumentar sus ganancias.

Ingeniería del proyecto.

Según (Florez Uribe, 2015) el estudio de ingeniería en los proyectos es la incorporación de conocimientos de naturaleza científica y técnica, que permita determinar el proceso de producción más ajustado a los recursos disponibles escogidos en la fabricación de un determinado producto. (pág. 194)

La ingeniería del proyecto se enfoca en escoger los mejores recursos para la producción de bienes o servicios, así como también se realiza de forma sistemática con los demás componentes de la propuesta; tales como el estudio de mercado, la microlocalización la infraestructura etc. Este análisis permite identificar la mano de obra que se necesitara en el proyecto, sus costos e insumos a utilizar.

Macrolocalización

Según (Arboleda Vélez, 2013)decidir la zona general donde se instalará la empresa o negocio.

Es la ubicación en general del proyecto, esta se puede definir en la propuesta como una provincia, país o ciudad donde se localizará el emprendimiento. En el caso de la propuesta el mismo se situará en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

Microlocalización

Según ((Arboleda Vélez, 2013)elegir el punto preciso, dentro de la macrozona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio.

Según (Arévalo, 2013)una vez definida la localización se determina el terreno o predio conveniente para la ubicación definitiva del proyecto.

La microlocalización es el lugar exacto de donde se ubicará el negocio, esta se define una vez que el estudio de ingeniería del proyecto ya se encuentre en ejecución, sirve para identificar que se va a construir, el equipo, la maquinaria que se va a necesitar, la materia prima, la disponibilidad de servicios básicos, movilidad etc.

Tamaño del proyecto.

Según (Arboleda Vélez, 2013) el tamaño de un proyecto empresarial es su capacidad de producción del bien o de prestación de servicio durante un período de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto que se trata.

La dimensión de la propuesta se definirá en el estudio técnico, la misma se realiza con el propósito de analizar y especificar el número de días al año y el número de horas al día en que se proyecta hacer trabajar a la microempresa, este análisis es uno de los aspectos esenciales a considerar ya que ayudara a determinar la capacidad de producción de la entidad.

Tecnología.

Según (Arboleda Vélez, 2013) para cualquier proyecto, el primer paso consiste en identificar la tecnología, es decir, el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para obtener el bien o para prestar el servicio. (pág. 207)

La tecnología se aplicará en el proyecto con el propósito de mejorar la calidad del servicio y brindar a los clientes una experiencia diferente, analizar la materia prima, escoger la mano de obra calificada y los sistemas de control de seguridad son parte de este elemento.

Diagrama de Flujo

Según (Arboleda Vélez, 2013) es una representación gráfica de los puntos en que los materiales entran en el proceso y de la forma como se suceden las diferentes acciones. En su elaboración se utilizan cinco símbolos internacionalmente aceptados para representar las acciones efectuadas a saber: operación, transporte, inspección, espera y almacenaje.

Se utilizará el diagrama de flujos para describir de una manera gráfica y explícita los procesos que se realizarán en la empresa con la finalidad de determinar las dimensiones de las instalaciones de servicios y los costos de inversión para el proyecto.

2.7 Conceptualización de términos relacionados a la factibilidad económica y Financiera.

Activos

Según (Sanchez, 2017), Son todos los valores (dinero), servicios, bienes y derechos controlados por la empresa como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener beneficios económicos futuros, los mismos que serán valorados razonablemente en términos monetarios. (pág. 58)

Los activos serán una parte esencial de la empresa, ya que del buen estado de ellos depende la calidad del servicio que se ofertará a largo plazo, un césped sintético muy bien mantenido brindará confianza al cliente para realizar su actividad recreacional sin ningún inconveniente.

Pasivos

Según (Sanchez, 2017), son todas las obligaciones o deudas presentes de la empresa, adquiridas de forma legal, surgidas a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de las cuales y para cancelarlas la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos. Por consiguiente, el precio asignado a las deudas será medible razonablemente en términos monetarios.

Los pasivos serán una obligación que se adquirirán a corto y largo plazo, en el caso de la propuesta será el préstamo hipotecario que los socios realizarán con el propósito de adquirir todos los activos necesarios para la puesta en marcha y ejecución del emprendimiento.

Estados Financieros

Según (Fierro Martínez & Fierro Celis, 2015) los estados financieros son el resultado final de todo el proceso del ciclo contable, los cuales se elaboran con base en los saldos, fielmente tomados de los libros de contabilidad, que bien pueden ser el libro mayor y balances o los auxiliares, los cuales deben ser coherentes, por consiguientes, los estados financieros muestran la historia de la empresa durante un periodo contable de todas las decisiones tomadas por sus directivos y sus dueños. (Pág. 189)

Aquellos permitirán al grupo de trabajo tener una comprensión clara de la situación económica de la empresa ya que recopilan toda la información financiera, los mismos se aplicarán periódicamente y tienen la finalidad de evaluar la gestión para tomar decisiones de mejora para la compañía.

Estado de Resultados

Según (Angel Maria Fierro Martinez, Francy Milena Fierro Celis, 2015) denominado también como el rendimiento, es el segundo estado financiero y se le denomina en las NIIF estado de resultado integral. Es el principal anexo del estado de situación financiera porque resume las cuentas nominales en la cuenta 36, Resultados del ejercicio y muestra el informe final de todas las decisiones de operación. (pág. 441)

Contablemente el estado de resultados reflejara las ganancias y pérdidas obtenidas en un periodo determinado de manera clara y detallada, mediante esta herramienta podremos evaluar si se están realizando correctamente los procesos financieros inmersos en la idea, este análisis permitirá la toma de decisiones en función de mejorar o de corregir las actividades en ejecución del proyecto.

Gastos Administrativos

Según (Fierro Martínez & Fierro Celis, 2015) se reconoce en primera instancia por los beneficios pagados a los empleados, de cargos directivos y de mandos medios que toman decisiones en la empresa de carácter operativo, de inversión y financiero, además de las disminuciones de los activos puestos al servicio como son la propiedad, planta y equipos a los aumentos de los pasivos obligaciones por hechos pasados (Pág. 329).

En el caso de la propuesta los gastos administrativos serán maximizados, puesto que el personal operativo en el área administrativa, y de gestión tendrá pocas plazas; por consecuencia los pasivos serán disminuidos considerablemente.

Gastos Financieros

Según (Tarodo Pisonero & Sánchez Estrella, 2015) los gastos financieros son aquellos que se producen como consecuencia de la utilización de capitales ajenos. Si, por ejemplo, una empresa solicita un préstamo a un banco, con el tiempo tendrá que devolver dicho préstamo más unos intereses que constituyen los gastos financieros de la operación. (Pág. 86)

La propuesta tendrá un pasivo a largo plazo, el préstamo que se realizara para el financiamiento del proyecto constituye un gasto financiero ya que genera un tipo de interés el cual será devengado en el tiempo que la entidad crediticia y los inversionistas del proyecto lo estipulen.

Depreciación

Según (Rojas López, 2015) las mayorías de las propiedades pierden valor con el uso y el tiempo; es decir, se deprecian. En la determinación del ingreso gravable, la ley permite la deducción de una bonificación razonable por desgaste y ruptura, deterioro natural, agotamiento u obsolescencia de la propiedad utilizada en un oficio o negocio o de una propiedad utilizada en la generación de ingreso (Pág. 57)

Según (Rojas López, 2015) la depreciación no es un flujo de efectivo, simplemente se trata como gastos para propósitos del cálculo de impuestos sobre la renta. Una deducción mayor en un año reduce el ingreso gravable neto y por consiguiente los impuestos sobre la renta, lo que hace más dinero posible para reinversión o dividendos, es conveniente hacer reducciones grandes en los primeros años y más pequeñas en los últimos años de la vida del activo. (Pág. 58)

La depreciación se utilizará en la propuesta, para posteriormente reconocer en el estado de resultados el desgaste que sufre un activo por causa de su uso para generar entradas de dinero, esto permitirá a los socios disminuir el pago de impuesto a la renta.

Valor Actual Neto

Según (Collazos Cerrón, 2016) VAN es el acrónimo de Valor Actual Neto (en inglés NPV: Net Present Value) y se refiere a la rentabilidad net que obtenemos de una inversión que nos genera unos rendimientos de forma periódica. En el cálculo del VAN se tiene en cuenta (restando de la rentabilidad) un tipo de interés considerado como el coste de haber oportunidad que supone no haber realizado la inversión de otra forma.

Esta herramienta financiera se aplicará en el proyecto para saber si la inversión es conveniente o no, la misma será calculada a través de una fórmula que contendrá el número de periodos en los que se recibe el flujo de caja.

Tasa Interna de Retorno

Según (Collazos Cerrón, 2016) la tasa interna de retorno es uno de los indicadores financieros que permite evaluar la posible rentabilidad de un negocio o proyecto de inversión, en función de lo que se obtendrá en un periodo de tiempo si se invierte una determinada cantidad de dinero.

Este indicador financiero se utilizará en el estudio económico que se realizará en la quinta fase del proyecto, servirá para evaluar, medir y comparar la rentabilidad o pérdida que puede tener la inversión.

Punto de Equilibrio

Según (Mochón Morcillo & Carreón Rodríguez, 2014) en economía entendemos por el equilibrio aquella situación en la que no hay fuerzas inherentes que inciten al cambio. Cambios a partir de una situación de equilibrio ocurrirán solo como resultados de factores exógenos que alteren el statu quo. (Pág. 66)

Se utilizará para saber el volumen mínimo de ventas que debe tener la empresa para no perder ni ganar, este se determina cuando los costos de venta y operación son iguales a los ingresos obtenidos por la empresa.

2.8 Conceptualización de términos relacionados a la Estructura Organizacional

Organización Empresarial.

Según (Morueco , 2014) la organización empresarial es un proceso de definición y estructuración de las distintas áreas o actividades de una empresa, así como distintas reacciones existentes. (Pág. 9)

Se definirán los diferentes roles de ejecución en el proyecto para alcanzar las metas, también se realizará toda la estructuración funcional con el objetivo de sentar bases para el funcionamiento óptimo de la compañía.

Misión

Según (Aymar, 2017) Significa el objetivo principal y la razón de ser de la organización. Es el propósito más importante para el que trabajan y se esfuerzan los miembros de la misma. (Pág. 47)

Se encuentra inmersa dentro de la parte organizacional de la empresa, es la motivación y describe toda la perspectiva del grupo de trabajo.

Filosofía Empresarial.

Según (Flores Hahn & Cacho de la Riva, 2014) la filosofía empresarial son el conjunto de valores, prácticas y creencias que son la razón de ser de la organización y representan su compromiso ante la sociedad. La filosofía organizacional es imprescindible para darle sentido y finalidad a todas las acciones de la empresa.

La filosofía empresarial se enmarcará en la actitud, amabilidad y calidad de los colaboradores de la empresa, tiene la finalidad de brindar la mejor atención a los usuarios permitiendo que el mismo se sienta a gusto y conforme en la instalaciones.

Visión

Según (Thomas&Hunder, Thomas&David, 2007) en la visión se redacta lo que la empresa intenta alcanzar en el futuro utilizando todos sus recursos mediante un trabajo eficaz.

La visión de la propuesta presenta inspiración, motivación y espíritu emprendedor su principal característica será cimentar las bases para la cultura organizacional e ira alineada con las políticas, valores y principios de la empresa. La misma se identificará con los miembros de la empresa.

Marca

Según (Kotler & Keller, 2016) las marcas identifican al fabricante de un producto y permiten que los compradores atribuyan la responsabilidad de su desempeño a su fabricante o distribuidor. Las marcas desempeñan diversas funciones tanto para los consumidores como para las empresas. (pág. 300)

La marca es aquella que identifica a la empresa, esta debe tener varias características, debe ser llamativa, innovadora, de fácil lectura etc. En el caso del proyecto de fútbol siete se contarán con la marca correspondiente misma que será descrita en el estudio técnico.

Logotipo

Según (Herradón Cruz, 2013) es la imagen que representa al negocio, por lo que debe ser comprensible a la vez que atractivo para los clientes. (Pág. 312)

Se utilizará para darle identidad gráfica a la propuesta y será diseñado en la fase cuatro del proyecto, este debe poseer características innovadoras, tiene que ser legible, amigable y sobre todo original; de esta manera el equipo de trabajo está persuadiendo al potencial consumidor utilizando una de las estrategias de marketing.

Organigrama

Según (Louffat, 2012) en medida en que el organigrama, conocido también como organograma, esquematiza la organización de una institución, se constituye en uno de los principales instrumentos de un administrador. Permite la representación gráfica de la estructura organizacional formal, por lo que puede ser considerado como una suerte de fotografía de la institución. (Pág. 69)

El organigrama se empleará para describir de manera gráfica y sencilla la organización estructural de la empresa, el mismo describe los niveles de mando, departamentos y funciones de cada uno de los colaboradores en la empresa. Les permitirá a los socios tener en claro el esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor.

Valores

Según (Munch Galindo , 2009) un valor es una cualidad que le concede a la persona su carácter humano. Es una forma de actuación personal que determina la forma de ser y de actuar

frente a diversas situaciones. Son los principios que guían nuestros actos como personas; que nos hacen pensar y actuar como seres humanos. (pág. 38).

Los valores son cualidades irrefutables en la sociedad, para el caso de la compañía todos aquellos que formen parte de la misma deberán actuar bajo el marco ético y moral, con el fin de llegar a tener una convivencia saludable tanto interna como externa con los entes que rodean la empresa.

2.9 Conceptualización de términos relacionados a Impactos.

Impactos de un proyecto

Según (Rodríguez, Scavuzzo , Taborda , & Buthet , 2015) cambios o variaciones, simultáneos o sucesivos a los resultados generados por el proyecto no establecido en el diseño o ajuste de los objetivos y especialmente las metas. (Pág. 29)

Los impactos del proyecto sean estos positivos o negativos serán evaluados mediante una matriz de impactos, la misma se la llevara a cabo en la séptima fase del proyecto y para ello se realizará un análisis de todo el microentorno y el macroentorno relacionado con la propuesta.

Impacto Ambiental

Según (García Pachón, 2012) es el verdadero proceso de la planificación que permite introducir la variable ambiental dentro de la toma de decisiones para llevar a cabo una obra o una actividad, busca el equilibrio ente el deber de protección del medio ambiente, que exige la constitución, y la necesidad de llevar a cabo obras que beneficien el desarrollo del país.

El proyecto propone como principal elemento a utilizar el césped sintético, mismo que genera un menor impacto ambiental debido a que en su fabricación y mantenimiento se

emplean materiales reciclados, la política estatal promueve la protección del medio ambiente garantizando la convivencia entre el hombre y el ecosistema.

Impacto Social

Según (Pacheco Serradé, 2010) evolución del impacto social concebida como un proceso de análisis y valoración de las transformaciones operadas en el transcurso de su desarrollo, teniendo en cuenta la valoración de los efectos, tanto positivos como negativos, provocados por el mismo. (Pág. 79)

Al implementar un lugar para la práctica de deporte en la ciudad se genera un impacto social, con la puesta en marcha del proyecto se busca generar un cambio positivo y sostenible en el tiempo en la colectividad Ibarreña, fomentando la práctica de deporte y apoyando a los nuevos talentos del cantón.

Impacto Económico

Según (Azqueta, Román , Galán, & Montoya , 2013) se entiende por impacto económico el conjunto de efectos que, sobre la producción, la renta y el empleo se derivan de las relaciones que una determinada actividad mantiene con el resto de elementos del sistema económico (empresas, entidades públicas y familiares).

A través de la implementación del proyecto se busca generar empleo, la obtención de mejores ingresos económicos para los inversionistas y la contribución con mayores beneficios a la sociedad. Se espera también atraer el interés de patrocinadores y otras fuentes de financiación para la realización de eventos deportivos con la finalidad de dinamizar la economía de todo el entorno social.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Introducción

El estudio de mercado es un conjunto de actividades que se realizan para determinar el nicho comercial a explotar, se analiza la oferta y la demanda del producto o servicio a introducir en el entorno mercantil. Este también sirve para tener una noción clara de los consumidores potenciales que están dispuestos a la adquisición del bien o servicio ofertado, adicional permite tener una visualización objetiva para la realización del estudio de factibilidad.

Este capítulo también permitirá realizar la recolección y análisis de los datos obtenidos durante la investigación acerca de los clientes, proveedores y competidores.

3.2 Objetivo

3.2.1 General

Efectuar un estudio de mercado para conocer el comportamiento de la oferta y demanda de servicios similares.

3.2.2 Específicos

- Identificar el nivel de aceptación para el alquiler de cancha para la práctica de fútbol siete en la ciudad de Ibarra.
- Evaluar la oferta de los servicios de alquiler de cancha para la práctica de fútbol siete en la ciudad de Ibarra.
- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado.
- Realizar un estudio de precios en el mercado mediante encuestas con la finalidad de conocer el valor que estaría dispuesto a pagar el consumidor final de acuerdo a la oferta.

3.3 Variables e Indicadores

Demanda

Mercado meta

División de la población.

Cantidad total de la demanda.

Demanda insatisfecha.

Proyección de la demanda.

Oferta

Características del servicio.

Proyección de la Oferta.

Determinación de la Oferta.

Precio

Análisis de precios de mercado según la competencia.

Determinar el precio que está dispuesto a pagar el consumidor final por alquiler de cancha.

Publicidad

Estudio de los medios publicitarios.

Conocer el medio más apropiado para aplicar un adecuado sistema de comercialización y propaganda acerca del proyecto propuesto.

3.4 Matriz para la investigación de mercado.

Efectuar un estudio de mercado para conocer el comportamiento de la oferta y demanda de servicios similares.

Tabla 14 Matriz para la investigación de mercado

| OBJETIVO ESPECÍFICOS | VARIABLES | INDICADORES | FUENTE | INSTRUMENTO |
|---|---|--|---------------|--|
| <p>Analizar la demanda sobre servicios de alquiler de cancha para la práctica de fútbol siete.</p> <p>Ratificar la presencia de una demanda insatisfecha en el mercado.</p> | Demanda | <p>Segmentación de mercado.</p> <p>Mercado meta.</p> <p>Cantidad total demandada.</p> <p>Demanda insatisfecha.</p> <p>Proyección de la demanda</p> <p>Gustos y Preferencias.</p> <p>Hábito de la práctica de fútbol siete.</p> | Primaria | Encuesta |
| <p>Evaluar la oferta de los servicios de alquiler de cancha para la práctica de fútbol siete.</p> | Oferta | <p>Características del servicio de alquiler.</p> <p>Análisis de la competencia.</p> <p>Cantidad total ofertada.</p> <p>Determinar de la oferta.</p> | Primaria | <p>Observación</p> <p>Encuesta</p> <p>Entrevista</p> |
| <p>Determinar el precio del servicio a través de la oferta y la demanda.</p> | Precio | <p>Precio.</p> <p>Cantidad de horas demandadas.</p> | Primaria | Encuesta |
| <p>Proponer distintas formas de publicidad y estrategias de comercialización para el servicio.</p> | <p>Publicidad</p> <p>Plaza</p> <p>Promoción</p> <p>Servicio</p> | <p>Análisis de medios publicitarios.</p> <p>Análisis del marketing mix.</p> | Primaria | Encuesta |

Fuente: Estudio de campo

Autor: Los autores

3.5 Desarrollo de la matriz para el estudio de mercado

Se desarrollarán cada uno de los indicadores propuestos para analizar el comportamiento de las variables de mercado.

La metodología utilizada para la evaluación del estudio de factibilidad fue la investigación de campo; mediante la aplicación de encuestas se cuantifico el número de personas que están interesadas en el alquiler de cancha sintética para la práctica de fútbol siete.

3.5.1 Demanda

En este capítulo el equipo de trabajo determinará el número de personas que están dispuestos a consumir el servicio y los factores de mayor influencia.

Segmentación de Mercado

De acuerdo con el concepto se procederá a segmentar el mercado, se agrupará la población por edad, sexo y ubicación con el propósito de determinar la demanda potencial que existe en el entorno comercial.

Población a la que se va a dirigir el servicio de alquiler de cancha sintética en la ciudad de Ibarra.

Como se puede apreciar, en el siguiente cuadro se detalla la población a la cual va dirigida el servicio de alquiler de cancha sintética para la práctica de fútbol 7, misma que se determinó a través de una encuesta de mercado en las diferentes áreas de recreación de la ciudad.

Cabe recalcar que el servicio de alquiler de cancha sintética está dirigido en su totalidad al género masculino de la población de Ibarra, tomando como sustento la base de datos del

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos año 2010 y la tasa de crecimiento poblacional proyectada para el año 2018 en el 1.56%.

Tabla 15 Población de Ibarra

| POBLACIÓN POR EDAD | HABITANTES | PORCENTAJE |
|---------------------------|-------------------|-------------------|
| DE 16 A 24 AÑOS | 11298 | 31,15% |
| DE 25 A 34 AÑOS | 10296 | 28,38% |
| DE 35 A 44 AÑOS | 8331 | 22,97% |
| DE 45 A 54 AÑOS | 6348 | 17,50% |
| TOTAL | 36273 | 100% |

Fuente: Ecuador en Cifras (INEC)

Mercado Meta

El segmento de mercado seleccionado para la aplicación del proyecto ha sido determinado a través de una encuesta, adicionalmente una vez recolectados todos los datos necesarios para seleccionar a los posibles consumidores; se determina que la población que se ubica entre las edades de 16 a 54 años de edad, hombres de todas las parroquias urbanas expuestas anteriormente serán el mercado meta de la propuesta.

La cifra que representa la población seleccionada es el 54.01% de la sociedad que constituyen 36,273 habitantes de acuerdo al estudio de mercado realizado a través de encuestas.

Muestra

Para determinar la muestra se utilizará la siguiente formula:

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

Dónde:

n = es el tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

Z = nivel de confianza

σ =probabilidad positiva

e = error (5%)

Remplazando la fórmula con los datos obtenidos.

n= Tamaño de la muestra

N= 36273

Z= 95% (1.96)

σ = 0.5

e= 5% (0.05)

$$n = \frac{36273 * (1.96)^2 * (0.5 * 0.5)}{(36273 - 1)(0.05)^2 + (0.5 * 0.5) (1.96)^2}$$

$$n = \frac{34836.59}{91.64}$$

$$n = 380.14$$

De acuerdo con el cálculo realizado, se deberá encuestar a un total de 380 ciudadanos del Cantón Ibarra.

3.6 Información de fuentes primarias

Encuesta

Es la técnica adecuada para la obtención de datos, mediante un cuestionario de preguntas que apunta sistemáticamente a obtener conclusiones cuantitativas que sirvan para evaluar factores tales como; gustos, preferencias, precio, sexo, etc. Una vez aplicada la encuesta se procederá a tabular los datos para obtener resultados numéricos de los factores anteriormente mencionados para posteriormente interpretarlos.

Tabulación de los resultados

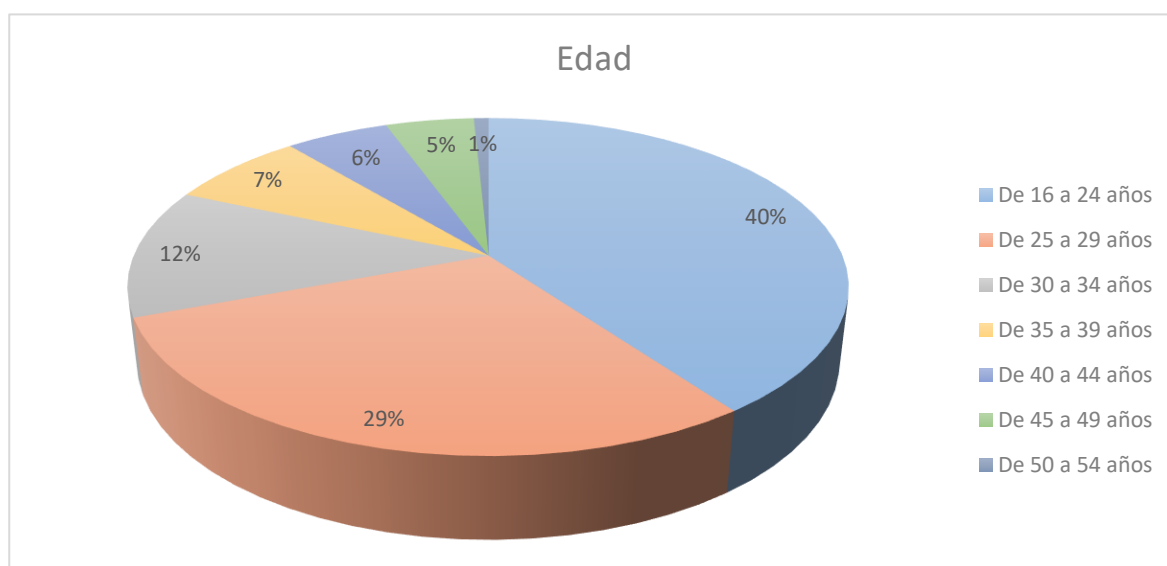
Una vez realizadas las encuestas se procederá a plasmar el análisis de los datos obtenidos mediante representación gráfica estadística; posteriormente se interpretarán los mismos de manera narrativa, esto servirá al equipo de trabajo para obtener información acerca de la demanda social del servicio que se quiere implantar.

1. Establezca su edad.

Tabla 16 Edad

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-----------------|------------|-------------|
| De 16 a 24 años | 152 | 40,00% |
| De 25 a 29 años | 111 | 29,21% |
| De 30 a 34 años | 47 | 12,37% |
| De 35 a 39 años | 28 | 7,37% |
| De 40 a 44 años | 21 | 5,53% |
| De 45 a 49 años | 18 | 4,74% |
| De 50 a 54 años | 3 | 0,79% |
| TOTAL | 380 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 1 Edad**Análisis**

Según la encuesta realizada se puede identificar que la mayor población se encuentra en los rangos de edad de 16 a 34 años que representan al 81.58%, factor determinante en el estudio realizado ya que permite segmentar el mercado meta al cual va dirigido el proyecto.

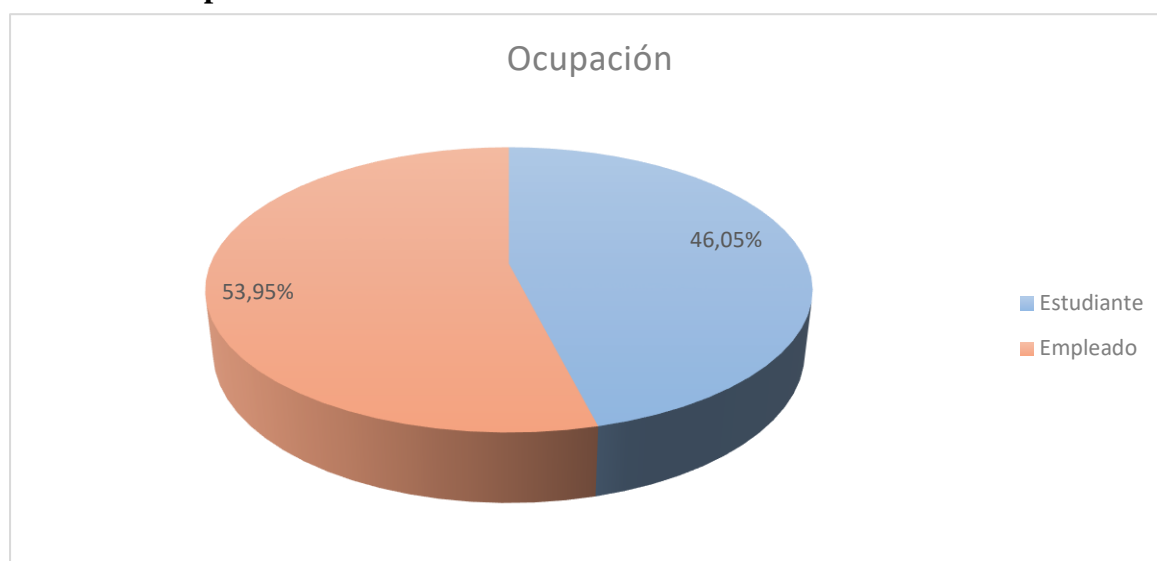
2. Ocupación

Tabla 17 Ocupación

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| Estudiante | 175 | 46,05% |
| Empleado | 205 | 53,95% |
| TOTAL | 380 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 2 Ocupación



Análisis

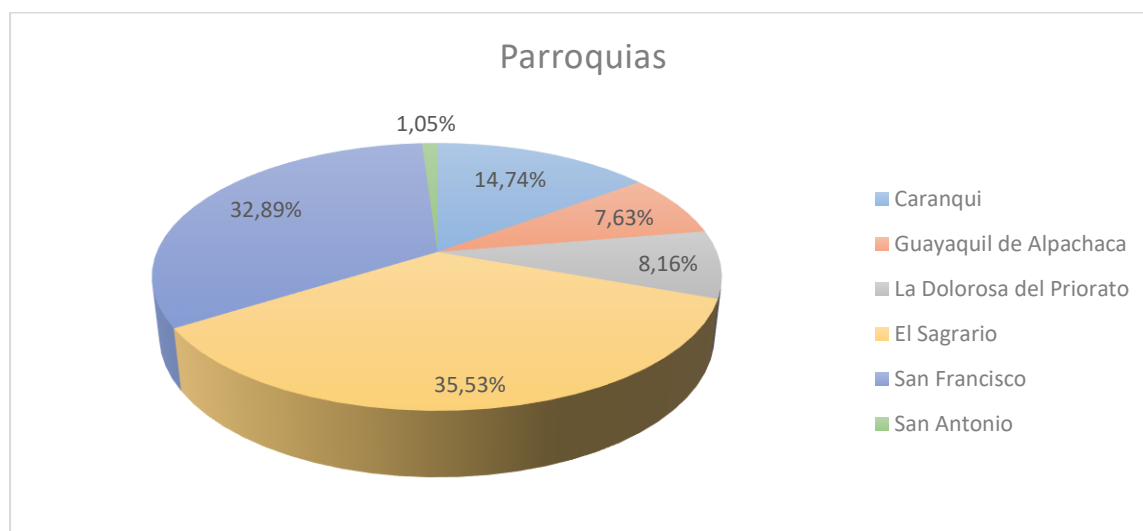
El 53,95% de los encuestados tienen trabajo o prestan sus servicios profesionales, mientras que el 46,05% aún se encuentran dedicados a actividades académicas, factor que permite identificar que la mayoría de la población puede acceder al alquiler la cancha sintética para la práctica de fútbol siete.

3. A que parroquia pertenece usted.

Tabla 18 Parroquia

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------------------|------------|----------------|
| Caranqui | 56 | 14,74% |
| Guayaquil de Alpachaca | 29 | 7,63% |
| La Dolorosa del Priorato | 31 | 8,16% |
| El Sagrario | 135 | 35,53% |
| San Francisco | 125 | 32,89% |
| San Antonio | 4 | 1,05% |
| TOTAL | 380 | 100,00% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 3 Parroquia**Análisis**

De acuerdo con la encuesta realizada se puede identificar que el mayor nicho de mercado se encuentra en las parroquias San Francisco, El Sagrario y Caranqui, porcentaje que representan al 83.16% de las personas encuestadas, factor beneficioso por la vialidad y el traslado de las personas hacia el área del proyecto.

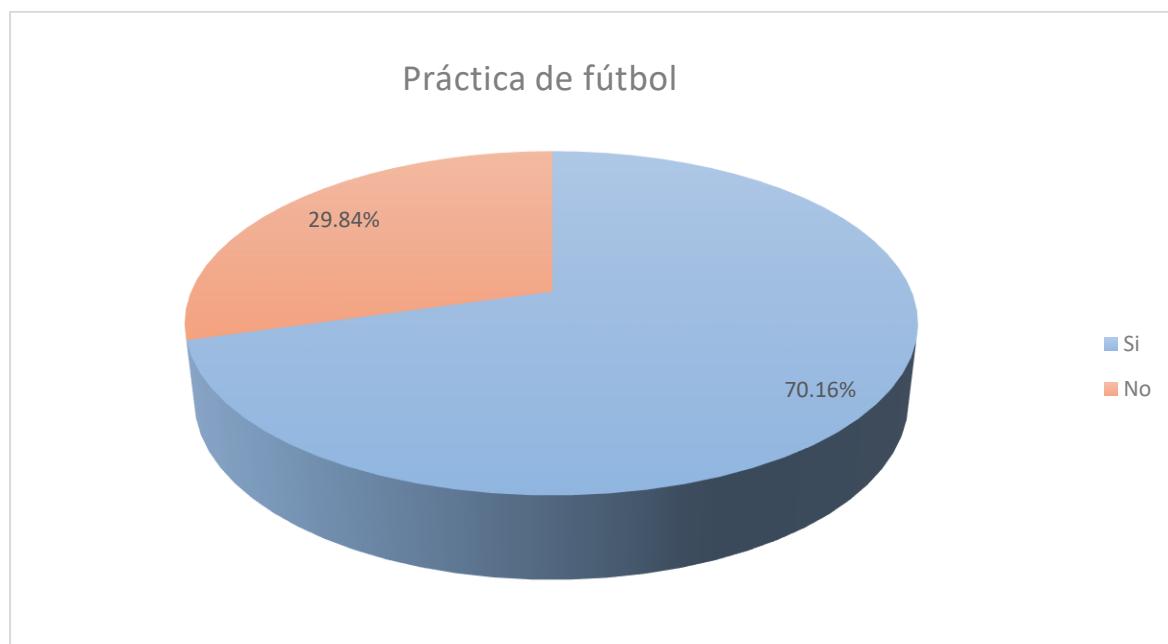
4. Práctica usted el fútbol en su tiempo libre.

Tabla 19 Práctica de fútbol

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 266 | 70,16% |
| No | 114 | 29,84% |
| TOTAL | 380 | 100% |

Fuente: investigación de campo

Gráfico 4 Práctica de fútbol



Análisis

El 70,16% de los encuestados practican fútbol en su tiempo libre, porcentaje de representación positiva y factor determinante para la propuesta ya que indica una alta aceptación.

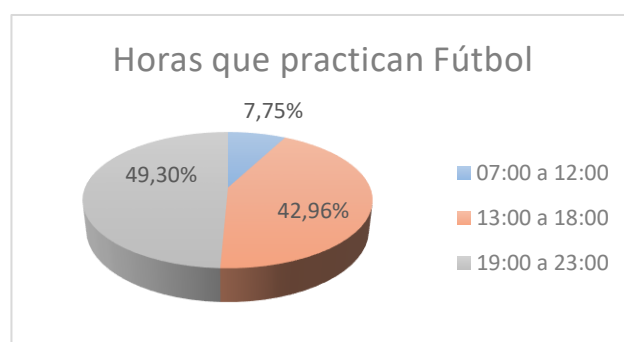
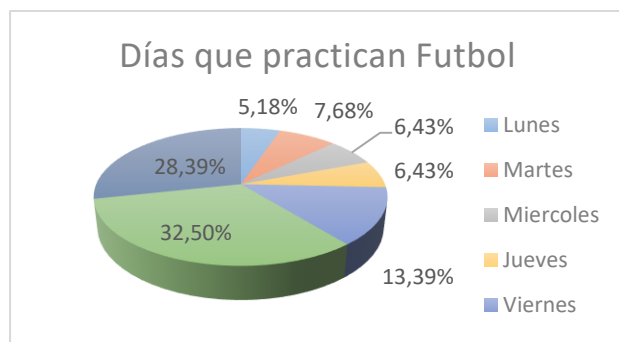
5. ¿Cuáles son los días y las horas en los que Ud. practica fútbol siete?

Tabla 20 Práctica de fútbol siete

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | % |
|-------------|------------|--------|
| LUNES | 29 | 5,18% |
| MARTES | 43 | 7,68% |
| MIÉRCOLES | 36 | 6,43% |
| JUEVES | 36 | 6,43% |
| VIERNES | 75 | 13,39% |
| SÁBADO | 182 | 32,50% |
| DOMINGO | 159 | 28,39% |
| TOTAL | 560 | 100% |

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | % |
|---------------|------------|--------|
| 07:00 A 12:00 | 22 | 7,75% |
| 13:00 A 18:00 | 122 | 42,96% |
| 19:00 A 23:00 | 140 | 49,30% |
| TOTAL | 284 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 5 Práctica de fútbol siete**Análisis**

Una vez realizada la encuesta a la muestra de la población se puede determinar que los viernes, sábado, y domingo son los más demandados por la sociedad para la práctica de fútbol siete, pues poseen una representación del 74,28%. Con ello el equipo promotor podrá fijar los días de atención con mayor carga horaria del proyecto en desarrollo.

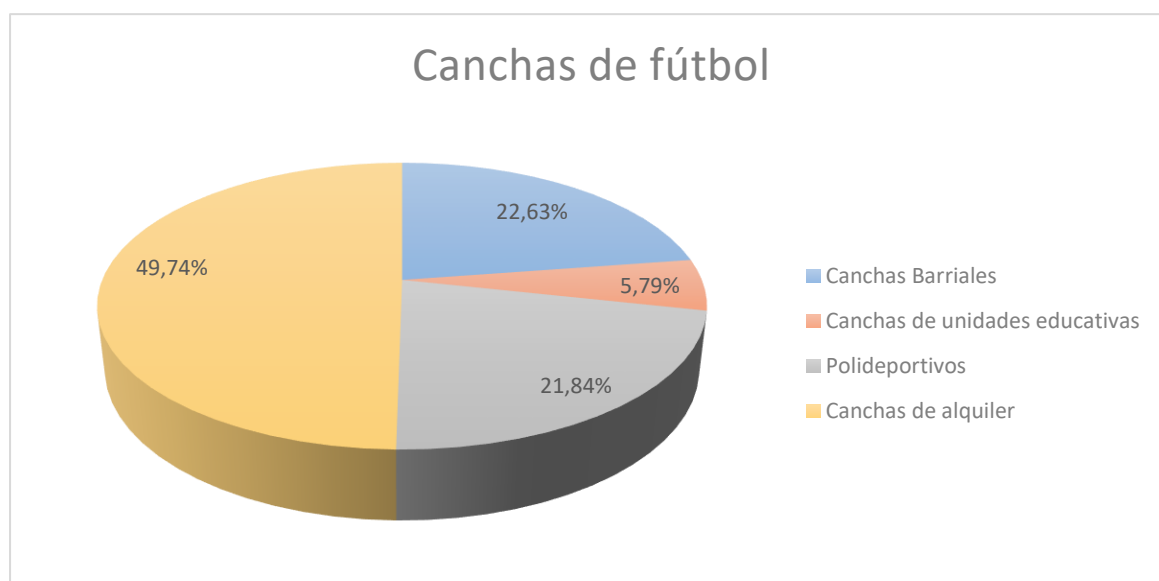
Por otro lado, también se preguntó en que horario la comunidad realiza la práctica deportiva con mayor frecuencia obteniéndose como resultado que las horas en general de 13:00 pm a 23:00 pm son las más utilizadas para efectuar la actividad con un 92,26% de aceptación.

6. Cuáles son los sitios en los que frecuenta la práctica de fútbol

Tabla 21 Frecuencia el sitio de práctica de fútbol

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|
| Canchas Barriales | 86 | 22,63% |
| Canchas de unidades educativas | 22 | 5,79% |
| Polideportivos | 83 | 21,84% |
| alquiler | 189 | 49,74% |
| TOTAL | 380 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 6 Frecuencia el sitio de práctica de fútbol

Fuente: Investigación de campo

Análisis

Una vez analizada la encuesta realizada se obtuvo como resultado que el 49.74% las personas prefieren las canchas de alquiler para la práctica de fútbol siete, punto estratégico para la ejecución del proyecto puesto que se denota la gran demanda que existe por este tipo de espacios deportivos, pese a la existencia de otras canchas que en general se ofertan de manera gratuita por entidades públicas.

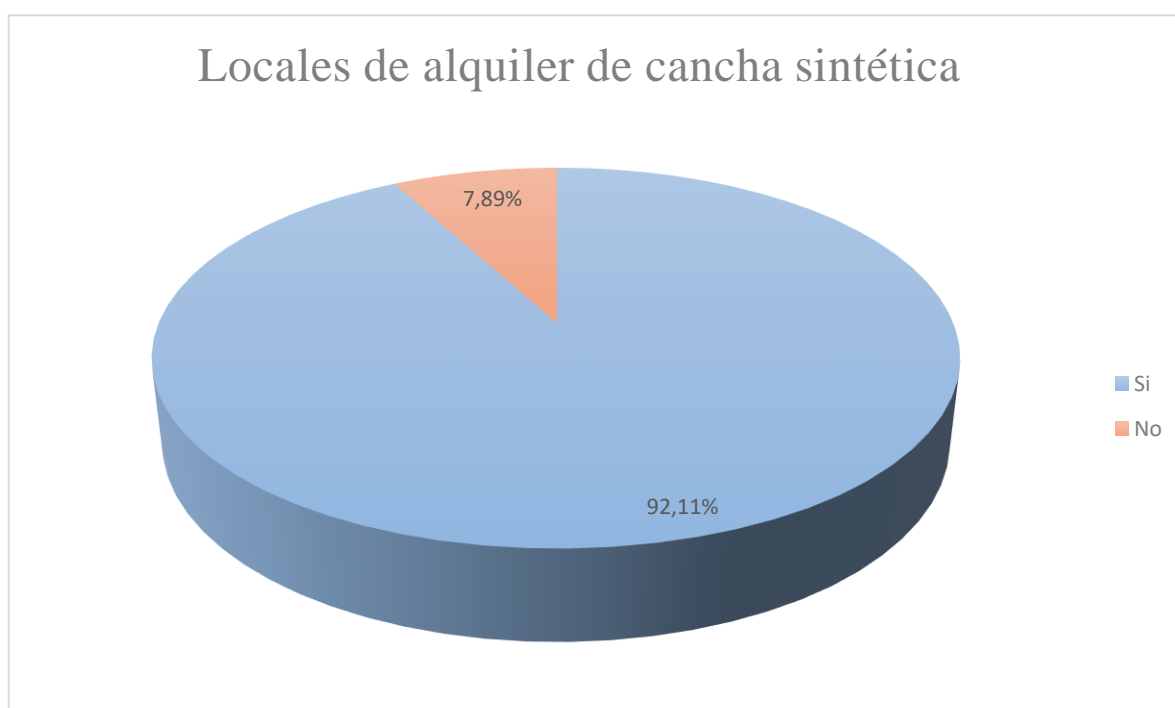
7. Conoce usted de establecimientos que presten servicios de alquiler de cancha sintética para la práctica de fútbol 7.

Tabla 22 Conocimiento de sitios de alquiler de cancha sintética

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 350 | 92,11% |
| No | 30 | 7,89% |
| TOTAL | 380 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 7 Conocimiento de sitios de alquiler de cancha sintética



Fuente: Investigación de campo

Análisis

Con esta pregunta se puede determinar que la gran mayoría de la sociedad conoce la existencia de las canchas sintéticas, pues un 92.11% afirma estar al tanto de su presencia.

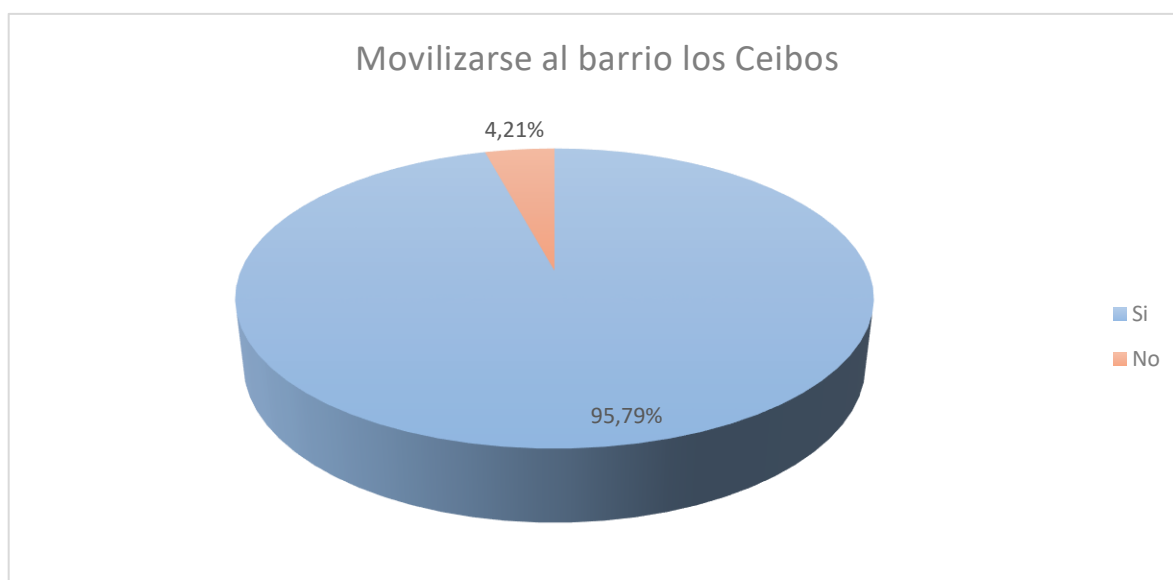
8. Estaría usted dispuesto a movilizarse hasta el barrio los Ceibos para hacer uso de una cancha sintética.

Tabla 23 Movilización

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 364 | 95,79% |
| No | 16 | 4,21% |
| TOTAL | 380 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 8 Movilización



Análisis

El 95.79% de los encuestados ha manifestado su predisposición para trasladarse al barrio los Ceibos a realizar la práctica deportiva, oportunidad que se aprovechara para la implantación del proyecto.

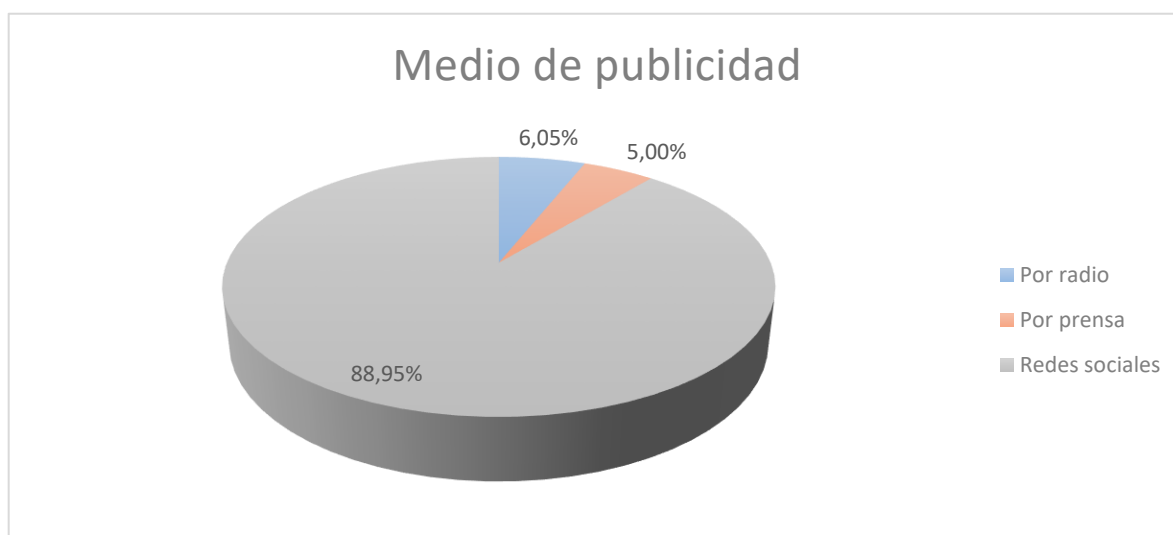
9. Por qué medio conoce usted sobre los establecimientos de alquiler de cancha sintética.

Tabla 24 Publicidad

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| Por radio | 23 | 6,05% |
| Por prensa | 19 | 5,00% |
| Redes sociales | 338 | 88,95% |
| TOTAL | 380 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 9 Publicidad



Fuente: Investigación de campo

Análisis

En un mundo globalizado como en el de hoy en día es de vital importancia que los bienes y servicios sean conocidos, el comportamiento de la sociedad tiene una tendencia por la tecnología y en el caso de esta pregunta el 88.95 % de los ciudadanos encuestados manifiesta que conoce las canchas sintéticas por medio de las redes sociales, para lo cual el equipo de trabajo realizara una campaña agresiva por los medios antes mencionados.

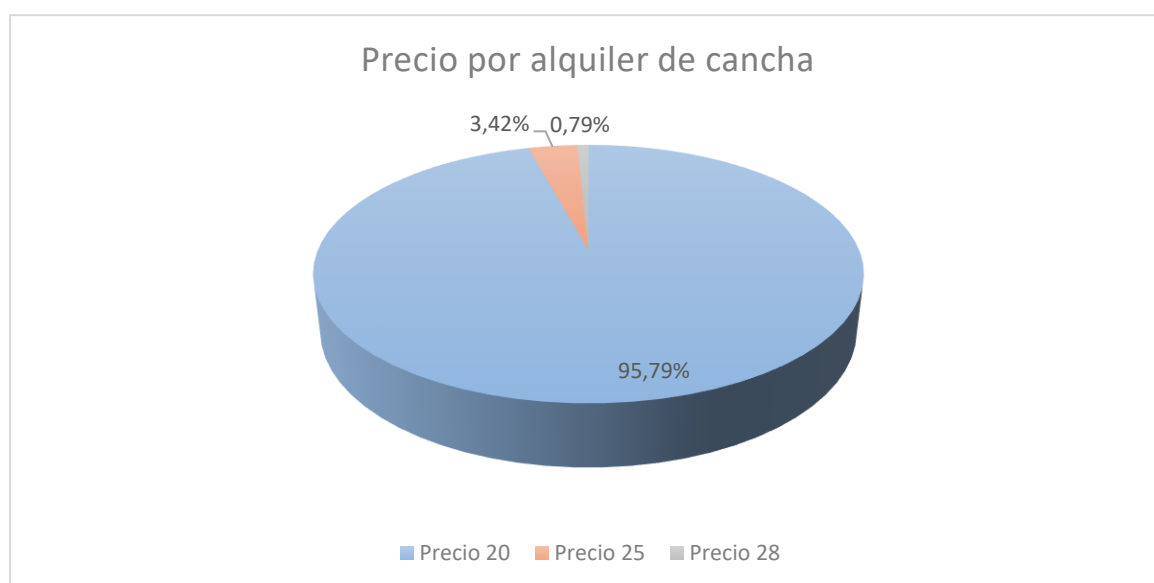
10. Que cantidad de dinero estaría dispuesto a pagar Ud. por el alquiler de una hora de cancha para la práctica de fútbol siete.

Tabla 25 Precio

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Precio 20 | 364 | 95,79% |
| Precio 25 | 13 | 3,42% |
| Precio 28 | 3 | 0,79% |
| TOTAL | 380 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 10 Precio



Fuente: Investigación de campo

Análisis

De acuerdo con la encuesta realizada el 95.79% de las personas estarían dispuestas a pagar el valor de 20 USD por el alquiler de una hora para la práctica de fútbol siete.

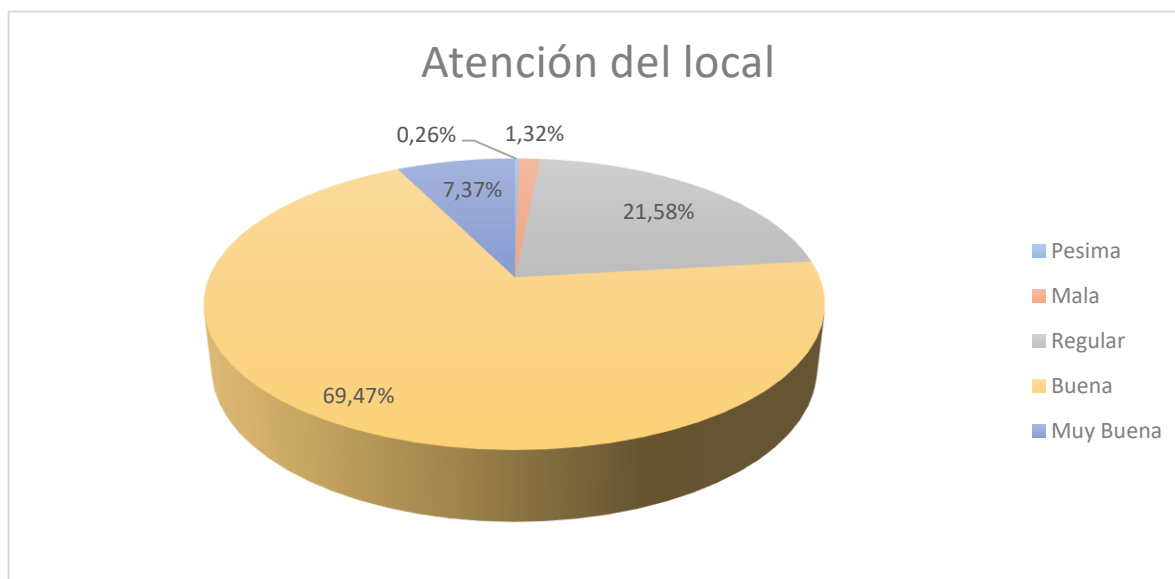
11. Si usted frecuenta a un local que presta los servicios de cancha sintética, de forma general cómo calificaría la atención.

Tabla 26 Atención

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| | 1 | 0,26% |
| Mala | 5 | 1,32% |
| Regular | 82 | 21,58% |
| Buena | 264 | 69,47% |
| Muy Buena | 28 | 7,37% |
| TOTAL | 380 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 11 Atención



Fuente: Investigación de campo

Análisis

El 69.47% de las personas encuestadas determina en general que la atención en las canchas antes visitadas ha sido buena, por lo que la propuesta tendrá un valor agregado para superar la atención y expectativas de los clientes.

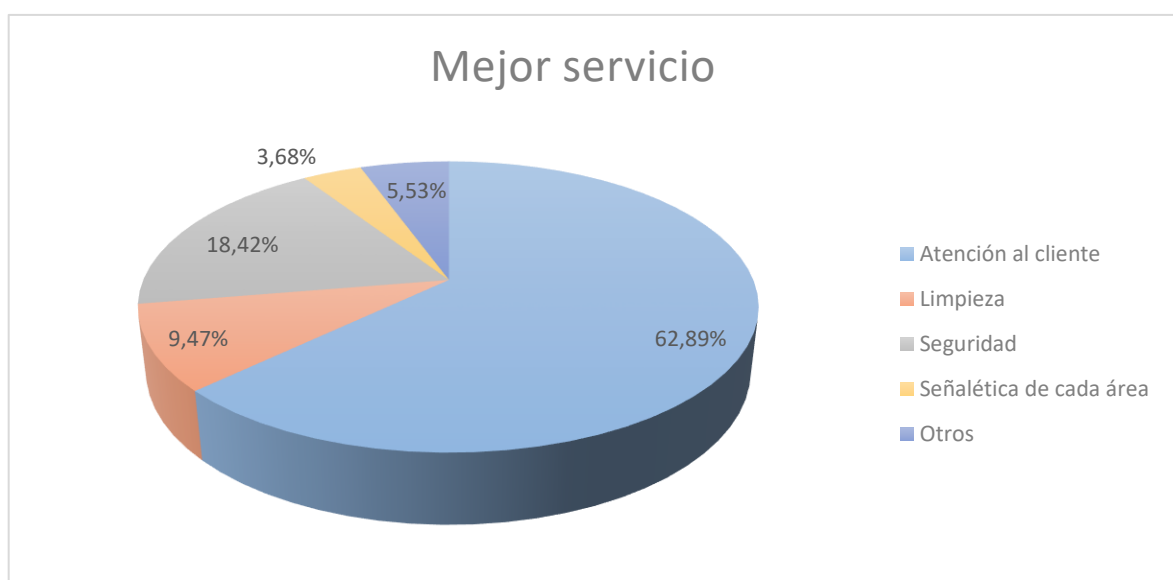
12. Para Ud. de las siguientes opciones cual es la más importante que debería enfocarse la empresa para brindarle un buen servicio.

Tabla 27 Buen servicio

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------------------------|------------|-------------|
| Atención al cliente | 239 | 62,89% |
| Limpieza | 36 | 9,47% |
| Seguridad | 70 | 18,42% |
| Señalética de cada área | 14 | 3,68% |
| Otros | 21 | 5,53% |
| TOTAL | 380 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 12 Buen servicio



Fuente: Investigación de campo

Análisis

En la encuesta realizada se determinó que el 62.89% que la mejor forma de brindarle un mejor servicio es la atención a los clientes, ya que las demás opciones como seguridad y limpieza considerarán que eso debe ser permanente en la empresa, en el caso de otros manifestaron que se debería contar estacionamiento para bicicletas, servicio de internet.

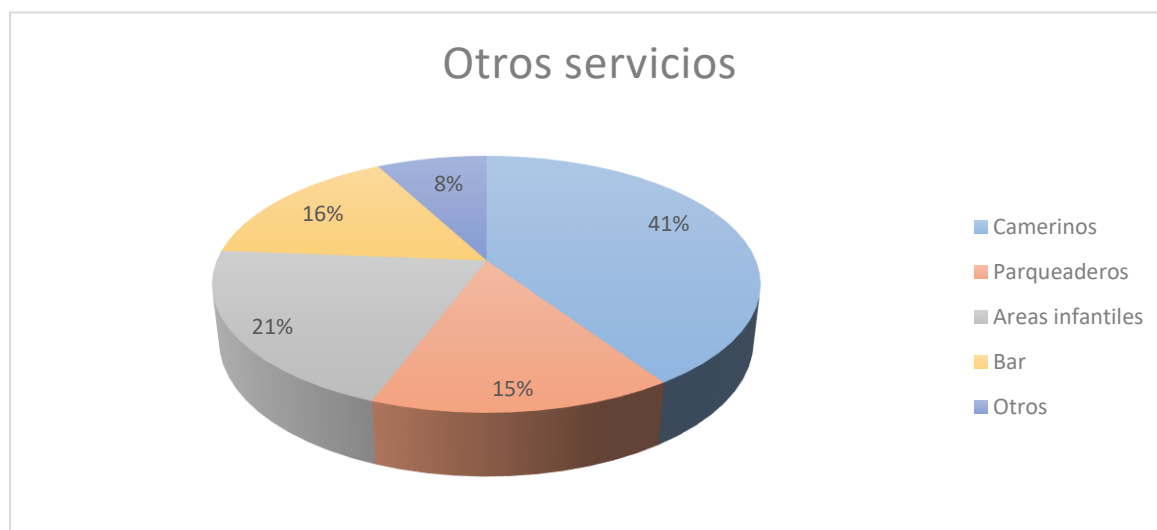
13. Qué servicio le gustaría que brinde la empresa de alquiler de cancha sintética para la práctica de fútbol 7.

Tabla 28 Servicios adicionales

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|------------------|------------|-------------|
| CAMERINOS | 178 | 41% |
| PARQUEADEROS | 66 | 15% |
| ÁREAS INFANTILES | 90 | 21% |
| BAR | 70 | 16% |
| OTROS | 34 | 8% |
| TOTAL | 438 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Gráfico 13 Servicios adicionales



Fuente: Investigación de campo

Análisis

El 41% de los encuestados manifiesta la necesidad de tener espacios adecuados para su privacidad al momento de ponerse el kit deportivo y realizar su aseo personal adecuado, es por ello que el emprendimiento contara con camerinos acordes a las necesidades de los usuarios. Otros espacios importantes para la infraestructura son las áreas infantiles con el 21% de participación y el 15% para el parqueadero, instalaciones con las que contara el proyecto con la finalidad de satisfacer al máximo todas las necesidades de los clientes.

3.7 Demanda

Análisis de la Demanda

Para realizar el análisis de la demanda potencial de clientes en el mercado se ha realizado una evaluación al mismo; con el objetivo de medir cuantitativa y cualitativamente el comportamiento y aceptación de la sociedad ante la propuesta.

Se ha considerado para el efecto de la investigación la relación de oportunidad que existe actualmente en entorno comercial, una de ellas es la demanda insatisfecha que existe, es decir que las horas que se ofertan a la sociedad no satisfacen en su totalidad a la misma.

En esta investigación también se podrá conocer los gustos, preferencias, población objetiva, cantidad demandada en horas y el nivel de aceptación del proyecto.

Determinación de la Demanda.

Una vez realizada la Investigación de Mercado se determina que la demanda potencial de la presente propuesta es de 25582 habitantes que representan el 70.53% de la población total analizada, la misma práctica el fútbol de manera cotidiana.

Demanda potencial

A continuación, se puede apreciar en el siguiente cuadro la demanda potencial que existe en el cantón Ibarra en la zona urbana.

Tabla 29 Demanda potencial

| Concepto | Personas |
|------------------|-----------------|
| Juegan fútbol | 25,449 |
| No juegan fútbol | 10,824 |
| Total | 36,273 |

Fuente: Estudio de mercado

Mediante el estudio de mercado también determinó las horas de uso y los días que los entes practican el fútbol de manera habitual

Preferencia horaria de juego por día expresada en horas de Juego

Para tener una referencia en los horarios de atención de la propuesta, también se ha realizado el análisis de las horas del día con mayor afluencia y demanda de los potenciales clientes, a través de una encuesta.

Tabla 30 Preferencia horaria de juego por día expresada en horas de Juego

| Día | Lunes | Martes | Miércoles | Jueves | Viernes | Sábado | Domingo | Total |
|--------------------------|-------|--------|-----------|--------|---------|--------|---------|---------|
| Porcentaje | 5,18% | 7,68% | 6,43% | 6,43% | 13,39% | 32,50% | 28,39% | 100,00% |
| 07:00 a 12:00 | 7 | 11 | 9 | 9 | 19 | 46 | 40 | 141 |
| 13:00 a 18:00 | 40 | 60 | 50 | 50 | 105 | 254 | 222 | 781 |
| 19:00 a 23:00 | 46 | 69 | 58 | 58 | 120 | 291 | 254 | 896 |
| Demanda de horas diarias | 94 | 140 | 117 | 117 | 243 | 591 | 516 | 1818 |

Fuente: Estudio de mercado

Como se puede apreciar las horas de mayor aglomeración son de 19:00 pm a 23:00 pm, con una representación en horas de juego del 49.29%, esto en relación con todos los días de la semana. En segundo plano se tiene al horario de 13:00 pm a 18:00 pm que figura con un 42.96% de preferencia para el juego de fútbol siete. Finalmente, el horario de 7:00 am a 12 am simboliza el 7.75%; es la hora de menor favoritismo de los clientes potenciales para la práctica de fútbol siete.

Con la información expresada en el párrafo anterior el equipo promotor podrá definir el horario de atención de una mejor manera.

Demanda de juego por día

De los datos presentados anteriormente se obtuvieron a través de la encuesta realizada a la siguiente información.

Tabla 31 Demanda de juego por día

| Día | Lunes | Martes | Miércoles | Jueves | Viernes | Sábado | Domingo | Total |
|--------------------|-------|--------|-----------|--------|---------|--------|---------|---------|
| Porcentaje | 5,18% | 7,68% | 6,43% | 6,43% | 13,39% | 32,50% | 28,39% | 100,00% |
| Demanda por grupos | 94 | 140 | 117 | 117 | 243 | 591 | 516 | 1818 |

Fuente: Estudio de mercado

Se puede apreciar en el cuadro anterior que los entes que desarrollan la práctica del fútbol siete tienen preferencia en su mayoría por los viernes, sábado y domingo, mismos que representan el 74.28% con respecto a los días de mayor práctica de fútbol siete.

Demanda del Proyecto

Una vez realizado el análisis de la demanda a través de la recolección y estudio de datos se procede a determinar la demanda del proyecto en el siguiente cuadro:

Tabla 32 Demanda del Proyecto

| Períodos | Horas demandadas |
|----------|------------------|
| Semanal | 1818 |
| Mensual | 7272 |
| Anual | 87264 |

Fuente: Estudio de mercado

Proyección de la Demanda

Para realizar la proyección de la demanda se ha tomado en cuenta la tasa de crecimiento anual de la población, misma que representa el 1.56% según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para el año 2018, a continuación, se detalla la proyección de la demanda en horas de la propuesta.

Tabla 33 Proyección de la Demanda

| Año base | Año 2019 | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 87,264 | 88,625 | 90,008 | 91,412 | 92,838 | 94,286 |

Fuente: Estudio de mercado

Autor: Los autores

3.8 Oferta

El estudio de la oferta se lo realizara en función de los factores que influyen directamente estos son; la competencia, la calidad del servicio e infraestructura, el precio, ubicación; con ello el equipo de trabajo podrá establecer la oferta existente del servicio que se desea introducir al mercado y también si los oferentes satisfacen las necesidades del cliente final manteniendo las características que desea el público.

En el cuadro que se detalla a continuación se puede apreciar las canchas sintéticas que actualmente existen en la ciudad de Ibarra para la práctica de fútbol siete, con su respectivo nombre comercial.

Tabla 34 Oferta

| INSTITUCIÓN | NÚMERO DE CANCHAS |
|-----------------------------|--------------------------|
| FLOTA SPORT | 1 |
| BBK3 CANCHAS | 1 |
| EL GOLAZO DE LUKAS | 1 |
| EL MARACANA | 1 |
| METE GOL GANA | 1 |
| EL CHANFLE | 1 |
| LA MASÍA | 1 |
| LA BOMBONERA | 1 |
| BLONAZO BALONAZO | 1 |
| POLIDEPORTIVO LOS CEIBOS | 1 |
| POLIDEPORTIVO. CARANQUI | 1 |
| POLIDEPORTIVO PRIORATO | 1 |
| POLIDEPORTIVO PUGACHO | 1 |
| POLIDEPORTIVO. ALPACHACA | 1 |
| POLIDEPORTIVO CIUDAD BLANCA | 1 |
| TOTAL | 15 |

Fuente: investigación de campo

Determinación de la Oferta

Para establecer la cantidad de oferentes se ha tomado en cuenta al número de canchas que existen en el circuito de influencia del proyecto, esto con el propósito de estar al tanto de si el mercado se encuentra saturado o presenta una demanda insatisfecha a nivel general.

A continuación, se detalla las canchas sintéticas operativas para la práctica de fútbol siete.

Tabla 35 Determinación de la Oferta

| Detalle | Representación |
|--------------------------------|-----------------------|
| Nro. De canchas operativas | 15 |
| Número de jugadores requeridos | 14 |
| Ocupación estimada | 42% |
| Horas de atención promedio | 10 |
| Días de atención a la semana | 7 |

Fuente: Estudio de mercado

Una vez realizado el análisis de la oferta existente en el cantón Ibarra se determinará el número de horas ofertadas para la práctica de fútbol siete.

Tabla 36 Horas ofertadas para la práctica de fútbol siete

| Detalle | Representación en horas |
|----------------|--------------------------------|
| Semanal | 1,050 |
| Mensual | 4,200 |
| Anual | 50,400 |

Fuente: Estudio de Mercado

Los datos que se detallan anteriormente fueron obtenidos a través de la metodología de investigación de campo y observación directa, se realizó una entrevista a los distintos propietarios de las canchas de servicio de alquiler con la finalidad de obtener datos reales y apegados al alquiler diario de las canchas para la práctica de fútbol siete, con ello se determinó el promedio de horas de uso y ocupación de cada cancha detallada anteriormente.

Oferta estimada en horas de uso

Proyección de la Oferta

Para realizar la proyección de la oferta el equipo promotor ha tomado como referencia la tasa de crecimiento empresarial del sector terciario de servicios y comercio del cantón Ibarra misma que representa el 10.19% para el año 2013 según datos obtenidos del Plan de

Ordenamiento y Desarrollo Territorial, (PDyOT), páginas 125 a 127, la proyección se la realizara a cinco años plazo y se la estimara en horas de uso de las instalaciones.

Tabla 37 Detalle de la proyección de la oferta en horas de uso de instalaciones.

| Detalle | Año 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-------------------------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Proyección de la oferta | 50400 | 55536 | 61195 | 67431 | 74302 | 81873 |

Fuente: Estudio de mercado

3.9 Determinación de la Demanda Insatisfecha

Luego de conocer la oferta y la demanda, el equipo de trabajo procederá a estimar la demanda insatisfecha del mercado.

Tabla 38 Determinación de la Demanda Insatisfecha

| Detalle | Uso en Horas |
|-----------------------------|--------------|
| Demanda | 87264 |
| Oferta | 50400 |
| Demanda Insatisfecha | 36864 |

Fuente: Estudio de Mercado

Mediante el estudio de mercado realizado a través de la encuesta en diferentes sectores del cantón se ha podido determinar que la demanda insatisfecha en horas de juego es de 36864 mismas que representan a 2633 grupos que realizan la práctica de fútbol siete.

Proyección de la Demanda Insatisfecha

La proyección de la demanda insatisfecha es el resultado de la resta de la proyección de la demanda y la proyección de la oferta, a continuación, se presenta el cuadro con el detalle por cada año, representada en horas de uso de las instalaciones, tomando en cuenta la tasa de crecimiento poblacional 1.56%, aplicada en el cálculo de la demanda.

Tabla 39 Proyección de la Demanda Insatisfecha

| Año Base | Año 2019 | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 36864 | 37439 | 38023 | 38616 | 39219 | 39831 |

Fuente: Estudio de mercado

3.10 Factores de comercialización del servicio

Para realizar la comercialización del servicio propuesto se desarrollarán varias actividades con la finalidad de definir las acciones a tomar por el grupo de emprendedores, se tomará muy en cuenta el marketing mix para proponer la mejor estrategia de introducción en el mercado.

Precio

El precio de alquiler por hora de juego está determinado en función de la oferta del mercado, es decir de la competencia y los costos unitarios, para lo cual se ha propuesto el precio de \$25 USD por hora de juego, tanto en el horario matutino, vespertino y nocturno durante todos los días de la semana.

Cabe recalcar que el costo mencionado anteriormente será evaluado en el capítulo financiero mediante un análisis de los diferentes costos y gastos inmersos en estudio de factibilidad.

Plaza

La cancha de fútbol siete el Fortín Campers Club se ubicará en la ciudadela Los Ceibos, lugar que en la actualidad goza de excelentes vías de acceso, servicios básicos, locales de comida y seguridad, características fundamentales para la práctica de fútbol siete y la satisfacción del cliente.

Debido al punto de establecimiento estratégico el grupo de trabajo se ha propuesto abarcar a todos los sectores del cantón Ibarra; mediante una encuesta realizada en la investigación de mercado se determinó que el 94,03% de la población encuestada está de acuerdo con trasladarse hasta el barrio los Ceibos para realizar la práctica de su deporte favorito.

Por las cualidades anteriormente mencionadas el equipo promotor plantea que la propuesta de creación de una cancha sintética en el sector es una oportunidad para explotar el mercado insatisfecho en cuanto a este servicio se refiere.

Promoción

Para realizar la introducción del servicio propuesto, el equipo de trabajo optará por incluir la publicidad como medio fundamental para destacar las características de la cancha. Para ello se tomarán en cuenta varios factores que puedan influir en el área de aplicación del estudio de factibilidad:

Con el objetivo de que los habitantes de la zona de influencia del proyecto conozcan el nuevo servicio de alquiler de cancha sintética, se realizara una campaña publicitaria indicando la apertura, las promociones y las ventajas del nuevo espacio recreativo.

Se desarrollará una página web con todas las especificaciones técnicas de la cancha, con el propósito de que el usuario conozca las ventajas competitivas del nuevo servicio.

Se creará también publicidad mediante las redes sociales, para posesionar la marca en la mente de los consumidores y así aumentar el flujo de clientes para la cancha sintética.

Se realizará publicidad radial y mediante volantes en toda la ciudad, mismos que destacarán las promociones y descuentos que la marca ofrece.

Servicio

El objetivo del estudio de factibilidad del proyectos denominado “El Fortín Campers Club” es el alquiler de la cancha sintética para la práctica de fútbol siete en el cantón Ibarra.

Se contará con personal altamente calificado con el propósito de brindar una atención de calidad a los clientes.

Las instalaciones y accesorios estarán enfocadas a las necesidades de los clientes, con la finalidad de que se sientan como en casa.

Se realizarán torneos de fútbol siete periódicamente, enfocados a distintas categorías y direccionados a toda la colectividad Ibarreña.

Las instalaciones del Fortín Campers Club contarán con camerinos, bar, parqueadero, baterías sanitarias con la finalidad de que el cliente tenga su privacidad y se sienta satisfecho con el servicio brindado.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Introducción

En este capítulo se busca conocer la viabilidad técnica del proyecto a través del análisis de la macro y microlocalización, infraestructura, acceso a equipamiento y maquinaria dando a conocer y determinar el funcionamiento del proyecto, se determinará el cálculo de la capacidad del proyecto el que permita establecer un servicio adecuado, mediante un flujograma de procesos se muestra las diferentes paso y acciones del proceso de servicio de alquiler de cancha sintética. Se establecerá la cuantificación monetaria de todos los recursos que se utilizará en el proyecto.

4.2 Objetivos

4.2.1 General

Conocer la viabilidad técnica que permita proponer y analizar los diferentes aspectos tecnológicos y de infraestructura.

4.2.2 Específicos

- Analizar la macro localización y micro localización del proyecto
- Identificación de los equipos, maquinaria y espacios para el funcionamiento que requiere el proyecto de factibilidad.
- Calcular la capacidad del proyecto.
- Establecer un flujograma de proceso de servicios para el alquiler de la cancha.
- Determinar el presupuesto técnico para la inversión del proyecto.

4.3 Localización del proyecto

Se busca determinar la ubicación idónea del proyecto, con el objetivo de ofrecer un mejor servicio y así obtener las mejores ganancias. En la macro localización determinar las mejores condiciones para la ubicación del proyecto. Así como en la micro localización se establecerá el punto preciso en el cual se desarrollará la distribución de las instalaciones y la proximidad con el cliente.

Debido a que el terreno está ubicado en la zona comercial se tomó en cuenta con los servicios básicos y vías de acceso de primer orden lo cual es un requisito importante para la ejecución de este proyecto.

Macro localización

El proyecto está ubicado en la república del Ecuador, Provincia de Imbabura

Provincia de Imbabura

La provincia de Imbabura se encuentra ubicada al norte del País, en la Zona 1 en la que se encuentran las provincias de esmeraldas, Tulcán, Pichincha, Napo y Orellana, es el mayor centro administrativo, financiero y comercial del ecuador, pues es sede casi todos los organismos gubernamentales, bancos y empresas más grandes del País.

Ilustración 1 Mapa Político del Ecuador



Fuente: Ecuador territorial

Ibarra

La ciudad de Ibarra es uno de los seis cantones de la provincia de Imbabura. Se ubica 115 Km al noroeste de Quito y 125 km al sur de Tulcán, cuenta con una superficie de 1093 km². Está conformado por 12 parroquias, cinco urbanas y siete rurales, Ibarra es a su vez la cabecera cantonal; lugar donde se agrupa gran parte de su población total.

Ilustración 2 Ibarra



Fuente: Ecuador territorial

Microlocalización

El proyecto se encuentra ubicado en el cantón Ibarra, Parroquia San Francisco la cual se encuentra situada al noroeste de la ciudad de Ibarra.

4.4 Esquema valorado para la selección de la ubicación del proyecto de factibilidad

Se realizó un análisis sobre los distintos sectores del Cantón Ibarra, tomando en cuenta varias variables como vías de acceso, servicios básicos entre otros que influyen para seleccionar la ubicación estratégica en cual se pretende implementar el mencionado proyecto.

Se tomó en cuenta al sector la Florida, sector los Ceibos y sector La Dolorosa del Priorato, mediante un esquema se valorará de la siguiente manera.

Tabla 40 Esquema valorado

| Calificación | |
|--------------|-----------|
| 1 | pésima |
| 2 | regular |
| 3 | buena |
| 4 | muy buena |
| 5 | excelente |

| Esquema valorado para la selección de la ubicación del proyecto de factibilidad | | | | | | | | |
|---|------------|-------------------|------------|-----------|-----------|---------------------------|----------------|-------|
| Variabes Sector | Viabilidad | Servicios básicos | Transporte | Seguridad | Ubicación | Accesibilidad del terreno | Zona comercial | Total |
| La Florida | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 1 | 2 | 23 |
| Los Ceibos | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 35 |
| La Dolorosa del Priorato | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 19 |

Fuente: Investigación de campo

De acuerdo con el análisis del esquema presentado anteriormente, el sector como mayor calificación es el sector los Ceibos debido a las siguientes características.

Parroquia San Francisco.

Ubicada en un sector estratégico de la ciudad por su alto índice y movimiento de mercado de mercado constituida por diferentes barrios cuya población tiene un gran potencial de emprendedores en toda su demacración territorial.

Ilustración 3 Parroquia San Francisco



Fuente: Google maps

Vías de acceso

Los Ceibos cuentan con vías de acceso de primer orden, el cual permite un orden vehicular y peatonal a su vez cuanta, con líneas de transporte de buses, paradas de Taxis y camionetas que proviene de todo el cantón de Ibarra, logrando el dinamismo económico y fácil movilización en la ciudadela.

Servicios Básicos

El barrio los Ceibos, cuenta con todos los servicios básicos como (Luz, agua, alcantarillado, transporte, línea telefónica, internet) ya que son fundamentales para el desarrollo económico y social y permiten realizar cualquier actividad con el objetivo de mejorar la calidad de vida la población.

Ubicación del proyecto.

Los Ceibos inician desde el Colegio Víctor Manuel Guzmán, a la avenida Ricardo Sánchez, hasta la calle Rio Aguarico. Es así que mediante un estudio técnico se ha determinado ubicar a la empresa de servicios de alquiler de cancha sintético para la práctica de fútbol siete en las calles Rio Chambo y Rio Amazonas en donde existe un amplio terreno el cual cumple con las características necesarias para ejecutar la construcción del proyecto.

Accesibilidad del terreno

El equipo promotor del proyecto cuenta con el espacio físico propiedad de uno de los integrantes lo que facilito la selección de la ubicación para la realización de este estudio de factibilidad.

4.5 Ingeniería del proyecto

Con el objetivo de establecer las funciones del servicio y se utilice eficientemente los recursos disponibles, se definirá las actividades para la operación de las actividades, además se establecerá la disposición de las instalaciones físicas para el uso correcto y adecuado del usuario.

Distribución y diseño de las instalaciones.

De acuerdo con el área que comprende el terreno, se elabora un bosquejo que representara las instalaciones y espacios físicos que constaran en el proyecto, esto estará de acuerdo con las exigencias del servicio que se brindara.

Ilustración 4 Diseño de la estructura del terreno de juego



Fuente: Arq. Gabriela Alarcón
Autor: Arq. Gabriela Alarcón.

Tabla 41 Áreas del proyecto

| | ESPACIO | ÁREA m² |
|----------|-----------------------|---------------------------|
| 1 | Áreas verdes | 372.45 |
| 2 | Área estacionamientos | 1449.35 |
| 3 | Área deportiva | 1150.56 |
| 4 | Área administrativa | 11.78 |
| 5 | Bar | 19.16 |
| 6 | Baterías sanitarias | 54.62 |
| 7 | Vestidores | 14.63 |
| 8 | Aceras | 402.97 |
| 9 | Graderío | 50.4 |
| | Total | 3,525.92 |

Fuente: Arq. Gabriela Alarcón

Autor: Arq. Gabriela Alarcón

4.6 Descripción del proyecto

La propuesta contará con las siguientes áreas:

Área deportiva

La cancha de fútbol tiene una superficie de 1150.56 m², consta de césped sintético sus dimensiones son; ancho de 30 m y largo de 50 m, se debe tomar en cuenta que alrededor del terreno de juego hay un espacio de 50 cm de la línea de saque, esto debido a que esta una red denominada malla de pescador que protege al público asistente. Para una mejor visualización en la noche la cancha constara de reflectores de luz led que estos ubicados de acuerdo con las disposiciones del técnico de instalaciones eléctricas.

Áreas verdes

La empresa tiene compromiso la conservación del medio ambiente, es por eso que se mantendrá los árboles que rodean la propiedad, el área total es de 372.45m² distribuidos al

redero de la cancha, estos espacios están destinados al público para que puedan relajarse y disfrutara de los eventos deportivos que la empresa ofrecerá.

Área administrativa

La localización de este sitio está frente a los camerinos; el establecimiento es para la atención del cliente, además constara con una sala para reuniones en el cual ser organizará las diferentes actividades dentro del establecimiento, podrá acceder a esta área de 24 m² por la parte sur en el cual podara solicitar información sobre el servicio y por la parte noroeste este está ubicada un ventanilla en el que realizará la cancelación del servicio y la entrega de la indumentaria para ingresas al terreno de juego

Bar

Destinado para el uso de los asistentes, este lugar es amplio y acogedor para la comodidad del consumidor con una dimensión de 19.16 m², este espacio contara de un mesón para la atención del público, se ofrecerá bebidas alcohólicas, no alcohólicas y snack, en el cual podrá degustar en las mesa que están ubicadas frente a la barra para mayor comodidad del usuario.

Bodega-lavandería

Ubicada junto al bar, este lugar tiene superficie 23 m² el cual está destinado para almacenar los productos del bar, los implementos deportivos para los jugadores, el acceso solo será para personal autorizado de la empresa.; además se contará con el servicio de lavandería en el cual estará equipado con una lavadora y secadora para el aseo de la indumentaria del deportista, así como del personal de mantenimiento.

Camerinos

Las instalaciones cuentas con dos camerinos y se encuentran ubicados frente a el estacionamiento junto al terreno de juego, cada camerino cuenta con bancas amplias para

comodidad del jugador, además cuenta con una pizarra de tiza líquida para uso del equipo, un espacio destinado para el aseo personal del equipo consta de 2 duchas cada una dividida por una mampara en aluminio, dos lavamanos y un inodoro; todos son totalmente independientes en un área de 14.63 m².

Graderíos y aceras

Contará de un graderío para cumplir con la característica de ser un centro deportivo accesible e inclusivo; y estar en concordancia con la Constitución de la república del Ecuador, se contará con espacios adecuados y cómodos para personas con discapacidad, es por eso que consta de un área frente al graderío con una distancia de 1.50 m de diámetro el cual le permita girar y ubicarse cómodamente; el acceso será para este espacio como para los demás servicios por una de una rampa en el cual estará un pasamanos al costado para mayor seguridad, esto de acuerdo a las norma INEN 2245 y 2244 que se refiere a la accesibilidad de las personas al medio físico, edificios, rampas, bordillos y pasamanos.

Servicios higiénicos

En el complejo se ubicará 5 estaciones higiénicos sanitarias, las cuales están localizadas junto al área de bar; dos servicios higiénicos para hombre y mujer, en el cual constará de un inodoros, dos urinarios y dos lavamanos respectivamente, para las mujeres es la misma superficie, tendrá 1 inodoros y tres lavamanos, existe un baños específicamente para personas con discapacidad.

Según la norma NTE INEN 2293 debe destinarse un espacio para el aseo personal con un diámetro de 1.50 m para que la silla de ruedas pueda girar y constar con barras de apoyo que servirán de soporte y seguridad para el usuario, además de las piezas sanitaria deben ser instaladas de acuerdo a la normas establecidas, el acceso a las instalaciones higiénicas está de

acuerdo la norma INNE de acceso para las personas con discapacidad y movilidad reducida al medio físico. Área higiénica sanitaria

4.7 Proceso de servicio

El proceso consiste en una serie de pasos en orden lógico de las diferentes actividades que debe ser ejecutado de manera organizada con el objetivo de satisfacer al cliente.

Para determinar el proceso de servicio se analizó las diferentes secuencias entre etapas que oferta la empresa, se estableció un orden desde el requerimiento de la información y entrega del servicio, realizado el análisis se determinó dos operaciones esto permitiendo una correcta función y gestión del servicio.

Requerimiento de la información

El usuario obtendrá información acerca de los horarios de atención, así como de los distintos eventos que serán programados paulatinamente al largo del año.

Entrega del servicio

A continuación, se detalla el proceso de servicio que tendrá el servicio de alquiler de cancha sintética.

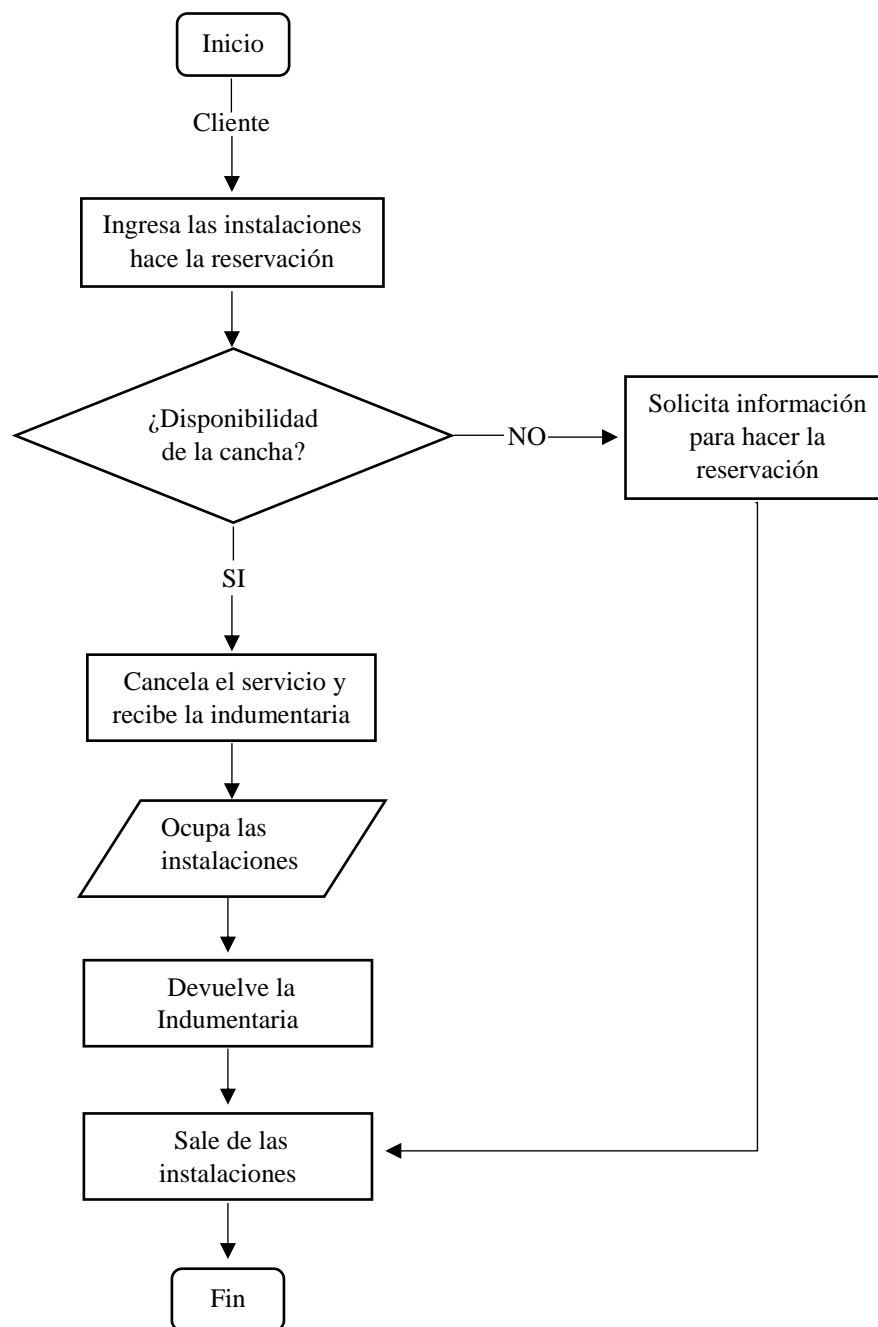
- Ingreso del cliente
- Información del servicio
- Reserva del terreno de juego
- Entrega de la indumentaria al cliente
- Accede a los camerinos
- Ingresa a la cancha de fútbol
- Accede a los camerinos
- Devuelve la indumentaria

- Deja las instalaciones

Flujograma de proceso de alquiler de cancha sintética

Con el objetivo de identificar de manera clara el proceso de atención en las instalaciones del presente proyecto a continuación se muestra el siguiente flujograma de procesos.

Ilustración 5 Flujograma de proceso de alquiler de cancha sintética



Fuente: Investigación directa

4.8 Presupuesto Técnico

Inversión fija

Terreno

El lugar en el que se pretende instalar el proyecto tiene una superficie de 3525,92 m², con un valor 60 dólares el m² el valor total del área es de 3525,92 dólares, que es propiedad de uno de los autores del proyecto.

Tabla 42 Terreno

| Superficie | Unidad | Valor unitario | Total |
|------------|--------|----------------|----------------------|
| 3525.92 | m2 | \$ 45.00 | \$ 158,666.40 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

Construcción obra civil

Dentro de este rubro se encuentra todos los gastos para realizar la obra, esto de acuerdo a las especificaciones y requerimientos que se necesita construir las instalaciones.

Tabla 43 Construcción obra civil

| Superficie | Unidad | Valor unitario | Total |
|------------|--------|----------------|---------------------|
| 3525.92 | m2 | \$ 22.34 | \$ 78,769.05 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

Terreno de Juego

En el siguiente cuadro se detalla la cantidad que se necesita para la preparación, instalación y capacitación del césped sintético.

Tabla 44 Césped sintético

| Superficie | Unidad | Valor unitario | Total |
|------------|--------|----------------|---------------------|
| 1000 | m2 | \$ 21.60 | \$ 21,600.00 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

Equipo y mobiliario

Se detalla a continuación os valores necesarios para la parte operativa.

Tabla 45 Equipo de fútbol

| Concepto | Cantidad | Unidad de medida | Valor unitario | Total |
|---------------------------|----------|------------------|----------------|--------------------|
| Balón N 4 | 48 | Unitario | \$ 47.99 | \$ 2,303.52 |
| Chalecos | 56 | Unitario | \$ 2.75 | \$ 154.00 |
| Marcador electrónico | 2 | Unitario | \$ 36.00 | \$ 72.00 |
| Pizarra de tiza liquida | 1 | Unitario | \$ 35.00 | \$ 35.00 |
| Bomba para inflar balones | 1 | Unitario | \$ 29.99 | \$ 29.99 |
| Extintores PQS 10 lbs. | 2 | Unitario | \$ 20.00 | \$ 40.00 |
| Total | | | | \$ 2,634.51 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

Tabla 46 Equipo de computación

| Concepto | Cantidad | Unidad de medida | Valor unitario | Total |
|-------------------|----------|------------------|----------------|-------------|
| laptop Hp core i3 | 1 | Unitario | \$ 1,395.01 | \$ 1,395.01 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

Tabla 47 Muebles y enseres

| Concepto | Cantidad | Unidad de medida | Valor unitario | Total |
|----------------------------|----------|------------------|----------------|------------------|
| Escritorio | 1 | Unitario | \$ 155.00 | \$ 155.00 |
| Archivador aéreo | 1 | Unitario | \$ 55.00 | \$ 55.00 |
| Silla giratoria ajustable | 1 | Unitario | \$ 26.99 | \$ 26.99 |
| Silla de espera Bipersonal | 1 | Unitario | \$ 95.00 | \$ 95.00 |
| Tacho de basurero plástico | 1 | Unitario | \$ 4.25 | \$ 4.25 |
| Impresora 3 en 1 | 1 | Unitario | \$ 189.08 | \$ 189.08 |
| Total | | | | \$ 525.32 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

Tabla 48 Equipo de bar

| Concepto | Cantidad | Unidad de medida | Valor unitario | Total |
|------------------------------------|----------|------------------|----------------|--------------------|
| Taburete para bar | 4 | Unitario | \$ 50.00 | \$ 200.00 |
| Caja registradora | 1 | Unitario | \$ 75.00 | \$ 75.00 |
| Mesa plásticas | 4 | Unitario | \$ 24.50 | \$ 98.00 |
| Sillas plásticas | 16 | Unitario | \$ 7.35 | \$ 117.60 |
| Refrigeradora vidrio panorámico | 1 | Unitario | \$ 599.00 | \$ 599.00 |
| Tacho de basura de 120 lts. 3 en 1 | 1 | Unitario | \$ 15.50 | \$ 15.50 |
| | | | Total | \$ 1,105.10 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

Tabla 49 Equipo de bodega y lavandería

| Concepto | Cantidad | Unidad de medida | Valor unitario | Total |
|-------------------------------|----------|------------------|----------------|--------------------|
| Estanterías metálicas | 1 | Unitario | \$ 29.00 | \$ 29.00 |
| Secadora | 1 | Unitario | \$ 600.00 | \$ 600.00 |
| Lavadora | 1 | Unitario | \$ 560.00 | \$ 560.00 |
| Tacho capo 40l reciclaje PICA | 2 | Unitario | \$ 15.50 | \$ 31.00 |
| Cesta redonda consuplast C/T | 2 | Unitario | \$ 2.95 | \$ 5.90 |
| Basurero pequeño | 2 | Unitario | \$ 4.25 | \$ 8.50 |
| | | | Total | \$ 1,234.40 |

Tabla 50 Equipo para camerinos

| Concepto | Cantidad | Unidad de medida | Valor unitario | Total |
|----------------------------------|----------|------------------|----------------|------------------|
| Bancas de madera con cojines | 4 | Unitario | \$ 40.00 | \$ 160.00 |
| Tacho de basurero plástico | 4 | Unitario | \$ 4.25 | \$ 17.00 |
| Dispensador para jabón líquido | 2 | Unitario | \$ 5.50 | \$ 11.00 |
| Dispensador para papel Higiénico | 2 | Unitario | \$ 16.00 | \$ 32.00 |
| Casillero metálico de 7 puertas | 2 | Unitario | \$ 30.00 | \$ 60.00 |
| | | | Total | \$ 280.00 |

4.9 Gastos Operacionales

Los gastos operacionales comprenden los gastos del área de administración y ventas. Los gastos administrativos

4.9.1 Gastos Administrativos

En los gastos correspondientes en esta área están:

Sueldo Administrativo

A continuación, se detallan los beneficios establecidos por la ley, para el personal perteneciente a esta área.

Tabla 51 Sueldo administrativo

| ASISTENTE | | |
|-------------------------|------------------|--------------------|
| DESCRIPCIÓN | MENSUAL | ANUAL |
| Sueldo Básico Unificado | \$ 386.00 | \$ 4,632.00 |
| Aporte Patronal | \$ 46.90 | \$ 562.79 |
| Fondos de Reserva | | |
| Décimo Tercer Sueldo | \$ 32.17 | \$ 386.00 |
| Décimo Cuarto Sueldo | \$ 32.17 | \$ 386.00 |
| TOTAL | \$ 497.23 | \$ 5,966.79 |

Elaborado por: Los autores

Existe la necesidad de contratar los servicios profesionales de un contador.

Tabla 52 Servicios profesionales

| CONTADOR | | |
|--------------------------|----------------|--------------|
| DESCRIPCIÓN | MENSUAL | ANUAL |
| Honorarios profesionales | \$ 120.00 | \$ 1,440.00 |

Elaborado por: Los autores

Servicios básicos

El rubro de servicios básicos está compuesto por luz eléctrica, agua potable e internet.

Tabla 53 servicios básicos

| Concepto | Unidad | Cantidad mensual | Valor unitario | Valor mensual |
|---------------------|---------------|-------------------------|-----------------------|----------------------|
| Luz eléctrica 110 V | Kwh | 250 | \$ 0.08 | \$ 20.00 |
| Luz eléctrica 220 V | Kwh | 210 | \$ 0.10 | \$ 21.00 |
| Agua potable | m3 | 100 | \$ 0.64 | \$ 64.00 |
| Internet | Banda ancha | 1 | \$ 21.00 | \$ 21.00 |
| Total | | | | \$ 126.00 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

Suministros de oficina

Los suministros de oficina, compuesto por materiales que serán utilizados en actividades de la oficina se detallan:

Tabla 54 Suministros de oficina

| Concepto | cantidad | Unidad de Medida | Valor Unitario | Total |
|-------------------------------------|----------|------------------|----------------|-----------|
| Papel 75 gr (resmas) | 3 | Unitario | \$ 3.25 | \$ 9.75 |
| Esferos | 6 | Unitario | \$ 0.35 | \$ 2.10 |
| Grapadora Grande | 1 | Unitario | \$ 6.00 | \$ 6.00 |
| Grapas (cajas) | 1 | Unitario | \$ 0.85 | \$ 0.85 |
| Perforadora | 1 | Unitario | \$ 7.85 | \$ 7.85 |
| Archivadores | 2 | Unitario | \$ 3.35 | \$ 6.70 |
| Carpetas | 4 | Unitario | \$ 0.60 | \$ 2.40 |
| Calculadora | 1 | Unitario | \$ 14.10 | \$ 14.10 |
| Facturero | 1 | Unitario | \$ 10.00 | \$ 10.00 |
| Sello de caucho | 1 | Unitario | \$ 12.00 | \$ 12.00 |
| Tinta de color para impresora | 1 | Unitario | \$ 28.00 | \$ 28.00 |
| Tinta de color negra para impresora | 1 | Unitario | \$ 23.00 | \$ 23.00 |
| | | | Total | \$ 122.75 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

Suministros de limpieza

Los suministros de limpieza son:

Tabla 55 Suministros de limpieza

| Concepto | Cantidad | Unidad de Medida | Valor Unitario | Total |
|-------------------------------------|----------|------------------|----------------|----------|
| Escobas | 3 | Unitario | \$ 2.50 | \$ 7.50 |
| Trapeadores | 2 | Unitario | \$ 3.50 | \$ 7.00 |
| Balde escurridor | 2 | Unitario | \$ 7.50 | \$ 15.00 |
| Cloro (Galón) | 1 | Unitario | \$ 2.90 | \$ 2.90 |
| Ambiental (Galón) | 1 | Unitario | \$ 1.10 | \$ 1.10 |
| Papel Higiénico (pacas) | 2 | Unitario | \$ 12.00 | \$ 24.00 |
| Toallas de papel para manos (cajas) | 2 | Unitario | \$ 3.50 | \$ 7.00 |
| | | | Total | \$ 64.50 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

Gastos de constitución

Este tipo de gastos son los rubros que se otorgan en la instalación de la empresa: ya sea permiso municipal, bomberos, sanitarios, registro único de contribuyentes.

Tabla 56 Gastos de constitución

| DESCRIPCIÓN | TOTAL, USD |
|------------------------|------------|
| Gastos de Constitución | \$ 300.00 |

4.9.2 Gastos de Ventas

Los gastos provenientes de ventas están considerados el sueldo del mercadólogo y la publicidad radial y escrita.

Tabla 57 Sueldo de personal de ventas

| MERCADÓLOGO | | |
|-------------------------|------------------|--------------------|
| DESCRIPCIÓN | MENSUAL | ANUAL |
| Sueldo Básico Unificado | \$ 450.00 | \$ 5,400.00 |
| Aporte Patronal | \$ 54.68 | \$ 656.10 |
| Fondos de Reserva | | |
| Décimo Tercer Sueldo | \$ 37.50 | \$ 450.00 |
| Décimo Cuarto Sueldo | \$ 32.17 | \$ 386.00 |
| TOTAL | \$ 574.34 | \$ 6,892.10 |

Elaborado por: Los autores

Gasto publicidad

La publicidad se realizará en una estación radial más escuchada y el el diario de mayor circulación El Diario del Norte.

Tabla 58 Gasto publicidad

| DESCRIPCIÓN | Mensual | Anual |
|--------------|------------------|--------------------|
| Publicidad | \$ 200.00 | \$ 2,400.00 |
| Diario | \$ 100.00 | \$ 1,200.00 |
| TOTAL | \$ 300.00 | \$ 3,600.00 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

4.10 Capital de trabajo

El capital de trabajo sustenta la funcionalidad de la empresa siendo considerado mensualmente.

Tabla 59 Capital de trabajo

| DESCRIPCIÓN | VALOR MENSUAL |
|---------------------------------|--------------------|
| Costo de Ventas | \$ 1,448.80 |
| Gastos Administrativos | |
| Servicios profesionales | \$ 120.00 |
| Sueldo Personal Administrativos | \$ 497.23 |
| Suministros de Oficina | \$ 10.23 |
| Suministro de limpieza | \$ 5.38 |
| Servicios Básicos | \$ 126.00 |
| Gastos de Ventas | |
| Sueldo Personal Ventas | \$ 574.34 |
| Publicidad | \$ 300.00 |
| SUBTOTAL | \$ 3,081.98 |
| Imprevistos 5% | \$ 154.10 |
| TOTAL | \$ 3,236.08 |

Elaborado por: Los autores

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Introducción

Este capítulo es fundamental para el estudio de factibilidad, la misma busca analizar varias alternativas económicas realizando comparaciones de los costos y beneficios generados por el proyecto con la finalidad de determinar la viabilidad, sostenibilidad y rentabilidad económica en el tiempo.

Se desarrollarán las matrices de ingresos y gastos, el análisis de estados financieros y se evaluará la disponibilidad del capital para la aplicación y puesta en marcha del proyecto.

5.2 Objetivos

5.2.1 General

Establecer la rentabilidad económica y la viabilidad del estudio de factibilidad utilizando diferentes métodos evaluación financiera.

5.2.2 Específicos

- Formular el presupuesto de infraestructura, mano de obra, ingresos y gastos de la propuesta.
- Ejecutar un estudio financiero para conocer la inversión necesaria y sus posibles fuentes.
- Establecer la relación costo beneficio del proyecto en función del tiempo de la propuesta.

5.3 Inversiones del proyecto

El estudio técnico realizado, detalla el presupuesto de los gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa con una inversión que se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 60 Inversión total

| INVERSIÓN TOTAL | |
|----------------------------|----------------------|
| DESCRIPCIÓN | TOTAL |
| Propiedad, planta y equipo | \$ 266,209.79 |
| Capital de trabajo | \$ 3,236.08 |
| TOTAL | \$ 269,445.87 |

Fuente: Estudio técnico 2018

Elaborado por: Los autores

La inversión anterior en el rubro correspondiente a propiedad, planta y equipo se detalla a continuación.

Tabla 61 Propiedad, planta y equipo

| DESCRIPCIÓN | TOTAL |
|-------------------------------|----------------------|
| Terreno | \$ 158,666.40 |
| Obra civil | \$ 78,769.05 |
| Césped sintético | \$ 21,600.00 |
| Equipo de computación | \$ 1,395.01 |
| Equipo para futbol | \$ 2,634.51 |
| Muebles y enseres | \$ 525.32 |
| Equipo de bar | \$ 1,105.10 |
| Equipo de bodega y lavandería | \$ 1,234.40 |
| Equipo de camerino | \$ 280.00 |
| TOTAL | \$ 266,209.79 |

Fuente: Estudio técnico 2018

Elaborado por: Los autores

5.4 Ingreso por servicio

En lo referente al servicio de alquiler de la cancha sintética, existe algunas opciones de ofertas para los demandantes, sin embargo, el servicio que la empresa desea brindar es confortable en un ambiente adecuado y diseñado para realizar esta actividad deportiva.

Volumen de ventas

El número de personas que demanden el servicio se detalla minuciosamente en el estudio de mercado, con la determinación de la oferta, demanda y demanda insatisfecha, se considera un incremento anual de utilización de las instalaciones del 12.46%, tomando en cuenta que al final de la proyección de los cinco años se utilizará en su totalidad la capacidad instalada.

Precio de venta

El precio por el servicio se ha tomado en cuenta como referencia la investigación de mercado realizada, el mismo que está de acuerdo a la competencia. El precio será proyectado con un incremento anual de \$5.00 para los siguientes años de proyección.

Ventas netas

En los servicios que presta la nueva unidad productiva es la de alquiler de la cancha sintética, la cual se detalla a continuación. El número de horas por el precio de venta, se obtiene el total de ventas netas.

Tabla 62 Servicios de alquiler

| DESCRIPCIÓN | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-------------------|
| Horas de alquiler | 3,650 | 4,105 | 4,616 | 5,191 | 5,838 |
| PRECIO | \$ 25.00 | \$ 30.00 | \$ 35.00 | \$ 40.00 | \$ 45.00 |
| TOTAL | \$ 91,250.00 | \$ 123,150.00 | \$ 161,560.00 | \$ 207,640.00 | 262,710.00 |

Elaborado por: Los autores

Además, como ingreso adicional se detalla la venta de bebidas como agua, bebidas energizantes y bebidas alcohólicas (cervezas), se detalla los rubros a continuación primeramente con el costo de ventas de los productos.

Tabla 63 Costo de ventas

| DESCRIPCIÓN | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Aguas | 384 | 390 | 396 | 402 | 409 |
| PRECIO | \$ 6.50 | \$ 6.50 | \$ 6.51 | \$ 6.51 | \$ 6.52 |
| TOTAL | \$ 2,496.00 | \$ 2,536.71 | \$ 2,578.08 | \$ 2,620.13 | \$ 2,662.86 |
| Bebidas energizantes | 384.00 | 390.03 | 396.15 | 402.37 | 408.69 |
| PRECIO | \$ 11.20 | \$ 11.21 | \$ 11.21 | \$ 11.22 | \$ 11.23 |
| TOTAL | \$ 4,300.80 | \$ 4,370.94 | \$ 4,442.23 | \$ 4,514.68 | \$ 4,588.31 |
| Bebidas alcohólicas | 960.00 | 975.07 | 990.38 | 1,005.93 | 1,021.72 |
| PRECIO | 11.03 | \$ 11.04 | \$ 11.04 | \$ 11.05 | \$ 11.06 |
| TOTAL | 10,588.80 | 10,761.50 | 10,937.01 | 11,115.39 | 11,296.67 |
| TOTAL | \$ 17,385.60 | \$ 17,669.15 | \$ 17,957.32 | \$ 18,250.20 | \$ 18,547.85 |

Tabla 64 Ventas de bebidas

| DESCRIPCIÓN | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Aguas | 384 | 390 | 396 | 402 | 409 |
| PRECIO | \$ 7.50 | \$ 7.50 | \$ 7.51 | \$ 7.51 | \$ 7.52 |
| TOTAL | \$ 2,880.00 | \$ 2,926.97 | \$ 2,974.71 | \$ 3,023.22 | \$ 3,072.53 |
| Bebidas energizantes | 384.00 | 390.03 | 396.15 | 402.37 | 408.69 |
| PRECIO | \$ 16.50 | \$ 16.51 | \$ 16.52 | \$ 16.53 | \$ 16.54 |
| TOTAL | \$ 6,336.00 | \$ 6,439.34 | \$ 6,544.36 | \$ 6,651.09 | \$ 6,759.57 |
| Bebidas alcohólicas | 960.00 | 975.07 | 990.38 | 1,005.93 | 1,021.72 |
| PRECIO | 20 | \$ 20.01 | \$ 20.02 | \$ 20.04 | \$ 20.05 |
| TOTAL | 19,200.00 | 19,513.14 | 19,831.39 | 20,154.83 | 20,483.54 |
| TOTAL | \$ 28,416.00 | \$ 28,879.45 | \$ 29,350.46 | \$ 29,829.14 | \$ 30,315.64 |

5.5 Gastos operacionales

5.5.1 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son los que se originan en el departamento administrativo, en la proyección de cinco años, para ello se utilizó la inflación acumulada marzo 2018 0.06%

En el área administrativa se necesita un administrador. La proyección de los sueldos se realiza con el 4.10% siendo la tasa de crecimiento del sueldo básico.

Tabla 65 Proyección sueldo administrativos

| DESCRIPCIÓN | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Sueldo Básico Unificado | \$ 4,632.00 | \$ 4,821.91 | \$ 5,019.61 | \$ 5,225.41 | \$ 5,439.66 |
| Aporte Patronal | \$ 562.79 | \$ 585.86 | \$ 609.88 | \$ 634.89 | \$ 660.92 |
| Fondos de Reserva | | \$ 401.83 | \$ 418.30 | \$ 435.45 | \$ 453.30 |
| Décimo Tercer Sueldo | \$ 386.00 | \$ 401.83 | \$ 418.30 | \$ 435.45 | \$ 453.30 |
| Décimo Cuarto Sueldo | \$ 386.00 | \$ 401.83 | \$ 418.30 | \$ 435.45 | \$ 453.30 |
| TOTAL | \$ 5,966.79 | \$ 6,613.25 | \$ 6,884.40 | \$ 7,166.66 | \$ 7,460.49 |

Elaborado por: Los autores

Gastos de servicios profesionales, básicos, suministros de oficina y limpieza.

La proyección de estos rubros se realiza con la inflación de marzo del 2018. Porcentaje 0.06%

Tabla 66 Gastos de servicios profesionales, básicos, suministros de oficina y limpieza.

| DESCRIPCIÓN | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Servicios Profesionales | \$ 1,440.00 | \$ 1,440.86 | \$ 1,441.73 | \$ 1,442.59 | \$ 1,443.46 |
| Servicios Básicos | \$ 1,512.00 | \$ 1,512.91 | \$ 1,513.81 | \$ 1,514.72 | \$ 1,515.63 |
| Suministra de Oficina | \$ 122.75 | \$ 122.82 | \$ 122.90 | \$ 122.97 | \$ 123.04 |
| Suministro de limpieza | \$ 64.50 | \$ 64.54 | \$ 64.58 | \$ 64.62 | \$ 64.65 |
| TOTAL | \$ 3,139.25 | \$ 3,141.13 | \$ 3,143.02 | \$ 3,144.90 | \$ 3,146.79 |

Elaborado por: Los autores

Gasto depreciación

La depreciación de la propiedad planta y equipo, se toma en cuenta de acuerdo al Reglamento de aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, en su artículo 28, numeral 6.

Tabla 67 Gasto depreciación

| DESCRIPCIÓN | | VIDA ÚTIL | TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | |
|-----------------------|--------------|-----------|------------------------------|--------------------|-----------------|--------------------|--------------------|
| | | | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Obra civil | \$ 78,769.05 | 20 | \$ 3,938.45 | \$ 3,938.45 | 3,938.45 | \$ 3,938.45 | \$ 3,938.45 |
| Césped sintético | \$ 21,600.00 | 20 | \$ 1,080.00 | \$ 1,080.00 | 1,080.00 | \$ 1,080.00 | \$ 1,080.00 |
| Equipo de oficina | \$ 525.32 | 10 | \$ 52.53 | \$ 52.53 | 52.53 | \$ 52.53 | \$ 52.53 |
| Equipo de computación | \$ 1,395.01 | 3 | \$ 465.00 | \$ 465.00 | 465.00 | \$ 465.28 | \$ 465.28 |
| Equipo para fútbol | \$ 2,634.51 | 10 | \$ 263.45 | \$ 263.45 | 263.45 | \$ 263.45 | \$ 263.45 |
| Equipo de bar | \$ 1,105.10 | 10 | \$ 110.51 | \$ 110.51 | 110.51 | \$ 110.51 | \$ 110.51 |
| Equipo de bodega | \$ 1,234.40 | 10 | \$ 123.44 | \$ 123.44 | 123.44 | \$ 123.44 | \$ 123.44 |
| Equipo de camerino | \$ 280.00 | 10 | \$ 28.00 | \$ 28.00 | 28.00 | \$ 28.00 | \$ 28.00 |
| TOTAL | | | \$ 6,061.39 | \$ 6,061.39 | 6,061.39 | \$ 6,061.67 | \$ 6,061.67 |

Elaborado por: Los autores

Los gastos administrativos compuestos por los sueldos, servicios básicos, suministros, depreciaciones, se detallan a continuación:

Tabla 68 Total gastos administrativos

| DESCRIPCIÓN | TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | |
|--|------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Gasto sueldos y salarios administrativos | \$ 5,966.79 | \$ 6,613.25 | \$ 6,884.40 | \$ 7,166.66 | \$ 7,460.49 |
| Servicios Profesionales | \$ 1,440.00 | \$ 1,440.86 | \$ 1,441.73 | \$ 1,442.59 | \$ 1,443.46 |
| Suministro de oficina | \$ 122.75 | \$ 122.82 | \$ 122.90 | \$ 122.97 | \$ 123.04 |
| Suministro de limpieza | \$ 64.50 | \$ 64.54 | \$ 64.58 | \$ 64.62 | \$ 64.65 |
| Servicios Básicos | \$ 1,512.00 | \$ 1,512.91 | \$ 1,513.81 | \$ 1,514.72 | \$ 1,515.63 |
| Obra civil | \$ 3,938.45 | \$ 3,938.45 | \$ 3,938.45 | \$ 3,938.45 | \$ 3,938.45 |
| Césped sintético | \$ 1,080.00 | \$ 1,080.00 | \$ 1,080.00 | \$ 1,080.00 | \$ 1,080.00 |
| Muebles y enseres | \$ 52.53 | \$ 52.53 | \$ 52.53 | \$ 52.53 | \$ 52.53 |
| Equipo de computación | \$ 465.00 | \$ 465.00 | \$ 465.00 | \$ 465.28 | \$ 465.28 |
| Equipo para fútbol | \$ 263.45 | \$ 263.45 | \$ 263.45 | \$ 263.45 | \$ 263.45 |
| Equipo de bar | \$ 110.51 | \$ 110.51 | \$ 110.51 | \$ 110.51 | \$ 110.51 |
| Equipo de bodega y lavandería | \$ 123.44 | \$ 123.44 | \$ 123.44 | \$ 123.44 | \$ 123.44 |
| Equipo de camerino | \$ 28.00 | \$ 28.00 | \$ 28.00 | \$ 28.00 | \$ 28.00 |
| Gasto de constitución | \$ 300.00 | | | | |
| TOTAL | \$ 15,467.43 | \$ 15,815.77 | \$ 16,088.80 | \$ 16,373.23 | \$ 16,668.95 |

Elaborado por: Los autores

5.5.2 Gastos de ventas

Los gastos de ventas están conformados por el sueldo del mercadólogo y la publicidad como se indica en el capítulo anterior. La proyección de los sueldos se realiza con la tasa de crecimiento del sueldo básico.

Tabla 69 Proyección sueldo de ventas

| DESCRIPCIÓN | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Sueldo Básico Unificado | \$ 5,400.00 | \$ 5,621.65 | \$ 5,852.40 | \$ 6,092.62 | \$ 6,342.70 |
| Aporte Patronal | \$ 656.10 | \$ 683.03 | \$ 711.07 | \$ 740.25 | \$ 770.64 |
| Fondos de Reserva | | \$ 468.47 | \$ 487.70 | \$ 507.72 | \$ 528.56 |
| Décimo Tercer Sueldo | \$ 450.00 | \$ 468.47 | \$ 487.70 | \$ 507.72 | \$ 528.56 |
| Décimo Cuarto Sueldo | \$ 386.00 | \$ 401.84 | \$ 418.34 | \$ 435.51 | \$ 453.39 |
| TOTAL | \$ 6,892.10 | \$ 7,643.47 | \$ 7,957.21 | \$ 8,283.82 | \$ 8,623.85 |

Elaborado por: Los autores

La totalidad del sueldo del personal de ventas y la publicidad.

Tabla 70 Proyección de gastos en ventas

| DESCRIPCIÓN | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|--------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Gasto Sueldo | \$ 6,892.10 | \$ 7,643.47 | \$ 7,957.21 | \$ 8,283.82 | \$ 8,623.85 |
| Publicidad | \$ 3,600.00 | \$ 3,602.16 | \$ 3,604.32 | \$ 3,606.48 | \$ 3,608.65 |
| TOTAL | \$ 10,492.10 | \$ 11,245.63 | \$ 11,561.53 | \$ 11,890.31 | \$ 12,232.49 |

5.5.3 Gastos financieros

El centro, necesita de una inversión de \$ 269,445.87 de los cuales el 60% será financiado con recursos propios, al ser el autor dueño del terreno y la diferencia se cubrirá con un préstamo a la Cooperativa de Ahorro y Crédito PilahuínTío por un monto de \$110,000.00, equivalente al 40% de la inversión total, esta institución financiera es considerada el mejor postor para financiamiento ya que ayuda a emprendimientos.

La amortización de la deuda se realizará con pagos mensuales.

El interés incurrido en el préstamo se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 71 Tabla de amortización

| N° | CAPITAL | | INTERÉS | | SALDO DE LA DEUDA |
|----|---------------|-------------|--------------|-------------|-------------------|
| | SALDO | CUOTA | SALDO | CUOTA | |
| | | | | | \$ 146,813.35 |
| 1 | \$ 110,000.00 | \$ 1,346.89 | \$ 36,813.35 | \$ 1,100.00 | \$ 144,366.47 |
| 2 | \$ 108,653.11 | \$ 1,360.36 | \$ 35,713.35 | \$ 1,086.53 | \$ 141,919.58 |
| 3 | \$ 107,292.75 | \$ 1,373.96 | \$ 34,626.82 | \$ 1,072.93 | \$ 139,472.69 |
| 4 | \$ 105,918.79 | \$ 1,387.70 | \$ 33,553.90 | \$ 1,059.19 | \$ 137,025.80 |
| 5 | \$ 104,531.09 | \$ 1,401.58 | \$ 32,494.71 | \$ 1,045.31 | \$ 134,578.91 |
| 6 | \$ 103,129.51 | \$ 1,415.59 | \$ 31,449.40 | \$ 1,031.30 | \$ 132,132.02 |
| 7 | \$ 101,713.92 | \$ 1,429.75 | \$ 30,418.10 | \$ 1,017.14 | \$ 129,685.13 |
| 8 | \$ 100,284.17 | \$ 1,444.05 | \$ 29,400.96 | \$ 1,002.84 | \$ 127,238.24 |
| 9 | \$ 98,840.12 | \$ 1,458.49 | \$ 28,398.12 | \$ 988.40 | \$ 124,791.35 |
| 10 | \$ 97,381.63 | \$ 1,473.07 | \$ 27,409.72 | \$ 973.82 | \$ 122,344.46 |
| 11 | \$ 95,908.56 | \$ 1,487.80 | \$ 26,435.90 | \$ 959.09 | \$ 119,897.57 |
| 12 | \$ 94,420.75 | \$ 1,502.68 | \$ 25,476.82 | \$ 944.21 | \$ 117,450.68 |
| 13 | \$ 92,918.07 | \$ 1,517.71 | \$ 24,532.61 | \$ 929.18 | \$ 115,003.79 |
| 14 | \$ 91,400.36 | \$ 1,532.89 | \$ 23,603.43 | \$ 914.00 | \$ 112,556.91 |
| 15 | \$ 89,867.48 | \$ 1,548.21 | \$ 22,689.43 | \$ 898.67 | \$ 110,110.02 |
| 16 | \$ 88,319.26 | \$ 1,563.70 | \$ 21,790.75 | \$ 883.19 | \$ 107,663.13 |
| 17 | \$ 86,755.57 | \$ 1,579.33 | \$ 20,907.56 | \$ 867.56 | \$ 105,216.24 |
| 18 | \$ 85,176.23 | \$ 1,595.13 | \$ 20,040.00 | \$ 851.76 | \$ 102,769.35 |
| 19 | \$ 83,581.11 | \$ 1,611.08 | \$ 19,188.24 | \$ 835.81 | \$ 100,322.46 |
| 20 | \$ 81,970.03 | \$ 1,627.19 | \$ 18,352.43 | \$ 819.70 | \$ 97,875.57 |
| 21 | \$ 80,342.84 | \$ 1,643.46 | \$ 17,532.73 | \$ 803.43 | \$ 95,428.68 |
| 22 | \$ 78,699.38 | \$ 1,659.90 | \$ 16,729.30 | \$ 786.99 | \$ 92,981.79 |
| 23 | \$ 77,039.48 | \$ 1,676.49 | \$ 15,942.31 | \$ 770.39 | \$ 90,534.90 |
| 24 | \$ 75,362.99 | \$ 1,693.26 | \$ 15,171.91 | \$ 753.63 | \$ 88,088.01 |
| 25 | \$ 73,669.73 | \$ 1,710.19 | \$ 14,418.28 | \$ 736.70 | \$ 85,641.12 |
| 26 | \$ 71,959.54 | \$ 1,727.29 | \$ 13,681.59 | \$ 719.60 | \$ 83,194.23 |
| 27 | \$ 70,232.24 | \$ 1,744.57 | \$ 12,961.99 | \$ 702.32 | \$ 80,747.35 |
| 28 | \$ 68,487.68 | \$ 1,762.01 | \$ 12,259.67 | \$ 684.88 | \$ 78,300.46 |
| 29 | \$ 66,725.67 | \$ 1,779.63 | \$ 11,574.79 | \$ 667.26 | \$ 75,853.57 |
| 30 | \$ 64,946.03 | \$ 1,797.43 | \$ 10,907.53 | \$ 649.46 | \$ 73,406.68 |
| 31 | \$ 63,148.60 | \$ 1,815.40 | \$ 10,258.07 | \$ 631.49 | \$ 70,959.79 |
| 32 | \$ 61,333.20 | \$ 1,833.56 | \$ 9,626.59 | \$ 613.33 | \$ 68,512.90 |
| 33 | \$ 59,499.64 | \$ 1,851.89 | \$ 9,013.26 | \$ 595.00 | \$ 66,066.01 |
| 34 | \$ 57,647.75 | \$ 1,870.41 | \$ 8,418.26 | \$ 576.48 | \$ 63,619.12 |
| 35 | \$ 55,777.34 | \$ 1,889.12 | \$ 7,841.78 | \$ 557.77 | \$ 61,172.23 |
| 36 | \$ 53,888.22 | \$ 1,908.01 | \$ 7,284.01 | \$ 538.88 | \$ 58,725.34 |
| 37 | \$ 51,980.22 | \$ 1,927.09 | \$ 6,745.13 | \$ 519.80 | \$ 56,278.45 |
| 38 | \$ 50,053.13 | \$ 1,946.36 | \$ 6,225.32 | \$ 500.53 | \$ 53,831.56 |
| 39 | \$ 48,106.77 | \$ 1,965.82 | \$ 5,724.79 | \$ 481.07 | \$ 51,384.67 |

| | | | | | | | | | | |
|----|----|-----------|----|----------|----|----------|----|--------|----|-----------|
| 40 | \$ | 46,140.95 | \$ | 1,985.48 | \$ | 5,243.72 | \$ | 461.41 | \$ | 48,937.78 |
| 41 | \$ | 44,155.47 | \$ | 2,005.33 | \$ | 4,782.32 | \$ | 441.55 | \$ | 46,490.90 |
| 42 | \$ | 42,150.13 | \$ | 2,025.39 | \$ | 4,340.76 | \$ | 421.50 | \$ | 44,044.01 |
| 43 | \$ | 40,124.75 | \$ | 2,045.64 | \$ | 3,919.26 | \$ | 401.25 | \$ | 41,597.12 |
| 44 | \$ | 38,079.11 | \$ | 2,066.10 | \$ | 3,518.01 | \$ | 380.79 | \$ | 39,150.23 |
| 45 | \$ | 36,013.01 | \$ | 2,086.76 | \$ | 3,137.22 | \$ | 360.13 | \$ | 36,703.34 |
| 46 | \$ | 33,926.25 | \$ | 2,107.63 | \$ | 2,777.09 | \$ | 339.26 | \$ | 34,256.45 |
| 47 | \$ | 31,818.62 | \$ | 2,128.70 | \$ | 2,437.83 | \$ | 318.19 | \$ | 31,809.56 |
| 48 | \$ | 29,689.92 | \$ | 2,149.99 | \$ | 2,119.64 | \$ | 296.90 | \$ | 29,362.67 |
| 49 | \$ | 27,539.93 | \$ | 2,171.49 | \$ | 1,822.74 | \$ | 275.40 | \$ | 26,915.78 |
| 50 | \$ | 25,368.44 | \$ | 2,193.20 | \$ | 1,547.34 | \$ | 253.68 | \$ | 24,468.89 |
| 51 | \$ | 23,175.23 | \$ | 2,215.14 | \$ | 1,293.66 | \$ | 231.75 | \$ | 22,022.00 |
| 52 | \$ | 20,960.10 | \$ | 2,237.29 | \$ | 1,061.91 | \$ | 209.60 | \$ | 19,575.11 |
| 53 | \$ | 18,722.81 | \$ | 2,259.66 | \$ | 852.31 | \$ | 187.23 | \$ | 17,128.22 |
| 54 | \$ | 16,463.15 | \$ | 2,282.26 | \$ | 665.08 | \$ | 164.63 | \$ | 14,681.34 |
| 55 | \$ | 14,180.89 | \$ | 2,305.08 | \$ | 500.45 | \$ | 141.81 | \$ | 12,234.45 |
| 56 | \$ | 11,875.81 | \$ | 2,328.13 | \$ | 358.64 | \$ | 118.76 | \$ | 9,787.56 |
| 57 | \$ | 9,547.68 | \$ | 2,351.41 | \$ | 239.88 | \$ | 95.48 | \$ | 7,340.67 |
| 58 | \$ | 7,196.27 | \$ | 2,374.93 | \$ | 144.40 | \$ | 71.96 | \$ | 4,893.78 |
| 59 | \$ | 4,821.34 | \$ | 2,398.68 | \$ | 72.44 | \$ | 48.21 | \$ | 2,446.89 |
| 60 | \$ | 2,422.66 | \$ | 2,422.66 | \$ | 24.23 | \$ | 24.23 | \$ | 0.00 |

Elaborado por: Los autores

5.6 Estados financieros

Los estados financieros proyectados se desarrollan a continuación:

Tabla 72 Estado de resultados

| DESCRIPCIÓN CUENTAS | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| Servicio de alquiler de cancha | \$ 91,250.00 | \$ 123,150.00 | \$ 161,560.00 | \$ 207,640.00 | \$ 262,710.00 |
| Ventas Netas Bebidas | \$ 28,416.00 | \$ 28,879.45 | \$ 29,350.46 | \$ 29,829.14 | \$ 30,315.64 |
| (-) Costo de Ventas | \$ 17,385.60 | \$ 17,669.15 | \$ 17,957.32 | \$ 18,250.20 | \$ 18,547.85 |
| Utilidad Bruta en Ventas | \$ 102,280.40 | \$ 134,360.30 | \$ 172,953.13 | \$ 219,218.95 | \$ 274,477.79 |
| (-) Gastos Administrativos | \$ 15,467.43 | \$ 15,815.77 | \$ 16,088.80 | \$ 16,373.23 | \$ 16,668.95 |
| (-) Gastos de Ventas | \$ 10,492.10 | \$ 11,245.63 | \$ 11,561.53 | \$ 11,890.31 | \$ 12,232.49 |
| Utilidad Operativa | \$ 76,320.87 | \$ 107,298.90 | \$ 145,302.80 | \$ 190,955.41 | \$ 245,576.35 |
| (-) Gastos Financieros | \$ 12,280.74 | \$ 10,114.33 | \$ 7,673.16 | \$ 4,922.38 | \$ 1,822.74 |
| Utilidad Neta antes del 15% | | | | | |
| Participación Trabajadores | \$ 64,040.13 | \$ 97,184.57 | \$ 137,629.65 | \$ 186,033.03 | \$ 243,753.61 |
| (-) 15 % Part Trabajadores | \$ 9,606.02 | \$ 14,577.69 | \$ 20,644.45 | \$ 27,904.95 | \$ 36,563.04 |
| Utilidad antes de Impuestos | \$ 54,434.11 | \$ 82,606.88 | \$ 116,985.20 | \$ 158,128.08 | \$ 207,190.57 |
| Impuesto a la Renta | \$ 6,444.82 | \$ 12,978.22 | \$ 23,218.32 | \$ 37,618.33 | \$ 54,790.20 |
| Utilidad Neta | \$ 47,989.29 | \$ 69,628.66 | \$ 93,766.88 | \$ 120,509.75 | \$ 152,400.37 |

Elaborado por: Los autores

Tabla 73 Flujo de caja

| DESCRIPCIÓN CUENTAS | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-----------------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| INVERSIÓN | \$ 269,445.87 | | | | |
| Propia | \$ 159,445.87 | | | | |
| Préstamo | \$ 110,000.00 | | | | |
| INGRESOS | | | | | |
| Utilidad Neta | \$ 47,989.29 | \$ 69,628.66 | \$ 93,766.88 | \$ 120,509.75 | \$ 152,400.37 |
| Depreciación de Activos Fijos | \$ 6,061.39 | \$ 6,061.39 | \$ 6,061.39 | \$ 6,061.67 | \$ 6,061.67 |
| TOTAL INGRESOS | \$ 54,050.68 | \$ 75,690.05 | \$ 99,828.27 | \$ 126,571.42 | \$ 158,462.04 |
| EGRESOS | | | | | |
| Pago Principal | \$ 17,081.93 | \$ 19,248.34 | \$ 21,689.51 | \$ 24,440.29 | \$ 27,539.93 |
| Reinversión Equipo de computación | | | | \$ 1,395.85 | |
| TOTAL EGRESOS | \$ 17,081.93 | \$ 19,248.34 | \$ 21,689.51 | \$ 25,836.13 | \$ 27,539.93 |
| FLUJO NETO DE CAJA | \$ 269,445.87 | \$ 36,968.75 | \$ 56,441.71 | \$ 78,138.75 | \$ 100,735.28 |
| FLUJO NETO DE CAJA | \$ 269,445.87 | \$ 36,968.75 | \$ 56,441.71 | \$ 78,138.75 | \$ 100,735.28 |

Elaborado por: Los autores

Tabla 74 Estado de situación Financiera

| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | | | |
|---------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|-----------------------------|
| Al 31 de del 20XX | | | |
| <u>INVERSIÓN</u> | | <u>APORTE FINANCIADO</u> | |
| INVERSIÓN VARIABLE | | | |
| Capital de Trabajo | \$ 3,236.08 | Deuda por Pagar | \$ 110,000.00 |
| PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO | | | |
| Terreno | \$ 158,666.40 | <u>APORTE PROPIO</u> | |
| Obra civil | \$ 78,769.05 | | |
| Césped sintético | \$ 21,600.00 | Capital Propio | \$ 159,445.87 |
| Equipo de Computación | \$ 1,395.01 | | |
| Equipo de futbol | \$ 2,634.51 | | |
| Muebles y enseres | \$ 525.32 | | |
| Equipo de bar | \$ 1,105.10 | | |
| Equipo de bodega | \$ 1,234.40 | | |
| Equipo de camerinos | \$ 280.00 | | |
| TOTAL | <u>\$ 269,445.87</u> | TOTAL | <u>\$ 269,445.87</u> |

Revisado por:

Aprobado por:

Elaborado por:

5.7 Evaluación financiera

La evaluación es necesaria para la toma de decisiones de inversión en este proyecto. Para realizar los cálculos en la inversión se determina la tasa de descuento, que se detalla a continuación.

Tabla 75 Tasa de descuento

| RUBROS | VALOR | % ESTRUCTURA | tasa | PRODUCTO |
|------------------|--------------|---------------------|-------------|-----------------|
| Crédito | 110,000.00 | 0.41 | 0.1200 | 0.048989 |
| Inversión propia | 159,445.87 | 0.59 | 0.0535 | 0.031659 |
| Inversión | 269,445.87 | | | 0.080648 |

5.7.1 Cálculo del valor actual neto (VAN)

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujos Netos Actualizados} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = \frac{36,968.75}{(1 + 0.081)^1} + \frac{56,441.71}{(1 + 0.081)^2} + \frac{78,138.75}{(1 + 0.081)^3} + \frac{100,735.28}{(1 + 0.081)^4} + \frac{130,922.11}{(1 + 0.081)^5} - 269,445.87$$

$$\text{VAN} = 34,190.80 + 48,278.00 + 61,814.47 + 73,702.10 + 88,590.22 - 269,445.87$$

$$\text{VAN} = 306,575.59 - 269,445.87$$

$$\text{VAN} = 37,129.72$$

5.7.2 Cálculo de TIR

La tasa interna de retorno indica la rentabilidad del proyecto, utilizando la fórmula:

$$\text{TIR} = Ti + (Ts - Ti) \left[\frac{\text{VAN } Ti}{\text{VAN } Ti - \text{VAN } Ts} \right]$$

Procedimiento:

Para remplazar los valores de la fórmula anterior se debe calcular el VAN de la tasa mayor

0,10 a continuación:

$$\text{VAN} = \frac{36,968.75}{(1 + 0.10)^1} + \frac{56,441.71}{(1 + 0.10)^2} + \frac{78,138.75}{(1 + 0.10)^3} + \frac{100,735.28}{(1 + 0.10)^4} + \frac{130,922.11}{(1 + 0.10)^5} - 269,445.87$$

$$\text{VAN} = 33,607.95 + 46,646.04 + 58,706.80 + 68,803.55 + 81,292.33 - 269,445.87$$

$$\text{VAN} = 289,056.68 - 269,445.87$$

$$\text{VAN} = 19,610.81$$

$$\text{TIR} = 0.081 + (0.10 - 0.081) \left(\frac{37,129.72}{37,129.72 - 19,610.81} \right)$$

$$TIR = 0.081 + (0.019) \left(\frac{37,129.72}{17,518.91} \right)$$

$$TIR = 0.081 + 0.04026$$

$$TIR = 0.12126$$

La tasa interna de retorno obtenida es de 0.12, establece que el proyecto es viable.

5.7.3 Relación Costo-beneficio

Este indicador proporciona información sobre la adecuada utilización de los recursos su fórmula es:

$$\text{costo} - \text{beneficio} = \frac{\sum \text{Flujo Netos Actualizados}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$\text{costo} - \text{beneficio} = \frac{306,575.59}{269,445.87}$$

$$\text{costo} - \text{beneficio} = 1.137$$

El resultado obtenido indica viabilidad en el proyecto, ya que por cada dólar invertido se obtiene 0.14 ctvs. de utilidad.

5.7.4 Periodo de recuperación de la inversión

Indica el tiempo en que será recuperada la inversión, con la utilización de los flujos netos actualizados.

Tabla 76 Flujos netos actualizados acumulados

| AÑOS | FLUJOS NETOS | FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS | FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS ACUMULADOS |
|------|---------------|---------------------------|--------------------------------------|
| 2018 | \$ 36,968.75 | \$ 34,190.80 | \$ 34,190.80 |
| 2019 | \$ 56,441.71 | \$ 48,278.00 | \$ 82,468.80 |
| 2020 | \$ 78,138.75 | \$ 61,814.47 | \$ 144,283.28 |
| 2021 | \$ 100,735.28 | \$ 73,702.10 | \$ 217,985.37 |
| 2022 | \$ 130,922.11 | \$ 88,590.22 | \$ 306,575.59 |

Elaborado por: Los autores

Al final del cuarto año se recupera el 80% del total de la inversión del proyecto, para el cálculo en meses se toma el flujo actualizado del último año, determinado que la recuperación de la inversión será en 4 años 6 meses y 29 días aproximadamente.

5.7.5 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio indica cuando la microempresa no tenga ni pérdida ni ganancia.

$$\text{Punto de equilibrio (USD)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

Tabla 77 Fijos

| DESCRIPCIÓN | 2018 |
|--------------------------------|---------------------|
| Depreciaciones | \$ 6,061.39 |
| Gasto Financiero | \$ 12,280.74 |
| Sueldo Personal Administrativo | \$ 5,966.79 |
| Sueldo Personal Ventas | \$ 6,892.10 |
| Gasto Publicidad | \$ 3,600.00 |
| TOTAL | \$ 34,801.02 |

Elaborado por: Los autores

Tabla 78 Variable

| DESCRIPCIÓN | 2018 |
|-------------------------|---------------------|
| Costo de ventas | \$ 17,385.60 |
| Servicios Profesionales | \$ 1,440.00 |
| Suministros de Oficina | \$ 122.75 |
| Suministro de limpieza | \$ 64.50 |
| Servicios Básicos | \$ 1,512.00 |
| TOTAL | \$ 20,524.85 |

Elaborado por: Los autores

$$\text{Punto de equilibrio (USD)} = \frac{34,801.02}{1 - \frac{20,524.85}{119,666}}$$

$$\text{Punto de equilibrio (USD)} = \frac{34,801.02}{1 - 0.17151}$$

$$\text{Punto de equilibrio (USD)} = 42,005.36$$

El resultado obtenido indica que la empresa al vender \$42,005.36 al año, estaría cubriendo sus gastos, por tanto, ni gana ni pierde.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA ADMINISTRATIVA

6.1 Introducción

Los procesos sistemáticos y la repartición de funciones son una parte esencial de la estructura de la empresa, dentro de ellos se centra el mejoramiento continuo de la eficiencia y eficacia del estudio de factibilidad, los mismos ayudan a mejorar la calidad del servicio.

En este capítulo se realizará el organigrama estructural de la organización, definiendo niveles de jerarquía para la toma de decisiones.

6.2 Objetivos

6.2.1 General

- Diseñar una propuesta administrativa para la implementación del proyecto, con la finalidad de determinar el tipo de organización, así como también las bases jurídicas para la aplicación del estudio factibilidad.

6.2.2 Específicos

- Realizar la Misión, Visión, y los valores de la empresa.
- Establecer la política de la compañía en los diferentes ámbitos relacionados con el emprendimiento.
- Diseñar el logo de la compañía.
- Direccionar las funciones y responsabilidades del personal a través del organigrama estructural.
- Proponer los niveles administrativos del personal.

6.3 Estructura administrativa

Mediante el planteamiento de la estructura administrativa el equipo promotor definirá como se va a organizar para lograr cumplir de manera eficiente las metas y los objetivos propuestos. Para la coordinación sistemática en el aspecto organizacional se planteará la filosofía empresarial, el organigrama estructural, flujogramas de procesos, el manual de procedimientos y funciones y la designación de los entes jerárquicamente para ejecutar las actividades que la empresa requiera.

Razón Social

El estudio de factibilidad realizado ofrece el servicio de alquiler de una cancha sintética para la práctica de fútbol siete en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. La razón social de la empresa será “El Fortín Campers Club”, la misma estará ubicada en el barrio Los Ceibos, en la parroquia San Francisco de Ibarra.

Sector económico

Como se resaltó anteriormente; dentro de la ordenanza impulsada por el Gobierno Autónomo Descentralizado de Ibarra en el capítulo II que la propuesta se encuentra en incidencia por su forma de organización dentro de las unidades económicas populares, mismas que enmarcan a los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios.

Con ello se puede determinar que la empresa el Fortín se encuentra enmarcada como un emprendimiento pluripersonal, dedicada a la prestación de servicios, ubicada en el sector económico terciario.

Tipo de empresa

En el presente estudio de factibilidad se ha propuesto impulsar el proyecto como una compañía de responsabilidad limitada, misma que se constituirá con un mínimo de dos socios, con la finalidad de obtener plusvalía a través del ejercicio del negocio

6.4 Filosofía de la Empresa

Sin lugar a duda la filosofía empresarial es un pilar importante dentro del planteamiento de la propuesta, en este módulo el equipo de trabajo plasmará el compromiso y espíritu emprendedor para lograr cumplir los sueños y metas propuestas en el inicio del mismo.

Misión

Satisfacer la necesidad de los deportistas recreativos aficionados al futbol siete con criterios de calidad.

Visión a diciembre 2020

El Fortín Campers Club tiene como visión para el año 2020 posesionarse como el complejo de práctica de fútbol siete más representativo de la ciudad, posicionándonos así en la mente de los clientes como una empresa líder en el mercado.

Valores

Los colaboradores de la empresa trabajarán enfocados a la puesta en marcha de valores éticos, profesionales y personales, mismos que servirán al ente comercial para brindar una atención de calidez y calidad. Para ello el grupo promotor promoverá la práctica de los siguientes valores, sin restar importancia a ninguna actitud que sea correcta y en función de beneficiar a la sociedad.

Responsabilidad

La compañía cumplirá con todos los deberes, compromisos y obligaciones a cabalidad, con el propósito de orientar y trabajar en favor de la sociedad, asumiendo las consecuencias de cualquier acto de derive en el giro comercial.

Responsabilidad Social Empresarial

La propuesta pondrá a disposición las instalaciones con la finalidad de colaborar en actos de solidaridad, eventos de donación y demás programas que requieran apoyo y brinden una sonrisa a la comunidad.

Honradez

La microempresa el Fortín actuará bajo el marco de la legalidad, la justicia y la sinceridad, de manera tal que se impida cualquier acto o situación desagradable en sus instalaciones.

Profesionalismo

Todos los entes que integren la organización actuarán bajo el marco legal de la ética, y la moral, los mismos recibirán capacitaciones constantes para su buen actuar ante la sociedad en general.

Respeto

Todos los colaboradores que se encuentren inmiscuidos con la compañía deberán actuar bajo el marco de la tolerancia y la paciencia, ofreciendo un trato integro a todas las personas sin discriminación alguna.

Innovación

El equipo promotor realizará la mejora y la modernización continua tanto en su infraestructura, como en sus servicios; misma que será el valor agregado para el cliente final.

6.5 Estructura Organizacional

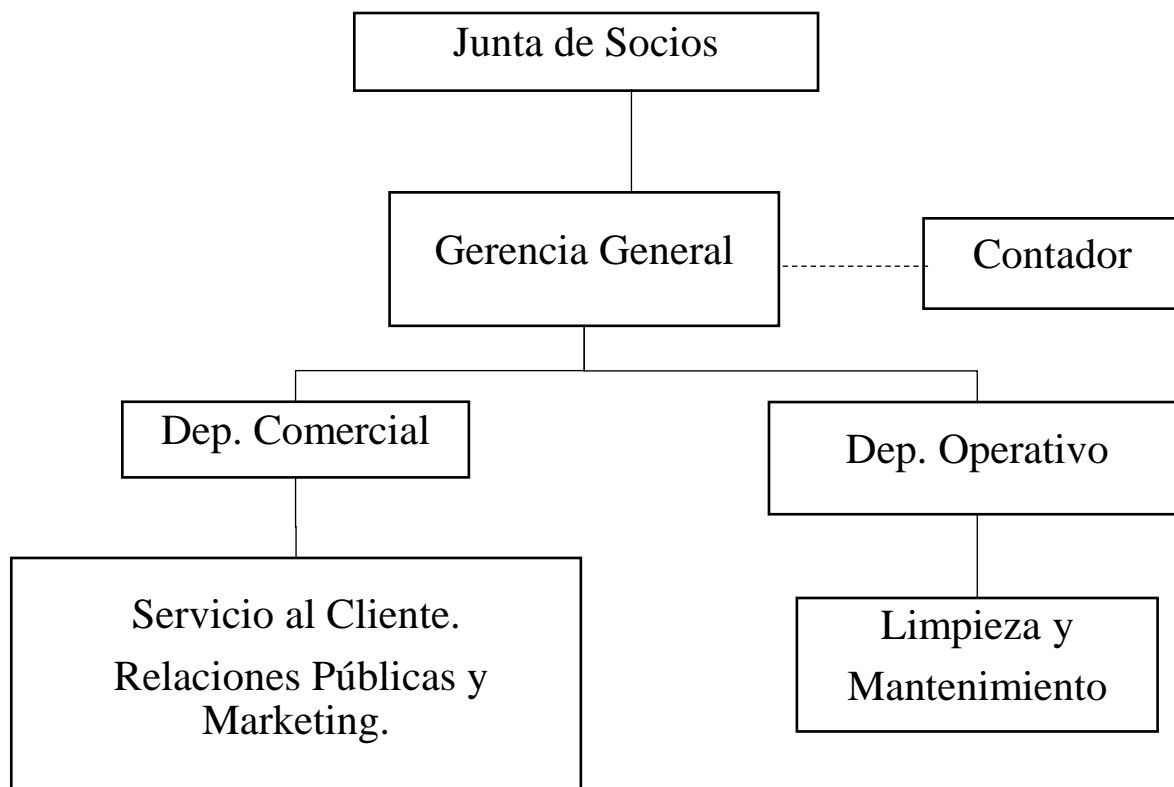
La estructura organizacional es el primer paso para que la organización pueda definir cada uno de los roles y funciones de los colaboradores, servirá al equipo promotor para identificar todas las actividades que se deberán llevar a cabo en la ejecución de la propuesta.

Para la microempresa el Fortín se empleará cuatro colaboradores los mismos que llevarán a cabo las funciones de: gerente, relacionista público, servicio y atención al cliente, aseo y mantenimiento de las instalaciones.

Organigrama Estructural

A continuación, mediante un organigrama estructural se detalla de manera gráfica la estructura de la organización.

Ilustración 6 Organigrama Estructural



Nivel administrativo

Para la realización de las actividades de cada área se requiere talento humano con las características demandadas para un buen desempeño en la organización, se pueden considerar los valores y principios mencionados anteriormente.

Nivel Directivo: Aquí podemos encontrar a la junta de socios.

Nivel Ejecutivo: En este nivel está el Gerente mismo que se encarga de dirigir a toda la organización.

Nivel Asesor: En este nivel se encuentra la persona encargada de asesorar en las áreas referentes a la gerencia general y contabilidad.

Nivel Operativo: En esta sección encontramos a la persona encargada de mantenimiento y limpieza.

Descripción de perfiles y funciones del personal

El talento humano debe cumplir con los perfiles y con las funciones descritas a continuación:

Tabla 79 Manual de Funciones Gerente

| | |
|---------------------------|---|
| I. Cargo: Gerente General | |
| Área: | Financiera. |
| Salario: | USD 600,00 |
| Objetivo del Cargo. | Garantizar el uso adecuado de los recursos de la empresa, y proponer métodos para realizar los registros contables. |

II. Funciones:

- Representar legalmente a la entidad.
- Describir los procedimientos contables y administrativos para un mejor desempeño.
- Determinar la situación económico-financiera de la empresa y sus filiales, a través del control de los registros, la clasificación y resumen de las transacciones de la empresa, a fin de garantizar a la Directiva.
- Por otro lado, es responsable de planificar, organizar, coordinar, objetivos y procedimientos que han de regular las actividades de la Gerencia en general.

III. Perfiles Profesionales

| | |
|---------------|-------------------------------------|
| Formación: | Culminando Estudios Universitarios. |
| Especialidad: | Ing. Contabilidad y Auditoría. |
| Experiencia: | Más de un año en el área. |

Fuente: Los autores

Tabla 80 Manual de Funciones Mercadólogo.

| | |
|--|---|
| Cargo: Mercadólogo | |
| Área: | Comercial. |
| Salario: | USD 450,00 |
| Objetivo del Cargo: | Aumentar el número de clientes, planificar y realizar el seguimiento de eventos; realizar convenios interinstitucionales a nivel público y privado. |
| I. Funciones | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar el número de clientes. • Realizar convenios con las diferentes instituciones públicas y privadas. • Realizar informes de ventas. • Elaborar la publicidad de la empresa. • Construir una identidad única para la empresa. | |
| II. Perfiles Profesionales | |
| Formación: | Bachillerato. |
| Especialidad: | Licenciatura en Marketing o Afines. |
| Experiencia: | Más de un año en cargos similares. |

Fuente: Los autores

Tabla 81 Manual de funciones Asistente

| | |
|---|---|
| I. Cargo: Asistente | |
| Área: | Operativo. |
| Salario: | USD 398,00 |
| Objetivo del Cargo. | Mantener todas las áreas de la empresa limpia y en perfectas condiciones. |
| II. Funciones | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Mantener limpias las canchas. • Realizar la limpieza de las oficinas. • Mantener limpio el área del bar. • Colaborar con otras actividades relacionadas con el puesto. | |
| III. Perfiles Profesionales | |
| Formación: | Bachillerato |
| Especialidad: | Ninguna |
| Experiencia: | Mayor a un año. |

Fuente: Los autores

6.6 Marco Legal

Registro único de contribuyentes.

Para que la empresa empiece su funcionamiento necesita tener el Registro único de contribuyentes, para ello necesita presentar los siguientes requisitos:

Sociedades

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

La Empresa debe tomar en cuenta que va estar regida por las siguientes leyes:

- Servicio de Rentas Internas
- Ley de Régimen Tributario
- Normas Internacionales de Información Financiera
- Superintendencia de Compañías.

Patente Municipal

La empresa también debe contar con este documento por lo que necesita los siguientes requisitos:

- Copia del Ruc o RISE actualizado
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación
- Copia del comprobante de pago del impuesto predial donde funciona la actividad económica.
- Solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos.

- En caso de que el trámite se realice por terceras personas, autorización por escrito y presentar la cédula y certificado de votación.

Permiso de Funcionamiento de Bomberos.

Art. 350.- El propietario del local o la persona interesada para obtener el permiso de funcionamiento debe presentar al Cuerpo de Bomberos la siguiente documentación:

1. Solicitud de inspección del local;
2. Informe favorable de la inspección;
3. Copia del RUC;

Responsabilidad laboral.

Son las responsabilidades que asumimos y nos delega el código de trabajo con el fin de proteger y hacer progresar al empleado. Las obligaciones que debemos cumplir son las siguientes.

- Cumplir con el salario, horarios y con todos los acuerdos detallados en el contrato.
- Asegurar a todos los empleados en el INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL.
- Proveer todos los materiales, útiles e instrumentos para el desarrollo correcto de su trabajo.
- Cumplir con las ocho horas de trabajo en caso de sobrepasar este horario, la empresa reconocerá las horas extras.
- Facilitar en cualquier momento certificado de trabajo en caso de que el empleado requiera

CAPÍTULO VII

IMPACTOS

7.1 Introducción

En este capítulo se desarrollará el análisis de todos los impactos que se encuentren inmersos en el área de influencia del proyecto, tales como factores económicos, sociales y ambientales conforme a los requerimientos, especificaciones y normas técnicas definidas en el marco legal de la localidad.

Para ello se tomará como referencia los estudios realizados a los distintos componentes del proyecto; para analizar los elementos antes mencionados se realizará una matriz de impactos la misma que contendrá valoraciones y escalas para identificar el nivel de afectación o beneficio que pueda generar la ejecución del proyecto.

Todo lo anteriormente descrito se realizará con el propósito de apreciar cual es la magnitud, medida y contribución de los factores anteriormente mencionados, mismos que serán evaluados o segmentados a través de indicadores o variables.

7.2 Objetivos

7.2.1 General

Analizar los posibles impactos económicos, sociales y ambientales que se generarían con la ejecución la propuesta.

7.2.2 Específicos

- Analizar el impacto económico que genere el emprendimiento durante su aplicación.

- Estudiar el impacto social en la zona de influencia de la población.
- Examinar los impactos ambientales que se ocasionaran durante el desarrollo del proyecto.

7.3 Desarrollo del análisis de los impactos.

La metodología que se utilizara para el estudio de los impactos de la propuesta contendrá en general todas las variables e indicadores que ayuden a interpretar de manera más explícita la evaluación de los impactos; para ello el método que se aplicara es el de matrices de interacción mismo que enfatiza rasgos característicos y fundamentales para el análisis de diversos criterios que se encuentren inmersos en los procesos de ejecución de la propuesta, lo que permitirá al equipo de trabajo medir cuantitativamente los impactos mediante una valorización numérica misma que determinará si los mismos son positivos o negativos.

7.4. Valorización de los impactos

Para determinar la calificación se elaborará una matriz misma que contendrá los diferentes niveles, se asignará un valor numérico que corresponde de -3, -2, -1, 0, 1, 2, 3; cada escala establece un valor medible cuantitativamente, mismo que establece si el impacto es negativo o positivo.

A continuación, se detalla la matriz a utilizar por el equipo de trabajo.

Tabla 82 Matriz de valoración

| Nº | Impacto |
|----|------------------------|
| -3 | Impacto alto negativo |
| -2 | Impacto medio negativo |
| -1 | Impacto bajo negativo |
| 0 | No hay impacto |
| 1 | Impacto bajo positivo |
| 2 | Impacto medio positivo |
| 3 | Impacto alto positivo |

Fuente: Análisis de cada capítulo

Para determinar el nivel de impacto de cada indicador se aplicará la siguiente fórmula:

$$Total\ de\ impacto\ económico = \frac{\sum Total}{Número\ de\ indicadores}$$

Desarrollo y análisis de los Impactos

Impacto económico

Para analizar las incidencias del impacto económico, se ha considerado los indicadores de mayor influencia en la propuesta, tales como, la inversión de accionistas, financiamiento, permanencia laboral, nuevas plazas de trabajo y la rentabilidad del proyecto.

Tabla 83 Impacto económico

| Indicador | Nivel de impacto | | | | | | | Total |
|-----------------------------|------------------|----|----|---|---|----------|----------|----------|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | |
| Inversión | | | | | | X | | 2 |
| Dinamización de la Economía | | | | | | X | | 2 |
| Nuevas plazas de Empleo | | | | | | | X | 3 |
| Permanencia laboral | | | | | | X | | 2 |
| Total | | | | | | 6 | 3 | 9 |

Fuente: Análisis de cada capítulo

$$Total\ de\ impacto\ económico = \frac{\sum Total}{Número\ de\ indicadores}$$

$$Total\ de\ impacto\ económico = \frac{9}{4}$$

$$Total\ de\ impacto\ económico = 2.25$$

$$Total\ de\ impacto\ económico = \text{Impacto medio positivo}$$

Desarrollo y análisis de las variables del Impacto Económico

Inversión

La variable de inversión inmersa en el impacto económico ha sido valorada con 2 puntos, ya que la misma permitirá generar plazas de empleo y dinamizar la economía de la

zona de influencia del proyecto, adicional a ello también se ha considerado que la inversión hará crecer los recursos de los socios.

Dinamización de la Economía

Una vez realizada la matriz de impactos económicos, se puede identificar que la propuesta tiene el fin de reanimar y activar la economía local, este indicador ha sido valorado con 2 puntos, ya que con un buen plan de mercado se puede generar una sustentabilidad a largo plazo del proyecto, sin embargo, habrá que tomar en cuenta también las características cambiantes de los mercados actuales.

Permanencia laboral

Una vez realizada la matriz de impactos económicos, se obtuvo como resultado que la permanencia laboral tuvo una valoración de 3 puntos, debido a que todo el personal que tenga relación directa con la propuesta será necesario y tendrá funciones específicas, esto de acuerdo con el organigrama estructural de la empresa.

Nuevas plazas de empleo

Este indicador está ubicado en medio positivo y se le ha valorado con 2 puntos debido a que la estabilidad laboral estará enfocada al nivel de ventas y el dinamismo económico de la propuesta, todo ello enmarcado de acuerdo con las leyes de trabajo vigentes actualmente en el país.

Las plazas de empleo serán directamente proporcionales al nivel de ingresos de la compañía.

Impacto social

Con la introducción del proyecto descrito anteriormente se busca establecer la disminución de problemas en la salud de la colectividad, erradicando actividades nocivas en

niñas, niños y adolescentes tales como alcoholismo, drogadicción y pandillas; fomentando el desarrollo de actividades físicas recreacionales alineadas con el plan nacional del buen vivir.

Tabla 84 Impacto social

| Indicador | Nivel de impacto | | | | | | | | Total |
|---------------------------------|------------------|----|----|---|---|----------|----------|--|----------|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | | |
| Mejorar la calidad de vida | | | | | | X | | | 2 |
| Desarrollo social y deportivo | | | | | | X | | | 2 |
| Interacción Social | | | | | | X | | | 2 |
| Aumento de espacios recreativos | | | | | | | X | | 3 |
| Total | | | | | | 6 | 3 | | 9 |

Fuente: Análisis de cada capítulo

$$Total\ de\ impacto\ Social = \frac{\sum Total}{Número\ de\ indicadores}$$

$$Total\ de\ impacto\ Social = \frac{9}{4}$$

$$Total\ de\ impacto\ Social = 2.25$$

$$Total\ de\ impacto\ Social = Impacto\ medio\ positivo$$

Mejorar la calidad de vida

El factor de calidad de vida se fundamenta en mejorar la condición de salud, física, mental y emocional de los individuos, el mismo se valoró con 2 puntos, además de ser una forma de ocupar el tiempo de una manera sana y recreativa el presente proyecto se alinea con el plan nacional del buen vivir, mismo que busca el bienestar común de la colectividad.

Desarrollo social y deportivo

El desarrollo social y deportivo obtuvo una valoración de 2 puntos ya que mediante la práctica de fútbol siete, se realizará eventos deportivos interinstitucionales tanto públicos como privados, campeonatos en distintas categorías con el propósito de motivar a niños, jóvenes y adultos a realizar actividades físicas mediante la práctica de este deporte, formando de manera íntegra y profesional a los usuarios de nuestras instalaciones.

Interacción Social

El impacto se relaciona a la interactividad entre las personas el mismo se valoró con 2 puntos, si bien es cierto el futbol es el rey de los deportes y en la actualidad el deporte más conocido mundialmente, el mismo permite generar lazos de amistad, de confianza e incluso en situaciones lazos de afecto con todos los participantes en la actividad antes mencionada.

Adicional la práctica deportiva también permite expresarse y desarrollar la personalidad mediante la comunicación e interacción con otras personas, tal vez se puede decir que el deporte es utilizado como una terapia para olvidarse de diversos asuntos que afecten la vida cotidiana de los individuos.

Aumento de espacios recreativos

Este indicador se refiere al aumento de espacios recreativos y se valoró con 3 puntos, el mismo es un impacto alto positivo; la existencia de espacios recreativos en la comunidad cada vez son de menos calidad el objetivo principal de la propuesta es garantizar un ambiente acogedor y seguro, la propuesta plantea una infraestructura de calidad e inclusiva, ante la colectividad estará aportando con espacio innovar en el que la misma pueda desempeñar actividades de recreación mediante la práctica de fútbol siete.

Impacto ambiental

Durante la ejecución del proyecto se impulsará una intervención junto con la colectividad para disminuir los impactos ambientales, se realizará un análisis de las afectaciones que pueda tener el ambiente en el entorno donde se piensa desarrollar el emprendimiento. Se analizarán de forma preliminar los siguientes indicadores: Generación de desechos, ruido, tráfico vehicular, consumo de agua, entre otros.

Tabla 85 Impacto ambiental

| Indicador | Nivel de impacto | | | | | | | | Total |
|-------------------------------|------------------|-----------|----|---|---|----------|----------|-----------|-------|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | | |
| Generación desechos | | | | | | | X | 2 | |
| Contaminación auditiva | | X | | | | | | -2 | |
| Concentración vehicular | | | | | | X | | 2 | |
| Desperdicio de agua | | | | | | | X | 3 | |
| Seguridad y Salud ocupacional | | | | | | | X | 3 | |
| Total | | -2 | | | | 4 | 9 | 11 | |

Fuente: Análisis de cada capítulo

$$Total\ de\ impacto\ económico = \frac{\sum Total}{Número\ de\ indicadores}$$

$$Total\ de\ impacto\ económico = \frac{11}{5}$$

$$Total\ de\ impacto\ económico = 2.2$$

$$Total\ de\ impacto\ económico = Impacto\ medio\ positivo$$

Desarrollo y análisis de las variables del Impacto Económico

Generación desechos

Este indicador para la recolección ordenada de los diferentes desechos contaminantes se calificó como un impacto medio positivo, obtuvo una valoración de 3 puntos, la empresa tendrá ubicados estratégicamente contenedores de basura, respectivamente señalizados en el interior de las instalaciones de la cancha, esto permitirá fomentar en el usuario una concientización de disminución de residuos innecesarios que contaminen el medio ambiente.

Contaminación auditiva

Un indicador sumamente importante en el proyecto es el ruido que genera esta actividad, misma que se catalogó con un puntaje de -2, debido a que en la práctica de este deporte los participantes necesariamente aumentan el nivel de voz, circunstancia que puede derivar en un vocabulario muy grotesco; la cancha al igual que el graderío está ubicada

estratégicamente para disminuir levemente el bullicio ya que el mismo podría expandirse alrededor de las instalaciones, garantizando la tranquilidad de los moradores.

Tráfico vehicular

El tráfico vehicular es un indicador que se calificó como impacto medio positivo, el mismo tuvo una valoración de 2 puntos; para garantizar un servicio de calidad se determinó que la mayoría de las personas encuestadas y que asisten a los locales que prestan el servicio de alquiler de cancha sintética no cuentan con parqueaderos propios, es por eso que la empresa destina un amplio parqueadero para la movilidad del usuario.

Desperdicio de agua

Un indicador muy importante para la conservación del agua se calificó con 2 puntos esto convirtiéndole en un impacto medio positivo, en las instalaciones específicamente en las baterías sanitarias constara de sistema de grifos de cierre automáticos esto permitiendo que se reduca el desprecio del este líquido vital.

Seguridad y Salud ocupacional

La empresa tiene como impacto a la seguridad y salud ocupacional del personal se lo califico con 3 puntos, la empresa comprometida con la integridad física y mental de los empleados, se realizará campañas y cursos al que asistirán todo el personal con el objetivo de evitar accidentes laborales y que puedan afectar el rendimiento laboral de los integrantes del proyecto.

Matriz general de Impactos

En la siguiente tabla se adjuntan los resultados de cada uno de los impactos analizados anteriormente.

Tabla 86 Matriz general de impactos

| | Nivel de impacto | | | | | | | Total |
|-------------------|------------------|----|----|---|---|----------|---|----------|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | |
| Impacto | | | | | | | | |
| Impacto económico | | | | | | X | | 2 |
| Impacto social | | | | | | X | | 2 |
| Impacto ambiental | | | | | | X | | 2 |
| Total | | | | | | 6 | | 6 |

Fuente: Análisis de cada capítulo

$$Total\ de\ impacto\ general = \frac{\sum Total}{Número\ de\ indicadores}$$

$$Total\ de\ impacto\ general = \frac{6}{3}$$

$$Total\ de\ impacto\ general = 2$$

$$Total\ de\ impacto\ general = Impacto\ medio\ positivo$$

Análisis de los impactos en general

Impacto económico

Una vez analizadas cada una de las variables de la matriz de impactos económicos se determinó que la valoración promedio es de 2, la misma se considera como impacto medio positivo; tras la puesta en marcha del proyecto se podrá generar plazas de empleo, lo que como consecuencia mejorará la calidad de vida de los entes involucrados con la propuesta, todo ello permitirá la estabilidad laboral de los colaboradores y la dinamización de la economía a nivel local.

Impacto social

El impacto social que generará el proyecto es medio positivo, se obtuvo una valoración de 2, mediante el proyecto se pueden establecer nexos de interacción personal y así crear nuevas amistades y lazos fuertes de confraternidad, también se impulsa el lanzamiento de campeonatos

deportivos para toda la colectividad en general, permitiendo con ello la profesionalización de pequeños talentos mediante escuelas de futbol a través del desarrollo social y deportivo.

Impacto ambiental

El impacto ambiental que se genera es de 2, se considera como impacto medio positivo esto debido a que la contaminación auditiva es un factor que limitaría elevar la puntuación, hay puntos más altos como la disminución de los desechos, evitar el desperdicio del agua con mecanismos de cierre automáticos y como principal la responsabilidad de cuidar la salud física y mental de los colaboradores, clientes y sociedad en general.

Se concluye que el implementar este proyecto que es una empresa de servicio de alquiler de cancha sintética para la práctica de futbol siete tiene un impacto medio positivo, desde la opinión técnica de los autores se recomienda la ejecución del proyecto

CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio de factibilidad, a través de diferentes variables y matrices se tiene la información necesaria para dirimir las siguientes conclusiones:

El presente estudio de factibilidad tiene un alto nivel de aceptación, según el análisis realizado entre la población inmersa en el proyecto; como consecuencia se puede afirmar que si existe un mercado altamente potencial para la implementación de la propuesta.

Se pudo evidenciar que los días viernes, sábado y domingo son los días con mayor demanda para la práctica de fútbol siete; de la misma manera se pudo determinar que los horarios laborables y las jornadas de educación son los principales factores que impiden la práctica de este deporte con mayor frecuencia entre semana.

A través del análisis poblacional del cantón Ibarra también se constató que los ciudadanos en su mayoría se encuentran en edades altamente jóvenes, factor determinante e influyente para el óptimo desarrollo de la propuesta.

Desde el punto de vista técnico se puede garantizar que existen las condiciones necesarias para el correcto desarrollo del proyecto, como principal ventaja se tiene el terreno que permite albergar una construcción moderna e innovadora para la implementación directa del proyecto, además también se cuenta con proveedores y personal capacitado para la atención al cliente de manera oportuna.

De acuerdo al estudio de mercado realizado, las condiciones internas y externas del proyecto pueden afirmarse como favorables, ya que el estudio de factibilidad busca cubrir la demanda insatisfecha que existe actualmente en el mercado.

La factibilidad económica del proyecto se mantiene, incluso frente a eventuales variaciones en el precio de vena, niveles de ingreso y variaciones de los egresos, como lo

demuestra el flujo de caja proyecto bajo las condiciones propuestas para el análisis de la sensibilidad.

La inversión será recuperada en un periodo 4 años 6 meses aproximadamente, así lo demuestra el estudio financiero realizado a través del AVN y el TIR, mismo indicadores que entregan las garantías suficientes para la puesta en marcha del proyecto ya que se logra una rentabilidad positiva.

Se concluye que el implementar este proyecto que es una empresa de alquiler de cancha sintético para la práctica de fútbol siete tiene un impacto medio positivo, desde la opinión técnica de los autores se recomienda la ejecución del proyecto.

RECOMENDACIONES

Con el objetivo de disminuir la incertidumbre asociada al costo de inversión estimada en el presente estudio, se recomienda desarrollar un estudio más profundo con la finalidad.

Es importante llevar un seguimiento a las tendencias del mercado y de las variaciones que este pueda presentar durante los periodos próximos, ya que el análisis poblacional se llevó a cabo en base al censo 2010 y debe existir un crecimiento poblacional considerable.

Se recomienda dirigir a la empresa dentro de las leyes que rigen a las empresas constituidas como sociedades de responsabilidad limitada, para evitar problemas legales a futuro.

El proyecto debe ser administrado por personas con visión y con un claro compromiso de cambiar la situación socioeconómica del negocio.

Al iniciar el servicio, se debe considerar la importancia que representa la generación de alianzas como una fuente de recursos.

Se recomienda analizar la posibilidad de abrir un espacio en las instalaciones del proyecto, destinado a la venta de distintos tipos de comidas y bebidas, con la finalidad de brindar un ambiente grato entre los clientes que asistan al establecimiento.

BIBLIOGRAFÍA



- Angel Maria Fierro Martinez, Francly Milena Fierro Celis. (2015). *Contabilidad General on enfoque NIIF para las pymes*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Arboleda Vélez, G. (2013). *Proyectos, formulación, evaluación y gerencia*. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A.
- Arévalo, D. A. (2013). *Proyectos de Inversion, Análisis, formulacion y evaluación práctica*. México D.F: Trillas S.A de C.V.
- Aymar, J. D. (2017). *Emprendiendo la excelencia en el retail*. Madrid: Ediciones Piramide .
- Azqueta, D., Román , M. V., Galán, E., & Montoya , Á. (2013). *Impacto económico y ambiental de un campo de tiro*. España: Solana e Hijos, A.G.
- Collazos Cerrón, J. (2016). *Evaluación Empresarial de Proyectos*. Lima: San Marcos.
- Díaz, L. E. (2014). *Curriculo y Emprendimiento*. Bogota: Universidad la Salle.
- Fierro Martínez , Á. M., & Fierro Celis, F. M. (2015). *Contabilidad General con enfoque NIIF para las PYMES*. Bogotá: Stilo Impresores Ltda.
- Fischer de la Vega , L., & Espejo Callado , J. (2013). *Mercadotecnia* . Mexico : Offset Santiago S. A. de C.V. .
- Flores Hahn, B. E., & Cacho de la Riva, I. (2014). *Administracion, Gestion organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: Pearson.
- Florez Uribe, J. A. (2015). *Plan de negocio para pequeñas empresas*. Bogota: Ediciones de la U.
- Fonseca, C. G. (2012). *Microeconomia para su aplicacion en la Empresa*. Mexico DF : Editorial Trillas.
- García Pachón, M. d. (2012). *evaluacion del impacto ambiental* . Bogotá: Digipring.
- Gary Armstrong, Philip Kotler. (2013). *Fundamentos de Mrketing*. Mexico DF: Pearson Educacion, Mexico, 2013.
- Gómez Mendoza, M. Á., Deslauries, J. P., & Alzate Piedrahita, M. V. (2013). *Cómo hacer tesis de maestría y doctorado*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

- Herradón Cruz, A. (2013). *Marketing para autónomos* . Madrid: RA-MA.
- Inmaculada Aragon, Rafael Bonnelly, Claudia Castañeda . (2011). *Innovacion a la investigacion de Mercados* . Buenos Aires: Alfaomega Grupo editor Argentino.
- Javier Pelayo Gonzales, Francisco Javier Rodriguez Laguia. (2015). *Iniciacion a la actividad emprendedora y empresarial*. Madrid : Ediciones Paraninfo S.A.
- Kotler , P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de Marketing* . México: Pearson Educación.
- Kurt Burneo, Fernando Larios. (2015). *Principios de Economia* . Bogota: Ecoe Ediciones.
- Louffat, E. (2012). *Administración: Fundamentos del proceso administrativo* . Buenos Aires : Cengage Learning Argentina .
- Lyva, A. (2016). *Marketing en esencia* . Buenos aires : Granica .
- Maria Jesus Merino Sanz, Teresa Pintado Blanco, Joaquin Sanchez Herrera. (2015). *Introduccion a la Investigacion del Mercado* . Madrid: Esic Business.
- Martínes Pedrós, D., & Milla Gutiérrez , A. (2016). *La elaboración del plan estatégico y su implantacion a través del cuadro de mando integral* . España : Diaz de Santo .
- Mesa, M. (2012). *Fudamento del Mrketing*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Mgs. Mario O. Suarez, Msc. Fausto A. Tapia. (2014). *Interaprenizaje de Estadistica Basica*. Ibarra: Universidad Tecnica del Norte.
- Mochón Morcillo, F., & Carreón Rodríguez, V. (2014). *Mzcroeconomía con aplicaciones de América Latina* . Mexico : Programas educativos S.A. de C.V.
- Morueco , R. (2014). *Manual práctico de administración* . Bogotá: RA-MA.
- Munch Galindo , L. (2009). *Ética y valores* . Mexico : Trillas S. A. de C. V.
- O.C Ferrell, Michael D. Hartline. (2012). *Estrategia de Marketing*. Monterrey: Cengage Learning.
- Pacheco Serradé, F. (2010). *Evaluación del impacto social del proyecto comunitario "laúd y Guayabera"*. Pina del Rio .
- Rodriguez, E. M., Scavuzzo , J., Taborda , A., & Buthet , C. (2015). *Metodoligía Integral de evaluacion de proyectos sociales* . Argentina : Brujas .

- Rodríguez, E. M., Scavuzzo, J., Taborda, A., & Buthet, C. (2015). *Metodología integral de evaluación de proyectos sociales* . Córdoba : Brujas .
- Rojas López, M. D. (2015). *Evaluación de proyectos par ingenieros* . Bogotá: Ecoe Ediciones Ltda.
- Sanchez, P. Z. (2017). *Contabilidad General*. Colombia: Alfaomega Colombiana .
- Tarodo Pisonero , C., & Sánchez Estrella, ö. (2015). *Gestión Contable* . España : Paraninfo, S. A.
- Thomas&Hunder, Thomas&David. (2007). *Administracion Estrategica y Politica de Negocios*. Mexico DF: Pearson Education.
- Torrez Pérez, R. (2006). *Área de candela Fútbol y literatura*. Quito: Imprenta Mariscal .
- Valdiviezo, M. B. (2013). *Contabilidad General*. Quito: Escobar Impresores.
- Victor Rodrigo Ayala, Maria del Campo Dominguez, Raquel Campo Arranz. (2014). *Gestion de Proyectos* . Bogota: Ra-ma .

ANEXOS

Anexo 1 Proformas

| Almacenes SUMAK HOGAR | | | |
|--|--|---|------------|
| SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL LEM SCC | | | |
| RUC 1091758896001 | | | |
| PROFORMA DE VENTA | | | |
| DIRECCION: Otavalo. Calle Juan Montalvo 550 y Sucre (Parque Central) | | VIGENCIA DE PROFORMA: 30 días | |
| TELEFONO: (06) 2920 809 CELULAR: 099 248 3805 - 0994374580 | | PLAZO DE ENTREGA : 10 días | |
| Email. lemsccmatriz2015@hotmail.com | | FORMA DE PAGO: Contado y Trasnferencias | |
| Somos distribuidores directos de las siguientes marcas: UMCO, Pica, PLAPASA, RIMAX, INDALRO, TRAMONTINA, CORONA, CRISTAR, TORPLAS, ECOGAS, etc. Además, distribuimos toda la línea de desechables. | | | |
| CLIENTE | SEGUNDO GONZALO OÑA VIÑACHI | FECHA | 26/05/2018 |
| DIRECCION | AV. MARIANO SUAREZ VEINTIMILLA | TELEF: 0989047060 | |
| RUC/CI | 100279848-4 | EMAIL: sebastian.gv1486@gmail.com | |
| CANTIDAD | DESCRIPCION | VALOR | SUBTOTAL |
| 3 | ESCOBA PLASTICA SUAVE (TR) GRANDE | 2.50 | 7.50 |
| 2 | TRAPEADOR RECTO GR. 40cm PROGRESO | 3.50 | 7.00 |
| 2 | BALDE TRAPEADOR 16.5L BASA | 7.75 | 15.50 |
| 4 | MESA IBERICA RED. PICA | 24.50 | 98.00 |
| 20 | SILLA PERUGGIA PICA | 7.35 | 147.00 |
| 2 | TACHO CAPO 40L RECICLAJE PICA | 15.50 | 31.00 |
| 2 | CESTA REDONDA CONSUPLAST C/T | 2.95 | 5.90 |
| 4 | DISPENSADOR DE JABON LIQUIDO BLANCO | 5.50 | 22.00 |
| 4 | DISPENSADOR DE PAPEL HIGIENICO JUMBO G.VERDE | 16.00 | 64.00 |
| 4 | JABON LIQUIDO BALLERINA 1000ml (FUNDA) | 4.50 | 18.00 |
| 4 | DISPENSADOR DE TOALLA DE MANO AQUA RAME | 19.75 | 79.00 |
| 4 | TACHO MARQUEZ B+T DIDESA | 4.25 | 17.00 |
| | | | 0.00 |
| | | | 0.00 |
| | | | 0.00 |
| | | | 0.00 |
| | | | 0.00 |
| | | | 0.00 |
| | | | 0.00 |
| | | | 0.00 |
| | | | 0.00 |
| OBSERVACIONES: Los pagos a nombre de SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL LEM SCC, Bco. Pichincha CTA. CTE. No.2100147277. Trabajamos con Instituciones Públicas mediante transferencias. Precios IVA incluido. Retenciones legales. | | SUBTOTAL | 457.05 |
| | | IVA 12% | 54.85 |
| | | TOTAL | 511.90 |
|  <p>sociedad civil y comercial RUC. 1091758896001 Dir. Maldonado 201 y Vía San Pablo Teléf: 06 2910092 - 0992483805 Otavalo.</p> <p>LA ADMINISTRACION</p> | |  <p>CLIENTE</p> | |

Fuente: Sumak Hogar

Autor: Sumak Hogar



Razón Social para Emisión de Retención: Norma Yolanda Córdova Paladines
CONTRIBUYENTE ESPECIAL Resolución N° 466
 RUC 0701084121001



PROFORMA

NOMBRE: SEGUNDO OÑA

CI / RUC: 1002798484

TELEFONO: 0989047060

DIRECCIÓN: CIUDADELA JACINTO COLLAGUAZO TERCERA ETAPA

FECHA: 28/05/2018

ASESOR: *Mónica Vallejos*

CELULAR: 0992 015 426

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | PRECIO UNITARIO | TOTAL |
|-----------------------|---|-----------------|----------|
| 1 | Portátil HP 15-CC195CL Procesador Intel Core i7 8va Generación 1.8 GHz Cache 8MB Memoria RAM 16GB DDR4 Disco duro 1TB Aceleradora Gráfica 4GB NVIDIA GeForce Pantalla 15.6" Touch FULL HD (1920 x 1080) DVD Writer + lector de tarjetas de memoria Windows 10 Red Wifi + Ethernet + Bluetooth Salida HDMI / 1 USB 3.1 Tipó-C Web Cam integrada HD OBSEQUIOS: Estuche + Mouse  | 1245,54 | 1245,54 |
| 1 | Impresora Multifuncion Canon G2110 Sistema Continuo Copiadora +  | 161,25 | 161,25 |
| GARANTIA 1 AÑO | | | |
| | | SUBTOTAL | 1.406,79 |
| | | IVA 12% | 168,81 |
| | | TOTAL | 1.575,60 |

Validez de la proforma 8 días

LA GARANTÍA Y CONFIANZA ES LO MÁS IMPORTANTE...

ACEPTAMOS TODAS LAS TARJETAS DE CRÉDITO



IBARRA: Pedro Moncayo 3 - 53 y Rocafuerte

TELÉFONOS: 2608 - 010 / 2643 - 036 / 2640 - 444

OTAVALO: Av. Quito entre Sucre y Modesto Jaramillo

TELÉFONOS: 2928 - 333 / 2925 - 743

Fuente: World Computers

Autor: World Computers

PAPELERIA MONSERRATH
RUC: 1001202108001

PROFORMA

4

Dirección: SUCRE Y JUAN MONTALVO
Teléfono: 2927372
Ciudad: OTAVALO

E-Mail: papeleriamonserrath@hotmail.com

Cliete: RAMIRO XAVIER ESCOBAR
Dirección: RIO PASTAZA Y RIO CHAMBO (IBARRA)
Fecha Emisión: 24/05/2018

CEDULA: 1003164983
Telefono: 0985517734
Fecha Vencimiento: 24/06/2018

| Código | Descripción | Cantidad | Precio | Sub Total |
|------------------|----------------------------------|----------|--------|---------------|
| 1 | RESMAS PAPEL BOND DISPALASER | 3 | 3,25 | 9,75 |
| 2 | ESFERO BIC MEDIO AZUL-ROJO-NEGRO | 6 | 0,35 | 2,1 |
| 3 | GRAPADORA GRANDE | 1 | 6 | 6 |
| 4 | GRAPAS 26/26 * 5000 UNIDADES | 1 | 0,85 | 0,85 |
| 5 | PERFORADORA STUDMAR | 1 | 7,58 | 7,58 |
| 6 | ARCHIVADOR LOMO 8 REAL | 3 | 3,35 | 10,05 |
| 7 | FOLDER KORES COLGANTE | 4 | 0,6 | 2,4 |
| 8 | CALCULADORA CASIO | 1 | 14,1 | 14,1 |
| 9 | SELLO CAUCHO 9012 | 1 | 12 | 12 |
| 10 | PIZARRA 60*80 | 1 | 35,5 | 35,5 |
| SUB TOTAL | | | | 89,58 |
| DSCTO | | | | 0 |
| I.V.A | | | | 10,75 |
| TOTAL | | | | 100,33 |



Fuente: Papelería Monserrath
Autor: Papelería Monserrath



OTAVALO 24-05-2018

PROFORMA COMERCIAL

A PETICION VERBAL DEL SR. SEGUNDO GONZALO OÑA VIÑACHI CON
C.I./RUC 1002798484 OTORGAMOS LA SIGUIENTE PROFORMA

| | |
|----------------------------------|---------|
| REFRIGERADORA INDURAMA RI-480 BL | \$ 599 |
| LAVADORA LG 16WB BLANCA | \$ 560 |
| SECADORA WHIRLPOOL 1800 EM | \$ 600 |
| TOTAL | \$ 1759 |

ES TODO EN CUANTO PUEDO CERTIFICAR EN HONOR A LA VERDAD
PUDIENDO EL INTERESADO HACER USO DE LA PRESENTE PARA
CUALQUIER TRAMITE.

BYRON FLORES

ARTEFACTA OTAVALO

062924003 / 0988256100



DEPORTES

Energía Vital



Santiago Jaime Arellano Basantes
RUC. 1001874377001

PROFORMA
0000350

Dirección: Juan Montalvo 4-37 entre Bolívar y Roca

Teléfono: 2 921-733 • 2 925-613 • 2 926-813 - Cel.: 0999951815 - OTAVALO - ECUADOR

Cliente: SR RAMIRO XAVIER ESCOBAR
R.U.C.: 100316498-3
Dirección: RIO CHIMBO - RIO MZTASA Telf: 0985517734
Fecha: 2018-5-29

| CANT. | DETALLE | V. UNITARIO | TOTAL |
|-------|-----------------------|--------------------------|---------------|
| 8 | BALONES MIKASA TOTSAL | 42,85 | 342,85 |
| 1 | BOMBA JAPAR | 26,78 | 26,78 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | Total gravado tarifa 0% | 369,63 |
| | | Total gravado tarifa 12% | |
| | | I.V.A. 12% | 44,35 |
| | | TOTAL | 413,98 |

Recibí Conforme _____ Entregué Conforme _____

Original: Cliente / Copia: Emisor

Fuente: Deportes Shop
Autor: Deportes Shop

standard

☎ 1700 CESPED
237733

☎ 0958 98 29 80
www.cespedecuador.com

50mm

1/2

Vista Frontal

Vista Superior

Backing |

Colores disponibles:

Green
Lime

PRECIO INCLUYE:

- Pega Poliuretano Bicomponente.
- Cinta de unión de alta adherencia.
- Delineado.
- Caucho granulado.
- Arena.
- Instalación.
- Mano de Obra Experimentada.
- Transporte

| | |
|--------------|---------------------|
| Precio Mt2 | \$ 19.29 |
| Metros | 1000 |
| Subtotal | \$ 19,290.00 |
| TOTAL | \$ 21,604.80 |

3 Meses sin intereses
y hasta 12 con interés

Fuente: Césped Ecuador
 Autor: Césped Ecuador

recovery

PROFESIONAL

1700 CESPED
231133

0958 98 29 80
www.cespedecuador.com

50mm

1/2

Vista Frontal

Vista Superior

Backing

Colores disponibles:

Green

Lime

PRECIO INCLUYE:

- Pega Poliuretano Bicomponente.
- Cinta de unión de alta adherencia.
- Delineado.
- Caucho granulado.
- Arena.
- Instalación.
- Mano de Obra Experimentada.
- Transporte.

| | |
|-----------------------|---------------------|
| Precio M ² | \$ 21.92 |
| Metros | 1000 |
| Subtotal | \$ 21,919.00 |
| TOTAL | \$ 24,549.28 |

3 Meses sin intereses y hasta 12 con interés

Pay Club

Fuente: Césped Ecuador

Autor: Césped Ecuador

green /extreme

A M A T E U R / L A N D S C A P I N G

1700 CÉSPED
231133

0958 98 29 80
www.cespedecuador.com

EN
Wohs
SGS

40mm

3/8

Vista Frontal

Vista Superior

Backing

Colores disponibles:

Green Lime

PRECIO INCLUYE:

- Pega Poliuretano Bicomponente.
- Cinta de unión de alta adherencia.
- Delineado.
- Caucho.
- Arena.
- Instalación.
- Mano de Obra Experimentada.
- Transporte

| | |
|--------------|---------------------|
| Precio Mt2 | \$ 24.55 |
| Metros | 1000 |
| Subtotal | \$ 24,553.00 |
| TOTAL | \$ 27,499.36 |

3 Meses sin intereses y hasta 12 con interés

Fuente: Césped Ecuador
 Autor: Césped Ecuador

mercado libre Buscar productos, marcas y más... Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Tu historial Tus compras Vender Crea tu cuenta Ingresar Ayuda

También puede interesarte: pesca - testo ultra - cañes de pescar - pesas mancuernas guayaquil - barras pesas

Volver al listado | Deportes y Fitness > Fútbol > Otros Compartir | Vender uno igual

Nuevo - 19 vendidos

Chalecos De Fútbol.

U\$S 2⁷⁵

Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

Cantidad: 1

Fuente: Mercado Libre Ecuador

mercado libre Buscar productos, marcas y más... Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Tu historial Tus compras Vender Crea tu cuenta Ingresar Ayuda

También puede interesarte: cocinas usadas - aire acondicionado - zapatera - extractor jugo - cocina induccion

Volver al listado | Hogar y Muebles > Muebles Compartir | Vender uno igual (gratis)

Usado - 5 vendidos

Archivadores Aéreos De Oficina \$55 Negociable

U\$S 55

Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

Cantidad: 1


Fuente: Mercado Libre Ecuador

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Tu historial Tus compras Vender [Crea tu cuenta](#) [Ingresa](#) [Ayuda](#)

También puede interesarte: cocina a gas - horno - dispensador de agua - juego de comedor usado - freidora de papas

[Volver al listado](#) | [Hogar y Muebles](#) > [Muebles](#) [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)



Nuevo - 138 vendidos

Silla Giratoria Hidraulica Para Uso En El Hogar Y La Oficina

U\$S 26⁹⁹

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Envío gratis a todo el país
Ibarra, Imbabura
[Más información](#)

Cantidad: [Comprar](#)


Fuente: Mercado Libre Ecuador

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Tu historial Tus compras Vender [Crea tu cuenta](#) [Ingresa](#) [Ayuda](#)

También puede interesarte: cocinas usadas - aire acondicionado - tanque de gas - olla arrocera - colchones chaida y chaida precios

[Volver al listado](#) | [Hogar y Muebles](#) > [Muebles](#) [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)



Nuevo - 5 vendidos

Silla De Espera Tapizada En Cuerina Tres Asientos Con Brazos

U\$S 99⁹⁰

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

¡Único disponible!

[Comprar](#)

Fuente: Mercado Libre Ecuador

mercado libre Buscar productos, marcas y más... Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Tu historial Tus compras Vender Crea tu cuenta Ingresar Ayuda

También puede interesarte: juego de comedor - vitrinas usadas - horno - dispensador agua - freidora

Volver al listado Hogar y Muebles > Muebles Compartir Vender uno igual

Nuevo

Locker - Casillero - Cancel Metalico

U\$S 30

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Pedro Moncayo, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

¡Único disponible!

Comprar

Fuente: Mercado Libre Ecuador

mercado libre Buscar productos, marcas y más... Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Tu historial Tus compras Vender Crea tu cuenta Ingresar Ayuda

También puede interesarte: cocinas usadas - aire acondicionado - cocina - olla arroceras - sábanas

Volver al listado Hogar y Muebles > Muebles Compartir Vender uno igual gratis!

Usado

Banco De Madera De 3 Mts De Largo Con Cojines

U\$S 40

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

Cantidad: 1

Comprar

Fuente: Mercado Libre Ecuador

The image shows a screenshot of a Mercado Libre product listing. The page features a yellow header with the Mercado Libre logo, a search bar, and navigation links. The main content area displays a product listing for a metal shelving unit. The product is shown in a large image and a smaller thumbnail. The product title is "Estanteria Percha Gondola Metalico 5 Niveles Barata Ofic" and the price is "U\$S 29". The listing includes details about payment and delivery options, and a "Comprar" button.

mercado libre Buscar productos, marcas y más... Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Tu historial Tus compras Vender Crea tu cuenta Ingresar Ayuda

También puede interesarte: cocinas usadas - comedor - cocineta - juego de comedor usado - cocina induccion

Volver al listado Hogar y Muebles > Muebles Compartir Vender uno igual

Nuevo - 6 vendidos

Estanteria Percha Gondola Metalico 5 Niveles Barata Ofic

U\$S 29

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

Cantidad: 1

Fuente: Mercado Libre Ecuador