



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS.

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CPA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FÚTBOL PARA NIÑOS, NIÑAS Y JÓVENES EN LA PARROQUIA DE ANDRADE MARÍN, CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORAS:

GUERRA TIAMARCA ANA GABRIELA.

YACELGA VIRACOCCHA SANDRA EVELYN.

DIRECTORA: MSc. ANA LUCÍA GOMEZ VACA

IBARRA, JULIO 2018

RESUMEN EJECUTIVO

En el Cantón Antonio Ante el fútbol se ha convertido en un hábito por parte de sus habitantes sean estos niños, jóvenes o adultos, evento producido por la presencia de equipos de élite que han participado en campeonatos nacionales, los cuales han exportado sus talentos, jugadores que hicieron de este deporte su profesión. Por tal razón las nuevas generaciones han despertado interés en la práctica de dicho deporte, hecho corroborado a través del diagnóstico situacional ejecutado en las parroquias urbanas del Cantón, evidenciándose así la necesidad de espacios en los que puedan desarrollar sus habilidades y formarse en el ámbito futbolístico, es por ello que se considera menester la creación de una escuela de fútbol ubicada en la parroquia de Andrade Marín que permita a los niños y jóvenes de Andrade Marín y Atuntaqui desenvolverse en el mismo, evitando el sedentarismo y malos hábitos que en la actualidad coexiste dentro de las familias, por ende, se realizó un estudio de mercado que brindó las pautas óptimas para la iniciación del proyecto, observándose un alto porcentaje de aceptación del servicio juntamente con una demanda insatisfecha considerable, pues la oferta existente es escasa. Seguidamente se procedió a determinar los requerimientos indispensables para el proyecto como son: recurso humano, materiales, equipos, la inversión total y su financiamiento. Posteriormente se verificó por medio del análisis de indicadores financieros que el proyecto generará resultados favorables, asegurando su factibilidad en el tiempo. Dicho esto, se estableció una estructura organizacional elemental que se ajusta a los procesos operacionales de la “ESCUELA DE FÚTBOL ATRAPA SUEÑOS”, lo que ayudará al cumplimiento de los objetivos organizacionales; del mismo modo se evaluó los impactos que el proyecto generará en sus actividades económicas mostrando efectos positivos, ya que la dinámica empresarial está orientada al servicio de la comunidad.

EXECUTIVE SUMMARY


In the Antonio Ante Canton the soccer has become a habit on the part of its inhabitants these children, young or adult, event produced by the presence of elite teams that have participated in national championships, which have exported their talents, players that They made this sport their profession. Why new generations have aroused interest in the practice of this sport, a fact corroborated through the situational diagnosis carried out in the rural parishes of the Canton, thus evidencing the need for spaces in which skills and training can be developed in the football field , that is why it is considered important to create a soccer school in the parish of Andrade Marín that allows the children and young people of the Canton to develop in it, avoiding the sedentary lifestyle and bad habits that currently coexist within the families, therefore, a market study was conducted that provided the optimal guidelines for the initiation of the project, observing a high percentage of acceptance of the service together with a considerable unsatisfied demand, since the existing supply is scarce. Then, we proceeded to determine the essential requirements for the start-up of the venture as a child: human resources, materials, equipment, total investment and the same. Subsequently, it was verified through the analysis of financial indicators that the microenterprise will generate favorable results, ensuring its feasibility over time. That said, an elementary organizational structure was established that is adjusted to the operational processes of the "ATRAPA SUEÑOS FOOTBALL SCHOOL", which helps to achieve the organizational objectives; in the same way that it evaluates the impacts that the project generates in its economic activities showing the positive effects, since the business dynamic is oriented to the service of the community.

AUTORÍA

Nosotras, Guerra Tiamarca Ana Gabriela con cédula de identidad N° 100470653-5 y Yacelga Viracocha Sandra Evelyn con cédula de identidad N° 100378143-0; declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra propia autoría: **“CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FÚTBOL EN LA PARROQUIA DE ANDRADE MARÍN PARA NIÑOS, NIÑAS Y JÓVENES DEL CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificación profesional y se ha respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Srta. Ana Guerra Tiamarca
C.C. 100470653-5



Srta. Evelyn Yacelga Viracocha
C.C. 100378143-0

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

En mi calidad de directora de trabajo de grado, presentado por las egresadas Srta. Guerra Tiamarca Ana Gabriela y Srta. Yacelga Viracocha Sandra Evelyn para optar por el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C.P.A., cuyo tema es: **“CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FÚTBOL EN LA PARROQUIA DE ANDRADE MARÍN PARA NIÑOS, NIÑAS Y JÓVENES DEL CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**.

Considero que el presente trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los seis días del mes de febrero de 2018.



MSc. Ana Lucia Gómez
Directora
C.C.100197288-2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Nosotras, Guerra Tiamarca Ana Gabriela con cédula de identidad N° 100470653-5 y Yacelga Viracocha Sandra Evelyn con cédula de identidad N° 100378143-0, manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6 en calidad de autoras del trabajo denominado: **“CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FÚTBOL EN LA PARROQUIA DE ANDRADE MARÍN PARA NIÑOS, NIÑAS Y JÓVENES DEL CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la universidad facultada para ejercer plenamente los derechos concedidos anteriormente.

En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hagamos entrega del trabajo final en forma impresa y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Srta. Ana Guerra Tiamarca
C.C. 100470653-5

Srta. Evelyn Yacelga Viracocha
C.C. 100378143-0



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:	100470653-5, 100378143-0		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Guerra Tiamarca Ana Gabriela Yacelga Viracocha Sandra Evelyn		
DIRECCIÓN:	Andrade Marín, Calle 21 de Noviembre 16-08 Atuntaqui, Calle Juan de Velazco y Marco Mantilla		
EMAIL:	anitatiamarca@gmail.com evelynyacelgaviraco@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062 530 314	TELÉFONO MÓVIL:	0969403211 0994838574

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FÚTBOL EN LA PARROQUIA DE ANDRADE MARÍN PARA NIÑOS, NIÑAS Y JÓVENES DEL CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”
AUTORAS:	Guerra Tiamarca Ana Gabriela Yacelga Viracocha Sandra Evelyn
FECHA: DD/MM/AAAA	02/07/2018
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingenieras en Contabilidad y Auditoría C.P.A.
ASESOR /DIRECTOR:	MSc. Ana Lucia Gómez

2.- CONSTANCIAS

Las autoras 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 son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 02 días del mes de julio del 2018.

LAS AUTORAS:



Srta. Ana Guerra Tiamarca
C.C. 100470653-5



Srta. Evelyn Yacelga Viracocha
C.C. 100378143-0

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a mi madre Eulalia Tíamarca, quien día a día ha estado a mi lado llenándome de cariño convirtiéndose en el amor de mi vida, quien ha luchado incansablemente para enseñarme el verdadero valor de las cosas, mujer a quien con tan grande corazón es el motivo por el que hoy estoy terminando un pedacito más en mi vida profesional

A mi padre Jaime Guerra, quien con su admirable inteligencia y sabios consejos ha sabido guiarme por la vida de su mano, hombre a quien amo y respeto con toda mi alma por enseñarme a diario el significado de la vida, quien ha entregado más que su existencia por verme feliz y realizada y a quien debo hoy más que a nadie agradecerle el culminar con este trabajo.

A mis hermanos quienes con su apoyo incondicional han sabido estar a mi lado en las buenas y malas, cuidando a su hermanita en todos los aspectos de la vida, hombres que hoy me han servido de ejemplo para luchar y lograr cumplir todos mis sueños y anhelos

Ana Guerra

DEDICATORIA

Dedicado a todos los que confiaron en mí y a todos aquellos que de alguna manera contribuyeron a mi crecimiento profesional.

A Dios por darme la fortaleza suficiente para superar cada obstáculo, por estar presente en cada paso que doy.

A mi hijo Bradley Joshúa Acero Yacelga que siempre ha sido una fuente de motivación e inspiración para seguir continuando y forjándome como profesional y ser humano.

A mi madre Rosa Viracocha, porque a pesar de todo nunca dejó de confiar en mí, por brindarme su ayuda, su apoyo incondicional y su amor, todo ha sido muy importante para que pueda alcanzar esta meta.

Evelyn Yacelga

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios quien ha sabido derramar sus bendiciones sobre mí y mi familia.

A la Universidad Técnica del Norte, con especial énfasis en la facultad de ciencias administrativas y económicas y su personal docente, quien día con día nos ha formado con personas y como profesionales en sus aulas para hoy llegar a obtener tan esperado éxito.

Y un agradecimiento muy especial a mi familia por haberme apoyando en cada peddaño que he alcanzado y por haber luchado incansablemente a mi lado con amor y paciencia para poder culminar con mi carrera universitaria

Ana Guerra

AGRADECIMIENTO

Expresar un total agradecimiento a Dios, a mi hijo y a mi madre, porque sin ellos en mi vida, no hubiera sido posible conseguir cada una de mis metas, por ser mi mayor tesoro e inspiración para superarme y a la Universidad Técnica del Norte, por permitirme formarme en sus aulas y adquirir los conocimientos necesarios.

Agradecer a mi hijo por su amor, ya que eso me ha permitido seguir esforzándome cada día y ser mejor por él, como madre y profesional, por su apoyo durante todo este proceso, porque ha estado conmigo y a pesar de su corta edad es quien siempre me ha mantenido firme para continuar y alcanzar esta meta.

A mi madre por estar siempre conmigo, brindándome su apoyo incondicional, por ser un ejemplo de madre, por confiar en mí, porque durante este proceso nunca me dejó desistir, por ser mi mayor impulso, gracias de corazón.

Evelyn Yacelga

PRESENTACIÓN

El presente proyecto ha sido elaborado mediante la recopilación, análisis e interpretación de datos obtenidos del lugar donde se efectuó el estudio, el mismo que se refleja de manera resumida en los capítulos descritos a continuación:

Se elabora el diagnóstico situacional partiendo del estudio de los factores determinantes del proyecto como son: situación ocupacional de los padres de familia, análisis de índices demográficos y competencia existente, a través de una matriz que establezca los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que se presenten en la creación de la escuela de fútbol en la parroquia de Andrade Marín estableciendo parámetros para la aplicación de estrategias en el proceso de planificación y ejecución del proyecto.

Para constituir el marco teórico se desarrolla una investigación que sustente los criterios, en los que se establezcan conceptos esenciales sobre fútbol, técnicas, aspectos legales de constitución, contables, tributarios, entre otros, que ayuden a justificar de manera clara y objetiva el fin del mismo, referenciando de libros especializados, normas, políticas y lineamientos legales, que sirva como base sólida para el proyecto.

En el estudio de mercado se procede con la elaboración y aplicación de encuestas, entrevistas, tanto a dueños de negocios similares y padres de familia, las cuales determinarán el grado de aceptabilidad que tendrá el proyecto, así como conocer las preferencias en cuanto horarios, precio y lugar, estableciendo la oferta y demanda potencial para definir las estrategias a ser aplicadas en la ejecución del proyecto.

Para el estudio técnico se identifica los distintos recursos humanos y materiales, necesarios para el establecimiento de la escuela de fútbol, así como su localización, infraestructura,

distribución de áreas y los procesos esenciales para el correcto desarrollo de las actividades planificadas dentro del proyecto.

Dentro del estudio financiero se realiza un análisis en relación al recurso financiero necesario para la ejecución del proyecto, mediante el estudio de la inversión inicial y financiamiento, además de establecer proyecciones de ingresos y egresos, siendo estas la base para la elaboración de estados financieros, los que permitirán determinar la factibilidad de la creación de la escuela de Fútbol, a través de indicadores financieros.

La estructura organizacional define la misión, visión, objetivos, valores, principios institucionales en los cuales se fundamenta la entidad, así como un manual de funciones que regirá el personal administrativo y operativo, cumpliendo de este modo con la legalidad vigente para la creación de una escuela de fútbol.

Se evalúa los posibles impactos negativos y positivos que se presenten a nivel interno y externo de la empresa, tales como: social, económico, organizacional y educativo, a través de una matriz que determine la incidencia o afectación que se puedan suscitar en el proyecto y proponer soluciones que en gran medida mitigue los riesgos presentados.

Como parámetro final se presentará las respectivas conclusiones y recomendaciones del trabajo realizado que muestren los aspectos más relevantes del mismo.

ÍNDICE TEMÁTICO

PORTADA.....	I
RESUMEN EJECUTIVO.....	II
EXECUTIVE SUMMARY	III
AUTORÍA.....	IV
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	VII
DEDICATORIA	IX
DEDICATORIA	X
AGRADECIMIENTO	XI
AGRADECIMIENTO	XII
PRESENTACIÓN.....	XIII
ÍNDICE TEMÁTICO	XV
ÍNDICE DE TABLAS	XXIV
ÍNDICE DE CUADROS.....	XXVII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XXVIII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	XXVIII
JUSTIFICACIÓN	XXIX
OBJETIVOS DEL PROYECTO.	XXX
Objetivo General.....	XXX
Objetivos Específicos.....	XXX
CAPÍTULO I	1
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Objetivos del Diagnóstico.....	2

1.2.1	Objetivo general.....	2
1.2.2	Objetivos específicos.	2
1.3	Análisis Externo.....	3
1.4	Matriz de Relación Diagnóstica.....	4
1.5	Análisis de las Variables Diagnósticas	5
1.5.1	Ubicación geográfica del cantón Antonio Ante.....	5
1.5.2	División política.....	5
1.5.3	Organización territorial.....	6
1.5.4	Ubicación y límites de las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui.....	6
1.5.5	Ubicación geográfica de Andrade Marín y Atuntaqui.....	7
1.5.6	Densidad poblacional.....	7
1.5.7	Tasa de crecimiento poblacional.....	7
1.5.8	Desempleo.....	8
1.5.9	Población Económicamente Activa del cantón Antonio Ante.....	8
1.5.10	Ocupación poblacional del cantón Antonio Ante.....	9
1.5.11	Competencia en el mercado.....	10
1.5.12	Número de niños en las parroquias de Atuntaqui y Andrade Marín.....	11
1.5.13	Actividades de tiempo ocio.....	11
1.5.14	Socio cultural.....	12
1.6	Matriz AOOR.....	13
1.7	Determinación de la Oportunidad Diagnóstica.....	14
CAPITULO II.....		15
2	MARCO TEORICO	15
2.1	Microempresa.....	15
2.2	Clasificación de la empresa	15
2.3	Clasificación del deporte.....	17
2.4	Estilos de fútbol	17

2.5	Escuelas de Fútbol	17
2.6	Estudio de factibilidad	17
2.7	Estudio de mercado.....	18
2.8	Que es mercado.....	18
2.9	Segmentación de mercado	19
2.10	La distribución	19
2.11	Mercado meta.....	20
2.12	Demanda	20
2.13	Publicidad	21
2.14	La oferta.....	21
2.15	Que es producto	21
2.16	Precio	22
2.17	Plaza.....	22
2.18	Promoción.....	22
2.19	Estudio técnico.....	22
2.19.1	Tamaño del proyecto.....	23
2.19.2	Localización del proyecto	23
2.19.3	Ingeniería del proyecto	24
2.20	Contabilidad.....	25
2.20.1	Importancia de la contabilidad.....	25
2.21	Elementos de la ecuación contable	25
2.22	Cuentas de ingresos y gastos.....	26
2.23	Clasificación de los Gastos	26
2.24	Estados financieros.	27
2.25	Clases de estados financieros.....	27
2.25.1	Estado de resultados.....	27
2.25.2	Balance general.....	28

2.25.3	Estado de flujos de efectivo	28
2.26	Depreciación	28
2.27	Evaluadores financieros	29
2.27.1	Valor presente neto	29
2.27.2	Tasa interna de retorno.....	29
2.27.3	Periodo de recuperación.....	29
2.27.4	Relación beneficio costo.....	30
2.27.5	Punto de equilibrio.....	30
2.28	Estructura organizacional.....	30
2.28.1	Misión	31
2.28.2	Visión.....	31
2.28.3	Políticas.....	32
2.28.4	Principios y valores organizacionales.....	32
2.28.5	Organigrama	32
2.28.6	División del trabajo.....	33
2.28.7	Estructura legal	34
2.29	Los impactos	34
CAPITULO III.....		35
3	ESTUDIO DE MERCADO.....	35
3.1	Introducción	35
3.2	Objetivos del Estudio De Mercado	36
3.2.1	Objetivo general.....	36
3.2.2	Objetivos específicos	36
3.3	Variables e indicadores	36
3.3.1	Matriz de relación estudio de mercado	37
3.4	Descripción del producto o servicio.	38
3.5	Características	38

3.5.1	Características del servicio.	38
3.5.2	Características empresariales.	39
3.6	Servicios complementarios	40
3.7	Identificación de la población y cálculo de la muestra	41
3.7.1	Identificación de la población o universo.	41
3.7.2	Identificación de la muestra	41
3.8	Metodología de la Investigación.	42
3.9	Instrumento de investigación.	43
3.9.1	Información Primaria	43
3.10	Levantamiento de la información.	44
3.10.1	Resultados de la Entrevista	44
3.10.2	Análisis de las entrevistas.	44
3.10.3	Tabulación y procesamiento de la información	45
3.11	Análisis de la oferta	58
3.11.1	Comportamiento histórico	58
3.11.2	Oferta actual.....	58
3.11.3	Proyección de la oferta.....	59
3.12	Análisis de la demanda	60
3.12.1	Identificación de la demanda actual.....	60
3.12.2	Proyección de la demanda.	61
3.13	Proyección de la demanda insatisfecha.....	62
3.14	Pronóstico de ventas	63
3.15	Análisis de los precios.	64
3.16	Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto	65
3.16.1	Estrategias comerciales.....	65
3.16.2	Estrategias del producto	66
3.16.3	Estrategias del precio	67

3.16.4 Estrategias de plaza.....	67
3.16.5 Estrategias de promoción.....	68
3.16.6 Paquetes complementarios del servicio.....	68
3.17 Conclusión del estudio.....	69
CAPITULO IV.....	70
4 ESTUDIO TÉCNICO.....	70
4.1 Localización del proyecto.....	70
4.1.1 Macro localización.....	70
4.1.2 Micro localización.....	71
4.2 Tamaño del proyecto.....	74
4.2.1 Tamaño del mercado.....	74
4.2.2 Poder adquisitivo de los usuarios.....	74
4.2.3 Demanda.....	75
4.2.4 Disponibilidad de recurso humano.....	75
4.2.5 Capacidad del proyecto.....	75
4.3 Ingeniería del proyecto.....	76
4.3.1 Infraestructura física.....	76
4.3.2 Procesos productivos.....	81
4.3.3 Tecnología.....	85
4.3.4 Maquinaria y equipos e Inversión.....	85
4.3.5 Resumen Activo Fijo y Diferido.....	88
4.3.6 Materiales e insumos.....	89
4.3.7 Talento humano.....	90
4.3.8 Gastos generales de administración.....	93
4.3.9 Gasto de ventas.....	95
4.3.10 Capital de trabajo.....	95
4.4 Inversiones.....	96

4.4.1	Inversión Total	97
4.5	Financiamiento.....	97
CAPITULO IV.....		99
5	ESTUDIO FINANCIERO.....	99
5.1	Inversión del proyecto.....	99
5.2	Ingresos	99
5.2.1	Presupuesto de ingresos	100
5.3	Presupuesto de Egresos.....	100
5.3.1	Costos operativos	102
5.3.2	Resumen de los costos operativos.....	106
5.3.3	Gastos administrativos	106
5.3.4	Resumen de las proyecciones de los gastos administrativos	111
5.3.5	Proyección gasto de ventas	111
5.3.6	Estructura del financiamiento	112
5.3.7	Amortización del crédito.....	113
5.3.8	Depreciación	116
5.3.9	Amortización Gastos de constitución	118
5.3.10	Resumen de egresos.....	119
5.4	Estados Financieros proforma.....	119
5.4.1	Estado de Situación Financiera	119
5.4.2	Estado de Resultados Proyectado	120
5.4.3	Flujo de Caja Proyectado	122
5.5	Evaluación Financiera.....	123
5.5.1	Costo Oportunidad.....	123
5.5.2	Tasa de Rendimiento Medio	124
5.5.3	Valor Actual Neto	124
5.5.4	Tasa Interna de Retorno	126

5.5.5	Costo Beneficio.....	128
5.5.6	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	129
5.5.7	Punto de Equilibrio	130
CAPITULO VI.....		133
6	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	133
6.1	Nombre o razón social	133
6.2	Objetivos de la escuela de fútbol	133
6.2.1	Logotipo.....	134
6.2.2	Slogan	135
6.3	Filosofía Empresarial	135
6.3.1	Misión	135
6.3.2	Visión.....	135
6.3.3	Principios	136
6.3.4	Valores	136
6.3.5	Políticas.....	137
6.4	Organigrama estructural.....	139
6.5	Organigrama funcional	140
6.6	Manual de funciones	141
6.7	Aspectos legales.....	148
6.7.1	Base legal	148
6.7.2	Domicilio	148
6.8	Permisos de funcionamiento	148
6.8.1	Requisitos para la obtención del RUC	149
6.8.2	Requisitos para obtener el permiso de bomberos	149
6.8.3	Requisitos para la patente municipal	149
CAPITULO VII		150
7	IMPACTOS	150

7.1	Análisis de impactos	150
7.2	Impacto Social	150
7.2.1	Medición Impacto Social	151
7.3	Impacto Económico	152
7.3.1	Medición Impacto Económico	152
7.4	Impacto Organizacional	153
7.4.1	Medición Impacto Organizacional	153
7.5	Impacto Educativo	154
7.5.1	Medición Impacto Educativo	154
7.6	Impacto Ambiental.....	155
7.6.1	Medición Impacto Ambiental	155
7.7	Impacto General.....	157
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		158
CONCLUSIONES.....		158
RECOMENDACIONES.....		160
REFERENCIAS.....		162
ANEXOS		166

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Organización Territorial	6
Tabla N° 2 Población Económicamente Activa.....	8
Tabla N° 3 PEA según rama de actividad.....	10
Tabla N° 4 Lugares invertidos en tiempo ocio	12
Tabla N° 5 Proyección Tasa de Crecimiento parroquias urbanas	41
Tabla N° 6 Principal Deporte Practicado.....	46
Tabla N° 7 Rango de Edad.....	47
Tabla N° 8 Actividades de Tiempo Libre	48
Tabla N° 9 Frecuencia de Aceptación del Servicio	49
Tabla N° 10 Frecuencia de Aceptación del Servicio en la Parroquia.....	50
Tabla N° 11 Frecuencia Aceptación del Servicio	51
Tabla N° 12 Servicios Adicionales de la Escuela de Fútbol.....	52
Tabla N° 13 Preferencia del valor a pagar mensualmente.....	53
Tabla N° 14 Preferencia del horario	54
Tabla N° 15 Preferencia de número de horas necesarias.....	55
Tabla N° 16 Identificación de Escuelas de deportes en el medio	56
Tabla N° 17 Preferencia de medios publicitarios	57
Tabla N° 18 Oferta actual de escuelas de fútbol.....	58
Tabla N° 19 Proyección de la oferta	59
Tabla N° 20 Demanda dispuesta a adquirir el servicio.....	60
Tabla N° 21 Proyección de la demanda en el tiempo.	62
Tabla N° 22 Demanda insatisfecha.....	63
Tabla N° 23 Nivel de capacidad del Proyecto	64
Tabla N° 24 Pronóstico de ventas del servicio.	64
Tabla N° 25 Proyección del precio de venta.....	65
Tabla N° 26 Paquetes Promocionales	68
Tabla N° 27 Capacidad del Proyecto	75
Tabla N° 28 Maquinaria y equipo.....	86
Tabla N° 29 Equipo de oficina	86
Tabla N° 30 Muebles y enseres.	87
Tabla N° 31 Equipo de computación.....	87
Tabla N° 32 Resumen de inversión de activos fijos	88
Tabla N° 33 Activo diferido	88

Tabla N° 34	Insumos operacionales directos.....	89
Tabla N° 35	Insumos operacionales indirectos.....	90
Tabla N° 36	Mano de obra directa.....	91
Tabla N° 37	Aporte patronal.....	91
Tabla N° 38	Mano de obra indirecta.....	92
Tabla N° 39	Aporte patronal.....	92
Tabla N° 40	Suministros de oficina.....	93
Tabla N° 41	Suministros de Limpieza.....	93
Tabla N° 42	Gastos servicios básicos.....	94
Tabla N° 43	Gasto mantenimiento.....	94
Tabla N° 44	Arriendo.....	95
Tabla N° 45	Gastos publicidad.....	95
Tabla N° 46	Capital de trabajo.....	95
Tabla N° 47	Resumen Inversión Total.....	96
Tabla N° 48	Total de la inversión para los primeros 6 meses.....	97
Tabla N° 49	Financiamiento del proyecto.....	97
Tabla N° 50	Resumen Inversión Total.....	99
Tabla N° 51	Proyección de los ingresos.....	100
Tabla N° 52	Promedio de la tasa de Inflación del último año.....	101
Tabla N° 53	Promedio de la tasa de Crecimiento Salarial de los últimos 5 años.....	101
Tabla N° 54	Rol de Pagos MOD.....	103
Tabla N° 55	Proyección Beneficios Sociales de MOD.....	104
Tabla N° 56	Proyección Mano de Obra Directa.....	104
Tabla N° 57	Proyección de Insumos operacionales.....	105
Tabla N° 58	Proyección del mantenimiento de la cancha.....	105
Tabla N° 59	Resumen de la proyección de los costos operativos.....	106
Tabla N° 60	Rol de pagos MOI.....	107
Tabla N° 61	Proyección Beneficios Sociales MOI.....	108
Tabla N° 62	Proyección de los sueldos administrativos.....	108
Tabla N° 63	Proyección de los Servicios básicos.....	109
Tabla N° 64	Proyección del Arriendo.....	109
Tabla N° 65	Proyección de los suministros de oficina.....	110
Tabla N° 66	Proyección Suministros de limpieza.....	110
Tabla N° 67	Proyección Mantenimiento de equipos.....	111

Tabla N° 68	Resumen de las proyecciones de gastos administrativos.	111
Tabla N° 69	Proyección de la publicidad	112
Tabla N° 70	Estructura de la inversión.	112
Tabla N° 71	Tabla de amortización del crédito (Método Alemán)	114
Tabla N° 72	Gastos financieros.	115
Tabla N° 73	Pagos de capital.....	115
Tabla N° 74	Tabla de depreciación.....	117
Tabla N° 75	Gastos de constitución.....	118
Tabla N° 76	Amortización gastos de constitución.....	118
Tabla N° 77	Resumen de egresos	119
Tabla N° 78	Estado de Situación Inicial	120
Tabla N° 79	Estado de Resultados proyectado.....	121
Tabla N° 80	Flujo de Caja proyectado	122
Tabla N° 81	Costo Oportunidad	123
Tabla N° 82	Valor Actual Neto	126
Tabla N° 83	VAN con tasa superior e inferior	127
Tabla N° 84	Resumen para cálculo de TIR	127
Tabla N° 85	Costo-beneficio	128
Tabla N° 86	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	129
Tabla N° 87	Costo Fijo y variable	130
Tabla N° 88	Costo variable unitario	131
Tabla N° 89	Resumen Indicadores Financieros.....	132

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Matriz de Relación Diagnóstica.....	4
Cuadro N° 2 Matriz AOOR	13
Cuadro N° 3 Matriz de Relación Estudio de Mercado	37
Cuadro N° 4 Macro Localización	71
Cuadro N° 5 Escala de evaluación.....	72
Cuadro N° 6 Lugares opcionales	72
Cuadro N° 7 Matriz de factores.	73
Cuadro N° 8 Identificación de instalaciones.....	77
Cuadro N° 9 Simbología ISO del flujograma	82
Cuadro N° 10 Manual de funciones del Gerente	142
Cuadro N° 11 Manual de funciones del Contador	144
Cuadro N° 12 Manual de funciones del entrenador.....	146
Cuadro N° 13 Valoración de Impactos	150
Cuadro N° 14 Impacto Social	151
Cuadro N° 15 Impacto Económico	152
Cuadro N° 16 Impacto Organizacional.....	153
Cuadro N° 17 Impacto Educativo	154
Cuadro N° 18 Impacto Ambiental	155
Cuadro N° 19 Impacto General.....	157

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Principal Practicado.....	46
Gráfico N° 2 Rango de Edad.....	47
Gráfico N° 3 Actividades de Tiempo Libre	48
Gráfico N° 4 Frecuencia de Aceptación del Servicio	49
Gráfico N° 5 Frecuencia de Aceptación del Servicio en la Parroquia	50
Gráfico N° 6 Frecuencia Aceptación del Servicio	51
Gráfico N° 7 Servicios Adicionales de la Escuela de Fútbol.....	52
Gráfico N° 8 Preferencia del valor a pagar mensualmente	53
Gráfico N° 9 Preferencia del horario	54
Gráfico N° 10 Preferencia de número de horas necesarias	55
Gráfico N° 11 Identificación de Escuelas de deportes en el medio	56
Gráfico N° 12 Preferencia de medios publicitarios	57
Gráfico N° 13 Flujograma	83
Gráfico N° 14 Organigrama Estructural	140
Gráfico N° 15 Organigrama Funcional	141

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N° 1 Ubicación Geográfica del Cantón Antonio Ante.....	5
Ilustración N° 2 Ubicación geográfica de Andrade Marín y Atuntaqui.....	7
Ilustración N° 3 Mapa de ubicación de Antonio Ante.	71
Ilustración N° 4 Distribución y diseño del espacio físico.	77
Ilustración N° 5 Aula de clase.....	79
Ilustración N° 6 Baño	79
Ilustración N° 7 Oficina.	79
Ilustración N° 8 Bar.....	80
Ilustración N° 9 Garaje.....	80
Ilustración N° 10 Graderío.	81
Ilustración N° 11 Cancha de fútbol.	81
Ilustración N° 12 Logotipo de la empresa.....	134
Ilustración N° 13 Eslogan de la empresa	135

JUSTIFICACIÓN

El crecimiento poblacional en el Cantón Antonio Ante ha sido notable, así como la actividad económica en el sector textil, lugares que en gran medida emplean a mujeres del Cantón que buscan un ingreso adicional debido a la crisis económica existente, dejando a sus hijos solos en casa expuestos a varios factores que pueden afectar su crecimiento y conducta personal. El tener tiempo de ocio excesivo sin el control por parte de sus padres, aumenta porcentualmente que los niños a temprana edad se vean sumergidos en libertinajes de todo tipo, tras el análisis de dicho problema, se ha evidenciado la necesidad de implantar un lugar de sano esparcimiento en el que los niños y jóvenes de las parroquias de Andrade Marín, Atuntaqui y sus alrededores aprendan un deporte cuya presencia en nuestro cantón ha sido considerable como es el fútbol, ya que muchos jóvenes hacen de este deporte una actividad habitual.

La idea de implementar una escuela de fútbol permitirá a los niños y jóvenes ocupar su tiempo libre en una actividad física, que brinde estabilidad corporal y mental; mediante la participación e interacción, adquiriendo valores, pues este deporte genera en ellos autoestima, disciplina, identidad, esfuerzo y capacidad de trabajar en grupo, junto a los beneficios de mantener un cuerpo sano, evitando el sedentarismo, malos hábitos y violencia, para que en un futuro puedan hacer del fútbol un hobby que brinde oportunidades de superación. En Atuntaqui existen 3 escuelas de fútbol que operan permanentemente y en temporada vacacional, mientras que en la Parroquia de Andrade Marín se puede observar la falta de éstas, para la formación deportiva, es por ello que parte la iniciativa de crear una escuela de fútbol donde se expondrá pautas para el inicio de una carrera profesional y rentable, logrando establecer nuevas formas de concebir y practicar el fútbol creando un semillero futbolístico de manera más especializada y procedimental, dejando de lado la manera empírica en que se lo practicaba en antaño.

OBJETIVOS DEL PROYECTO.

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación e implementación de una escuela de fútbol ubicada en la parroquia de Andrade Marín para la formación teórico- práctico en la disciplina del balompié, que aporte al desarrollo integral y físico de niños, niñas y adolescentes, a través de la práctica y enseñanza de profesionales calificados en este deporte.

Objetivos Específicos

- Elaborar un diagnóstico situacional de las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui a través del método inductivo, que nos ayuda a determinar los Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos que influyan en la creación de la escuela de fútbol.
- Analizar un marco teórico en el que se sustente la investigación de manera lógica y fidedigna mediante una base de referencia conceptual, que ayuden a comprender aspectos generales, específicos y financieros del tema en cuestión.
- Realizar un estudio de mercado por medio de la recopilación de información primaria cualitativa y cuantitativa, para determinar el estado actual de la oferta, demanda, precio y promoción, que permita optar por las mejores estrategias acordes al mercado.
- Determinar un estudio técnico a través de fuentes de información primaria y secundaria cuantitativas, ayudando a especificar los recursos y actividades operativas a ser ejecutadas por el personal implicado en la creación e implementación de la escuela de fútbol.
- Establecer un estudio financiero mediante un análisis económico, para aseverar la factibilidad de la escuela de fútbol ubicada en la parroquia de Andrade Marín.

- Plantear una estructura organizacional interna óptima, para el funcionamiento de la organización, tomando en cuenta las normas, derechos y obligaciones a ser efectuados por el personal.
- Identificar y medir el nivel de los impactos presentes en el proyecto, por medio de la valoración de impactos, para obtener los resultados sean estos positivos o negativos en la creación e implementación de la escuela de fútbol en el Cantón Antonio Ante, parroquia de Andrade Marín.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.

1.1 Antecedentes

El fútbol es considerado el rey de los deportes a nivel mundial por las grandes masas colectivas que han dado lugar a lo que hoy es considerado el deporte más demandado, además que gira entorno a un ambiente en el que circulan grandes cantidades de dinero y poder.

En el Ecuador el deporte ha venido desarrollándose de forma paulatina con el objetivo de mantener el cuerpo y mente saludables, a través de la práctica de varias disciplinas como el atletismo, básquet, ecuavoley, natación, fútbol, entre otros. Siendo el fútbol según el ministerio del deporte uno de los deportes con mayor auge y acogida en el Ecuador, el cual ha evolucionado históricamente desde el año 1920 con la formación de pequeños clubs deportivos, con el paso del tiempo varios de los jugadores destacados de éstos eran contratados por equipos extranjeros, consecuentemente en el año 2002 Ecuador clasificó por primera vez a un mundial, desde ese momento el fútbol empezó a causar un impacto perceptivo en los ecuatorianos dentro del ámbito deportivo, convirtiéndose así en una profesión rentable y prometedora para las futuras generaciones.

En Antonio Ante la práctica del fútbol es una actividad cotidiana de sus habitantes, mismos que practican este deporte en los distintos lugares de esparcimiento tanto públicos como privados, canchas barriales, estadios y canchas sintéticas adecuadas, además que la historia futbolística desarrollada en este cantón es grande, ya que aquí han nacido equipos de fútbol representativos de la Provincia tales como el club deportivo “2 de marzo” fundado el 26 de julio de 1976 apodado por su hinchada como “el equipo caliente” mismo que ha

participado en la segunda categoría del Fútbol Ecuatoriano y el Imbabura Sporting Club fundada el 3 de enero de 1993 por el señor Luis Heriberto Aguirre (actual presidente) y de su esposa, equipo que ha ascendido a la serie B en su segundo año de creación y a la serie A en el año 2006, en el cual se han destacado grandes jugadores como Wilson Folleco, Mauricio Folleco, Rommel Zura, Edison Vega, Alex Aguinaga, Luis Congo, entre otros, los que han sido contratados por equipos nacionales, pues han sobresalido, haciendo del fútbol su notable profesión, se puede mencionar a Cristian Tobar y Gerly Delgado jugadores pertenecientes a la actual selección ecuatoriana de fútbol sub 17.

En las parroquias que conforman el Cantón el fútbol ha ido tomando fuerza con la creación de distintos campeonatos interbarriales, los cuales son realizados con limitados lineamientos técnicos, cuyos participantes han desarrollado su habilidad de manera empírica sin una previa formación profesional que les permita explotar sus habilidades de mejor manera.

1.2 Objetivos del Diagnóstico

1.2.1 Objetivo general

Elaborar un diagnóstico situacional de las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui a través del método inductivo, que nos ayuda a determinar los Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos (AOOR), que influyan en la creación de la escuela de fútbol.

1.2.2 Objetivos específicos.

- Identificar la ubicación geográfica del área a investigar.
- Estudiar los indicadores socioeconómicos y demográficos que mayor influencia presenten dentro de la creación e implantación del proyecto.
- Identificar las actividades económicas poblacionales del cantón Antonio Ante, que determine la principal actividad ocupacional de los padres de familia.

- Analizar la oferta y demanda del servicio en la población.
- Determinar los aspectos culturales con énfasis en el deporte y actividades cotidianas que realiza la comunidad.

1.3 Análisis Externo.

En la actualidad se han presentado constantes cambios externos, entre los cuales destacamos los comúnmente denominados PESTA (políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales) a los cuales se añade por la naturaleza del proyecto el aspecto cultural, mismos que afectan nuestro medio, por lo que es importante que se analicen todos los factores externos que influyen en el normal desarrollo del proyecto, siendo una etapa sustancial el poder identificar, investigar y evaluar las variables e indicadores que aparecen en el proceso de creación de la escuela de fútbol, los factores externos no pueden ser controlados pero si evaluados ya que intervienen en el desarrollo de las actividades cotidianas de los pobladores de las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui, entre estos factores podemos destacar: el tiempo de ocio que tienen los niños, niñas y jóvenes; también la actividad ocupacional de sus padres, población económicamente activa y aspectos culturales. Gracias a este análisis se podrán manifestar los factores que inciden en si el proyecto será factible o no, además ayudará a formular estrategias basadas en las características poblacionales de los moradores de las parroquias, que serán aplicadas en el proceso de creación de la escuela de fútbol y harán que el proyecto sea realizable posteriormente.

1.4 Matriz de Relación Diagnóstica.

Cuadro N° 1

Matriz de Relación Diagnóstica

Matriz de Relación Diagnóstica					
Objetivos	VARIABLES	Indicadores	Fuente	Técnicas	Publico meta
Identificar la ubicación geográfica del área a investigar.	Características Geográficas	Macro localización	Información primaria y Secundaria	Actualización del plan de ordenamiento y desarrollo territorial A.A Página GADM A.A	Comunidad
		División política			
		Organización Territorial			
		Ubicación y Límites			
Estudiar los indicadores socioeconómicos y demográficos que mayor influencia presenten dentro de la creación e implantación del proyecto.	Características socioeconómicas y demográficas.	Densidad Poblacional	Información primaria y secundaria	INEC, pagina GADMAA,	Comunidad
		Tasa de crecimiento poblacional			
		Índice de desempleo			
		Población económicamente activa (PEA)			
Identificar las actividades económicas poblacionales del cantón Antonio Ante, que determine la principal actividad ocupacional de los padres de familia.	Actividades económicas	Artesanales	Primaria	Actualización del plan de ordenamiento y desarrollo territorial A.A	Potenciales clientes
		Comerciales			
		Textil			
		Agrícolas			
Analizar la oferta y demanda del servicio en la población.	Oferta y demanda	Número de escuelas de fútbol en la parroquia	Información primaria y secundaria	Observación de campo y Actualización del plan de ordenamiento y desarrollo territorial A.A Página GADM A.A	Competencia y Sociedad
		Números de niños y adolescentes.			
Determinar los aspectos culturales con énfasis en el deporte y actividades cotidianas que realiza la comunidad.	Aspectos culturales	Actividades de tiempo ocio	Información primaria	Observación de campo	Comunidad
		Programaciones y eventos deportivos			

FUENTE: Investigación Propia.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017

1.5 Análisis de las Variables Diagnósticas

1.5.1 Ubicación geográfica del cantón Antonio Ante.

El Cantón Antonio Ante se encuentra delimitado por los cantones: al norte con Ibarra, Al sur con Otavalo, al este el cerro Imbabura y al oeste el Cantón Cotacachi y Urcuquí. Ubicado dentro de la provincia de Imbabura, la misma que es la sede de la Zona 1 del Ecuador, formada además por otras provincias como son Sucumbíos, Carchi y Esmeraldas.

1.- Ubicación geográfica del Cantón Antonio Ante.



Ilustración N° 1 Ubicación Geográfica del Cantón Antonio Ante
Fuente: GAD Antonio Ante, 2005-2014

1.5.2 División política.

La división política del Cantón Antonio Ante se encuentra dividido en seis parroquias de las cuales Atuntaqui, Andrade Marín son parroquias urbanas, mientras que San Roque, Chaltura, Imbaya y Natabuela son parroquias rurales.

1.5.3 Organización territorial.

Tabla N° 1

Organización Territorial

Parroquias	Habitantes	Hectáreas	Densidad poblacional	% del Cantón.
Atuntaqui –		863,04		
Andrade Marín.	23.299	1367,03	10,44	53,54%
Imbaya.	1279	1143,02	1,12	7,23%
Natabuela	5651	949,47	5,95	2,94%
Chaltura.	3147	1689,13	1,86	12,99%
San Roque	10142	19,14,46	5,30	23,31%
Cantón	43518	7926,15	5,49	

Fuente: Actualización plan de desarrollo y ordenamiento territorial del Cantón Antonio Ante 2012 - 2030

Elaborado por: Las autoras

1.5.4 Ubicación y límites de las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui.

Las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui se encuentran situadas a una altura de 2454 metros al nivel del mar alcanzando una extensión de 2230,07 hectáreas.

Sus límites son: al norte con la parroquia de Natabuela, al sur con la quebrada denominada “el tanque”, límite de la parroquia de San Roque, al oriente por el cerro Imbabura y el occidente el Río Ambi.

1.5.5 Ubicación geográfica de Andrade Marín y Atuntaqui.



Ilustración N° 2 Ubicación geográfica de Andrade Marín y Atuntaqui.
Fuente: Google Maps

Características socioeconómicas y demográficas

1.5.6 Densidad poblacional

En datos expuestos por el INEC no se separa la población entre Atuntaqui y Andrade Marín, por lo tanto, ha sido unificada en cuanto a la población y la densidad poblacional. Por lo que se identifica que la densidad poblacional de estas parroquias ocupa el 53,54% del total poblacional del Cantón Antonio Ante según la actualización del plan de desarrollo y ordenamiento territorial 2012-2030.

1.5.7 Tasa de crecimiento poblacional.

Según la página del GADM Antonio Ante, la población crece a una tasa del 2,5% siendo esta superior a la tasa nacional de 2,1% y a la representada por la del total de Imbabura por lo que se la ha considerado con una de las mejores dinámicas poblacionales (segunda) de la provincia después de Otavalo. Su población urbana es de 23.299 habitantes que son el representativo de las parroquias de Atuntaqui y Andrade Marín.

1.5.8 Desempleo

Al conocer que la principal actividad económica y el factor que dinamiza la economía del Cantón es la producción textil y de confecciones por lo que Atuntaqui según datos extraídos de la página oficial del GADM de Antonio Ante, ha logrado consolidarse como uno de los lugares con el menor índice de desempleo en Imbabura (5%) y considerado como uno de los cantones con mayor progreso del país.

1.5.9 Población Económicamente Activa del cantón Antonio Ante.

Según datos obtenidos de la memoria técnica Antonio Ante 2013, en el cantón Antonio Ante la población en edad económicamente activa en su área urbana comprendida por las parroquias de Atuntaqui y Andrade Marín es de 9972 habitantes, que representan el 58,09% del total de la población económicamente activa urbana del Cantón; de los cuales 9715 habitantes que representan el 97,42% realizan alguna actividad; y 257 habitantes que representan el 2,58% de la población activa están desocupados; mientras que 7193 habitantes que representan el 41,91% de la población es inactiva, compuesta por estudiantes, personas que realizan quehaceres domésticos, discapacitados, rentistas, jubilados y otros.

Tabla N° 2

Población Económicamente Activa

POBLACION ECONÓMICAMENTE ÁCTIVA				
CATEGORIA/ÁREA	ANTONIO ANTE			
	ÁREA URBANA		ÁREA RURAL	
	Total	%	total	%
Activa (a)	9972	58,09%	9002	51,71%
Ocupados	9715	97,42%	8665	96,26%
Desocupados	217	2,58%	337	3.74%
Población inactiva.				
Inactiva (b)	7193	41,91%	8406	48,29%
PET (a+b)	17165	100,0%	17408	100,0%

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Memoria técnica- Antonio Ante, 2013

Se observa que en las parroquias urbanas a las que va enfocado el proyecto se encuentran concentradas mayores cantidades de Población Económicamente Activa en comparación con las otras parroquias cuya actividad más notable es la industria manufacturera por la presencia de muchos talleres de elaboración de ropa en la cual los habitantes de la parroquia han enfocado su mayor inversión, por lo que a diferencia de otros cantones la población no tiende a emigrar a lugares diferentes ya que la mayoría ha encontrado empleo trabajando en los talleres de confección, por ende, el nivel de desempleo es muy bajo con un porcentaje de personas desocupadas del 2,58%. Encontrando una población económicamente activa de 9972 personas en las parroquias urbanas.

Actividades económicas

1.5.10 Ocupación poblacional del cantón Antonio Ante.

Las actividades más frecuentes en el cantón Antonio Ante es la industria manufacturera con mayores talleres y fábricas ubicadas en las parroquias de Atuntaqui y Andrade Marín; así también agropecuaria, transporte, construcción, almacenamiento y comercio. El gran porcentaje que ocupa la industria manufacturera es por la gran incidencia de talleres y descendencia artesanal que posee el cantón en gran relevancia por talleres creados a partir del cierre de la fábrica Imbabura ubicada en la parroquia de Andrade Marín referente industrial de la provincia. Esta actividad es el motor de la economía Anteña.

Tabla N° 3

PEA según rama de actividad

CATEGORÍA DE OCUPACIÓN	PORCENTAJE.
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	15%
Industria manufacturera	28%
Comercio al por mayor y menor	14%
Construcción	8%
Transporte y almacenamiento	4%
Administración pública y defensa	3%
Enseñanza	4%
Actividades de los hogares como empleadores	3%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas.	3%
Actividades de la atención de la salud humana.	2%
Otros	15%

Fuente: Actualización plan de desarrollo y ordenamiento territorial, 2012-2030

Elaborado por: Las autoras

La participación de las mujeres es mayor que la de los hombres en las ramas en las que se requiere de menos esfuerzo por lo que en las de agricultura y la construcción, los hombres tienen mayor incidencia. En el comercio y la manufactura el porcentaje entre hombre y mujeres es similar al considerar al Cantón un centro industrial.

Oferta y demanda

1.5.11 Competencia en el mercado.

La competencia en el medio local puede ser un factor de riesgo del proyecto ya que existen cuatro escuelas de Fútbol permanentes alrededor de la parroquia en la que se ubicará el proyecto, mismas que se detallan a continuación: Escuela “Juan Yépez” cuyos propietarios son el señor Juan Andrés y Silvio Yépez quienes la crearon, la escuela de la liga cantonal de Antonio Ante, misma que opera en sus propias instalaciones y es de carácter público, la

escuela de la “Liga de Quito”, ubicada en la avenida Luis Leoro Franco, estas escuelas acogen a niños en un rango de 4 a 14 años de edad y la Escuela del complejo deportivo la Cocha, ubicada en el barrio los Óvalos. Cabe destacar que, en temporada de vacaciones, estas escuelas abren cursos vacacionales. Es por ello la necesidad de elaborar programas de formación profesional de fútbol e implementar estrategias que ayuden a diferenciarnos de la competencia, ofreciendo además precios acordes a los niveles socioeconómicos de los potenciales clientes, permitiendo obtener una ventaja competitiva sobre la competencia. **(Ver anexo 1)**

1.5.12 Número de niños en las parroquias de Atuntaqui y Andrade Marín.

Según el censo poblacional del 2010 el número total de niños del cantón Antonio Ante es de 10836, en un rango de 0 a 11 años que traduciéndolo a la actualidad son nuestros potenciales usuarios. El porcentaje que ocupa la ciudad de Atuntaqui y Andrade Marín con respecto al Cantón es de 53,54%, por lo que el número de niños totales perteneciente a la zona en la que se creara la escuela de futbol es de 5801 niños a los cuales va dirigido el proyecto.

Aspectos culturales

1.5.13 Actividades de tiempo ocio

Se ha detectado en las parroquias analizadas una gran cantidad de niños que invierten su tiempo de ocio en actividades como:

Tabla N° 4

Lugares invertidos en tiempo ocio

Lugar	Actividad	Porcentaje
Parques	Jugar, conversar.	10%
Cyber	Tareas, juegos en línea.	25%
Canchas deportivas	Jugar fútbol y básquet.	20%
Espacios de recreación	Jugar, correr y ejercitarse.	20%
Calle	Escribir en las paredes, jóvenes fumando y consumiendo alcohol.	25%
Total		100%

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación Propia (**ver anexo 2**)

Año: 2017

Al analizar las características poblacionales se puede decir que en muchas familias tanto el padre como la madre, trabajan tiempo completo por lo que sus hijos se encuentran expuestos a actividades perjudiciales para su salud física y mental como es el alcohol, drogas, riñas callejeras, entre otros. Además, podemos acotar que muchos jóvenes practican el deporte periódicamente.

1.5.14 Socio cultural.

En Antonio Ante especialmente en la parroquia de Andrade Marín la cultura se encuentra latente, ya que aquí aún se considera un hábito el crear eventos deportivos los fines de semana, programaciones familiares, eventos culturales, entre otros, además de que el crecimiento poblacional ha ido en aumento notable. Para lo cual se analizan factores que tienen incidencia positiva en el proyecto. Como un elemento cultural, el deporte es considerado una actividad habitual y los diferentes lugares creados para ello han ido

ascendiendo como por ejemplo la creación de varias canchas sintéticas y adecuación de espacios como un factor primordial para los habitantes de las parroquias. (Ver anexo 3)

1.6 Matriz AOOR

La matriz AOOR nos permite analizar cuáles serán las oportunidades, aliados, oponentes y riesgos asociados al desarrollo de la actividad económica del proyecto. A continuación, se muestra el detalle de los factores que inciden en cada variable.

Cuadro N° 2

Matriz AOOR

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Propietario de la cancha natural de futbol. • Apoyo de la comunidad de Andrade Marín y Atuntaqui. • Confecciones Vicky (donación de camisetas). • Proveedores directos e indirectos de materiales e insumos. • Mano de obra calificada. • Instituciones educativas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia directa de escuelas ya existentes. • Servicios sustitutos (liga cantonal de A.A) • Incremento de la oferta en periodos vacacionales.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • Alto índice de crecimiento poblacional • Bajo índice de desempleo. • Mayor tendencia de los jóvenes y niños a la práctica de futbol. • Demanda insatisfecha del servicio. • Realización en campeonatos barriales y cantonales. • Formación de muchos profesionales en esta rama. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios climáticos. • Desastres naturales. • Políticas gubernamentales y municipales. • Inestabilidad de la demanda.

Elaborado por: Las autoras
Fuente: investigación propia
Año: 2017

1.7 Determinación de la Oportunidad Diagnóstica.

Tras el análisis de las variables e indicadores diagnósticos, se puede determinar que la parroquia de Andrade Marín ubicada en el Cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura es idónea para la creación e implementación de una escuela permanente de fútbol. Por lo que se evidencia que este lugar es apto por factores como: el crecimiento demográfico, una economía dinámica y una cultura inmersa en este deporte.

Se puede observar que en las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui existen pocas escuelas de fútbol, lo que da lugar a una demanda insatisfecha, siendo esta la oportunidad de obtener una ventaja competitiva al brindar un servicio con valor agregado a través de precios accesibles, promociones y calidad, que se ajuste a las necesidades de los potenciales clientes.

De igual manera se ha percibido que las escuelas de fútbol existentes con anterioridad no han podido prevalecer en el tiempo debido a la falta de una adecuada planificación y estudio de mercado, al igual que la manera de impartir la clase teórico-práctico referente a esta disciplina fueron desarrollados de manera experimental sin previa preparación profesional en este ámbito.

Luego de detectar dicha problemática y con el objetivo de satisfacer a la demanda existente, se define la necesidad de implementar una escuela de fútbol permanente en la parroquia de Andrade Marín la misma que incluye procesos de preparación y formación a través de profesionales instruidos en el área, mismos que se encargarán de transmitir conocimientos teórico-práctico de manera técnica y procedimental con la incorporación de métodos de enseñanza adecuados para niños y jóvenes, con el fin de ofrecer un servicio diferenciado y personalizado, explotando las habilidades y competencias de los usuarios.

CAPITULO II

2 MARCO TEORICO

Objetivo

Analizar un marco teórico en el que se sustente la investigación de manera lógica y fidedigna mediante una base de referencia conceptual, que ayuden a comprender aspectos generales, específicos y financieros del tema en cuestión.

Información general

2.1 Microempresa.

De acuerdo al Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión en el artículo 53 se define:

La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código. (Registro Oficial N° 056, 2013)

Se le denomina a toda unidad productiva o de servicios, creada con el fin de detectar una necesidad dentro de la sociedad y brindar opciones que permitan satisfacerla; es por ello que por medio de una dirección gerencial se busca la coordinación de recursos tanto humanos, financieros, económicos, tecnológicos y ambientales, los cuales forman parte esencial para el desenvolvimiento de las actividades económicas de ella.

2.2 Clasificación de la empresa

La clasificación de la empresa en cuanto a su manera de obtener utilidades según Warren, Reeve, & Duchac (2016) son:

- **Las empresas de servicios** ofrecen a los clientes servicios en lugar de productos.
- **Las empresas comerciales** venden a los clientes productos que compran a otras empresas.
- **Las empresas de transformación** convierten factores productivos básicos en productos que venden a los clientes. (p. 2-3)

En base al reglamento del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión en el artículo 106 se consideran las siguientes categorías:

- **Micro empresa:** Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América;
- **Pequeña empresa:** Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América; y,
- **Mediana empresa:** Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América. (Registro oficial N° 351, 2010)

Tras el análisis de las posturas de los autores con respecto a la clasificación de las empresas existentes en el medio, se puede observar que entre las más usuales se encuentran: las que se dedican a comprar y vender productos, denominadas comerciales; las que transforman materia prima en productos finales, denominadas industriales y aquellas que se encargan de ofertar un servicio, siendo esta en la que el presente proyecto se basará posteriormente.

Información específica

2.3 Clasificación del deporte

El deporte se clasifica en cuatro niveles de desarrollo:

- Deporte formativo
- Deporte de alto rendimiento
- Deporte profesional; y,
- Deporte adaptado y/o Paralímpico (Ley del deporte N° 255, 2010).

Se muestra una clasificación esencial que abarca los distintos tipos del deporte, que servirá para identificar al nivel que el proyecto será dirigido.

2.4 Estilos de fútbol

“El estilo de fútbol es el resumen de las jugadas ofensivas y defensivas que se ejecutan y se repiten con frecuencia durante la competencia” (Talaga, 1990, p.24).

Constituyen una gama de partidas que se desempeñen dentro del campo futbolístico a lo largo del tiempo que dure un campeonato.

2.5 Escuelas de Fútbol

“Las escuelas de fútbol fueron el resultado de las características nacionales (temperamento) de los jugadores. Surgieron en determinadas condiciones étnicas, sociales, económicas y geográficas” (Talaga, 1990, p. 26).

Estancias en las que el deporte del fútbol ha logrado incorporarse de manera técnica en el mundo, educando a diversas figuras reconocidas en este ámbito.

2.6 Estudio de factibilidad

Según Murcia, Díaz, Medellín, Ortega, Santana, González, Oñate y Baca (2011) manifiesta que el estudio de factibilidad o viabilidad del proyecto tiene en cuenta los siguientes pasos:

“Detección de necesidades, definición del problema, búsqueda de información, generación de soluciones, evaluación tecnológica, evaluación económica, evaluación financiera, proyecto preliminar” (p. 9).

Se trata de establecer una serie de parámetros a ser considerados dentro del estudio de factibilidad, pues ayudarán al desarrollo adecuado de éste, ya que, tras definir y examinar cada punto mencionado en el gráfico, se logra tener una mejor visión en lo que respecta a este estudio.

2.7 Estudio de mercado

“El estudio de mercado es la recolección de información del público objetivo al que se quiere atender” (Rojas, 2007, p.30).

“Con este estudio se obtiene la información que permitirá calcular los beneficios de la inversión: un incremento en ventas, un mejor aprovechamiento de recursos, una disminución en gastos, etcétera, que se traducirán en mayores utilidades” (Ochoa, 2009, p. 348).

Dentro del estudio de mercado se congrega y consolida los datos obtenidos mediante la búsqueda e indagación realizada, referente a puntos como: demandantes potenciales, disponibilidad de recursos y materiales que favorezcan al proyecto en términos monetarios.

2.8 Que es mercado

Es un sistema de libre mercado, un mercado es el sitio físico o no físico (virtual) en donde encontramos compradores (demandantes y consumidores de bienes y servicios) y vendedores (oferentes, productores de bienes y servicios), que interactúan entre ellos a través de comunicar sus múltiples necesidades y de dar respuestas efectivas para solucionarlas. (Murcia, et Al., 2011, p.43)

“El mercado es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio para llegar a acuerdos en relación con la calidad, cantidad y precio” (Córdoba, 2011, p. 52).

Se denomina mercado al lugar sea este tangible o virtual, al que acuden ofertantes y demandantes de determinados bienes o servicios, a través de interrelacionarse, a fin de lograr un consenso entre las partes interesadas.

2.9 Segmentación de mercado

La segmentación es la actividad de mercadeo que consiste en dividir los mercados en grupos homogéneos entre sí, ya que en él se encuentran personas que perciben el valor y reaccionan de manera similar ante un determinado producto y su mezcla de márketing, y a la vez son grupo heterogéneos respecto de los otros segmentos que conforman el mismo mercado. (Murcia, et Al., 2011, p. 82)

Segmentar el mercado consiste en fragmentar en partes el mercado al que se pretende llegar, es decir formar grupos de clientes potenciales que tengan similares características y preferencias con el objetivo de lograr una mejor satisfacción de sus necesidades.

2.10 La distribución

Distribución es la transferencia de un bien o servicio del productor al consumidor o usuario industrial. Las decisiones sobre el canal de distribución o comercialización se encuentran entre las más importantes que debe tomar la administración, pues afectan de manera directa todas las demás decisiones de mercadotecnia. (Córdoba, 2011, p. 78)

En la comercialización se trata de identificar los diferentes mecanismos que la empresa emplea para su producción, es decir el camino que seguirá su bien o servicio hasta

llegar al consumidor, debe ser analizada minuciosamente para lograr el éxito del bien o servicio a ser ofertado por la entidad.

2.11 Mercado meta

Una vez la labor de segmentación se ha realizado y están identificados los segmentos del mercado, el siguiente paso es hacer para cada segmento un análisis concienzudo, definir si la empresa cuenta con los recursos y la capacidad para atender a todos los segmentos, algunos de ellos o solo a uno; esto es lo que se llama targeting o mercado meta. (Murcia, et Al., 2011, p. 85)

Es importante realizar la determinación del mercado meta, ya que permite precisar de mejor manera al grupo de personas que va a dirigirse el bien o servicio para satisfacer en gran medida los requerimientos de este segmento.

2.12 Demanda

“La cantidad de un bien o servicio que los hogares desearían comprar se denomina demanda por ese bien o servicio” (Rojas, 2007, p. 30).

El concepto de demanda está íntimamente ligado al concepto de necesidad, deseo y poder de compra. Un determinado usuario potencial puede querer o necesitar un bien o servicio, pero solo el poder de compra que tenga determinara la demanda de este bien o servicio. (Murcia, et Al., 2011, p. 45)

La demanda es el número de personas que solicitan un bien o servicio de su interés, el que nace de una situación de carencia suscitada entre las personas, además de tomar en cuenta la capacidad de adquisición que estas posean.

2.13 Publicidad

“La publicidad es toda forma de comunicación pública e impersonal cuyo propósito es influir en las percepciones y en el comportamiento del consumidor para inducir en la decisión de compra” (Münch, 2014, p. 235).

Se puede definir a la publicidad como un medio de difusión de información, características y comunicación con el cliente de manera general o global, que implica procesos de marketing adaptados al tipo de usuario con el propósito de dar a conocer el bien o servicio y causar impacto entre sus consumidores.

2.14 La oferta

“La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicio estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado; para una demanda dada habrá una oferta determinada” (Murcia, et Al., 2011, p. 45).

La oferta se relaciona al número de productos o servicios que las empresas ofrecen en el mercado a los demandantes, los cuales a su vez emitirán valores, tras realizarse la transacción de compra/venta.

2.15 Que es producto

“Un producto es el conjunto de atributos y cualidades tangibles tales como: empaque, diseño, contenido; e intangibles como: marca, imagen, ciclo de vida y prestigio” (Münch, 2014, p. 233).

El producto puede ser de naturaleza corporal o impalpable, siempre y cuando reúna características como: presentación, su respectivo sello y cumpliendo con los parámetros de calidad y expendio exigidos por la ley.

2.16 Precio

“Cantidad de dinero que los consumidores tienen que pagar por el producto. Para fijarlo se toma en cuenta factores como: demanda, participación en el mercado, competencia, costos, etcétera” (Münch, 2014, p. 233).

Se señala como precio al valor monetario que los usuarios de un bien o servicio estén dispuestos a pagar por el mismo, este debe adaptarse a los cambios que se susciten frente a la ley de oferta y demanda en un mercado.

2.17 Plaza

“Medio a través de los cuales se hace llegar el producto al consumidor: logística, canales de distribución y posicionamiento” (Münch, 2014, p. 233).

Plaza es el conjunto de factores necesarios para distribuir un determinado bien o servicio, que implica procesos de selección de conductos que la empresa va a manejar para ser elegidos por sus clientes.

2.18 Promoción

“Actividades mediante las cuales se da a conocer el producto tales como: publicidad, promoción, ventas y relaciones públicas” (Münch, 2014, p. 233).

La promoción se relaciona a una forma de premiar al usuario a través de tácticas utilizadas por el marketing, las mismas que se encargan de promover e inducir al consumo del bien o servicio.

2.19 Estudio técnico

“El estudio técnico da a conocer las necesidades específicas para la operación y los costos en que se incurrirá para cubrir estas necesidades” (Ochoa, 2009, p. 348).

Dentro del estudio técnico cabe resaltar que constituyen los aspectos relacionados a egresos que se debe realizar para que el proyecto sea posible, analizando los rubros necesarios en los cuales se debe incurrir para ello.

2.19.1 Tamaño del proyecto

“Se define como la capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando” (Córdoba, 2011, p. 207).

El tamaño del proyecto va enmarcado básicamente en la capacidad instalada que el proyecto tendrá, lo que facilitará la programación de futuras unidades a ser producidas en posteriores años de iniciado el proyecto.

2.19.2 Localización del proyecto

“Una adecuada localización influye directamente en los ingresos y egresos del proyecto. Al hablar de localización debemos acompañarnos de mapas o planos de la zona donde estará ubicada la empresa, la industria, el puente, etc” (Murcia, et Al., 2011, p. 239-240).

Una óptima localización del proyecto permitirá determinar y hacer comparación entre las diversas posibles ubicaciones que se pueda en el mismo, cabe destacar que se analizaran factores de tipo macro y micro, pues son los determinantes que incidirán al momento de inclinarse por la mejor ubicación que pueda tener el proyecto.

- **Macro localización.**

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá determinado proyecto. Esta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. (Córdoba, 2011, p. 119)

Este punto trata sobre la identificación de manera más generalizada del proyecto del establecimiento, puesto que intervienen fuerzas de nivel macro, las mismas que se consideran importantes e inciden de manera directa en las actividades a ser desarrolladas dentro del proyecto.

- **Micro localización**

La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. (Córdoba, 2011, p. 121)

Se refiere en si al estudio previo que se debe realizar para establecer la ubicación del proyecto, es decir tomar en consideración elementos que afecten positiva y negativamente al mismo, seleccionando de esta forma la opción que este más acorde a las necesidades de este.

2.19.3 Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto, cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras física y servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidas. (Córdoba, 2011, p. 122).

Se puede deducir que el concepto ligado a la ingeniería del proyecto como tal consiste en tomar en cuenta diversos aspectos que enmarquen factores de índole tecnológica, productiva que, a su vez permita que el desarrollo de sus procesos sea logrado de manera eficaz y eficiente.

Estudio financiero

2.20 Contabilidad

Es la ciencia, arte y la técnica que permite el análisis, clasificación, registro, control e interpretación de las transacciones que se realizan en una empresa con el objeto de conocer su situación económica y financiera al término del ejercicio económico o periodo contable. (Bravo, 2013, p. 1).

La contabilidad es la ciencia que permite registrar y organizar las operaciones y transacciones económicas de la empresa en forma sistemática, de tal manera que ayuden a interpretar la situación económica de la organización al final del periodo contable de un modo más preciso y técnico.

2.20.1 Importancia de la contabilidad

Permite conocer la real situación económico- financiera de una empresa; en cambio cuando no llevamos contabilidad, no se conoce con exactitud: cuanto se tiene, cuanto nos deben o debemos, cual es el volumen de compras, ventas, gastos; en definitiva, solo se tiene una idea aproximada de la situación económica de la empresa, es decir en forma empírica. (Sarmiento, 2008, p. 5)

La contabilidad es un sistema que ayuda a las organizaciones conocer de forma precisa y confiable la situación económica de la empresa a través de la exposición de estados financieros elaborados con información objetiva, de tal manera que les permita obtener datos para la toma de decisiones más pertinentes.

2.21 Elementos de la ecuación contable

Activo. - Se refiere a los valores, bienes, derechos y obligaciones que tiene la empresa; relacionados con su objeto social.

Pasivo. - Se refiere a las obligaciones contraídas por la empresa con terceras personas; valores que deben ser pagados a corto y largo plazo, dependiendo de la naturaleza de la deuda.

Patrimonio. - Se refiere a los valores que son propiedades de la empresa los que integran básicamente las cuentas que constituyen: capital social, reserva legal, facultativa, otras reservas, utilidades o pérdidas de ejercicios anteriores y utilidad y pérdida del presente ejercicio. (Sarmiento, 2008, p. 20-21-22).

La ecuación contable es aplicada en el estado financiero de la empresa, permitiendo conocer cuál es el patrimonio con el que cuenta la organización realizando una ecuación simple de $ACTIVO-PASIVO= PATRIMONIO$. Con esta fórmula se concilian los valores y cuantías existentes en dicho estado.

2.22 Cuentas de ingresos y gastos

Ingresos

“Son todos los ingresos monetarios, los que van a estar en función de la actividad de la empresa y sus estructuras (en un ejercicio económico)” (Sarmiento, 2008, p. 22).

Gastos

“Son todos los gastos monetarios, que significan desembolsos para la empresa los que van a estar en función de su organización (en un ejercicio económico)” (Sarmiento, 2008, p. 23).

Estas cuentas son de carácter temporal mismas que serán cerradas al cierre del periodo contable en los estados de resultados ya que dichas cuentas deberán empezar el siguiente periodo con un saldo cero.

2.23 Clasificación de los Gastos

Gasto de ventas. - Son todos aquellos gastos originados por las actividades realizadas en la tienda.

Gastos de administración. - Son todos aquellos gastos originados por las actividades realizadas en las oficinas.

Gastos financieros. - Tienen su origen en el manejo del dinero de la empresa, en donde media una institución financiera. (Murcia, et Al., 2011, p. 82).

Este tipo de gastos son los desembolsos de dinero que han sido incurridos dentro del desarrollo normal de actividades (administración) de la empresa, esta cuenta se diferencia de los costos ya que no son recuperables y aumentan la pérdida de ejercicio, pero que son indispensables para el funcionamiento de la empresa.

2.24 Estados financieros.

“Son informes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el propósito de conocer la real situación económica financiera de la empresa” (Sarmiento, 2008, p. 245).

Es la representación resumida de todas las transacciones y movimientos económicos que realiza la empresa, son de carácter informativo y legal emitidas de manera mensual, trimestral o anual, permitiendo a los ejecutivos tomar decisiones acertadas para la empresa.

2.25 Clases de estados financieros

2.25.1 Estado de resultados

El estado de resultados es el instrumento que utiliza la administración para reportar las operaciones efectuadas durante el periodo contable, por lo cual es indispensable para determinar los ingresos y los gastos de la empresa, por lo tanto, la eficiencia de su manejo y la utilidad del ejercicio. (Ochoa, 2009, p. 129).

Se lo conoce también como el estado de pérdidas y ganancias, muestra de forma resumida los ingresos que se han generado, menos los costos y gastos en los que la empresa ha incurrido, de manera que como resultado de ese cálculo se establezca un beneficio o una

pérdida de un periodo contable determinado, para proseguir con una toma adecuada de decisiones.

2.25.2 Balance general

“Es el que demuestra la situación económica financiera de una empresa al inicio o al final de un ejercicio económico según sea el caso” (Sarmiento, 2008, p. 246).

El balance general es el estado financiero de una empresa que puede ser presentado en el momento que lo determinen los altos mandos (inicio y/o final). Muestra la situación económica de la empresa en un momento dado y reflejan los saldos o disponibilidad de dinero que posee a la empresa (Activo), las obligaciones que tiene con terceros (pasivos) y el patrimonio resultado de la resta de las dos cuentas.

2.25.3 Estado de flujos de efectivo

“Este estado financiero se elabora al término de un ejercicio económico o periodo contable para evaluar con mayor efectividad la liquidez o solvencia de la empresa” (Bravo, 2013, p. 198).

El estado de flujo de efectivo ayuda a la empresa a conocer como se encuentra en el factor de liquidez y la manera en cómo se efectúa el tránsito de dinero en efectivo dentro de las actividades de la empresa.

2.26 Depreciación

“Es considerada como la pérdida paulatina del valor de los activos fijos por desgaste u obsolescencia” (Sarmiento, 2008, p. 221).

Es la manera en como un activo fijo pierde su valor en función al uso o disfrute que se le aplicó al bien en la actividad empresarial, asignándole un costo atribuido al gasto generado en cada periodo fiscal.

2.27 Evaluadores financieros

2.27.1 Valor presente neto

Con este método se descuentan todos los flujos de efectivo a valor presente, utilizando como tasa de descuento la tasa de rendimiento mínimo aceptada (TREMA) que se determina a partir del rendimiento requerido por los accionistas y los acreedores de recursos con costo. (Ochoa, 2009, p. 353).

El también denominado valor actual neto, es traer a valor presente todos los flujos de efectivo proyectados descontándolos a una tasa de interés determinada y restándole la inversión inicial para saber si el proyecto de inversión es aceptable siempre y cuando el VAN sea mayor a cero, expresado en unidades monetarias.

2.27.2 Tasa interna de retorno

“La tasa interna de retorno (TIR) es un método alternativo para la evaluación de los gastos y los ingresos previstos asociados a una nueva oportunidad de inversión” (Pinto, 2015, p. 94).

Es el porcentaje de rentabilidad que se puede obtener de una inversión o también denominada tasa de descuento, entre mayor sea la TIR mayor probabilidad de aceptación tendrá la inversión y hará que VAN sea cero.

2.27.3 Periodo de recuperación

El periodo de recuperación del proyecto es la cantidad estimada de tiempo que será necesaria para recuperar la inversión de un proyecto, es decir cuánto tiempo tomara para que el proyecto pague el presupuesto inicial y comience a generar flujo de efectivo positivo para la compañía. (Pinto, 2015, p. 90)

Se lo considera como un indicador que ayuda a la toma decisiones de un proyecto de inversión siendo una de las herramientas más utilizadas, en el cuál se analiza el tiempo que

tomara para recuperar el dinero invertido incluyendo el capital inicial y poder anticipar el beneficio en corto tiempo.

2.27.4 Relación beneficio costo.

“Este indicador consiste en la separación de los ingresos y los egresos del proyecto y la relación existente entre ellos” (Murcia, et Al., 2011, p. 318).

Por medio de este método de evaluación nos permite tener un constante conocimiento de si los beneficios que se obtienen superan o no a los costos.

2.27.5 Punto de equilibrio

El equilibrio entre la oferta y la demanda se entiende como el resultado que se da al medir las fuerzas entre los demandantes y los oferentes hasta que se llega a un punto en el que el mercado logra la armonía y el equilibrio por un tiempo prolongado. (Murcia, et Al., 2011, p. 45)

El punto de equilibrio consiste en lograr una cantidad igual entre oferentes y demandantes en un mercado, alcanzando un acuerdo entre las partes, siendo ellas las que impulsen a establecer el precio.

2.28 Estructura organizacional.

La estructura de la organización consta de tres elementos claves:

- 1.- Estructura organizacional establece las relaciones formales de comunicación, incluido el número de niveles jerárquicos y el alcance del control para gerentes y supervisores.
- 2.- Estructura organizacional identifica la agrupación de las personas en departamentos y de departamentos en la organización.

3.- La estructura organizacional incluye el diseño de sistemas para asegurar la comunicación efectiva y la coordinación e integración de esfuerzos entre los departamentos. (Pinto, 2015, p. 47)

La estructura organizacional es la definición de roles con el objetivo de cumplir las metas establecidas, esto se logra definiendo los papeles que cada departamento debe realizar para coordinar acciones y los canales de comunicación que se definen para mantener una armonía organizacional.

2.28.1 Misión

“Conjunto de metas de la organización que incluyen su objeto, el alcance de sus operaciones y la base de su ventaja competitiva” (Dess, Lumpkin, & Eisner, 2011, p. 27).

La misión de la empresa es la que comunica el propósito o razón de ser de la organización mismo que ayudará a formular objetivos mancomunados con los grupos de interés de la empresa, logrando que se comprometan con la empresa, dándole un distintivo a la misma y fomentando la cultura organizacional de una forma clara, consistente y objetiva.

2.28.2 Visión

“La visión es la imagen de un estado futuro ambicioso y deseable que está relacionado con el cliente interno y externo que sea mejor que el actual y que a su vez se convierta en un sueño de largo alcance” (Prieto, 2011, p. 92).

La visión de empresa ayuda a articular hacia donde pretende ir la organización y que quiere lograr en un determinado periodo de tiempo (largo plazo), mismo que ayudará a saber hacia donde debemos orientar nuestras metas y los objetivos estratégicos que se deben formular para lograrlas. Por lo general debe ser inspiradora para los colaboradores, coherente, clara y ambiciosa.

2.28.3 Políticas.

Las políticas son lineamientos que auxilian el logro de objetivo y facilitan la toma de decisiones. La diferencia que existe entre una política y una regla es que las reglas son mandatos precisos que deben acatarse, mientras las políticas son flexibles. (Münch, 2014, p. 42)

Las políticas son lineamientos que deben ser socializados a los colaboradores de la organización, a su vez deben ser aceptadas y cumplidas por los mismo. Estas ayudan a definir la manera en cómo realizar las actividades organizacionales para lograr objetivos, estas deben ser planteadas en relación al organigrama y líneas de mando.

2.28.4 Principios y valores organizacionales.

“Los principios de administración son verdades de carácter universal que surgen a partir de la experiencia y que han sido debidamente comprobados. Sirven para aplicar la administración con un mínimo margen de error” (Münch, 2014, p. 26).

“Los valores organizacionales son los principios y formas de conducta que orientan las actividades de una institución y el comportamiento de los individuos que la integran” (Münch, 2014, p. 306).

Los principios y valores son herramientas que ayudan a controlar el comportamiento de los miembros de la organización, bajo estos se sedimentan el cumplimiento de la misión y el logro de la visión ya que están elaborados en base a los objetivos estratégicos planteados que a su vez serán cumplidos por los empleados en sus actividades diarias.

2.28.5 Organigrama

“Un organigrama es una representación gráfica de la estructura formal de una organización; muestra las interrelaciones, las funciones, los niveles jerárquicos, las obligaciones y las líneas de autoridad” (Münch, 2014, p. 66).

Es una manera gráfica de representar la estructura o composición de una organización, en la cual se establecen los canales de comunicación, niveles jerárquicos, unidades, departamentos y líneas de autoridad, que ayudan a la empresa a organizar las actividades y designar funciones específicas para un mejor control de los departamentos.

2.28.6 División del trabajo

División del trabajo es la delimitación de las funciones con el fin de realizar las actividades con mayor precisión y eficiencia y especialización mediante la simplificación de los procesos y el trabajo.

Abarca las siguientes etapas:

- Describir los procesos es el primer paso para llevar a cabo la organización; es la descripción de los procesos básicos, macro procesos, o funciones principales que se desempeñan en la organización.
- Definir las funciones más importantes.
- Clasificar y agrupar funciones de acuerdo a los macro procesos.
- Establecer líneas de comunicación e interrelación.
- Definir los micro procesos: una vez que se han definido los macro procesos se procede a ordenar los procesos de los departamentos o áreas de la empresa. (Münch, 2014, p. 57)

La división del trabajo en una empresa sirve de herramientas para la correcta planeación, organización y ejecución de las actividades, se emplea mediante el análisis de las fuerzas laborales cuyas características permiten saber cuál es el rol que debe desempeñar, con el objetivo de reducir costos, tiempo, menor riesgo y por ende mayor productividad con la aplicación de método de ejecución de tareas más simplificados.

2.28.7 Estructura legal

“Es el andamiaje jurídico que regula las relaciones de los diferentes miembros de la organización, los cuales deben estar enmarcadas en la constitución y la ley” (Córdoba, 2011, p. 165).

Es una de las partes más importantes dentro del desarrollo de la organización ya que el decidir cuál es la forma legal que tendrá la empresa sirve para delimitar las responsabilidades, compromiso con la organización, el cumplimiento de requisitos para la constitución de la misma, el capital, entre otros. Además, que sirve como requisito previo a la creación de la empresa, se podría definir como el cimiento en donde se planifican y ejecutan las actividades de la empresa.

2.29 Los impactos

“Efectos de largo plazo positivos y negativos, primarios y secundarios, producidos directa o indirectamente por una intervención para el desarrollo, intencionalmente o no” (OCDE, 2002).

El impacto se mide mediante la evaluación de factores que intervinieron en el proyecto al final del mismo, y conocer cuál fue el nivel de cumplimiento. Se analiza si existieron cambios, afectaciones o contribuciones en la población, de esa manera se concluye si se cumplieron o no con los objetivos planteados.

CAPITULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Introducción

El estudio de mercado representa una parte esencial dentro del desarrollo del proyecto, ya que permite identificar la demanda potencial que tras su análisis ayudará a conocer si el proyecto es factible para su implementación dando inicio a las siguientes fases del proyecto.

Esta herramienta es aplicada en las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui del Cantón Antonio Ante, a través de una exhaustiva investigación que facilite obtener la información relevante en cuanto a oferta, demanda, y establecimiento de las cuatro p's del marketing a ser evaluados dentro del servicio ofertado.

La obtención de información primaria se realiza mediante la aplicación de instrumentos como la entrevista dirigida a los representantes de las diferentes escuelas de fútbol existentes en el medio y la encuesta encaminada a los padres de familia pertenecientes a las parroquias examinadas, la que sirve para reconocer la competencia y productos sustitutos en el mercado del fútbol lo que conlleva a realizar una comparación de precios que la competencia ofrece en este sector.

La información secundaria se recaba de fuentes fidedignas como es el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en relación a componentes poblacionales como índice de crecimiento y PEA, así como también el uso de documentos legales emitidos por la municipalidad del Cantón y documentos electrónicos.

3.2 Objetivos del Estudio De Mercado

3.2.1 Objetivo general

Realizar un estudio de mercado por medio de la recopilación de información primaria cualitativa y cuantitativa, para determinar el estado actual de la oferta, demanda, precio y promoción, que permita optar por las mejores estrategias acordes al mercado.

3.2.2 Objetivos específicos

- Determinar la demanda de escuelas de fútbol en las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui.
- Identificar la oferta actual de escuelas de fútbol y de productos sustitutos en las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui.
- Definir el tipo de servicio que se ofrecerá en el mercado en base a la información recopilada.
- Conocer las tarifas monetarias que se maneja en las escuelas de fútbol existentes en el medio.
- Especificar los lugares y formas de promoción para llegar a los demandantes del servicio y establecer estrategias de comercialización.

3.3 Variables e indicadores

A continuación, se presenta la matriz de relación en la que constan las principales variables e indicadores, percibidas de las fuentes de información tanto primaria como secundaria obtenidas en las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui.

3.3.1 Matriz de relación estudio de mercado

Cuadro N° 3

Matriz de Relación Estudio de Mercado

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICA	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
Determinar la demanda de escuelas de fútbol en las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui.	Demanda	*Cantidad de padres dispuestos adquirir el servicio. *Demanda Total *Demanda Insatisfecha *Proyección demanda	Primaria Secundaria	Encuesta e Investigación	Clientes potenciales
Identificar la oferta actual de escuelas de fútbol y de productos sustitutos en las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui.	Oferta	*Número de escuelas de fútbol. *Cantidad de servicios sustitutos. *Proyección oferta.	Primaria	Entrevista y observación	Competencia
Definir el tipo y condiciones del servicio que se ofrecerá en el mercado en base a la información recopilada.	Servicio	*Horarios de atención *Nivel de aceptación. *Servicios adicionales	Primaria	Encuesta y entrevista.	Clientes potenciales y competencia.
Conocer las tarifas monetarias que se maneja en las escuelas de fútbol existentes en el medio.	Precio	*Valor mensual percibido por escuelas de fútbol existentes. *Determinación del precio que el cliente está dispuesto a pagar por el servicio.	Primaria	Entrevista y encuesta	Competencia y Clientes potenciales
Especificar los lugares y formas de promoción para llegar a los demandantes del servicio y establecer estrategias de comercialización.	Plaza y publicidad	*Lugares donde se ofertará el servicio. *Medios estratégicos publicitarios. *Estrategias de comercialización.	Primaria	Entrevista, encuesta y observación	Clientes potenciales y competencia

Elaborado por: Las Autoras

Año: 2017

3.4 Descripción del producto o servicio.

La escuela de fútbol “ATRAPA SUEÑOS” se encuentra direccionada hacia un solo segmento de mercado el cual consiste en niños, niñas y adolescentes a quienes se les impartirá clase teórico-prácticas de acuerdo al diagnóstico realizado.

Por lo tanto su objetivo primordial es ofrecer un servicio orientado a brindar beneficios a sus consumidores de tipo: físico a través de la ejercitación del cuerpo, mental referente al análisis de las jugadas a realizar, cognitivo implicado al conocimiento teórico percibido y valores relacionados al compañerismo, solidaridad, honestidad y respeto, esto se logra mediante una planificación operativa orientada a las necesidades según el rango de edad al que pertenecen los usuarios cuyos temas a asociar serán dictados por profesionales preparados y puestos en práctica en los campeonatos por los estudiantes.

En síntesis los usuarios de este servicio a través de la formación recibida antes mencionada pueden desarrollar sus habilidades y destrezas en el campo, haciendo de este modo que la práctica del fútbol sea realizada con lineamientos técnicos además de lograr una estabilidad mental y física que ayude a los niños, niñas y adolescentes a alejarse de un ambiente perjudicial para el desarrollo de su integridad, ofreciendo de esta forma una oportunidad de optar por una carrera profesional futbolística.

3.5 Características

3.5.1 Características del servicio.

- La escuela de fútbol cumplirá con los requerimientos legales pertinentes en cuanto a su constitución, y permanencia en el mercado.
- Se implementará servicios complementarios acorde a las necesidades del cliente.

- El nombre será corto y motivador para sus integrantes, pues será denominada escuela de fútbol “ATRAPA SUEÑOS” cuyo nombre es fácil de recordar y adaptable al mercado a ofertar.
- Las actividades serán realizadas en un ambiente natural debido a la presencia de césped orgánico, lo que les permitirá a los clientes interactuar con el medio ambiente.

3.5.2 Características empresariales.

Nivel de Satisfacción.

La satisfacción del cliente estará basada en otorgar una serie de paquetes adaptados y personalizados al poder adquisitivo del usuario, de manera que se sienta a gusto con el servicio recibido, manteniendo fidelidad y compromiso con la escuela de fútbol.

Calidad del servicio

Una manera de fidelizar a los clientes es entregar un servicio de calidad que cumpla con las necesidades y exigencias de los demandantes, de manera que el mantener estándares de calidad en cuanto al profesionalismo de los instructores y los procedimientos que se apliquen serán evaluados periódicamente a través del porcentaje de cumplimiento de la planificación operativa de los tópicos a tratarse dentro del curso de formación, además de controlar la calidad en los servicios complementarios.

Personal técnico.

La escuela de fútbol contará con profesionales competentes en el área, los cuales posean un título en la rama de entrenamiento físico o experiencia previa en la rama a través de seminarios, capacitaciones, conferencias, entre otros, pues ofrecerán mecanismos de aprendizaje teórico-prácticos fundamentados y visionados hacia un modelo de enseñanza

categorizado por edades, mismo que permite explotar las habilidades de los niños, niñas y jóvenes participantes.

Salubridad.

Las instalaciones contarán con baños, aula, oficina y bar, lo cuales se mantendrán en constante limpieza y cuidado, entregando un lugar bajo condiciones higiénicas aptas para su uso.

3.6 Servicios complementarios

- Ofrecer atención personalizada a los clientes en el momento de inscripción dando la oportunidad de elegir servicios adicionales.
- Brindar servicio de recorrido puerta a puerta a los estudiantes que vivan en lugares alejados de la institución.
- Entregar el servicio de alimentación (refrigerios), promoviendo el consumo de alimentos saludables.
- Realizar charlas mensuales dirigidas a los padres de familia en la cual se dictarán temas relacionados a nutrición, actividad física y buenos hábitos para sus niños, niñas y adolescentes.
- Realizar publicidad directa mediante la entrega de trípticos, redes sociales y telefonía.
- Organizar campeonatos de fútbol en los cuales se puede exponer las habilidades adquiridas por los estudiantes e interactuar con otros grupos de los cuales también se puede adquirir conocimientos.
- Efectuar festejos relacionados al día del niño, cumpleaños y navidad.

3.7 Identificación de la población y cálculo de la muestra

3.7.1 Identificación de la población o universo.

La población se encuentra representada por el total de la Población Económicamente Activa de las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui con un total de 9972 habitantes (INEC, 2010).

3.7.2 Identificación de la muestra

La muestra seleccionada será en base al número de familias que habitan en las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui. La encuesta será aplicada a los miembros de familias de las parroquias urbanas del cantón Antonio Ante.

Tabla N° 5

Proyección Tasa de Crecimiento parroquias urbanas

DATOS	CIFRAS
PEA total del cantón Antonio Ante (activa)	18974 personas
PEA urbana representada por el 58,09%	9972 personas.
Tasa de crecimiento anual	2,5%
PEA actual al 2017	$Pa=9972(1+0,025)^7$
$Pa= Po(1+i)^n$	$Pa= 11853,57$
	$Pa/4= 11853,57/4$
PEA actual por familias en Atuntaqui y Andrade Marín.	$Pa \times familias= 2963,39$
$Pa/4$	
N= tamaño de la población.	2963 familias.

Elaborado por: Las Autoras
Año: 2017

Para la determinación del tamaño de la muestra se ha tomado en cuenta al PEA de las parroquias urbanas del cantón Antonio Ante, cuyos datos obtenidos del año 2010, mediante fórmula se hizo una proyección actual al año 2017, esta cantidad fue dividida para 4, valor promedio considerado como el número de miembros por familia.

Para determinar la muestra se aplicará la siguiente formula:

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

En donde,

N = tamaño de la población= 2963

Z = nivel de confianza, = 1,96

σ = varianza = 0,25

e = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción). = 0,05

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot (0,25) \cdot (2963)}{(2963 - 1) \cdot (0,05)^2 + (1,96)^2 \cdot (0,25)^2}$$

$$n = \frac{2845,66}{7,6476}$$

$$n = 372,099$$

$$n \cong 372 \text{ familias.}$$

3.8 Metodología de la Investigación.

La metodología utilizada permitió la recolección y análisis de información a través del método inductivo ya que por medio de la observación, registro y clasificación de información

particular se obtendrá conclusiones generales con el fin de contrarrestar con los objetivos planteados, esto se logrará mediante la utilización de instrumentos como observación, entrevista y encuesta, información primaria que ayudará a conocer si el servicio es aceptable y así plantear estrategias de comercialización.

3.9 Instrumento de investigación.

3.9.1 Información Primaria

Entrevista

Se ha realizado la entrevista a los responsables de dos de las escuelas más importantes del Cantón Antonio Ante como son al Licenciado Alex Hurtado presidente del departamento técnico de la escuela de fútbol de la liga cantonal de Antonio Ante y al Señor Juan Yépez Gerente propietario de la escuela de fútbol Juan Yépez. **(Ver anexo 4 y 5)**

Encuesta

La encuesta fue dirigida a las familias de Población Económicamente Activa de las parroquias urbanas del Cantón Antonio Ante como son Andrade Marín y Atuntaqui. **(Ver anexo 6)**

Observación

Realizada en las parroquias de Andrade Marín Mediante la aplicación de fichas de observación que permitieron recolectar información primaria sobre la competencia existente en el medio, las actividades realizadas por niños y jóvenes en su tiempo ocio y la cultura deportiva presente en el medio. **(Ver anexo 1, 2 y 3)**

3.10 Levantamiento de la información.

3.10.1 Resultados de la Entrevista

El estudio de mercado del proyecto recopila información receptada de 2 entrevistas realizadas con el objetivo de obtener información que sirva de base de aplicación para el proyecto, dicha información se pretende analizarla y estudiarla para conocer el comportamiento del mercado y obtener un análisis de oferta más específico.

A través de ella se recopiló información sobre constitución, precios, horarios, herramientas utilizadas, planificación, categorización, medios de promoción y publicidad que utilizaron, perfiles profesionales, requisitos de inscripción de estudiantes, capacidad instalada, número de niños por instructor, presupuestos, programas, convenios, estructura organizacional e impactos.

3.10.2 Análisis de las entrevistas.

Entrevista realizada al Licenciado Alex Hurtado presidente del departamento técnico de la escuela de fútbol de la liga cantonal de Antonio Ante:

Se recopiló información sobre la oferta de servicios comprendidos por diez disciplinas deportivas dentro de ellas se encuentra el fútbol, mencionando que el pago mensual es de 10\$ y que la duración del curso es de 11 meses con la duración de 3 horas semanales utilizando implementación deportiva e indumentaria interior y exterior, además de que cada entrenador presenta su planificación anual. Los niños están categorizados de acuerdo a su edad que va de entre los 6 y 12 años, realizan visitas a instituciones educativas del cantón para promocionar sus disciplinas. El personal solicitado es licenciado en educación física, deporte y recreación o licenciado en entrenamiento deportivo especialidad fútbol. Su capacidad instalada es de 48 niños en cuanto a la rama del fútbol, actualmente la liga cuenta con un solo instructor de fútbol manifestando que a un niño no se le puede tener 5 días entrenando ya que se aburren.

Los estudiantes cuentan con un seguro de competencia. En temporada vacacional lanzan campañas de publicidad, mantiene convenios con la escuela BAC para acoger a la categoría sub 12 así como también con el municipio para el mantenimiento de escenario deportivos, no tiene fines de lucro y busca talentos deportivos, posee una buena estructura organizacional siendo su principal impacto el social.

Entrevista realizada al Señor Juan Yépez Gerente propietario de la escuela de fútbol Juan Yépez:

Fundada en el año 2005, en la actualidad cuenta con 150 niños inscritos y en vacaciones llegan a los 300 niños, ejerce esta actividad ya que tiene experiencia previa al haber sido futbolista profesional en el año 1987 siendo este un negocio familiar ya que sus hijos se encuentran inmersos en este deporte a fin de sacar profesionales en el deporte de fútbol. La mensualidad es de 20\$. Al ser una escuela jurídica presentaron papeles al ministerio del deporte comento que la empresa tiene las mismas obligaciones con el SRI, cuenta con una directiva y socios. Su inversión inicial fue de 20000\$ realizando campeonatos, alquilan canchas y tiene la idea de expandirse; utiliza radio y tv como medio de difusión generando un gasto por publicidad de 150\$ mensuales, categorizado por edad de entre 4 a 18 años, cada grupo cuenta con su instructor manifestando que la práctica de este deporte es realizada diariamente, el curso es permanente no hay periodos de tiempo determinados. Su planificación consiste en micro ciclos los cuales son ejecutados con clases teórico-prácticas, su capacidad instalada es de 500 alumnos en dos jornadas, el perfil requerido es ser entrenador de fútbol y seguir capacitándose y cada uno tiene 30 alumnos, tiene convenio con el centro de rehabilitación del asilo de ancianos, la liga cantonal de Ibarra y Antonio Ante.

3.10.3 Tabulación y procesamiento de la información

1. ¿Qué deporte practican con mayor frecuencia los niños y adolescentes de su hogar?

Tabla N° 6

Principal Deporte Practicado

RESPUESTA	PORCENTAJE	FRECUENCIA
Fútbol	77%	289
Básquet	12%	44
Natación	8%	29
Otros	3%	10
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

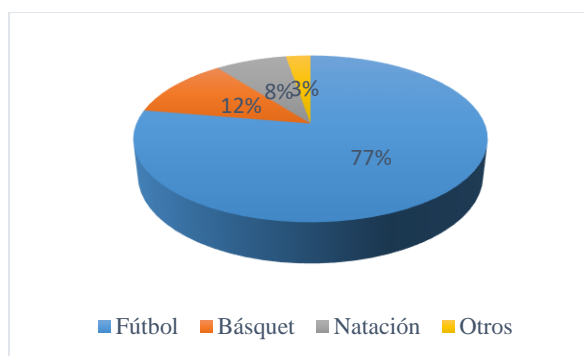


Gráfico N° 1 Principal Practicado

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

ANÁLISIS:

Después de aplicar la encuesta se obtuvo como resultados que del total de los encuestados un 78% se ve influenciado por el rey de los deportes el fútbol, contrarrestando de este modo con la observación directa (ficha de observación N° 3) realizada en la investigación, reflejando así que los resultados son convenientes para el proyecto.

2.- ¿Cuál es el rango de edad que tienen los niños y adolescentes de su hogar?

Tabla N° 7

Rango de Edad

RESPUESTA	PORCENTAJE	FRECUENCIA
5-8 años	46%	173
9-11 años	32%	119
12-14 años	15%	55
15-16 años	7%	25
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

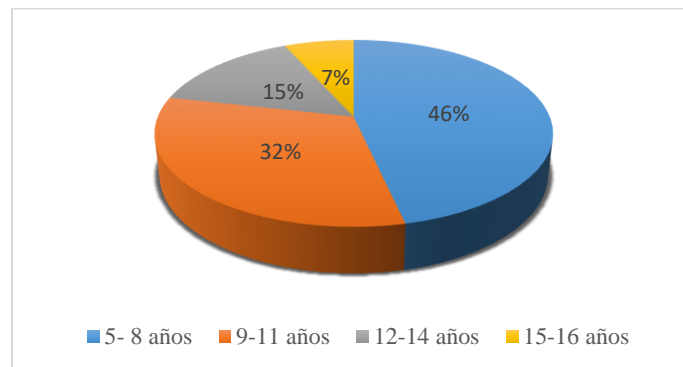


Gráfico N° 2 Rango de Edad

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

ANÁLISIS:

Como deducción de la encuesta se percibe que un 78% de niños se encuentran en los rangos de 5-11 años, mientras que en un 22% pertenece a adolescentes de rangos de 12-16 años, lo que provoca un efecto positivo, ya que el proyecto está direccionado con mayor incidencia a esos rangos de edad.

3. ¿Cuáles son las actividades que realizan sus niños y adolescentes de su hogar en su tiempo libre?

Tabla N° 8

Actividades de Tiempo Libre

RESPUESTA	PORCENTAJE	FRECUENCIA
Ver tv.	34%	126
Practicar deportes	30%	112
Jugar en línea	25%	94
Otros	11%	40
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

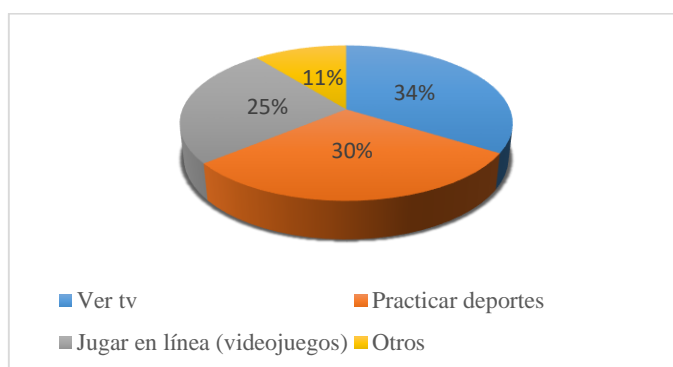


Gráfico N° 3 Actividades de Tiempo Libre

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

ANÁLISIS:

Dentro de las opciones analizadas respecto al tiempo de ocio de los niños y adolescentes de las personas encuestadas se determina que un 34% dedican su tiempo a ver televisión y un 30% a practicar deportes, haciendo referencia con la ficha de observación N° 2 realizada se concluye que existen niños y jóvenes que realizan actividades que promueven el sedentarismo, afianzando la creación de un espacio deportivo en el sector.

4.- ¿Usted trabaja la jornada completa hecho que le impide pasar el tiempo libre con sus hijos o familiares en horarios fuera de la escuela?

Tabla N° 9

Frecuencia de Aceptación del Servicio

RESPUESTA	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	73%	271
NO	27%	101
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

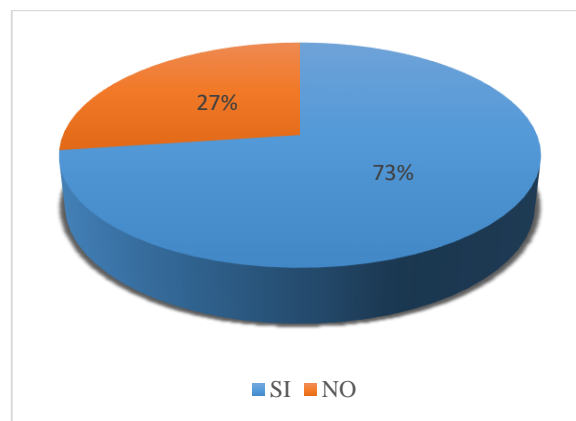


Gráfico N° 4 Frecuencia de Aceptación del Servicio

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

ANÁLISIS:

El análisis de esta pregunta proyecta como resultados que un 73% de padres de familia se encuentran laborando jornada completa, lo que les impide pasar tiempo con sus hijos, esto se puede contrastar con la información obtenida en la tabla N° 3 PEA según rama de actividad, por ello se evidencia la problemática planteada con el propósito de dar solución a esta.

5. ¿Le gustaría que se cree una escuela de fútbol permanente en la parroquia de Andrade Marín?

Tabla N° 10

Frecuencia de Aceptación del Servicio en la Parroquia

RESPUESTA	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	83%	308
NO	17%	64
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

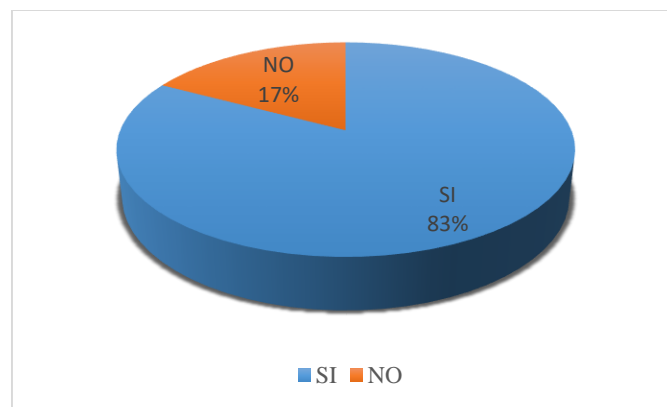


Gráfico N° 5 Frecuencia de Aceptación del Servicio en la Parroquia

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

ANÁLISIS:

Siendo esta una pregunta primordial referente al estudio de mercado realizado se ha obtenido que un 83% de padres de familia están de acuerdo en que se cree una escuela de fútbol en la parroquia de Andrade Marín, ratificando de este modo que el proyecto será viable.

6.- ¿Le gustaría que sus hijos o familiares se inscriban en clases permanentes de fútbol para explotar sus habilidades?

Tabla N° 11

Frecuencia Aceptación del Servicio

RESPUESTA	PORCENTAJE	FRECUENCIA
SI	83%	310
NO	17%	62
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

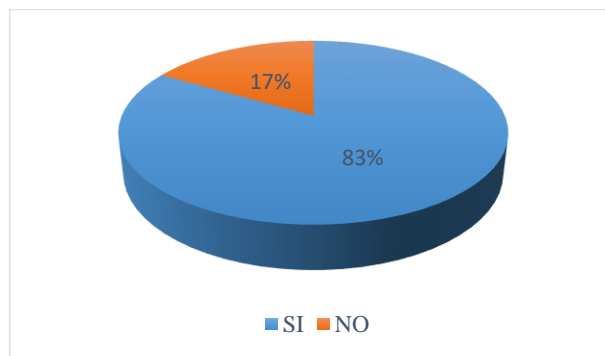


Gráfico N° 6 Frecuencia Aceptación del Servicio

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

ANÁLISIS:

Tras realizar el análisis se evidencia que se obtiene resultados favorables para el proyecto, puesto que del total de los encuestados el 83% están interesados en que sus hijos o familiares exploten sus habilidades futbolísticas, confirmando con ficha de observación N° 3 que el fútbol es uno de los deportes más aceptados en las parroquias urbanas del Cantón Antonio Ante.

7.- Seleccione los servicios adicionales que la escuela de fútbol debería implementar.

Tabla N° 12

Servicios Adicionales de la Escuela de Fútbol

ITEMS	PORCENTAJE	FRECUENCIA
Transporte	33%	123
Nutrición y enfermería	50%	186
Alimentación	15%	56
Otros	2%	7
TOTAL	100	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

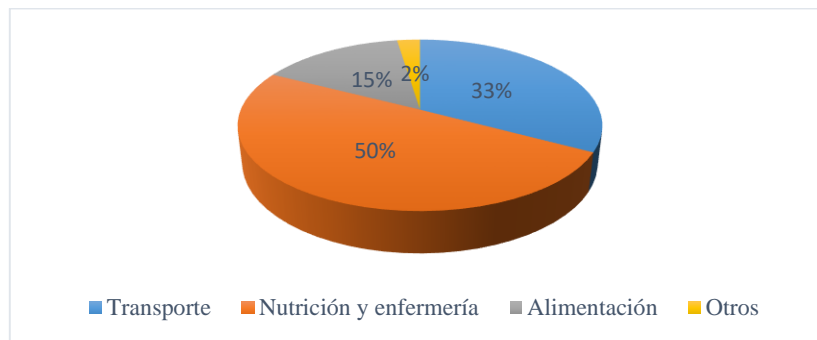


Gráfico N° 7 Servicios Adicionales de la Escuela de Fútbol

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017

ANÁLISIS:

Se examina mediante la encuesta aplicada que las familias desean con un 50% que se obtengan un servicio de nutrición y enfermería (charlas de nutrición a los padres y niños), sirviendo como dato importante para la realización de paquetes promocionales en los que se incluya cada una de las opciones y permita de esta forma escoger al padre de familia el servicio que mejor se adapte a las necesidades de sus hijos.

8.- ¿Cuál es el valor que estaría dispuesto a pagar mensualmente para la formación teórico-práctico del fútbol en sus niños y adolescentes?

Tabla N° 13

Preferencia del valor a pagar mensualmente

ITEMS	PORCENTAJE	FRECUENCIA
Entre 10\$ y 20\$	81%	302
Entre 20\$ y 25\$	18%	68
Entre 25\$ y 30\$	1%	2
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

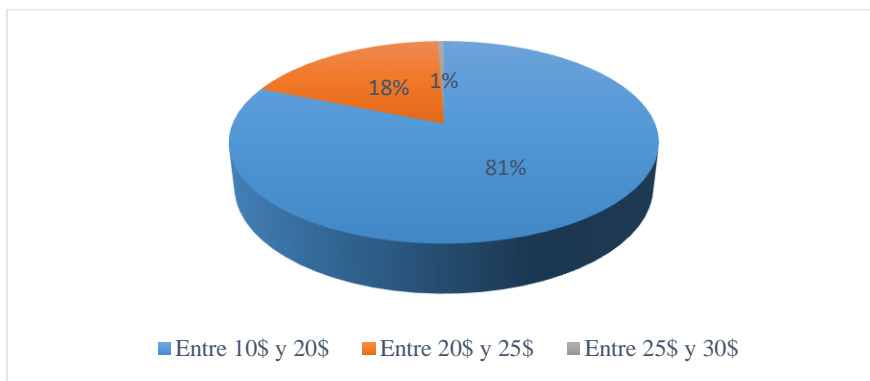


Gráfico N° 8 Preferencia del valor a pagar mensualmente

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017

ANÁLISIS.

El resultado encontrado nos ayuda a distinguir que las personas prefieren en gran mayoría el precio más económico en un rango de entre 10\$ y 20\$ dólares, que se ajustan a los precios que ofrecen otras escuelas de fútbol de la localidad información recopilada a través de la entrevista. Esta información nos permitirá establecer un precio estimado para ofertar nuestro servicio.

9.- ¿En qué horario le gustaría que se impartan las clases de fútbol?

Tabla N° 14

Preferencia del horario

ITEMS	PORCENTAJE	FRECUENCIA
Mañana	8%	29
Tarde	92%	343
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

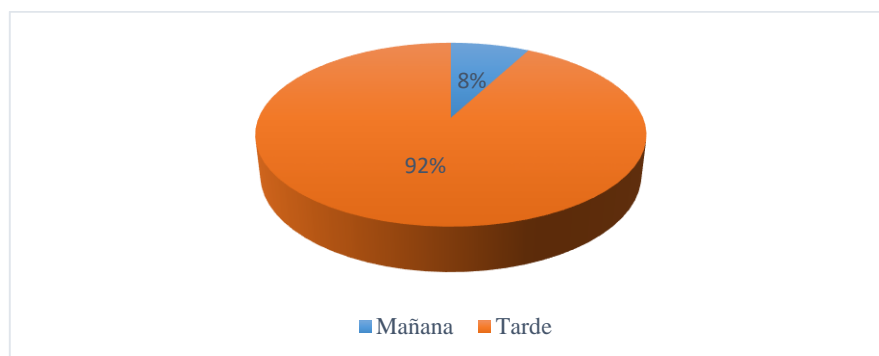


Gráfico N° 9 Preferencia del horario

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017

ANÁLISIS

En base a las respuestas se llega a la conclusión de que el 92% seleccionaron el horario vespertino, entendiendo que la jornada escolar es matutina, esto ayuda a establecer los horarios acordes al tiempo disponible de los niños.

10.- ¿Cuántas horas al día considera usted suficientes para realizar el curso?

Tabla N° 15

Preferencia de número de horas necesarias

ITEMS	PORCENTAJE	FRECUENCIA
Entre 1 y 2 horas	78%	290
Entre 2 y 3 horas	20%	73
Entre 3 y 4 horas	2%	9
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

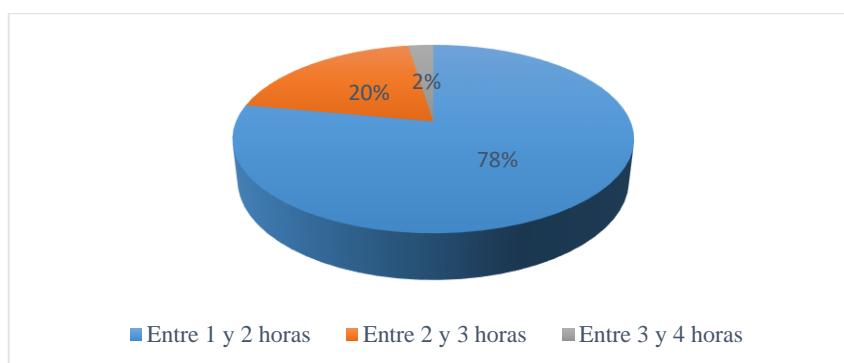


Gráfico N° 10 Preferencia de número de horas necesarias

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017

ANÁLISIS:

En base a las respuestas recibidas se puede identificar que un porcentaje 78% prefieren que sus niños y adolescentes reciban entre 1 y 2 horas diarias de clases, cuyo rango es considerado eficiente para la ejecución de las clases, esta información es ratificada a través de la información recibida a través de las entrevistas, ya que se considera que de 1 a 2 horas les permite a los niños comprender de mejor manera y adaptarse a las clases.

11.- ¿Conoce usted algún otro tipo de escuelas de deportes existentes?

Tabla N° 16

Identificación de Escuelas de deportes en el medio

ITEM	PORCENTAJE	FRECUENCIA
NO	69%	256
Básquet	8%	30
Karate	9%	35
Natación	12%	44
Otros	2%	7
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

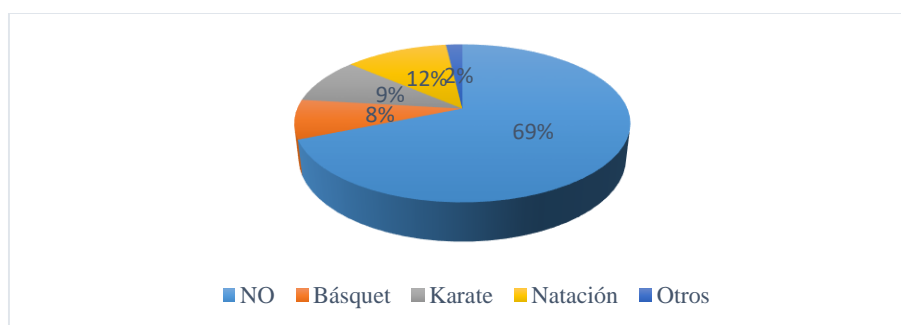


Gráfico N° 11 Identificación de Escuelas de deportes en el medio

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017

ANÁLISIS:

En base al examen se determina que un 69% desconoce de la existencia de otras escuelas de deportes por la falta de información o interés que le presenta a la misma, esto nos permite tener una oportunidad de negocio al presentarse como algo novedoso y que ayude a los niños a invertir su tiempo en actividades físicas.

12.- ¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre la escuela de fútbol?

Tabla N° 17

Preferencia de medios publicitarios

ITEM	PORCENTAJE	FRECUENCIA
Televisión	10%	39
Radio	20%	73
Prensa	11%	40
Redes sociales	46%	171
Otros	13%	49
TOTAL	100%	372

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

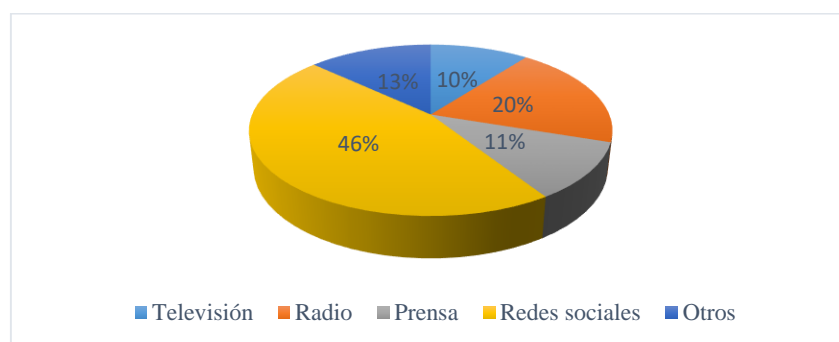


Gráfico N° 12 Preferencia de medios publicitarios

FUENTE: Encuesta realizada al PEA de las parroquias urbanas de Antonio Ante.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017

ANÁLISIS:

Se puede evidenciar en base a la tabulación de datos que las personas prefieren recibir información por medio de las redes sociales ya que hoy en día es el medio de comunicación más usado por las personas alrededor del mundo, al mismo modo que es más fácil comunicarse por ese medio, aun así no se deja de lado los medios convencionales de publicidad como radio y otros medios publicitarios como panfletos, carteles, afiches que aún son un medio de comunicación eficiente.

3.11 Análisis de la oferta

Respecto al análisis referente a la oferta en las parroquias de Andrade Marín y Atuntaqui muestran la cantidad de escuelas de fútbol presentes en ellas, desde años anteriores hasta la actualidad. Debido a que este deporte ha venido desarrollándose gracias a los distintos campeonatos de fútbol realizados a nivel local, se ha empoderado la necesidad de crear escuelas que apoyen al fortalecimiento de esta disciplina de manera tecnificada, aunque existen ya algunas escuelas en el sector, se observó la inexistencia de una escuela en la parroquia de Andrade Marín, lugar en donde se ubicará el proyecto.

3.11.1 Comportamiento histórico

Tras realizar la investigación se pudo recabar que existieron distintos clubs deportivos dedicados a este deporte entre los cuales se puede mencionar: “2 de Marzo” e “Imbabura Sporting Club”, reconocidos a nivel interprovincial y nacional, además se pudo observar que una de las primeras escuelas de fútbol en constituirse fue “Juan Yépez”.

3.11.2 Oferta actual

A continuación, se muestra la oferta actual sobre escuelas de fútbol presentes en las parroquias urbanas del Cantón Antonio Ante datos obtenidos de las entrevistas realizadas:

Tabla N° 18

Oferta actual de escuelas de fútbol.

NOMBRE	% MERCADO	CUPO TOTAL A OFERTAR (capacidad instalada)
Juan Yépez	60,24%	500 niños
Liga deportiva universitaria	30,12%	250 niños
Liga cantonal de Antonio Ante	6,02%	50 niños
La cocha	3,62%	30 niños
TOTAL	100%	830 niños

FUENTE: Investigación Propia.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

3.11.3 Proyección de la oferta

Se considera un periodo de 5 años posteriores a la fecha para la proyección de la oferta, tomando en cuenta la tasa de crecimiento poblacional vigente mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$Of=Op (1+i)^n$$

Donde:

Of= Oferta futura.

Op= Oferta determinada en las encuestas

i= tasa de crecimiento

n= Año proyectado.

$$Of= 830(1+0,025)^1$$

$$Of= 851 \text{ niños}$$

Tabla N° 19

Proyección de la oferta

AÑOS	NÚMERO DE AÑOS	OFERTA PROYECTADA (niños)
2017	0	830
2018	1	851
2019	2	872
2020	3	894
2021	4	916
2022	5	939

FUENTE: Investigación Propia y Municipio

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017.

Se puede observar en el cuadro anterior que la proyección de la oferta está dada por el 2,5% de crecimiento poblacional mostrando resultado para el año 1 de 851 cupos ofertantes en el mercado actual, mientras que para el año 5 se observa un número de 939 cupos a ofertar para el año 2022 por las escuelas de fútbol existentes.

3.12 Análisis de la demanda

El análisis de la demanda tiene relación con el estudio de las características de los usuarios y la cantidad de consumidores que están dispuestos a adquirir el servicio. Para el análisis cualitativo y cuantitativo de los demandantes se considera a la población económicamente activa por familias, considerando que en cada familia hay por lo menos un niño.

3.12.1 Identificación de la demanda actual.

A través de la encuesta aplicada se puede determinar la demanda haciendo énfasis en la pregunta número 5 que habla sobre la tendencia de las personas para aceptar nuestro servicio.

Tabla N° 20

Demanda dispuesta a adquirir el servicio.

DATOS	TOTAL (Familias)
PEA 2017 por familias en Andrade Marín y Atuntaqui.	2963
% de aceptación del servicio propuesto (83%)	2963*83%
Total PEA familias dispuestos a adquirir el servicio.	2459

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO POR: Las autoras.
AÑO: 2017

La demanda actual no se puede determinar a través de una frecuencia de adquisición del servicio ya que este es permanente y por ende no se puede identificar la periodicidad de asistencia de los clientes a la escuela de fútbol.

3.12.2 Proyección de la demanda.

A través de esta proyección se determinará cual será el comportamiento de los demandantes en el transcurso del tiempo. Para la proyección de la demanda se ha utilizado el índice de crecimiento poblacional del Cantón Antonio Ante de 2,5% según datos del (INEC, 2010), mismo que será vinculado con la demanda potencial en lapsos de tiempo y relacionándolo con la continuidad que se le desea dar a la microempresa.

$$D_n = D_o(1+i)^n$$

Donde:

D_n = demanda futura.

D_o = demanda determinada en las encuestas

i = tasa de crecimiento

n = Año proyectado.

$$D_n = 2459(1+0,025)^1$$

$$D_n = 2520,48 \text{ niño por familia}$$

Para realizar el respectivo análisis se toma en cuenta las opiniones y porcentajes de aceptación del servicio en la aplicación de la encuesta realizada, con la cual se pretende efectuar la proyección en base a la tasa de crecimiento poblacional del cantón Antonio Ante, posteriormente identificar la demanda potencial en cierto periodo de tiempo. Esta información permite conocer la factibilidad y viabilidad del proyecto.

Tabla N° 21

Proyección de la demanda en el tiempo.

AÑOS	NÚMERO DE AÑOS	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	
		Niño por familia	
2017	0	2459	
2018	1	2520	
2019	2	2583	
2020	3	2648	
2021	4	2714	
2022	5	2782	

FUENTE: Investigación de campo y Municipio

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017

Esta información se recopila en la etapa de la investigación de campo y será de gran ayuda para conocer el comportamiento de la demanda en el periodo de 5 años, aunque se pretende mantener la microempresa en un periodo de tiempo más largo.

3.13 Proyección de la demanda insatisfecha

Para saber cuál es la demanda insatisfecha se realiza una comparación entre los servicios ofertados y el número de demandantes, por lo que se puede observar la existencia de la demanda insatisfecha en el periodo de 5 años a los que ha sido proyectado. Este número es favorable ya que nos muestra cuales son los clientes potenciales y a quienes debemos persuadir a ser futuros colaboradores del proyecto.

Este dato se lo determina en base a la aplicación de la siguiente formula:

$$\text{Demanda insatisfecha} = \text{demanda} - \text{oferta.}$$

Tabla N° 22

Demanda insatisfecha.

AÑO	DEMANDA DEL SERVICIO Niño por familia	OFERTA DEL SERVICIO Niños	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA Niño por familia
0	2459	830	1629
1	2520	851	1669
2	2583	872	1711
3	2648	894	1754
4	2714	916	1798
5	2782	939	1843

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: Las autoras.
AÑO: 2017

Previo al análisis se puede evidenciar un alto grado de demanda insatisfecha, superando por mucho a la oferta, por lo que se considera al proyecto factible y realizable. En base a las entrevistas realizadas se pudo conocer que cada instructor puede tener a su cargo máximo 50 niños, por lo que se llega a la conclusión de que la capacidad instalada de la microempresa actualmente se encuentra apta para captar solo a un 12,28% del total de dicha demanda del primer año, que representa a 200 familias lo que significa un niño por familia, tomando en cuenta que se espera acoger a los estudiantes en 4 grupos de 50 niños dando un total de 200 niños.

3.14 Pronóstico de ventas

El pronóstico de ventas fue planteado como referencia a la capacidad instalada que tiene la microempresa en relación a la demanda insatisfecha y el mercado existente del primer año proyectado del servicio. A continuación, se muestra una tabla donde se mide el nivel de capacidad del proyecto, lo que será verificado posteriormente en el estudio financiero.

Tabla N° 23

Nivel de capacidad del Proyecto

Nivel	Capacidad (niños)	Porcentaje
Alto	200	100%
Medio	160	80%
Bajo	120	60%

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

Para iniciar con el proyecto se opta por elegir al nivel medio de la capacidad instalada representado por el 80% durante el primer año que constituye a 160 clientes, porcentaje seleccionado por los datos obtenidos en las entrevistas sobre la cantidad adecuada de estudiantes que un instructor debe manejar, este valor será proyectado en base al porcentaje de crecimiento poblacional del Cantón Antonio Ante que es del 2,5% anual.

Tabla N° 24

Pronóstico de ventas del servicio.

AÑO	PRONOSTICO DE VENTAS DEL SERVICIO		
		MENSUAL	ANUAL
2017	1	160 niños	1920 niños
2018	2	164 niños	1968 niños
2019	3	168 niños	2016 niños
2020	4	172 niños	2064 niños
2021	5	177 niños	2124 niños

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: Las autoras.
AÑO: 2017

3.15 Análisis de los precios.

Varios son los factores a analizarse para determinar el precio, como la accesibilidad de los compradores, competitividad y homogenización de precios, comportamiento del

mercado, calidad y materiales, determinantes que referencian y equilibran el precio de venta, denominado también precio de mercado.

En base a la encuesta aplicada se puede observar que el precio que prefiere la población es similar al precio que fluctúa en el mercado local de entre 10\$ y 20\$ dólares, por lo que se ha elegido un valor promedio de este rango que corresponde a 15,00 dólares valor que será convalidado con el precio del servicio determinado en el estudio financiero, ha dicho precio se aplicará una tasa de inflación promedio anual del 0,417% del año 2017, para realizar la proyección del precio de venta.

Tabla N° 25

Proyección del precio de venta.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio del servicio	15,00	15,06	15,13	15,19	15,25
TOTAL	15,00	15,06	15,13	15,19	15,25

FUENTE: Investigación de campo y BCE.

ELABORADO POR: Las autoras.

AÑO: 2017

3.16 Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto

3.16.1 Estrategias comerciales

El proyecto se enfocará en cuatro pilares fundamentales para el desarrollo del mismo como el precio, la plaza, producto y promoción, pero al iniciarlo se pondrá mayor enfoque en la realización de publicidad utilizando medios de comunicación recabados de la información obtenida de las encuestas que se refiere al uso de volantes, afiches, redes sociales, cuñas publicitarias, visitas a instituciones educativas a fin de dar a conocer la escuela de fútbol, brindando información a las personas interesadas (potenciales clientes) sobre temas

principales como: horarios, servicios adicionales que la misma oferta, valor a pagar, beneficios de pertenecer a ella, entre otros.

3.16.2 Estrategias del producto

Como estrategia del producto se implementará un logotipo que contenga elementos y colores vibrantes que permitan formar una imagen única y exclusiva sobre la escuela de fútbol, del mismo modo su nombre será descriptivo y atractivo para los usuarios de este servicio con el propósito de empoderarse en la mente de sus clientes.

Como estrategia de este segmento se procurará buscar patrocinadores (farmacia Andrade Marín y Confecciones Vicky) que brinden camisetas de manera gratuita para las estudiantes, además de ofrecer becas a estudiantes destacados de esta rama.

Otra de las estrategias a instituirse dentro del proyecto a mediano plazo es contar con convenios con escuelas de formación profesional del fútbol (BAC), generando credibilidad y confianza en los clientes, forjando de este modo una educación técnica y adecuada a ligas mayores con visión a convertirse en futuras figuras representativas del fútbol, dependiendo de las habilidades y destrezas que demuestren en el campo de entrenamiento.

Realizar charlas mensuales con los padres de familia sobre nutrición, adecuada a las edades de sus hijos, promoviendo el consumo de productos naturales y una alimentación saludable, así como también se pretende dictar charlas motivacionales a los usuarios del servicio.

Contratar personal calificado y preparado a desempeñar los cargos requeridos dentro de la institución a fin de garantizar su calidad dentro de los procesos a realizarse, sujetos también a evaluaciones periódicas verificando el cumplimiento de la planificación establecida.

Atender de manera cordial, respetuosa y personalizada a los usuarios de la escuela de fútbol en caso de requerir información o explicación sobre algún tema de su interés respecto a la entidad.

Controlar en lo posible la calidad de los servicios adicionales como transporte y bar con el fin de satisfacer la necesidad del cliente y fidelizarlo, que a manera de publicidad indirecta sirva de referencia para que nuestros usuarios observen la calidad de nuestro trabajo y lo promulguen a la población.

3.16.3 Estrategias del precio

Orientada en mantener precios que se equiparen a los de la competencia actual con el propósito de no realizar una competencia desleal y al mismo tiempo no afectar en mayor porcentaje a la economía del padre de familia.

Además, se contará con paquetes que incluyan servicios adicionales como transporte, refrigerio y nutrición a precios accesibles al bolsillo del padre de familia permitiendo de esta forma cumplir con sus expectativas referentes al servicio que se ofrecerá.

A fin de no encarecer el precio final se auto gestionará los gastos incurridos en las charlas mensuales de nutrición mediante el reciclaje de botellas plásticas y un ahorro permanente de 5 centavos diarios (opcional), del mismo modo se toma en cuenta el realizar convenios con el GAD o con el ministerio de salud quien nos colabore con dichas charlas.

3.16.4 Estrategias de plaza

Al ser un servicio lo que se pretende a través de esta estrategia es utilizar de manera óptima la ubicación actual de la cancha de fútbol con la que se dispone y hacer de esta un sitio estratégico que tenga fácil accesibilidad para sus clientes, así como también se efectuará una propuesta que consiste en una estrategia de expansión a largo plazo (10años) a medida que este crezca adquirirá la capacidad económica que permita realizar la adquisición o

arrendamiento de lugares adicionales destinados a la preparación de más usuarios de la escuela, permitiendo abarcar a un porcentaje más alto de la demanda insatisfecha detectada en el lugar de estudio.

3.16.5 Estrategias de promoción

Se organizará campeonatos interinstitucionales, buscando generar reconocimiento tanto de sus estudiantes, empleados y de la escuela como tal.

En temporada vacacional se realizará promociones que implique un descuento del 10% al valor total que se pagará en el caso de existir hermanos dentro de la institución.

Del mismo modo se buscará instaurar convenios para realizar agasajos a los estudiantes ya sea con la junta parroquial y el comité del barrio en el que se encuentra ubicado el proyecto en fechas como el día del niño y navidad.

3.16.6 Paquetes complementarios del servicio.

Tabla N° 26

Paquetes Promocionales

NOMBRE	Descripción.	Precio estimado	Total a pagar estimado
Paquete 1	Preparación mensual (fútbol)+ alimentación (refrigerio).	15+6	21\$
Paquete 2	Preparación mensual (fútbol)+ transporte	15+12	27\$
Paquete 3	Preparación mensual (fútbol)+ transporte + alimentación (refrigerio).	15+12+6	33\$

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación propia.
Año: 2017

3.17 Conclusión del estudio

En base a la recopilación de información y análisis de las variables más relevantes para conocer el éxito del servicio, se puede determinar que la propuesta de una escuela de fútbol en la parroquia de Andrade Marín es factible y realizable ya que se ha evidenciado la existencia de un nivel alto de demanda insatisfecha.

La propuesta es considerada como novedosa en los sectores aledaños a las parroquias urbanas, debido al desconocimiento de la existencia de otras escuelas de fútbol además de que los servicios adicionales llaman la atención del consumidor. Se puede determinar también que el precio ha sido considerado como apto ya que se encuentra vinculado al precio actual del mercado y está acorde al bolsillo del padre de familia, de igual manera se verificó la existencia de sedentarismo en los niños, niñas y jóvenes por lo que uno de los objetivos del proyecto es reducir el problema detectado.

En resumen, en base al estudio realizado se considera al proyecto como exitoso y se encuentra apto para ser puesto en marcha.

CAPITULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

A través del estudio técnico se identificará los factores determinantes en cuanto a localización, tamaño e ingeniería del proyecto tales como costos, recursos humanos y económicos, materiales, entre otros, mismos que al ser analizados a profundidad aseguran que la planificación y el inicio del proyecto sea exitoso.

En base a los resultados obtenidos del estudio de mercado se ha verificado un alto porcentaje de demanda insatisfecha en el sector, lo que promueve la iniciativa de creación de una escuela de fútbol dando lugar a la fase de investigación de los elementos relevantes que forman parte esencial del proyecto.

Cabe destacar que el fin de este estudio nos permitirá establecer un adecuado y favorable resultado que ayude a que los procesos establecidos en el proyecto conlleven menos costos, incrementando los beneficios y determinando una aproximación sobre la inversión a ser realizada para el funcionamiento de la escuela de fútbol.

4.1 Localización del proyecto

La localización dependerá de la macro y micro localización a establecer, lo cual deberá abarcar las especificaciones necesarias para el buen desempeño del proyecto otorgando una dirección exacta de la ubicación en la cual se pretende situar la microempresa.

4.1.1 Macro localización.

La escuela de fútbol estará ubicada en:

Cuadro N° 4

Macro Localización

País	Ecuador
Región	Sierra
Zona	1
Provincia	Imbabura
Cantón	Antonio Ante
Parroquia.	Andrade Marín.

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Municipio de Antonio Ante.
Año: 2017



Ilustración N° 3 Mapa de ubicación de Antonio Ante.
Fuente: (Bolaños, 2008)

La escuela de fútbol estará ubicada en Ecuador, provincia de Imbabura, cantón Antonio Ante, como se observa en el mapa.

4.1.2 Micro localización.

Para la instauración de la escuela de fútbol “ATRAPA SUEÑOS” se encuentra ya definida la dirección de sus instalaciones ubicadas en la cancha denominada “la estación del

fútbol”, en la calle 21 de Noviembre e intersección con la calle Sánchez y Cifuentes, en la Parroquia de Andrade Marín, Cantón Antonio Ante.

Con el objeto de afirmar que la ubicación antes mencionada es la más óptima se procede a evaluar a través de una matriz de factores en la que se exponga dos opciones adicionales ubicadas en el mismo sector como el estadio del Carmelo Bajo, estadio de la Unidad Educativa Antonio Ante, a fin de identificar la que mejor se ajuste a los requerimientos del proyecto.

Cuadro N° 5

Escala de evaluación

Escala	Abreviación	Valor
Excelente	E	5
Muy bueno	MB	4
Bueno	B	3
Regular	R	2
Malo.	M	1
Pésimo	P	0

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

Cuadro N° 6

Lugares opcionales

Lugar	Identificación
Cancha la estación del fútbol.	A
Estadio Carmelo Bajo	B
Estadio de la unidad educativa Antonio Ante.	C

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017.

Matriz de factores.

Cuadro N° 7

Matriz de factores.

OPCIONES	A						B						C					
ESCALA	E	MB	B	R	M	P	E	MB	B	R	M	P	E	MB	B	R	M	P
FACTORES GEOGRÁFICOS																		
Disponibilidad del espacio	5											O						0
Vías de acceso		4					5						5					
Servicios básicos.	5										1					2		
FACTORES LEGALES																		
Ordenanzas municipales	5									2					3			
Permiso de bomberos		4								2					3			
Permisos sanitarios		4								2					3			
FACTORES ESTRATÉGICOS																		
Ubicación	5							4						4				
Demanda		4							3					4				
Concurrencia de personas		4							3					4				
TOTAL	40						22						28					

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017.

Después de realizar la evaluación cualitativa y cuantitativa de los posibles lugares, se puede determinar que la mejor opción es la A (cancha la estación del fútbol), debido principalmente a la disponibilidad del espacio físico ya que es una cancha familiar a la que se le puede dar el uso sin necesidad de desembolsar dinero por adquisición de terreno, ya que se lo arrendará a un valor módico.

Se ubica en un sitio clave de la parroquia de Andrade Marín ya que se encuentra en el centro de la misma, junto a lugares de concurrencia de personas como son 2 instituciones educativas, coliseo de la parroquia y UPC, además de que se encuentra como referencia la línea férrea por lo que se puede decir que es de fácil acceso peatonal y garantiza la seguridad del sector. Además, cuenta con todos los servicios básicos como luz, agua, servicios sanitarios, aula de clase, bar, garaje, césped natural, entre otros. Por tal razón se ha optado por la elección de esta alternativa, pues cumple con todos los requerimientos solicitados.

4.2 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto estará determinado por ciertos factores que influyen en la realización y ejecución del mismo.

4.2.1 Tamaño del mercado

Su tamaño dependerá de la demanda insatisfecha detectada, que en este caso es muy elevada por lo que el proyecto puede percibir un porcentaje pequeño debido a la capacidad instalada que se posee, visionado a la expansión de infraestructura a largo plazo (10 años) a fin de captar mayor número de clientes.

4.2.2 Poder adquisitivo de los usuarios.

El poder adquisitivo de la población es alto debido a que se constató que hay un bajo porcentaje de desempleo en el cantón Antonio Ante, además de que a través de la encuesta se observó que el 78% de los padres familia trabajan jornadas completas.

4.2.3 Demanda

Tras la recolección de información se ha determinado un alto porcentaje de demanda potencial para la adquisición de este servicio, ya que existe interés por parte de los padres de familia en que sus hijos exploten sus habilidades y se ejerciten.

4.2.4 Disponibilidad de recurso humano

La escuela de fútbol contratará personal en base al número de niños con los que cuente en cada categoría es decir se requiere de 2 entrenadores para un total de 160 niños divididos en 4 grupos y de esta forma ejecutar una planificación acorde a las necesidades de cada uno.

4.2.5 Capacidad del proyecto

Para definir la capacidad instalada del proyecto se toma como referencia la jornada y número de horas que se obtuvo como resultado después de la aplicación de encuestas. En este caso se puede decir que la escuela impartirá sus clases en 4 grupos divididos en sus horarios respectivos, dentro de ellos contara con un día adicional a la jornada normal de trabajo como es el sábado, el cual será considerado también dentro de la remuneración a pagar como horas extraordinarias.

Tabla N° 27

Capacidad del Proyecto

Rango de edades	Cupos disponibles mensualmente	#de horas de entrenamiento al día.	Días de clase	Horario de clase
5-6	40	2	Lunes, miércoles y viernes	14h00- 16h00
7-8	40	2	Martes, jueves y sábado.	14h00- 16h00
9-11	40	2	Lunes, miércoles y viernes	16h00-18h00
12-14	40	2	Martes, jueves y sábado.	16h00-18h00

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017.

4.3 Ingeniería del proyecto

Mediante el análisis del servicio a ofertar se podrá establecer los recursos para el funcionamiento desde su espacio físico, sus procesos operacionales, tecnología necesaria, maquinaria y equipo a implementar, la inversión que debe ser realizada y el requerimiento de talento humano y capital de trabajo indispensable en el desarrollo normal de la microempresa.

4.3.1 Infraestructura física.

Distribución y diseño de las instalaciones

La distribución del proyecto se realizó en cuanto a ciertas especificaciones necesarias para el proyecto, para ellos se han tomado en cuenta características como actividades a realizar, espacio físico disponible, estético, entre otros. Que ayuden al cumplimiento de la planificación de manera ordenada.

A continuación, se presenta la distribución de las áreas necesarias para la ejecución de actividades, basándonos en las dimensiones de los espacios que es de un total de 890 metros cuadrados, los cuales están distribuidos en dos cuadrantes el primero de 14 por 7 metros cuadrados y el segundo el espacio de la cancha de 42 por 18 metros cuadrados, ubicándolos según los recursos con los que cuenta que aseguren la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes se muestra a continuación:

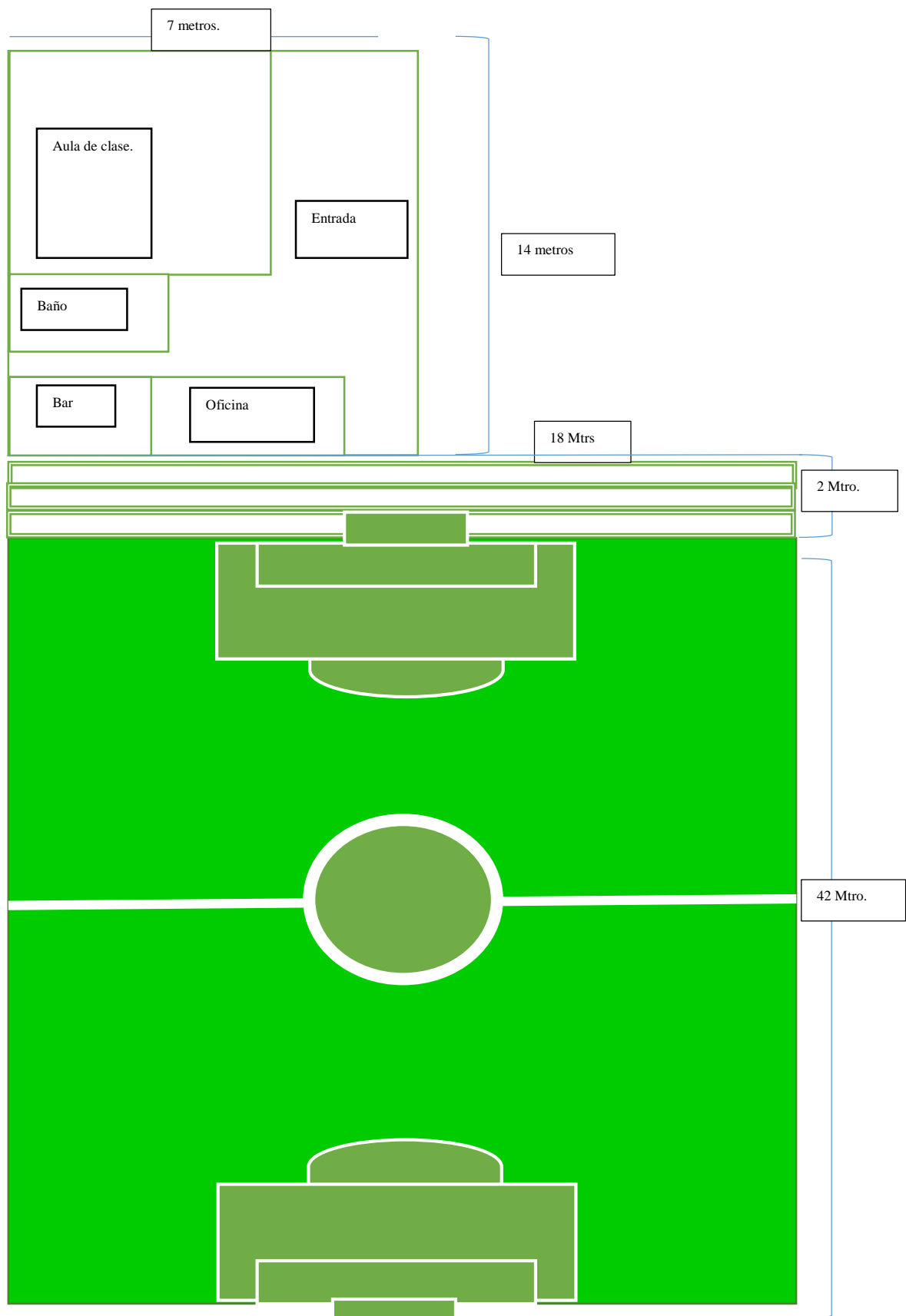


Ilustración N° 4 Distribución y diseño del espacio físico.

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Observación propia.

Año: 2017.

Cuadro N° 8

Identificación de instalaciones

CUADRANTE	DESCRIPCIÓN DEL ÁREA	METROS	
		Dimensiones	TOTAL
1	Aula de proyección y clase.	8X4 metros	32 metros ²
1	Baño	2X3 metros	6 metros ²
1	Oficina	4X3 metros	12 metros ²
1	Bar	4 X2 metros	8 metros ²
1	Garaje	10X3 + 2 metros	32 metros ²
1	Entrada a la cancha	4x2 metros	8 metros ²
Total cuadrante 1		14X7 metros	98 metros²
2	Graderío	2x18 metros	36 metros ²
2	Cancha de fútbol	42x18 metros	756 metros ²
Total cuadrante 2		44x18 metros	792 metros²
TOTAL COMPLEJO.			890 metros²

Elaborado por: Las autoras.

Fuente: Observación propia.

Año: 2017.

Como se puede observar el complejo y sus áreas se adaptan adecuadamente a los requerimientos del proyecto, por lo que su distribución es equitativa y equilibrada, los espacios a utilizar por metro cuadrado se encuentran ajustados a los materiales y procedimientos a realizar.

A continuación, se describen la funcionalidad de cada área:

Aula de proyección y clase. - En este se lugar se llevará a cabo clases teóricas, proyección de jugadas, partidos, celebraciones festivas, charlas motivacionales, de nutrición, además de reuniones con los padres de familia y entrenadores igualmente para imprevistos en los que se requiera del espacio físico, guardar los equipos y demás herramientas necesarias para el entrenamiento.



Ilustración N° 5 Aula de clase.
Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Archivo fotográfico personal.
Año: 2017.

Baño. - Se dispone de baños exclusivamente para los estudiantes quienes podrán hacer su uso en las horas de clases correspondientes.



Ilustración N° 6 Baño
Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Archivo fotográfico personal.
Año: 2017.

Oficina. – Lugar destinado a la atención al cliente y recepción de documentos para la respectiva inscripción del niño. Además, se almacenará documentación y demás insumos necesarios para el curso normal de las actividades.



Ilustración N° 7 Oficina.
Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Archivo fotográfico personal.
Año: 2017.

Bar. – Sitio en el que se realizará la preparación y distribución de alimentos de uso habitual para los niños, jóvenes y público en general que se encuentren en las instalaciones de la escuela para recibir el servicio.



Ilustración N° 8 Bar
Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Archivo fotográfico personal.
Año: 2017.

Garaje. - Al contar con servicio de transporte es necesario la existencia de un garaje en donde podrán embarcar y desembarcar los niños para mayor seguridad además de que algunos padres podrán hacer uso del mismo.



Ilustración N° 9 Garaje
Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Archivo fotográfico personal.
Año: 2017.

Graderío. - El graderío es de uso público ya que al ser un lugar cerrado los niños y jóvenes pueden utilizarlo de manera segura en sus actividades, también sirve para los padres de familia y familiares los días en los que se realice los partidos y campeonatos.



Ilustración N° 10 Graderío.
Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Archivo fotográfico personal.
Año: 2017.

Cancha de fútbol. - La cancha de fútbol es el área principal ya que aquí se dictarán las clases de manera práctica y todo lo relacionado a la planificación operacional.



Ilustración N° 11 Cancha de fútbol.
Elaborado por: Las autoras.
Fuente: Archivo fotográfico personal.
Año: 2017.

4.3.2 Procesos productivos

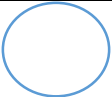
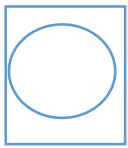




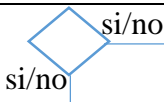



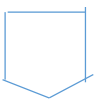
Flujogramas del servicio.

El flujograma nos permitirá conocer de una manera más organizada y gráfica el proceso operativo de la escuela de fútbol lo que ayudara a designar las actividades y recursos que intervienen a lo largo del mismo.

Simbología del flujograma

Cuadro N° 9

Simbología ISO del flujograma

SÍMBOLO	SIGNIFICADO	¿PARA QUÉ SE UTILIZA?
	Operación	Indica las principales fases del proceso, método o procedimiento.
	Operación e Inspección	Indica la verificación o supervisión durante las fases del proceso, método o procedimiento de sus componentes.
	Inspección y Medición	Representa el hecho de verificar la naturaleza, cantidad y calidad de los insumos y productos.
	Transporte	Indica cada vez que un documento se mueve o traslada a otra oficina y/o funcionario.
	Entrada de bienes	Indica productos o materiales que ingresan al proceso.
	Almacenamiento	Indica el depósito permanente de un documento o información dentro de un archivo.
	Decisión	Indica un punto dentro del flujo en que son posibles varios caminos alternativos.
	Líneas de flujo	Conecta los símbolos señalando el orden en que se deben realizar las distintas operaciones.
	Demora	Indica cuando un documento o el proceso se encuentra detenido ya que se requiere la ejecución de otra operación o el tiempo de respuesta es lento.
	Conector	Conector dentro de página. Representa la continuidad del diagrama dentro de la misma página. Enlaza dos pasos consecutivos en una misma página.
	Conector de página	Representa la continuidad del diagrama en otra página. Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente en la que continúa el diagrama de flujo.

Fuente: (ISO 9000)

Elaborado por: Las autoras.

Flujograma del proceso operativo administrativos de la escuela de fútbol.

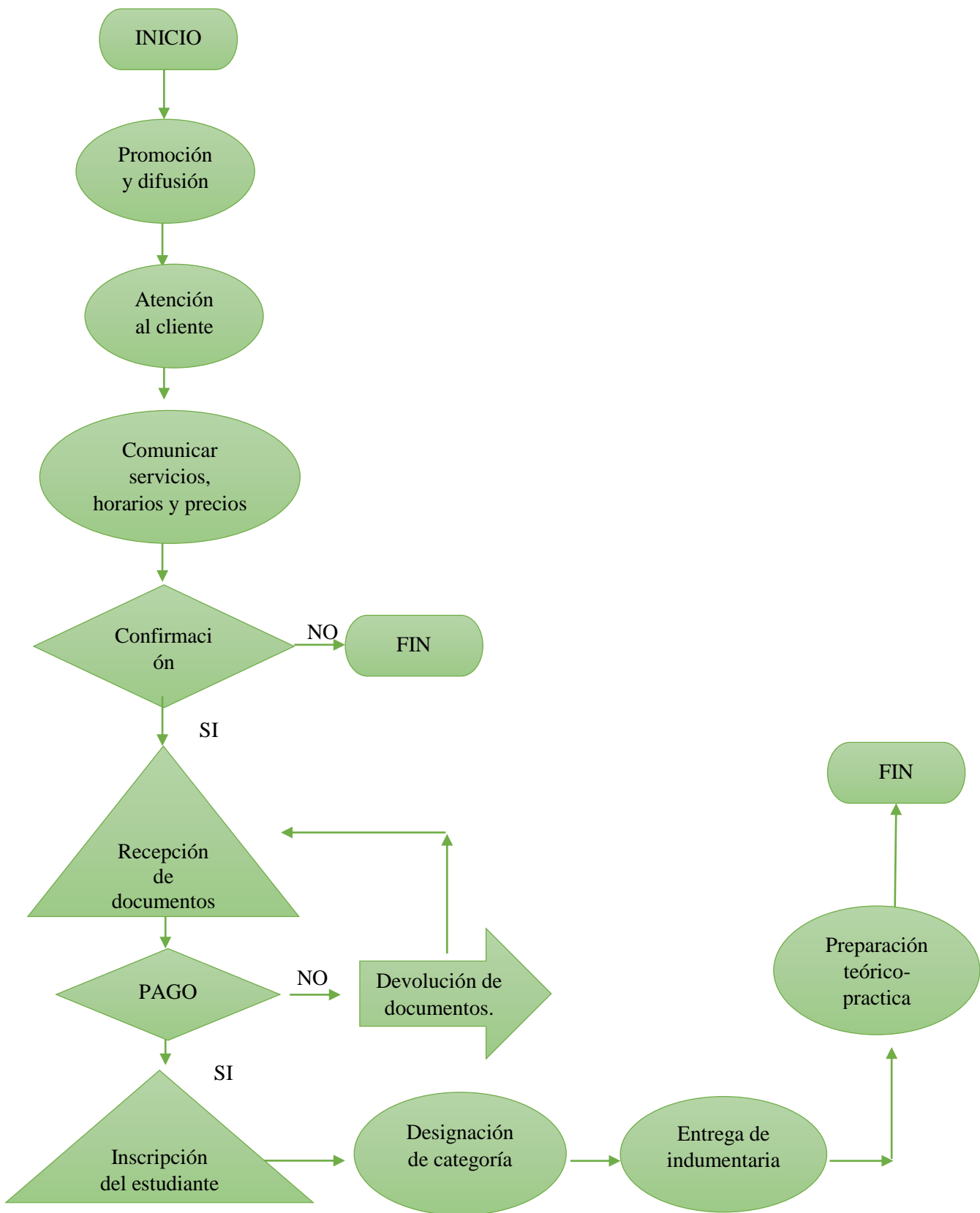


Gráfico N° 13 Flujograma
 Elaborado por: Las autoras
 Año: 2017

Descripción de las etapas operativas.

Etapas 1: Promoción y difusión

Se refiere a la parte publicitaria a ser usada para dar a conocer el servicio de manera generalizada, a través de medios como afiches, volantes, redes sociales y cuñas publicitarias

Etapas 2: Atención al cliente

Consiste en la recepción cordial y atenta a los posibles clientes que están interesados en recibir el servicio.

Etapas 3: Comunicar servicios, horarios y precios.

Es la forma en cómo vamos a transmitir información de forma específica referente a los horarios, días de atención, servicios disponibles como transporte, bar, charlas nutricionales, campeonatos, celebración de festividades, entre otros que capten la atención del cliente a fin de esclarecer cualquier duda.

Etapas 4: Confirmación

Es el momento en el que se recibe una respuesta positiva o negativa por parte del usuario, en el cual elige las mejores condiciones de su servicio.

Etapas 5: Recepción de documentos

Es la presentación de requisitos necesarios para la inscripción del estudiante a la institución como son: copia de cedula de identidad del hijo y su representante.

Etapas 6: Pago

Realizado por parte del usuario hacia la institución dependiendo de los servicios adicionales a requerir, esto se refiere a la elección de paquetes promocionales de forma

opcional, pero se mantiene como un ingreso fijo el valor de 15,00 dólares por el entrenamiento.

Etapa 7: Inscripción del estudiante

Se procede al respectivo ingreso de la información del estudiante a la base de datos de la escuela de fútbol.

Etapa 8.- Designación de categoría

Se establece la categoría en relación a la edad del niño, niña o adolescente.

Etapa 9: Entrega de indumentaria

Se realiza la entrega de la camiseta al nuevo estudiante.

Etapa 10.- Preparación teórico- práctica

Se inicia con la ejecución de la planificación relacionada a temas futbolísticos.

4.3.3 Tecnología

Se realizará la adquisición de un proyector que le permita al entrenador impartir sus clases teóricas de una forma dinámica en el que los niños puedan visualizar partidos de fútbol en el que puedan analizar distintos tipos de jugadas para luego ser aplicadas en la práctica.

4.3.4 Maquinaria y equipos e Inversión

Se identifican todos los insumos, materiales y equipos necesarios dentro de la escuela de fútbol. Para realizarlo tomaremos en cuenta varios componentes que ayuden a reducir costos sin bajar la calidad del servicio basado en proformas. Estos serán considerados también según la capacidad instalada de la microempresa, características físicas y tiempo de vida útil.

Maquinaria y equipo.

Tabla N° 28

Maquinaria y equipo

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Proyector	1	500,00	500,00
Moto guadaña.	1	200,00	200,00
Extintor	1	36,00	36,00
Total.			736,00

Elaborado por: autoras

Fuente: Investigación propia. Mercado libre, s.f., OLX, s.f.

Año: 2017

Equipo de oficina

Tabla N° 29

Equipo de oficina

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Sumadora	1	6,00	6,00
Celular	1	45,00	45,00
Total equipo de oficina.			51,00

Elaborado por: autoras

Fuente: Investigación propia. Mercado libre, s.f., OLX, s.f.

Año: 2017.

Muebles enseres.

Tabla N° 30

Muebles y enseres.

Detalle	Cantidad	Valor unitario.	Valor total.
Escritorio	1	75,00	75,00
Archivador	1	70,00	70,00
Silla ergonómica	1	120,00	120,00
Sillas	5	7,00	35,00
Bancos	50	3,00	150,00
Dispensador de agua	1	25,00	25,00
Botiquín	1	20,00	20,00
Papelera metálica.	2	15,00	30,00
Pizarrón de tiza liquida (1,20x1,20)	1	58,00	58,00
Total			583,00

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia. Mercado libre, s.f., OLX, s.f., Muebles y más, PICA.

Año: 2017.

Equipo de cómputo

Tabla N° 31

Equipo de computación.

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Laptop	1	600,00	600,00
Impresora	1	220,00	220,00
Total.			820,00

Elaborado por: autoras

Fuente: Investigación propia, World Computer.

Año: 2017.

4.3.5 Resumen Activo Fijo y Diferido

Resumen Activo fijo

Tabla N° 32

Resumen de inversión de activos fijos

DETALLE	VALOR TOTAL.
Maquinaria y equipo	736,00
Equipo de oficina	51,00
Muebles y enseres	583,00
Equipo de computo	820,00
TOTAL.	2190,00

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017.

Fuente: Tomado de las tablas N° 28,29,30,31

Resumen Activo diferido

Tabla N° 33

Activo diferido

Detalle	Costo	Valor total.
GASTO DEL ESTUDIO		340,00
Copias, impresiones, anillados	100	
Internet.	30,00	
Llamadas telefónicas.	10,00	
Movilización.	100,00	
Viáticos.	100,00	
GASTO DE FUNCIONAMIENTO		55
Patente municipal	50	
Permiso bomberos	5	
TOTAL GASTO DE CONSTITUCION.		395,00\$

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia.

Año: 2017.

4.3.6 Materiales e insumos

Insumos operacionales directos.

Tabla N° 34

Insumos operacionales directos.

Detalle	Unidad.	Cantidad	Valor unitario	Valor Total.	VALOR 6 MESES	VALOR ANUAL
Balones el salinerito.	Unidad	20	6,00	120,00	720,00	1.440,00
Cronómetro Q & q	Unidad	2	18,00	36,00	216,00	432,00
Silbatos fox 40	Unidad	2	5,00	10,00	60,00	120,00
Conos de entrenamiento	Unidad	15	3,00	45,00	270,00	540,00
Chalecos de entrenamiento	Unidad	20	4,00	80,00	480,00	960,00
Tarjetas de entrenador	Unidad	1	1,00	1,00	6,00	12,00
Bomba para inflar balones	Unidad	1	10,00	10,00	60,00	120,00
Sementina	Libras	30	0,20	6,00	36,00	72,00
SUB TOTAL				308,00	1.848,00	3.696,00

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia, OLX, s.f. Marathon sports., s.f.

Año: 2017.

Insumos operacionales indirectos.

Tabla N° 35

Insumos operacionales indirectos.

Detalle	Unidad.	Cantidad	Valor unitario	Valor Total.	VALOR 6 MESES	VALOR ANUAL
Apoya manos	Unidad	2	4,00	8,00	48,00	96,00
Marcadores T/Z	Unidad	10	0,60	6,00	36,00	72,00
Borrador	Unidad	1	1,00	1,00	6,00	12,00
Botellón.	Unidad	2	5,00	10,00	60,00	120,00
Alcohol	Unidad	1	3,36	3,36	20,16	40,32
Gasas	Unidad	30	0,05	1,50	9,00	18,00
Algodón	unidad	3	1,4	4,20	25,20	50,40
Apronax	Unidad	15	0,4	6,00	36,00	72,00
Mertiolate	Unidad	1	3,00	3,00	18,00	36,00
Esparadrapo	Unidad	1	3,00	3,00	18,00	36,00
Buscapina	Unidad	20	0,25	5,00	30,00	60,00
Aspirina	Unidad	20	0,25	3,00	18,00	36,00
TOTAL				54,06	324,36	648,72

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia, Papelsa, Farmacia Medicity.

Año: 2017.

4.3.7 Talento humano.

En este se detallarán los sueldos, beneficios y demás de los 6 primeros meses del proyecto, cabe destacar que las remuneraciones concedidas se celebran en un contrato parcial, proporcional a la fracción de la remuneración básica unificada, ya que los entrenadores y administración trabajaran en tiempo parcial es decir 4 horas diarias y para el horario del día sábado se les pagará horas extras.

Mano de obra directa

Tabla N° 36

Mano de obra directa

Detalle	Sueldo	Horas extras	Total ingresos	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte 9,45%	Total mensual	Total anual
Entrenador 1	193	6,43	199,43	16,62	32,17	18,85	229,37	2752,48
Entrenador 2	193	6,43	199,43	16,62	32,17	18,85	229,37	2752,48
Total	386,00	12,87	398,87	33,24	64,33	37,69	458,75	5504,95

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia, Código de trabajo

Año: 2017.

Tabla N° 37

Aporte patronal

Cargo	Sueldo	Aporte patronal 11,15%	Aporte patronal 11,15 ANUAL.
Entrenador 1	199,43	22,24	266,84
Entrenador 2	199,43	22,24	266,84
TOTAL	398,87	44,47	533,68

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia, Código de trabajo

Año: 2017.

Total a pagar mensual = $458,75 + 44,47 = 503,22$

Total semestral = $503,22 * 6 = 3019,22$ USD valor a tomar en cuenta para la inversión.

Total a pagar anual = $503,22 * 12 = 6038,64$

Mano de obra indirecta

Tabla N° 38

Mano de obra indirecta

Detalle	Sueldo	Horas extras	Total ingresos	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte 9,45%	Total mensual	Total anual
Administrador	193,00	-	193,00	16,08	32,17	18,85	223,01	2676,14
Contador	193,00	-	193,00	16,08	32,17	18,85	223,01	2676,14
TOTAL	386,00		386,00	32,17	64,33	36,48	446,02	5352,28

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia, Código de trabajo

Año: 2017.

Tabla N° 39

Aporte patronal

Cargo	Sueldo	Aporte patronal 11,15%	Aporte patronal 11,15% anual
Administrador	193	21,52	258,23
Contador	193	21,52	258,23
TOTAL	386,00	43,04	516,47

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia, Código de trabajo

Año: 2017.

Total a pagar mensual= 446,02+43,04= 489,06

Total semestral= 489,06*6= **2934,36 USD** valor a tomar en cuenta para la inversión.

Total a pagar anual= 489,06*12= 5868,74

4.3.8 Gastos generales de administración.

Suministros de oficina.

Tabla N° 40

Suministros de oficina

Detalle	Unidad.	Cantidad	Valor unitario	Valor Total.	Valor 6 meses	VALOR ANUAL
Papel	Resma	1	3,80	3,80	22,80	45,60
Esferos	Docena	12	0,25	3,00	18,00	36,00
Grapadora	Unidad	1	2,70	2,70	16,20	32,40
Carpetas colgantes	Unidad	6	0,70	4,20	25,20	50,40
Perforadora	Unidad	1	2,70	2,70	16,20	32,40
Carpetas	Unidad	20	0,20	4,00	24,00	48,00
TOTAL				20,40	122,40	244,80

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Papelsa.

Año: 2017.

Suministros de limpieza

Tabla N° 41

Suministros de Limpieza

Detalle	Unidad.	Cantidad	Valor unitario	Valor Total.	Valor 6 meses	VALOR ANUAL
Trapeador	Unidad	1	2,00	2,00	12,00	24,00
Escoba	Unidad	2	1,20	2,40	14,40	28,80
Recogedor	Unidad	2	1,00	2,00	12,00	24,00
Jabón liquido	Galón	1	5,00	5,00	30,00	60,00
Baldes	Unidad	2	1,50	3,00	18,00	36,00
Papel higiénico industrial	Unidad	2	3,00	6,00	36,00	72,00

Franelas	Unidad	3	1,00	3,00	18,00	36,00
Cloro	Galón	1	4,00	4,00	24,00	48,00
Desinfectante	Galón	1	4,00	4,00	24,00	48,00
Cepillo de baño.	Unidad	1	1,00	1,00	6,00	12,00
Toallas de mano	Unidad	4	1,50	6,00	36,00	72,00
Cesto de basura	Unidad	1	3,00	3,00	9,00	36,00
SUB TOTAL				41,40	239,40	496,80

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación Propia.
Año: 2017

Servicios básicos.

Tabla N° 42

Gastos servicios básicos

DETALLE	VALOR MENSUAL	Valor 6 meses	TOTAL ANUAL
Agua	25,00	150,00	300,00
Luz	25,00	150,00	300,00
Plan celular	20,00	120,00	240,00
TOTAL	70,00	420,00	840,00

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación propia. Claro, EPAA, EMELNORTE.
Año: 2017.

Gasto mantenimiento

Tabla N° 43

Gasto mantenimiento.

Detalle	Valor	Valor 6 meses	Total Anual
Mantenimiento de la cancha	30,00	180,00	3,60
Mantenimiento equipos	30,00	180,00	3,60
TOTAL	60,00	360,00	720,00

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Investigación propia.
Año: 2017.

Arriendo

Tabla N° 44

Arriendo

Detalle	Valor	Valor 6 meses	Total anual.
Arriendo cancha.	120,00	720,00	1440,00
TOTAL	120,00	720,00	1.440,00

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia, Propietario.

Año: 2017.

4.3.9 Gasto de ventas.

Tabla N° 45

Gastos publicidad.

Detalle	Valor	Valor 6 meses	Total Anual
Volantes	50,00	100,00	200,00
Afiches	50,00	100,00	200,00
Cuñas publicitarias.	100,00	200,00	400,00
TOTAL	200,00	400,00	800,00

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia. Sonidos 2000, Radio mágica.

Año: 2017.

4.3.10 Capital de trabajo

Tabla N° 46

Capital de trabajo

Descripción	Valor mensual	Valor 6 meses	Valor anual
COSTOS DE OPERACIÓN			
Mano de obra directa	503,22	3019,32	6038,64
Insumos operacionales directos	308,00	1848,00	3696,00

Insumos operacionales indirectos	54,06	324,36	648,72
Mantenimiento cancha	30,00	180,00	360,00
SUBTOTAL	895,28	5371,68	1743,36
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Mano de obra indirecta	489,06	2934,37	5868,74
Servicios básico	70,00	420,00	840,00
Arriendo	120,00	720,00	1440,00
Suministros de oficina	20,40	122,40	244,80
Suministros de limpieza	41,40	239,40	496,80
Mantenimiento de equipo	30,00	180,00	360,00
SUB TOTAL	770,86	4616,17	9250,34
GASTO DE VENTAS			
Publicidad	200,00	400,00	800,00
SUB TOTAL	200,00	400,00	800,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO.	1.866,14	10.387,85	20.793,70

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017.

4.4 Inversiones

Tabla N° 47

Resumen Inversión Total

Detalle	Total mensual	Total 6 meses	Total anual
Activo Fijo	2190,00	2190,00	2190,00
Activo Diferido	395,00	395,00	395,00
Capital de Trabajo	1866,14	10387,85	20793,70
TOTAL	4.451,14	12.972,85	23.378,70

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Tomado de las tablas N° 32, 33, 46.
Año: 2017.

4.4.1 Inversión Total

Tabla N° 48

Total de la inversión para los primeros 6 meses.

Detalle	Total inversión.
Activo Fijo	2.190,00
Activo Diferido	395,00
Capital de Trabajo	10.387,85
TOTAL	12.972,85

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 47

Año: 2017

4.5 Financiamiento

Se pretende realizar un préstamo que ayude a financiar los costos del primer semestre del proyecto.

Tabla N° 49

Financiamiento del proyecto

Detalle	Porcentaje	Valor Total.
Capital Propio	20%	2595,57
Financiamiento	80%	10378,28
TOTAL	100%	12.972,85

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigación propia.

Año: 2017.

El proyecto será financiado por dos partes, las cuales constan de un porcentaje minoritario referente a capital propio, mientras que en mayor proporción se obtendrá recursos económicos por medio de entidades financieras que ofrezcan las mejores condiciones de pago

y que se ajusten a las tasas de interés reguladas por el Banco Central del Ecuador, entre las instituciones posibles se tiene a la cooperativa Pilahuin Tio de la cual es miembro una de la autoras, la cooperativa Atuntaqui por la calidad del servicio que ofrecen, Ban Ecuador debido a su apoyo con proyectos y la cooperativa Santa Anita, de las mismas que se ha seleccionado como mejor opción a Ban Ecuador debido a que brindan las mejores condiciones como una tasa de interés del 9,76% para el microcrédito a un periodo de pago de 3 años.

CAPITULO V

5 ESTUDIO FINANCIERO.

Dentro del análisis del presente capítulo se tomará en cuenta las proyecciones tanto de ingresos como egresos, estados financieros, así como también los costos incurridos en materiales, mano de obra directa e indirecta, mobiliario en general, entre otros que afecten de manera significativa para el desarrollo del proyecto, del mismo modo se procederá a analizar los indicadores financieros necesarios para evaluar la viabilidad del proyecto, corroborando que la creación de la escuela de fútbol en la parroquia de Andrade Marín es factible.

5.1 Inversión del proyecto

Tabla N° 50

Resumen Inversión Total

Detalle	Valor semestral
Activo Fijo	2.190,00
Activo Diferido	395,00
Capital de Trabajo	10.387,85
INVERSIÓN TOTAL	12.972,85

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 48.

Año: 2018.

5.2 Ingresos

Son los valores percibidos por el servicio que la escuela de fútbol ofertará en el mercado, a fin de cubrir y satisfacer un porcentaje de la demanda insatisfecha detectada.

5.2.1 Presupuesto de ingresos

Los ingresos serán presupuestados para un periodo de 5 años, para ello el número de clientes se encuentran proyectados en relación al crecimiento poblacional del cantón Antonio Ante que es de 2,5% anual. Para el primer año se ha tomado en cuenta un 80 % (160 niños) de la capacidad instalada (200 niños), esto se llegó a determinar en base a la entrevista realizada en la que supieron manifestar que cada profesor podía tener a su cargo alrededor de 40 máximo 50 niños, determinándose la cantidad óptima para el proyecto. Por otra parte, el precio se basa considerando el valor de mercado determinado en la entrevista y el valor sugerido por los potenciales clientes determinado a través de la encuesta lo que nos da por resultado el valor de 15,00 USD, dicho valor será convalidado al final de este estudio con los costos y gastos en los que incurre el proyecto aplicando la tasa de inflación promedio anual del 0,417% del año 2017 que sirven de base para sus respectivas proyecciones.

Tabla N° 51

Proyección de los ingresos.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda	160 niños	164 niños	168 niños	172 niños	177 niños
Precio	15,00	15,06	15,13	15,19	15,25
TOTAL MENSUAL	2400,00	2470,26	2542,57	2617,01	2693,39
TOTAL ANUAL	28.800,00	29.643,10	30.511,49	31.405,00	32.324,68

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tablas N°26 Y 27

Año: 2017

5.3 Presupuesto de Egresos

Son los desembolsos de dinero efectuados por la escuela de fútbol para el normal desarrollo de sus actividades operativas, para las proyecciones se ha aplicado la tasa de inflación promedio anual del 0,417% del año 2017, mientras que la tasa aplicada para

los salarios es de 3,91% correspondiente a la de tasa promedio de crecimiento salarial de los últimos 5 años.

Tabla N° 52

Promedio de la tasa de Inflación del último año

MES	% INFLACIÓN
Enero 31-2017	0,90
Febrero 28-2017	0,96
Marzo 31-2017	0,96
Abril 30-2017	1,09
Mayo 31-2017	1,10
Junio 30 – 2017	0,16
Julio 31-2017	0,10
Agosto 31-2017	0,28
Septiembre 30-2017	-0,03
Octubre 31-2017	-0,09
Noviembre 30-2017	-0,22
Diciembre 31- 2017	-0,20
PROMEDIO ANUAL	0,4175

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Banco Central del Ecuador
Año: 2017

Tabla N° 53

Promedio de la tasa de Crecimiento Salarial de los últimos 5 años

AÑO	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	% AUMENTO SALARIAL
2014	340	6,9
2015	354	4,1
2016	366	3,4
2017	375	2,4
2018	386	2,8
	PROMEDIO	3,91

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Ministerio de trabajo.
Año: 2017

5.3.1 Costos operativos

A continuación, se presenta los costos directos e indirectos en los cuales incurre el proyecto en su proceso operativo, en este caso se aplica la mano de obra directa conformado por los instructores, insumos operacionales directos utilizados en el proceso productivo diariamente, insumos operacionales indirectos y el mantenimiento de la cancha.

Mano de obra directa

Para ocupar toda su capacidad instalada contará con los servicios profesionales de 2 instructores mismos que trabajarán en modalidad a tiempo parcial ya que la naturaleza del proyecto permite realizar las actividades solamente en horario vespertino por lo que su jornada laboral será a medio tiempo y serán remunerados en base a la parte proporcional del salario básico unificado que es de 193,00 USD más beneficios sociales.

Tabla N° 54

Rol de Pagos MOD

Detalle	Sueldo	Horas extras	Total ingresos	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte personal 9,45%	Total mensual a pagar	Aporte patronal 11,15%	Total gasto mensual	Total anual	Vacaciones	Fondos de reserva
Entrenador 1	193,00	6,43	199,43	16,62	32,17	18,85	229,37	22,24	251,61	3019,32	99,72	33,23
Entrenador 2	193,00	6,43	199,43	16,62	32,17	18,85	229,37	22,24	251,61	3019,32	99,72	33,23
TOTAL	386,00	12,87	398,87	33,24	64,33	37,69	458,75	44,47	503,22	6038,64	199,43	33.,23

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 36

Año: 2017

Proyección de Mano de Obra Directa y Beneficios Sociales

Para poder proyectar el aumento en el salario básico unificado se ha tomado en cuenta el 3,91% de la tasa promedio de crecimiento salarial de los últimos 5 años.

Tabla N° 55

Proyección Beneficios Sociales de MOD.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo básico	4786,40	4973,55	5168,01	5370,08	5580,05
Décimo tercer sueldo	398,87	414,46	430,67	447,51	465,00
Décimo cuarto sueldo	772,00	802,19	833,55	866,14	900,01
Aporte personal	(452,31)	(470,00)	(488,38)	(507,47)	(527,32)
Aporte patronal	533,68	554,55	576,23	598,76	622,18
Fondo de reserva	-	199,35	207,15	215,25	223,66
TOTAL	6038,64	6474,10	6727,2427	6990,27	7263,59

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 54

Año 2017

Tabla N° 56

Proyección Mano de Obra Directa

Proyección Total.					
MOD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ENTRENADOR 1	3019,32	3237,05	3363,62	3495,14	3631,80
ENTRENADOR 2	3019,32	3237,05	3363,62	3495,14	3631,80
TOTAL	6038,64	6474,10	6727,24	6990,27	7263,59

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de las tablas N° 54 y 55

Año 2017

Insumos operacionales

Consiste en describir la proyección de los insumos variables a utilizar en el proceso operacional, para ello se aplicó la tasa de inflación promedio del año 2017 que es del 0,417%, los insumos son de suma importancia para el desarrollo de las actividades como, por ejemplo: conos, pitos, balones, escaleras, pulso metros, entre otros, que servirán para el entrenamiento diario de los niños, niñas y jóvenes.

Tabla N° 57

Proyección de Insumos operacionales

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos operacionales directos	3696,00	3711,45	3726,96	3742,54	3758,19
Insumos operacionales indirectos	648,72	651,43	654,15	656,89	659,63
TOTAL	4344,72	4362,88	4381,12	4399,43	4417,82

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de las tablas N° 34 y 35

Año: 2017

Mantenimiento

El mantenimiento de la cancha es considerado como costo operacional ya que su ejecución forma parte esencial para el desarrollo normal del proceso donde se ejecutan todas las actividades operativas que realiza la microempresa.

Tabla N° 58

Proyección del mantenimiento de la cancha

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento cancha	360,00	361,50	363,02	364,53	366,06
TOTAL	360,00	361,50	363,02	364,53	366,06

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N°43

Año: 2017

5.3.2 Resumen de los costos operativos

Tabla N° 59

Resumen de la proyección de los costos operativos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra directa	6038,64	6474,10	6727,24	6990,27	7263,59
Insumos operacionales directos	3696,00	3711,45	3726,96	3742,54	3758,19
Insumos operacionales indirectos	648,72	651,43	654,15	656,89	659,63
Mantenimiento cancha	360,00	361,50	363,02	364,53	366,06
TOTAL	10743,36	11198,49	11471,37	11754,24	12047,47

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de las tablas N° 55, 57, 58

Año: 2017

5.3.3 Gastos administrativos

Los gastos administrativos se encuentran conformados por los sueldos del personal administrativo, gastos de arriendo, servicios básicos, mantenimiento de los equipos, materiales de oficina y aseo, cuyos valores crecerán en relación a la inflación promedio del año 2017 del 0,417% y los salarios tendrán un aumento en base al 3,91% del porcentaje promedio del crecimiento salarial de los últimos 5 años.

Mano de obra indirecta

Compuesta por los salarios del personal administrativo quienes al igual que la mano de obra directa laborarán medio tiempo por lo que se pagará un salario proporcional a las horas laboradas que en este caso será de 4 horas diarias, por lo que realizará un contrato a tiempo parcial y su salario será de 193,00 USD

Rol de pagos

Tabla N° 60

Rol de pagos MOI

Detalle	sueldo	Horas extras	Total ingresos	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte Personal 9,45%	Total mensual a pagar	Aporte Patronal 11,15%	Total mensual	Total anual	Vacaciones	Fondos de reserva
Administrador	193,00	-	193,00	16,08	32,17	18,24	223,01	21,52	244,53	2934,37	96,50	16,08
Contador	193,00	-	193,00	16,08	32,17	18,24	223,01	21,52	244,53	2934,37	96,50	16,08
TOTAL	386,00	-	386,00	32,17	64,33	36,48	446,02	43,04	489,06	5868,74	193,00	32,15

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 38

Año: 2017

Proyección Sueldos Administrativos y Beneficios Sociales

Tabla N° 61

Proyección Beneficios Sociales MOI

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo básico	4632,00	4813,11	5001,30	5196,85	5400,05
Décimo tercero sueldo	386,00	401,09	416,78	433,07	450,00
Décimo cuarto sueldo	772,00	802,19	833,55	866,14	900,01
Aporte personal	(437,72)	(454,84)	(472,62)	(491,10)	(510,30)
Aporte patronal	516,47	536,66	557,65	579,45	602,11
Fondos de reserva	-	192,92	200,74	208,30	216,45
TOTAL	5868,74	6291,13	6537,12	6792,72	7058,31

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N°60

Año: 2017.

Tabla N° 62

Proyección de los sueldos administrativos

Proyección total.					
MOI	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrador	2934,37	3145,57	3268,56	3396,36	3529,16
Contador	2934,37	3145,57	3268,56	3396,36	3529,16
TOTAL	5868,74	6291,13	6537,12	6792,72	7058,31

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de las tablas N° 60 y 61

Año: 2017

Proyección de los servicios básicos

Trata sobre los gastos que incurre la empresa en relación a luz, agua y telefonía, que se requiere para el desarrollo normal de sus actividades que de igual forma ha sido proyectado en base a la tasa de inflación promedio del año 2017 del 0,417%.

Tabla N° 63

Proyección de los Servicios básicos.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios básicos	840,00	843,51	847,04	850,58	854,13
TOTAL	840,00	843,51	847,04	850,58	854,13

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de cuadro N° 42

Año: 2017

Proyección del Arriendo

Su valor se compone del monto que será desembolsado por el arrendamiento de la cancha con todas sus instalaciones, mismo que ha sido considerado bajo ya que el propietario ofreció el alquiler a un precio módico en comparación con el tamaño de la cancha denominada “Estación del Fútbol”.

Tabla N° 64

Proyección del Arriendo

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1440,00	1446,02	1452,06	1458,13	1464,23
TOTAL	1440,00	1446,02	1452,06	1458,13	1464,23

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N°44

Año: 2017

Proyección suministros de oficina

Es el valor que se debe pagar por suministros como carpetas, resmas de papel, esferos y demás artículos de oficina necesarios para el área administrativa encargada de facturar y realizar las inscripciones de los estudiantes.

Tabla N° 65

Proyección de los suministros de oficina

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros de oficina	244,80	245,82	246,85	247,88	248,91
TOTAL	244,80	245,82	246,85	247,88	248,91

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N°40

Año: 2017

Proyección suministro de limpieza

Es el gasto incurrido en materiales de aseo necesarios para mantener higiene y un ambiente saludable para los niños y jóvenes.

Tabla N° 66

Proyección Suministros de limpieza

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros de limpieza	496,80	498,88	500,96	503,06	505,16
TOTAL	496,80	498,88	500,96	503,06	505,16

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 41

Año: 2017

Proyección mantenimiento de equipos

Aquí se representa el gasto incurrido por mantenimiento de todos los equipos que se encuentran dentro del proceso administrativo.

Tabla N° 67

Proyección Mantenimiento de equipos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento de equipos	360,00	361,50	363,02	364,53	366,06
TOTAL	360,00	361,50	363,02	364,53	366,06

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N°43

Año: 2017

5.3.4 Resumen de las proyecciones de los gastos administrativos

Tabla N° 68

Resumen de las proyecciones de gastos administrativos.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salarios administrativos	5868,74	6291,13	6537,12	6792,72	7058,31
Servicios básicos	840,00	843,50	847,04	850,58	854,10
Arriendo	1440,00	1446,00	1452,06	1458,13	1464,23
Suministros de oficina	244,80	245,82	246,85	247,88	248,92
Suministros de limpieza	496,80	498,88	500,96	503,04	505,16
Mantenimiento de equipos	360,00	361,50	363,01	364,53	366,06
TOTAL	9250,34	9688,87	9947,05	10216,90	10496,81

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N°62, 63, 64, 65, 66, 67

Año: 2017

5.3.5 Proyección gasto de ventas

Es el gasto necesario para realizar la socialización de nuestro servicio hacia la comunidad, la cual será elaborada a través de afiches, volantes, y cuñas publicitarias cuyas proyecciones se efectúan en base a la tasa de inflación del 0,417%.

Proyección Publicidad

Tabla N° 69

Proyección de la publicidad

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	800,00	803,34	806,70	810,07	813,46
TOTAL	800,00	803,34	806,70	810,07	813,46

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 45

Año: 2017

5.3.6 Estructura del financiamiento

La estructura está representada por la forma en cómo van a ser cubiertos los costos y gastos incurridos en el proyecto tanto en la puesta en marcha como en el primer semestre de funcionamiento, el que se pretende pagar a través de un 20% de financiación propia y un 80% a través de un crédito a la institución financiera BAN Ecuador, ya que otorga una tasa de interés del 9,76% para microcrédito en un plazo a pagar de 3 años.

Tabla N° 70

Estructura de la inversión.

Detalle	Valor Total	Fondos Propios 20%	Financiamiento 80%
Activos Fijos			
Maquinaria y equipo	736,00	147,20	588,80
Equipo de oficina	51,00	10,20	40,80
Equipo de computación	820,00	164,00	656,00
Muebles de Oficina	583,00	116,60	466,40
Total A.F.	2.190,00	438,00	1752,00
Activos Diferidos			
Gasto de investigación	340,00	68,00	272,00
Gasto de funcionamiento.	55,00	11,00	44,00

Total A.D.	395,00	79,00	316,00
Capital de Trabajo			
Insumos operacionales directos	1848,00	369,60	1478,40
Insumos operacionales indirectos	324,36	64,87	259,49
Suministros de oficina	122,40	24,48	97,92
Suministros de limpieza	239,40	47,88	191,52
Mano de obra directa	3019,32	603,86	2415,45
Mano de obra indirecta	2934,37	586,87	2347,50
Servicios básicos	420,00	84,00	336,00
Arriendo	720,00	144,00	576,00
Mantenimiento cancha	180,00	36,00	144,00
Mantenimiento equipos	180,00	36,00	144,00
Publicidad	400,00	80,00	320,00
Total C.T.	10387,85	2077,57	8310,28
Total de la Inversión	12972,85	2594,57	10378,28

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de las tablas N° 32, 33, 46

Año: 2017.

La inversión está compuesta por 2594,57 USD a través de financiamiento propio y 10378,28 USD que será cubierto por la entidad financiera seleccionada anteriormente con este valor podremos cubrir los primeros 6 meses de funcionamiento de la microempresa.

5.3.7 Amortización del crédito

La entidad financiera otorga el microcrédito con las siguientes condiciones:

- Deuda: 10378,00 USD
- Tasa de interés nominal: 9,76% anual
- Tiempo: 3 años
- Pagos: Mensuales

Tabla N° 71

Tabla de amortización del crédito (Método Alemán)

Periodo	Saldo inicial	Cuota	Interés	Capital	Saldo final
0	10.378,00				10.378,00
1	10.378,00	372,69	84,41	288,28	10.089,72
2	10.089,72	370,34	82,06	288,28	9.801,44
3	9.801,44	368,00	79,72	288,28	9.513,17
4	9.513,17	365,65	77,37	288,28	9.224,89
5	9.224,89	363,31	75,03	288,28	8.936,61
6	8.936,61	360,96	72,68	288,28	8.648,33
7	8.648,33	358,62	70,34	288,28	8.360,06
8	8.360,06	356,27	68,00	288,28	8.071,78
9	8.071,78	353,93	65,65	288,28	7.783,50
10	7.783,50	351,58	63,31	288,28	7.495,22
11	7.495,22	349,24	60,96	288,28	7.206,94
12	7.206,94	346,89	58,62	288,28	6.918,67
13	6.918,67	344,55	56,27	288,28	6.630,39
14	6.630,39	342,20	53,93	288,28	6.342,11
15	6.342,11	339,86	51,58	288,28	6.053,83
16	6.053,83	337,52	49,24	288,28	5.765,56
17	5.765,56	335,17	46,89	288,28	5.477,28
18	5.477,28	332,83	44,55	288,28	5.189,00
19	5.189,00	330,48	42,20	288,28	4.900,72
20	4.900,72	328,14	39,86	288,28	4.612,44
21	4.612,44	325,79	37,51	288,28	4.324,17
22	4.324,17	323,45	35,17	288,28	4.035,89
23	4.035,89	321,10	32,83	288,28	3.747,61
24	3.747,61	318,76	30,48	288,28	3.459,33
25	3.459,33	316,41	28,14	288,28	3.171,06
26	3.171,06	314,07	25,79	288,28	2.882,78
27	2.882,78	311,72	23,45	288,28	2.594,50
28	2.594,50	309,38	21,10	288,28	2.306,22

29	2.306,22	307,04	18,76	288,28	2.017,94
30	2.017,94	304,69	16,41	288,28	1.729,67
31	1.729,67	302,35	14,07	288,28	1.441,39
32	1.441,39	300,00	11,72	288,28	1.153,11
33	1.153,11	297,66	9,38	288,28	864,83
34	864,83	295,31	7,03	288,28	576,56
35	576,56	292,97	4,69	288,28	288,28
36	288,28	290,62	2,34	288,28	-0,00
TOTAL		11.939,54	1.561,54	10.378,00	

Elaborado por: Las autoras.
Fuente: (BAN Ecuador, s.f.)
Año: 2017

Pago de interés

El interés será amortizado de manera anual como se representa en el siguiente cuadro.

Tabla N° 72

Gastos financieros.

PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Interés	858,15	520,51	182,88
TOTAL	858,15	520,51	182,88

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Tomado de tabla N° 71
Año: 2017

Pago de capital

El pago del capital se observa de manera anual en el siguiente cuadro:

Tabla N° 73

Pagos de capital

PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Capital	3459,33	3459,33	3459,33
TOTAL	3459,33	3459,33	3459,33

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Tomado de tabla N° 71
Año: 2017

5.3.8 Depreciación

Los valores de los activos fijos deberán ser depreciados conforme a lo establecido por la ley, se aplica el método de línea recta para determinar la depreciación anual de cada uno de ellos, considerando además la respectiva reinversión de activo fijo referente en este caso al equipo de cómputo correspondiente al cuarto año, además de analizar el valor residual de los equipos y muebles de oficina.

Tabla N° 74

Tabla de depreciación.

Detalle	Valor	% V.R.	Valor residual	Años Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y equipo	736,00	10%	73,60	10	66,24	66,24	66,24	66,24	66,24
Equipo de oficina	51,00	10%	5,10	10	4,59	4,59	4,59	4,59	4,59
Equipo de computación	820,00	33%	270,60	3	183,13	183,13	183,13	-	-
Reinversión equipo de computación	600	33%	-	3	-	-	-	183,10	183,10
Muebles de oficina	583,00	10%	58,30	10	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47
TOTAL	2190,00		407,60		306,43	306,43	306,43	306,43	306,43

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N°32 (Resumen activo fijo).

Año: 2017

5.3.9 Amortización Gastos de constitución

Trata sobre los gastos puntuales para iniciar con el proyecto, son de suma importancia ya que estos ayudan a iniciar de forma legal con la microempresa.

Tabla N° 75

Gastos de constitución

Detalle	Valor total.
Gasto del estudio	340,00
Gasto de funcionamiento	55,00
TOTAL GASTO DE CONSTITUCION.	395,00

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Tomado de tabla N°33
Año: 2017

Tabla N° 76

Amortización gastos de constitución

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Amortización gastos de constitución.	79,00	79,00	79,00	79,00	79,00
TOTAL	79,00	79,00	79,00	79,00	79,00

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Tomado de tabla N° 75
Año: 2017

5.3.10 Resumen de egresos

Tabla N° 77

Resumen de egresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos operacionales.	10743,36	11198,44	11471,28	11754,09	12047,28
Gastos administrativos	9250,34	9686,87	9947,05	10216,90	10496,81
Gasto de ventas	800,00	803,34	806,70	810,07	813,46
Depreciación	306,43	306,43	306,43	306,43	306,43
Gasto financiero	858,15	520,51	182,88	-	-
Gasto de constitución	79,00	79,00	79,00	79,00	79,00
TOTAL	22037,28	22594,65	22793,44	23166,65	23743,17

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 59, 68, 69, 74, 72, 76

Año: 2017

5.4 Estados Financieros proforma

Están conformados por el estado de Situación Inicial, Estado de Resultados y Flujo de Caja proyectado, los cuales se indican a continuación.

5.4.1 Estado de Situación Financiera

Es el primer estado de situación financiera a presentarse, se puede observar dentro de él las concernientes subcuentas que forman el activo, pasivo y patrimonio de la escuela de fútbol y sus respectivos rubros los que representan la inversión inicial del proyecto.

Tabla N° 78

Estado de Situación Inicial

ESCUELA DE FÚTBOL “ATRAPASUEÑOS”			
BALANCE DE SITUACION INICIAL			
AL AÑO 0			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO A L/P	
Bancos	10387,57	Préstamo por pagar	10378,00
Total activo corriente	10387,57	Total pasivo L/p	10378,00
ACTIVO FIJO		PATRIMONIO	
Maquinaria y equipo	736,00	CAPITAL	
Equipo de oficina	51,00	Inversión propia	2594,57
Muebles y enseres	583,00	Total Patrimonio	2594,57
Equipo de computación	820,00		
Total activos fijos	2190,00		
ACTIVO DIFERIDO			
Gastos de constitución	395,00		
Total Activo diferido	395,00		
TOTAL ACTIVO	<u>12972,57</u>	TOTAL P+PT.	<u>12972,57</u>

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 32,33, 46, 70

Año: 2017

5.4.2 Estado de Resultados proyectado

Se muestran los valores obtenidos tanto por ingresos como por egresos que son necesarios para el normal funcionamiento de la empresa que establece la utilidad/pérdida neta después de tomar en cuenta las deducciones concernientes a impuestos y demás regulaciones que por ley se debe acatar, además de indicar las proyecciones realizadas haciendo uso del

0,417% tasa promedio anual de inflación del año 2017 efectuada para los cinco años posteriores, gracias a ello se podrá saber si existe una utilidad luego de disminuir los ingresos, costos, gastos, depreciaciones y de constitución.

Tabla N° 79

Estado de Resultados Proyectado

ESCUELA DE FÚTBOL “ATRAPASUEÑOS”					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
A 5 AÑOS					
Detalle	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Proyectadas	28800,00	29643,39	30511,49	31405,00	32324,68
-Costos Operacionales	(10743,36)	(11198,49)	(11471,37)	(11754,24)	(12047,47)
=Utilidad bruta en ventas	18056,65	18444,91	19040,12	19650,76	20277,21
- gastos operativos	-10050,34	-10490,21	-10753,75	-11026,98	-11310,27
Gastos Administrativos	(9250,34)	(9686,87)	(9947,05)	(10216,90)	(10496,81)
Gasto de ventas	(800,00)	(803,34)	(806,70)	(810,07)	813,46
-Gastos financieros	(1243,58)	(905,95)	(568,32)	(385,43)	(385,43)
Interés por préstamo bancario	(858,15)	(520,51)	(182,88)	-	-
Gasto depreciación	(306,43)	(306,43)	(306,43)	(306,43)	(306,43)
Gasto de constitución	(79,00)	(79,00)	(79,00)	(79,00)	(79,00)
=TOTAL EGRESOS	(11293,92)	(11396,16)	(11322,07)	(11412,41)	(11695,70)
Utilidad Operacional	6762,72	7048,75	7718,05	8238,35	8581,51
15% Part. Trab.	(1014,41)	(1057,318)	(1157,71)	(1235,75)	(1287,23)
Utilidad antes de Impuestos	5748,31	5991,44	6560,34	7002,60	7294,28
22% IR	(1264,63)	(1318,12)	(1443,28)	(1540,57)	(1604,74)
Utilidad Neta	4483,69	4673,32	5117,07	5462,03	5689,54

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de las tablas N° 51 y 77

Año: 2017

Según los resultados obtenidos se deduce que la utilidad neta alcanzada en el primer año será de 4483,69 y a partir de ello el resultado se incrementará según la proyección realizada. En cuanto a los ingresos se elevarán en relación a la tasa de crecimiento poblacional, mientras que el precio, egresos de ventas y administrativos se proyectan en base al promedio de inflación anual del último año.

5.4.3 Flujo de Caja Proyectado

Se analiza cual será el efectivo disponible para cubrir algunos imprevistos dentro los cinco años posteriores, los que han sido proyectados con la tasa de inflación promedio anual del 0,417% del año 2017, así se podrá identificar la liquidez que la escuela de fútbol posea durante esos periodos.

Tabla N° 80

Flujo de Caja Proyectado

Detalle	Año base	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad neta proyectada	-	4483,69	4673,32	5117,07	5462,03	5689,54
Capital propio	(2594,57)	-	-	-	-	-
Crédito	(10378,28)	-	-	-	-	-
Total	(12972,85)	4483,69	4673,32	5117,07	5462,03	5688,54
(+)Depreciación	-	306,43	306,43	306,43	306,43	306,43
(+)Valor residual	-	-	-	-	-	407,60
(+)Recuperación capital de trabajo	-	-	-	-	-	10387,85
(+)Salvamento	-	-	-	-	-	183,13
Total ingresos	(12972,85)	4790,12	4979,75	5423,50	5768,46	16974,56
(-)Reinversión activo fijo	-	-	-	-	820,00	-
(-)Pago capital	-	(3459,33)	(3459,33)	(3459,33)	-	-
Flujo Neto de Efectivo	(12972,85)	1330,79	1520,42	1964,17	4948,46	16974,56

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 46, 73, 74, 79

Año: 2017

Como se observa en los flujos de caja los valores que se obtendrán en los periodos posteriores son positivos lo que quiere decir que la empresa podrá cumplir con sus obligaciones con terceros de manera inmediata.

5.5 Evaluación Financiera

A través de la aplicación de los indicadores financieros se prevé determinar la factibilidad de la escuela de fútbol en la parroquia de Andrade Marín, lo que genera información necesaria para saber si el proyecto es capaz de generar ingresos y si puede perdurar en el tiempo.

5.5.1 Costo Oportunidad

Aquí se reconoce el porcentaje de la alternativa más satisfactoria. Para el cálculo de este indicador se procedió a multiplicar la tasa pasiva referencial respecto a depósitos a plazo correspondiente al 4,98% vigente al año 2018 del Banco Central del Ecuador por el rubro Fondos propios que representa el 20% de la inversión requerida; al cual se le suma la multiplicación del 80% referente al capital financiado por la tasa utilizada que fue del 9,76% correspondiente a la tasa nominal anual de BAN Ecuador, entidad financiera donde se obtendrá el microcrédito, obteniendo así el costos oportunidad.

Tabla N° 81

Costo Oportunidad

Detalle	Valor	Composición %	Tasa de Rendimiento	Valor ponderado
Fondos propios	2594,57	20%	0,0498	0,00996
Capital financiado	10378,28	80%	0,0976	0,07808
Total	12972,85			0,08804

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 70, Banco Central del Ecuador, s.f.

Año: 2017

El 8,80% es la tasa que obtendríamos por el dinero si es que se lo invirtiera en la escuela de fútbol, resultando favorable, debido a que esta tasa es mucho más alta que la que maneja el banco si es que se colocara el dinero a largo plazo.

5.5.2 Tasa de Rendimiento Medio

Es la tasa que luego de haber aplicado el costo de oportunidad y la inflación debe representar un porcentaje beneficioso para la inversión, se la obtiene mediante la aplicación de la siguiente formula:

$$TRM = (1 + k)(1 + If) - 1$$

En donde:

k =Costo de oportunidad (0,08804)

If =Inflación (0,417%)

Entonces:

$$TRM = ((1 + 0,08804) (1 + 0,417)) - 1$$

$$TRM = 0,0926$$

$$TRM = 9,26\%$$

Se puede observar que luego de haber tomado en cuenta la inflación y el costo oportunidad, la tasa continúa siendo mayor a la tasa pasiva del banco por lo que la inversión resulta ventajosa.

5.5.3 Valor Actual Neto

A través de este indicador se logra traer a valor futuro los ingresos y egresos de la inversión que luego de restarle la inversión inicial debe reflejar un valor positivo (mayor a uno) para considerar factible el proyecto, si el resultado fuera de cero el proyecto no

generaría ni pérdidas ni ganancias, pero si fuera negativo no se aceptaría ya que ofrece pérdidas, esto se desarrolla considerando los flujos de efectivo proyectados anteriormente junto con la tasa de rendimiento medio, para ello se debe aplicar la siguiente fórmula:

$$VAN = -I + \sum \frac{FE}{(1+i)^n}$$

En donde:

I =Inversión Inicial

FE =Flujos netos de efectivo

i =Tasa de rendimiento medio

n =Número de periodos

Entonces:

$$VAN = -12972,85$$

$$+ \left[\frac{1330,79}{(1+0,0926)^1} + \frac{1520,42}{(1+0,0926)^2} + \frac{1964,17}{(1+0,0926)^3} + \frac{4948,46}{(1+0,0926)^4} + \frac{16974,56}{(1+0,0926)^5} \right]$$

$$VAN = -12972,85 + 1218,02 + 1273,65 + 1505,95 + 3472,52 + 10902,25$$

$$VAN = -12972,85 + 18372,38$$

$$VAN = \mathbf{5399,53}$$

Tabla N° 82

Valor Actual Neto

Año	Flujos netos	Tasa de redescuento 9,26%	Flujos actualizados
0			(12972,85)
1	1330,79	1,0926	1218,01
2	1520,28	1,1937	1273,65
3	1963,88	1,3042	1505,95
4	4948,02	1,4250	3472,52
5	16973,94	1,5569	10902,25
Total			18372,38
		VAN	5399,53

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 80.

Año: 2017

Al sumar todos los flujos actualizados se tiene como resultado 18372,38 valor que supera a la inversión que es de 12972,85 originando como resultado un valor actual neto positivo de **5399,53** lo que significa que se tiene la oportunidad de obtener un beneficio económico luego de ejecutar el proyecto concluyendo que el proyecto es factible.

5.5.4 Tasa Interna de Retorno

Mediante su cálculo se examina la rentabilidad que tendrá el proyecto durante los periodos proyectados expresado en porcentaje, para ello se obtendrá un VAN positivo y uno negativo, utilizando tasas inferior y superior cuyo resultado deberá ser un porcentaje mayor al que ofrezcan otras opciones, dicho porcentaje hará que el VAN sea cero.

Tabla N° 83

VAN con tasa superior e inferior

Año	Flujos netos	Tasa de redescuento Inf. 9,26%	Flujos actualizados	Tasa de redescuento Sup. 19%	Flujos actualizados
0			(12972,85)		(12972,85)
1	1330,79	1,0926	1218,01	1,19	1118,31
2	1520,42	1,1937	1273,65	1,42	1073,57
3	1964,17	1,3043	1505,95	1,69	1165,40
4	4948,46	1,4250	3472,52	2,01	2467,42
5	16974,56	1,5570	10902,25	2,39	7112,92
Total			18372,38		12937,62
		VAN Inferior	5399,53	VAN Superior	-35,23

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 82

Año: 2017

Tabla N° 84

Resumen para cálculo de TIR

Detalle	Porcentaje /Valor
Tasa Inferior	9,26%
Tasa Superior	19,00%
VAN Tasa Inferior	5399,25
VAN Tasa Superior	(35,23)

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 83.

Año: 2017

Cálculo TIR

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts}$$

$$TIR = 0,0926 + (0,19 - 0,0926) \frac{5399,25}{5399,25 - (-35,23)}$$

$$TIR = 18,94\%$$

Luego de realizar los cálculos se obtiene como resultado que la TIR es del 18,94% cuyo valor es mayor a la tasa que cobra el banco por prestar su servicio de financiamiento al igual que más alta que la tasa que se encuentra colocada para los ahorros a plazo, dando como conclusión que la inversión generará ingresos a través del tiempo.

5.5.5 Costo Beneficio

Para establecer este indicador se tomó en cuenta como factor de descuento a la tasa promedio anual de inflación del 0,417% del año 2017, permitiendo establecer el valor que el proyecto recuperará por cada dólar que invierta en él. El resultado deberá ser mayor a uno para saber si los ingresos que genere ayudará a cubrir los gastos incurridos en el negocio caso contrario si es menor a 1 el proyecto no es recomendable.

Tabla N° 85

Costo-beneficio

Año	Ingresos	Factor (i) 0,417%	Flujos actualizados Ingresos	Egresos	Costos actualizados
0			(12972,85)		
1	28800,00	0,996	28680,40	22037,28	21945,76
2	29643,39	0,992	29397,71	22594,65	22407,38
3	30511,49	0,988	30132,95	22793,44	22510,65
4	31405,00	0,983	30886,58	23166,65	22784,22
5	32324,68	0,979	31659,06	23743,17	23254,26
			137783,85		112902,28

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 79

Año: 2017

Costo/Beneficio=Total ingresos actualizados/Total costos actualizados

C/B= 137783,85/11902,28

C/B=1,22

Concluido el respectivo cálculo sobre la relación costo-beneficio se observa que por cada dólar de inversión se obtendrá 0,22 centavos de rentabilidad. Por lo que se ratifica la factibilidad del proyecto al conocer que los ingresos permitirán recuperar la inversión además de obtener ganancias promisorias.

5.5.6 Periodo de Recuperación de la Inversión

Se refiere al periodo de tiempo en que la inversión podrá ser recuperada, para ello se procede a sumar los flujos actualizados y obtener los flujos acumulados llegando hasta el periodo en que la inversión inicial sea superada, por lo tanto, se observa que esto sucede en el quinto año, por ende, se debe calcular los meses y días correspondientes.

Tabla N° 86

Periodo de Recuperación de la Inversión

Año	Inversión Inicial	Flujos actualizados	Flujos acumulados
0	(12972,85)		
1		1330,79	1330,79
2		1520,28	2851,07
3		1963,88	4814,95
4		4948,02	9762,97
5		16973,94	26736,91

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 80

Año: 2017

$$RI=9762,91 - 12972,85=3209,88$$

$$RI=16973,94/12 =1414,49$$

$$RI=3209,88/1414,49 = 2,26 (2 \text{ meses})$$

$$RI=3209,88-(1414,49*2) = 380,89$$

$$RI=16973,94/365 =46,50$$

$$RI=380,89/ 46,50 =8,19(8 \text{ días})$$

Tras identificar y efectuar los cálculos se determina que el periodo de recuperación del proyecto es de 4 años, 2 meses y 8 días.

5.5.7 Punto de Equilibrio

Constituye un punto en el que se consigue una armonía, pues no existe ni pérdida ni ganancia, ya que sus ingresos se limitan a cubrir los costos incurridos y la inversión realizada, es decir se conoce cuál es el número de estudiantes y el ingreso que se debe generar para poder cubrir los gastos que origine el proyecto tomando en cuenta los costos fijos y variables.

Tabla N° 87

Costo Fijo y variable

Costo fijo total		Costo variable total	
Detalle	Valor	Detalle	Valor
Depreciación	306,43	Costos de producción	10743,36
Amortización	79,00		
Gasto Adm. y Venta	9664,91		
Gasto Interés prest.	858,15		
Total	10908,49	Total	10743,36

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

Cálculo del punto de equilibrio en dólares

Se procede a realizar el cálculo mediante la siguiente fórmula, utilizando los datos obtenidos con anterioridad, a fin de determinar el valor en dólares exacto que se debería tener para no tener pérdidas ni ganancias.

$$PE\$ = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE\$ = \frac{1090849}{1 - \frac{10743,36}{28800,00}}$$

$$PE\$ = 17398,83$$

Por lo que puede observar se deberá tener un ingreso de **\$17398,83** para poder cubrir los costos variables y costos fijos.

Cálculo del punto de equilibrio en unidades

Se lo realiza aplicando la fórmula siguiente, lo que originara un número puntual de clientes que la escuela de fútbol debe mantener.

Tabla N° 88

Costo variable unitario

Detalle	Valor
Precio unitario	15,00
Costo fijo total	10908,49
Costo variable total	10743,36
Cantidad	1920,00
Costo variable unitario	5,60

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo de Variable Unitario}}$$

$$PE = \frac{10908,49}{15,00 - 5,60}$$

$$PE = 1160$$

Aquí se observa que la empresa deberá prestar sus servicios a 1160 niños anualmente para poder cubrir sus costos.

Tabla N° 89

Resumen Indicadores Financieros

DETALLE	VALOR	ANÁLISIS
Costo Oportunidad	8,804%	Aceptable
Tasa de Rendimiento Medio	9,26%	Aceptable
Valor Actual Neto	5399,53 usd	Aceptable
Tasa Interna de Retorno	18,94%	Aceptable
Costo- Beneficio	1,22%	Aceptable
Periodo de Recuperación	4 años, 2 meses, 8 días.	Aceptable
Punto de equilibrio en dólares	17398,83 usd anual	Aceptable
Punto de equilibrio en unidades	1160 anual	Aceptable

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Tomado de tabla N° 81, 82, 84, 85, 86

Año: 2017

En vista de los resultados obtenidos se recomienda invertir en la escuela de fútbol “ATRAPA SUEÑOS” ya que esta resulta ser factible financieramente hablando, tras realizarse el estudio se observa que sus ingresos si podrán cubrir sus egresos dándole la seguridad al inversionista de recuperar su inversión y obtener ganancias.

CAPITULO VI

6 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

El presente capítulo tiene como finalidad realizar una propuesta que abarque elementos que constituyan una adecuada organización del proyecto, optando en primera instancia por conferir el nombre o razón social, consecuentemente establecer la misión, visión, valores, políticas, principios y un organigrama en el que se plasme el orden jerárquico a seguir por todos los integrantes de la organización, seguidamente crear un manual de funciones en el que se especifique cada requisito, competencia, habilidad y preparación académica a ser requerida, del mismo modo verificar los aspectos legales vigentes que se solicitan para el desenvolvimiento normal de las actividades de la microempresa desde su apertura y puesta en marcha en el mercado.

6.1 Nombre o razón social

El nombre ha sido seleccionado por las autoras a través del reconocimiento de las características cualitativas que la microempresa posee, además de que su objetivo es atraer y motivar a sus clientes, por tal razón se ha considerado denominar a la organización como **“Escuela de Fútbol Atrapa sueños”**, este a nombre ha sido seleccionado por tener una alta relación con los objetivos institucionales de la organización de brindar a sus estudiantes la oportunidad de alcanzar sus sueños y mejorar su calidad de vida en base a la práctica de este deporte.

6.2 Objetivos de la escuela de fútbol

- Brindar a la comunidad un servicio profesional en cuanto a la preparación teórico-práctico, del fútbol que satisfaga las necesidades de los usuarios y cuyo contenido sea puesto en práctica por los niños, niñas y adolescentes.

- Crear una planificación semanal que especifique las clases a impartir en el transcurso de la misma, que ayude a cumplir de manera coordinada las actividades.
- Ayudar a los estudiantes a aprovechar su tiempo libre en actividades físicas que les permitan la interacción con otros niños, niñas y jóvenes, realizando operaciones que estimulen su salud física y mental.
- Proporcionar las herramientas necesarias para el desarrollo eficiente de las actividades operativas, que les permita a los estudiantes adquirir el perfeccionamiento en el fútbol, convirtiéndolos así en figuras prometeo, alcanzando su sueño.
- Brindar una atención personalizada, en cuanto a los servicios que se ofrecen como alimentación, charlas motivacionales, charlas de nutrición y el transporte, mismas que estarán a disposición del cliente.
- Capacitar permanentemente a los entrenadores para lograr un mejor resultado, mismo que será reflejado en sus estudiantes en la liga cantonal.

6.2.1 Logotipo

La imagen comercial que la empresa presentará refleja el nombre de la organización, esta será propicia para ser socializada tanto en los afiches publicitarios, letrero de ingreso y como sello que distinga a nuestros jugadores ya que estará impreso en sus camisetas.



Ilustración N° 12 Logotipo de la empresa
Elaborado por: las autoras
Año: 2018.

6.2.2 Slogan

El eslogan logra describir en conjunto y de manera textual lo que se pretende proyectar a los usuarios las metas planteadas y lo que los niños y jóvenes pueden llegar a obtener al recibir nuestro servicio

Forjado metas, cumpliendo sueños

Ilustración N° 13 Eslogan de la empresa
Elaborador por: Las autoras
Año: 2018

6.3 Filosofía Empresarial

6.3.1 Misión

La escuela de fútbol “Atrapa sueños” se dedica a formar y preparar de forma teórico-práctica a niños, niñas y jóvenes del sector en cuanto a la rama futbolística, promoviendo la ejercitación física y mental, en un ambiente sano y natural, contando con personal idóneo que cumpla con los requerimientos necesarios para lograr la satisfacción de sus usuarios.

6.3.2 Visión

Para el año 2023 ser reconocida a nivel local y nacional en cuanto a preparación y el realce de sus estudiantes en el contexto deportivo, tras explotar habilidades y competencias que impulsen el descubrimiento de figuras prometeo del fútbol y su desarrollo en ligas mayores.

6.3.3 Principios

Se considera como pilares fundamentales en los que los miembros que conformen la organización deben basarse para el ejercicio de sus labores dentro de la microempresa y se los menciona a continuación:

- **Mejoramiento continuo.** -Trata de establecer dentro del marco referencial filosófico de la entidad un patrón que permita estar inmersos en procesos que estén en constante innovación, a fin de garantizar la entrega de un servicio que se adapte a las necesidades de sus clientes, logrando satisfacer al usuario cada vez más demandante.
- **Compromiso.** – Es un principio fuertemente ligado a los grupos de interés y su interacción entre la organización y cada uno de ellos, mediante la aplicación de normativa legal, que avale las buenas prácticas laborables y prácticas amigables con el ambiente.
- **Superación.** – El capital humano es un factor determinante e importante dentro de la organización, por tal razón es preciso promover capacitaciones a cada uno de sus miembros, lo que se refleje en la actualización de conocimientos, mismos que puedan poner en práctica dentro de la institución, buscando así su crecimiento profesional.
- **Colaboración.** –Fomenta la participación activa de sus integrantes dentro de todo el desarrollo de sus procesos internos necesarios, que tras la cooperación conjunta se logra obtener como resultado un servicio de calidad que cumpla con las exigencias del mercado.

6.3.4 Valores

Son instrumentos que deben ser difundidos de forma corporativa para su aplicación dentro de cada actividad a desarrollarse en de la institución, generando un impacto positivo en todos quienes conformen la escuela de fútbol.

- **Responsabilidad.** – Una virtud concebida como una de las más significativas dentro de la entidad, la cual ha de ser promulgada por sus colaboradores hacia sus estudiantes mediante el ejemplo, pues realizarán sus actividades con esmero y dedicación.
- **Confianza.** – Un valor primordial que se debe poner en práctica día a día entre los colaboradores con el propósito de generar una adecuada comunicación y evitar los malos entendidos que se pudieren suscitar.
- **Respeto.** – Dentro de la institución se promoverá el reconocimiento de los diferentes tipos de conductas y pensamientos de cada persona que ingrese en ella, basándose en la libertad de expresión y multiculturalidad de etnias, considerando a la escuela como un espacio en común en el cual puedan interactuar con los demás sin ser juzgados de ningún modo.
- **Disciplina.** – Es la implantación de una conducta respetable dentro de las instalaciones de la escuela de fútbol, la que consiste en seguir un estricto orden que permita el cumplimiento de objetivos tanto de su personal como de sus clientes.
- **Transparencia.** – Valor que se instaura y se debe practicar desde el inicio de los procesos operativos de las actividades a ser desarrolladas en cada fase de ejecución por cada persona que conforme el núcleo empresarial, lo que garantiza una plena confianza respecto a los usuarios directos sobre sus datos y la forma en que son seleccionados para obtener una beca dentro de la institución.

6.3.5 Políticas

Empleados:

- Asistir puntualmente a realizar sus labores tanto personal técnico como administrativo.

- Atender a los todos los requerimientos tanto de estudiantes como de padres de familia, brindando atención de manera cordial y respetuosa.
- Acudir a jornadas de capacitaciones en las que los directivos los inscriban con el fin de mejorar o actualizar sus conocimientos.
- A los entrenadores, efectuar las planificaciones sobre los temas a ser impartidos de manera semanal y presentarlos a sus directivos.

Cientes:

- Respetar al personal técnico, administrativo, compañeros y padres de familia dentro de las instalaciones de la escuela.
- Asistir a clases con ropa deportiva e implementos deportivos.
- Cuidar y hacer uso adecuado de las instalaciones e implementación deportiva dentro de la institución.
- Entregar la documentación pertinente para la inscripción en la escuela de fútbol.
- A los padres de familia, realizar el pago mensual por el servicio dentro de los diez primeros días del mes.
- A los padres de familia, no interferir en el campo de entrenamiento obstruyendo la labor de los entrenadores y respetarlos.

Accionistas

- Proveer de los equipos e indumentaria necesaria a los entrenadores para evitar contratiempos relativos a la formación de los estudiantes de la escuela.
- Seleccionar al personal adecuado y apto que cumpla con todas las especificaciones contempladas en el manual de funciones de la entidad.
- Verificar que se dé cumplimiento a la planificación establecida y presentada por los entrenadores en el campo, basada en las necesidades de cada categoría.

- Si se observa un buen desempeño de algunos estudiantes, se deberán encargar de realizar las gestiones necesarias para que ellos sigan formándose en el fútbol profesional, ya sea mediante convenios con otras escuelas que continúen el proceso en ligas mayores.

Comunidad

- Establecer el reciclaje de botellas plásticas dentro de la escuela y de este modo contribuir a la formación de una cultura recicladora asociada a todos los que se involucren con ella.
- Realizar campeonatos internos semestrales, vinculados con la sociedad en general y reconocer a la familia como un núcleo importante de la sociedad.
- Brindar charlas gratuitas sobre nutrición a los padres de familia, los mismos que pueden transmitir estos conocimientos a otras personas.

Estado

- Acatar todas las leyes, normas y reglamentos que rijan desde la creación y puesta en marcha de la escuela de fútbol.
- Cumplir con los requisitos y permisos actualizados, referentes a la municipalidad.
- Efectuar el pago de obligaciones tributarias que estén acorde a su desempeño empresarial en óptimas condiciones.

6.4 Organigrama estructural.

La estructura orgánica se encuentra establecida a través de un organigrama lineal por su forma de estructura simple, que ayuda a identificar los niveles de mando tanto del área administrativa como del área operativa, dicho organigrama es de vital importancia para el desarrollo normal de las actividades operacionales de la organización ya que de esta manera

el personal tendrá una guía para conocer cuáles son sus competencias y como deben realizarlas optimizando tiempo y recursos.

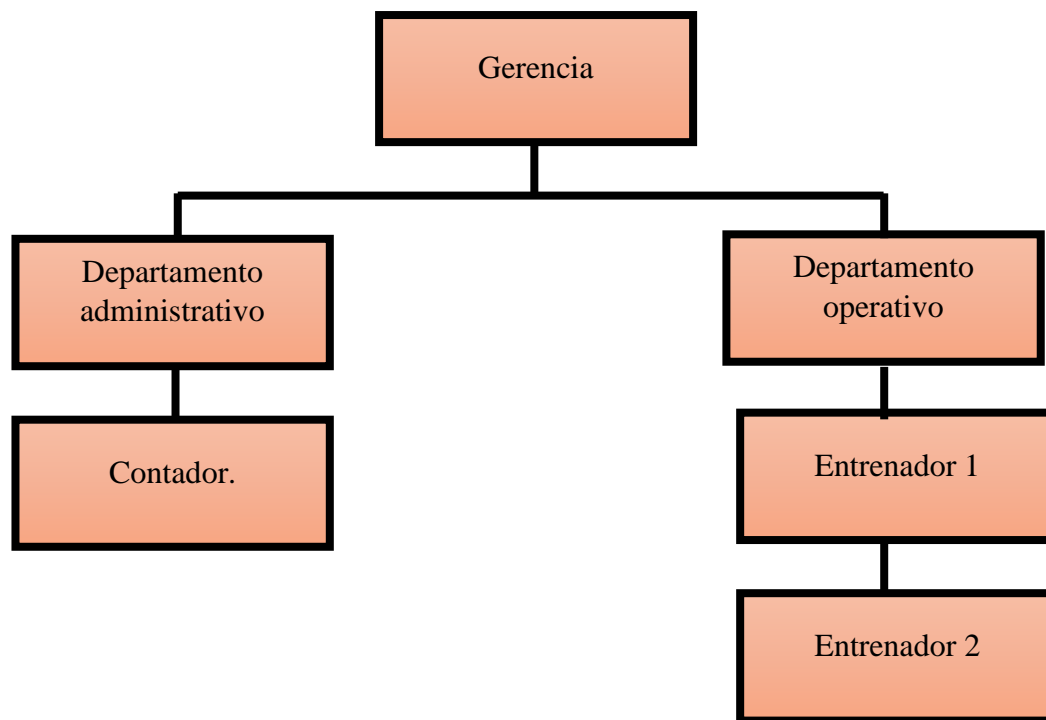


Gráfico N° 14 Organigrama Estructural
Elaborado por: Las autoras.
Año: 2018.

6.5 Organigrama funcional

Dentro de éste se pretende dar a conocer la principal función que cumple el personal administrativo y operativo.

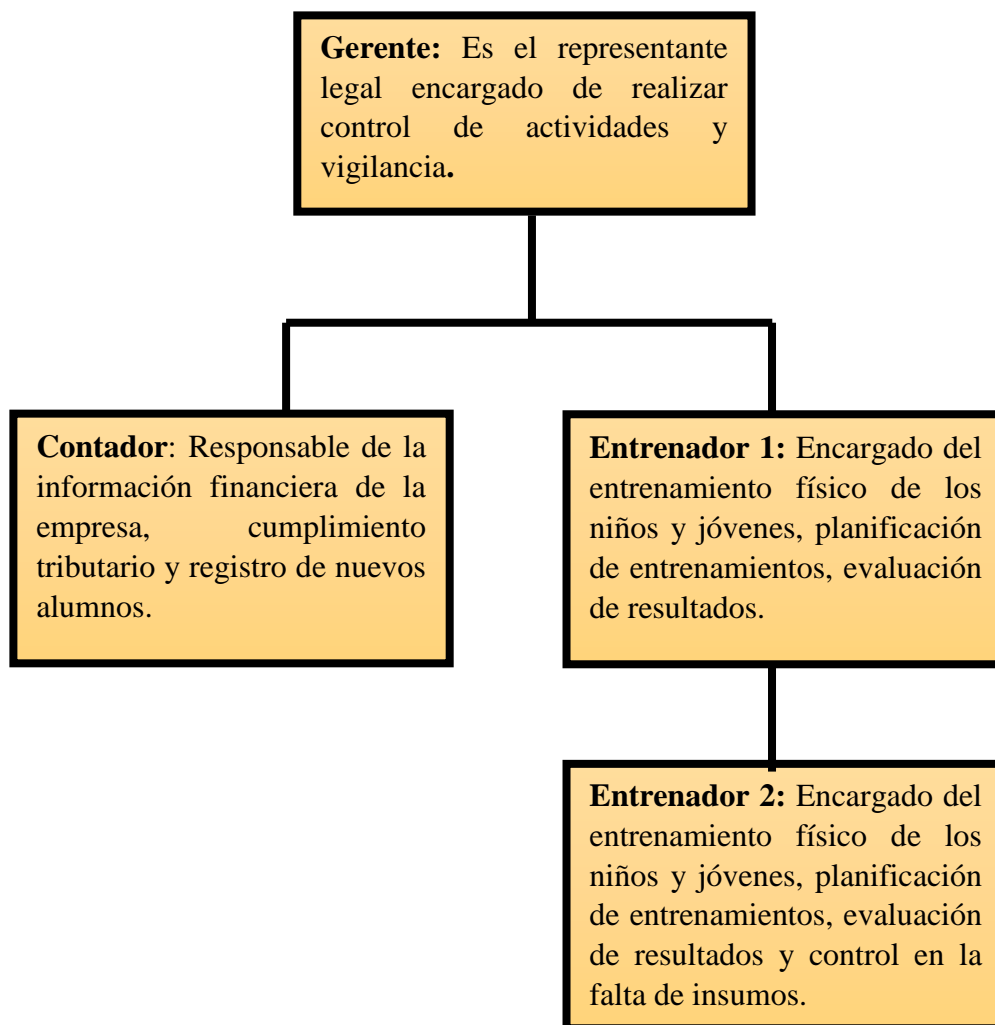


Gráfico N° 15 Organigrama Funcional
Elaborado por: Las autoras.
Año: 2018.

6.6 Manual de funciones

A continuación, se plantea el siguiente manual de funciones para los trabajadores que intervienen en el proceso operacional de la escuela de fútbol “Atrapa sueños”. Dichos trabajadores laborarán bajo la modalidad de tiempo parcial amparada en el artículo 82 del código de trabajo, ya que su labor solo será en jornada vespertina debido a la naturaleza del negocio y la demanda a la que esta direccionada (niños y jóvenes) ya que ellos por actividades escolares no pueden acudir en la mañana. (Registro Oficial N° 167, 2012)

Cuadro N° 10

Manual de funciones del Gerente

		<p>Andrade Marín- calle 21 de noviembre y Sánchez y Cifuentes. Teléfono: 0969403211 – 0994838574 e-mail: atrasueñosfútbol@gmail.com</p>
MANUAL DE FUNCIONES		
DENOMINACIÓN	Gerente	
DEPARTAMENTO	Administrativo	
TIPO DE CONTRATO	Parcial - indefinido	
OBJETIVO	Alcanzar el éxito y crecimiento organizacional a través de una adecuada planificación y control de actividades operativas.	
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	Es el responsable de velar por el cumplimiento de la misión y visión de la empresa a través de la planificación, ejecución, control y monitoreo de las actividades de manera eficiente encaminadas hacia el cumplimiento de objetivos.	
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Crear, socializar y aplicar políticas y normas para el eficiente desarrollo de las actividades administrativas, financieras y operativas, así como supervisar el cumplimiento de las mismas. • Aprobar las planificaciones y presupuestos necesarios para el desarrollo normal de actividades. • Representar de forma legal en todo proceso fiscal en el que se encuentre inmersa la institución. • Convocar y dirigir las reuniones con los padres de familia o personal de la microempresa, y coordinar la ejecución de las acciones planteadas en las mismas. • Coordinar la publicidad en los medios de comunicación de manera que se cumpla con el presupuesto establecido para la misma y se logre el objetivo planteado. 		

	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar de manera periódica el desempeño de los entrenadores. • Supervisar las gestiones de cobranza. • Realizar contrataciones y/o despidos del personal según lo requiera. • Establecer paquetes de servicios novedosos según lo demande el mercado. • Encargado de organización de eventos, torneos deportivos y charlas. • Mantener un correcto control interno de las actividades operacionales. • Contribuir con el orden y aseo del lugar de trabajo.
NIVEL DE PREPARACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniería en contabilidad y auditoría. • Ingeniería en administración de empresas
EXPERIENCIA	2 años de experiencia en actividades afines o No se requiere experiencia para titulados con buenas notas.
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Generar liderazgo y respeto de los colaboradores. • Capacidad de preparación y recepción de conocimientos en cuanto a la rama futbolística. • Capacidad de comunicación. • Percepción y solución rápida de problemas. • Integridad y ética en la ejecución de sus actividades.
CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en aplicaciones tecnológicas (Word, Excel, redes sociales, páginas web, entre otras) • Conocimiento básico en normativa deportiva.
REMUNERACIÓN	Se considera el salario básico unificado parcial ya que se laboran 4 horas al día.

Elaborado por: Las autoras
Año: 2018.

Cuadro N° 11

Manual de funciones del Contador

 <p>ESCUELA DE FÚTBOL ATRAPA SUEÑOS <i>Forjando metas, cumpliendo sueños</i></p>		<p>Andrade Marín- calle 21 de noviembre y Sánchez y Cifuentes. Teléfono: 0969403211 – 0994838574 e-mail: atrasueñosfútbol@gmail.com</p>
MANUAL DE FUNCIONES		
DENOMINACIÓN	Contador – secretaria	
DEPARTAMENTO	Administrativo	
TIPO DE CONTRATO	Parcial - indefinido	
OBJETIVO	Recopilar y analizar información financiera para una toma adecuada de decisiones, así como atender a los clientes de manera cordial.	
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	Es la persona encargada de recopilar y analizar información financiera, emite informes de situación financiera, prepara presupuestos y garantiza el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Además de encargarse de la atención al cliente, archivo y cobranza.	
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Registrar las transacciones que realice la entidad. • Realizar estados financieros con su respectiva interpretación para la emisión del informe de manera interna en periodos determinados. • Realizar los cobros a los alumnos y emitir su respectivo comprobante. • Realizar las respectivas declaraciones de impuestos tributarios y generar sus respectivos formularios. • Mantener un correcto control interno de los procesos contables. • Archivar, mantener y custodiar los oficios, documentos, y carpetas de los niños, niñas y adolescentes. • Mantener un registro y control adecuado de caja chica. • Atención al cliente y recepción de carpetas. 		

	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar los respectivos pagos a los colaboradores de la organización. • Encontrarse al día con las disposiciones tributarias y legales emitidas por el SRI, GAD de Antonio Ante, y demás instituciones. • Realizar los pagos pendientes a los proveedores. • Realizar presupuestos para el respectivo desarrollo de actividades. • Contribuir con el orden y aseo del lugar de trabajo. • Realizar, llamadas, oficios y demás papeles necesarios para la escuela.
NIVEL DE PREPARACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniería en contabilidad y auditoría o estudiante de los últimos semestres de carreras administrativas.
EXPERIENCIA	1 año de experiencia en actividades afines o No se requiere experiencia para titulados con buenas notas.
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Generar liderazgo y respeto de los colaboradores. • Calidad humana y trato interpersonal sobresaliente. • Capacidad de comunicación. • Percepción y solución rápida de problemas. • Integridad y ética en la ejecución de sus actividades.
CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en aplicaciones tecnológicas (Word, Excel, redes sociales, páginas web, entre otras) • Conocimiento básico en normativa deportiva. • Conocimiento en gestión tributaria y administración.
REMUNERACIÓN	Se considera el salario básico unificado parcial ya que se laboran 4 horas al día.

Elaborado por: Las autoras
Año: 2018.

Cuadro N° 12

Manual de funciones del entrenador.

		<p>Andrade Marín- calle 21 de noviembre y Sánchez y Cifuentes. Teléfono: 0969403211 – 0994838574 e-mail: atrasueñosfútbol@gmail.com</p>
MANUAL DE FUNCIONES		
DENOMINACIÓN	Entrenador	
DEPARTAMENTO	Operativo	
TIPO DE CONTRATO	Parcial - indefinido	
OBJETIVO	Formar niños, niñas y adolescentes de manera profesional, cumpliendo con los estándares de calidad en cuanto a la rama del fútbol, satisfaciendo las necesidades del cliente y cumpliendo con los objetivos planteados.	
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	Es el encargado del entrenamiento físico, enseñanza de los niños, realizar las planificaciones semanales y realizar evaluaciones de rendimiento a los usuarios. Además de solicitar los recursos e insumos necesarios para poder cumplir de manera eficiente y profesional con la visión de la organización.	
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar el entrenamiento físico, teórico y práctico del fútbol a los niños y adolescentes. • Brindar charlas motivacionales a sus alumnos. • Realizar las planificaciones semanales para la realización de clases y presentarlas a tiempo al gerente. • Implementar procesos eficaces en su método de enseñanza de manera que cumpla con las expectativas del cliente. • Realizar el registro de asistencia de los niños, niñas y adolescentes. • Realizar exámenes o evaluaciones prácticas que midan el rendimiento de los procesos 		

<p>implementados.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribuir con el orden y aseo de su lugar de trabajo. • Informar si los insumos o área de entrenamiento se encuentra en mal estado. • Acompañar a los niños en sus partidos cuando se realicen campeonatos. • Formar parte de las reuniones y charlas que han sido organizados. 	
NIVEL DE PREPARACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Licenciado en preparación física • Educación formal o superior en cultura física • Licenciado en entrenamiento deportivo.
EXPERIENCIA	<p>Experiencia de 1 año en cargos similares.</p> <p>No se requiere experiencia para titulados con buenas notas.</p>
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Generar liderazgo y respeto de los colaboradores. • Calidad humana y trato interpersonal sobresaliente. • Capacidad de comunicación. • Percepción y solución rápida de problemas. • Puntualidad. • Trabajo en equipo • Cumplir con las políticas y valores de la organización.
CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento básico en normativa deportiva. • Conocimiento en planificación deportiva. • Conocimientos en jugadas y entrenamiento futbolístico.
REMUNERACIÓN	<p>Se considera el salario básico unificado parcial ya que se laboran 4 horas al día además del pago de las horas extras presupuestadas para el día sábado.</p>

Elaborado por: Las autoras
Año: 2018.

6.7 Aspectos legales

Se analiza los requisitos necesarios para iniciar con las actividades operativas de la organización en base a las leyes y reglamentos establecidos por el estado Ecuatoriano.

6.7.1 Base legal

La escuela de fútbol “Atrapa sueños”, nombre que servirá de denominación social y reconocimiento ante el Servicio de Rentas Internas, siendo un ente de regulación de carácter tributario, en el que se obtendrá el Registro Único de Contribuyente para que pueda dar inicio a su actividad económica de carácter legal dentro del territorio ecuatoriano.

Será instaurado como una microempresa ya que la cantidad de empleados es de 4 personas, el capital propio no supera los 60000,00 USD, sus costos y gastos son inferiores a 80000,00 USD y el valor de ingresos brutos anuales no supera al valor máximo establecido (100000,00 USD), por lo que se encuentra dentro de los rangos establecidos para ser considerada una microempresa formada como persona natural no obligada a llevar contabilidad. Dicha condición se encuentra establecida en relación a los requisitos dictaminados por la ley de régimen tributario interno del Ecuador, es por ello que se ha de designar a la Srta. ANA GABRIELA GUERRA TIAMARCA, con número de cedula 100470653-5 como su representante legal.

6.7.2 Domicilio

La escuela de fútbol estará domiciliada en la provincia de Imbabura, Cantón Antonio Ante, parroquia de Andrade Marín, calle 21 de Noviembre y Sánchez y Cifuentes.

6.8 Permisos de funcionamiento

Para la puesta en marcha de la microempresa es necesario una serie de requisitos a cumplir conforme a lo dispuesto por el gobierno autónomo descentralizado de Antonio Ante lo cuales se detallan a continuación:

6.8.1 Requisitos para la obtención del RUC

Es el número de identificación otorgado por el SRI, para desarrollar actividades económicas.

- Presentar y entregar la copia y original de la cedula de identidad y papeleta de votación.
- Presentar copia de planilla de servicios básicos sea de luz, agua o teléfono, que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.
- O presentar el contrato de arrendamiento para justificar el domicilio de la microempresa. (Servicio de Rentas Internas)

6.8.2 Requisitos para obtener el permiso de bomberos

- Solicitud de inspección del local
- Informe favorable de la inspección
- Contar con extintor en las instalaciones
- Copia del RUC
- Copia de calificación artesanal si lo tuviere. (Bomberos Ibarra, 2015)

6.8.3 Requisitos para la patente municipal

- Presentar la copia de cedula de identidad y papeleta de votación del titular de la empresa.
- Presentar copia de RUC o RISE
- Presentar copia del permiso de funcionamiento de los bomberos
- Llenar el formulario de patente municipal. (GADM Antonio Ante, s.f.)

CAPITULO VII

7 IMPACTOS

7.1 Análisis de impactos

En este capítulo se procede a realizar un estudio que abarque las condicionantes que permitan establecer los diferentes tipos de impactos sean positivos o negativos, a los cuales la escuela de fútbol está expuesta debido a su creación e implementación en el sitio ya establecido.

En lo que respecta al proyecto los impactos detectados como importantes son: social, económico, organizacional, educativo y ambiental, por ello que se establece un marco de referencia que ayudará a la valoración de estos, el cual se detalla a continuación:

Cuadro N° 13

Valoración de Impactos

Nivel	Ponderación	Impacto
Alto	3	Positivo
Medio	2	
Bajo	1	
Alto	-3	Negativo
Medio	-2	
Bajo	-1	

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

7.2 Impacto Social

Se han considerado los indicadores más importantes para obtener un resultado, el cual ha sido evaluado acorde al cuadro de valorización de impactos.

7.2.1 Medición Impacto Social

Cuadro N° 14

Impacto Social

N°	Indicador	Nivel de Impacto						Total
		3	2	1	-3	-2	-1	
1	Incremento actividad física de usuarios	x						3
2	Disminución del tiempo ocio	x						3
3	Descubrimiento de figuras del Fútbol	x						3
4	Mejoramiento de la calidad de vida	x						3
	TOTAL							12

Año: 2017

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Total Ponderación}}{\text{Número de Impactos}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{12}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 3$$

Análisis

Se puede establecer que en el ámbito social se da un impacto positivo alto, pues la creación de una escuela de fútbol permitirá incidir en varios aspectos como el mejoramiento en la calidad de vida y salud de los niños y adolescentes en formación, así como la disminución del tiempo ocio de ellos, permitiendo a los participantes involucrarse en

actividades de recreación que ayude a disminuir el índice de sedentarismo en los mismos, al ser un semillero futbolístico se descubrirá potenciales figuras representativas del cantón.

7.3 Impacto Económico

Está representado por factores que se destacan en el proyecto dentro del ámbito económico y su análisis para obtener resultados que identifiquen aquellos que limiten el desarrollo del mismo.

7.3.1 Medición Impacto Económico

Cuadro N° 15

Impacto Económico

N°	Indicador	Nivel de Impacto						Total
		3	2	1	-3	-2	-1	
1	Fuentes de empleo			x				1
2	Rentabilidad proyecto		x					2
3	Desarrollo económico de la parroquia			x				1
	TOTAL							4

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Total Ponderación}}{\text{Número de Impactos}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{4}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 1,33$$

Análisis

Tras aplicar la valorización del impacto económico se ha obtenido como resultado un nivel bajo positivo en el proyecto, ya que la inversión ejecutada obtendrá los reportes de rentabilidad proyectados que ayuden a la empresa a alcanzar una eficiencia operativa, maximizando así las utilidades en las diferentes áreas organizacionales, aunque no se tenga un alto nivel se menciona que si incidirá en menor grado a la economía del Cantón.

7.4 Impacto Organizacional

Tomando en consideración que los indicadores descritos se han obtenido como deducción del estudio efectuado, para su respectiva valoración se presentan los siguientes:

7.4.1 Medición Impacto Organizacional

Cuadro N° 16

Impacto Organizacional

N°	Indicador	Nivel de Impacto						Total
		3	2	1	-3	-2	-1	
1	Clima organizacional		x					2
2	Comunicación efectiva	x						3
3	Desarrollo de sus colaboradores		x					2
	TOTAL							7

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Total Ponderación}}{\text{Número de Impactos}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{7}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2,33$$

Análisis

Al realizar la evaluación referente al aspecto organizacional se ha derivado un nivel medio positivo aceptable lo que garantiza que la implementación de la escuela maneja estándares de calidad, permitiendo ofrecer un servicio orientado al cliente, pues se menciona que tales indicadores hacen relación al ambiente laboral en el que se desenvuelven sus colaboradores, mediante una comunicación efectiva y la mejora continua del mismo, buscando también brindarles las mejores condiciones de trabajo y actualización de conocimientos, fortaleciendo así el proyecto a nivel institucional.

7.5 Impacto Educativo

La actividad del proyecto se enfoca principalmente en la formación técnica de niños, niñas y jóvenes que deseen incursionar en el mundo del fútbol, es por ello necesario su evaluación.

7.5.1 Medición Impacto Educativo

Cuadro N° 17

Impacto Educativo

N°	Indicador	Nivel de Impacto						Total
		3	2	1	-3	-2	-1	
1	Reclutamiento personal adecuado	x						3
2	Adquisición de conocimientos	x						3
3	Formación futbolística	x						3
4	Explotación de habilidades	x						3
	TOTAL							12

Elaborado por: Las autoras
Año: 2017

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Total Ponderación}}{\text{Número de Impactos}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{12}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 3$$

Análisis

Se evidencia que el resultado del impacto educativo establece un nivel alto positivo debido a que el proyecto promueve la aportación y desarrollo educativo en los niños y jóvenes, ya que al adquirir conocimientos teórico-práctico por parte de profesionales idóneos en la rama futbolística, favorece su capacidad cognitiva, logrando alcanzar un mayor nivel de habilidades y destrezas, las cuales sirvan de base al ejecutar sus jugadas dentro de la cancha y en su mejor escenario sirvan de referencia para empezar su carrera profesional.

7.6 Impacto Ambiental

Se trata sobre la importancia que se le da al ecosistema dentro del proyecto y lo que genera en el transcurso del desarrollo de sus actividades habituales, identificando el porcentaje de afectación respecto al medio ambiente.

7.6.1 Medición Impacto Ambiental

Cuadro N° 18

Impacto Ambiental

N°	Indicador	Nivel de Impacto						Total
		3	2	1	-3	-2	-1	
1	Disponer recurso natural	x						3
2	Generación de residuos contaminantes		x					2
3	Uso del agua				x			-3

4	Política ambiental	x						3
	TOTAL							5

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Total Ponderación}}{\text{Número de Impactos}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{5}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 1,25$$

Análisis

Se determina que existe un nivel bajo positivo respecto al impacto ambiental que se generará en el proyecto, debido a que el uso de una cancha de césped natural no genera residuos que afecten directamente al medio ambiente, pues al ser un recurso natural tiene la capacidad de auto regenerarse abaratando costos, manteniendo un entorno equilibrado y sano, causando una reacción favorable en los niños y jóvenes que harán uso de este espacio. A su vez recalcar que al no contar con un sistema riego natural se hace uso de agua potable, utilizando de forma inadecuada este recurso, puesto que este es necesario para el correcto mantenimiento de la cancha. A futuro para tratar de reducir el impacto negativo del uso de agua potable se pretende construir un reservorio de agua lluvia para poder minimizar la utilización de esta, se hace constar que al implantar una política relacionada al reciclaje de botellas se contribuye al cuidado del medio ambiente.

7.7 Impacto General

Cuadro N° 19

Impacto General

N°	Indicador	Nivel de Impacto						Total
		3	2	1	-3	-2	-1	
1	Impacto Social	x						3
2	Impacto Económico			x				1
3	Impacto Organizacional		x					2
4	Impacto Educativo	x						3
5	Impacto Ambiental			x				1
	TOTAL							10

Elaborado por: Las autoras

Año: 2017

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Total Ponderación}}{\text{Número de Impactos}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{10}{5}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2$$

Análisis

Tras realizar el análisis y valoración de cada impacto, se determina que de forma general se ha obtenido un resultado favorable, pues se relaciona al nivel medio positivo, lo que implica que en la ejecución del proyecto no se observarán aspectos que afecten de forma negativa a nivel interno o externo del mismo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al finalizar con el estudio de factibilidad sobre la creación e implementación de una escuela de fútbol en la parroquia de Andrade Marín se llega a las conclusiones y recomendaciones siguientes:

CONCLUSIONES.

- a) En base a la evaluación de las variables cualitativas y cuantitativas que han sido recopiladas en el análisis situacional del proyecto, se concluyó que existe una alta probabilidad de que la creación y puesta en marcha de la microempresa sea ejecutado, ya que el área de influencia en el que se aplica cumple con factores que aseguran su éxito, por la situación geográfica, los aspectos demográficos y culturales que posee la comunidad del cantón Antonio Ante, mismas que crean una oportunidad de inversión.
- b) A través del estudio de mercado se comprueba que los resultados que este arroja son positivos respecto al precio y medios adecuados de promoción, del mismo modo se evidencia un alto porcentaje de aceptación del servicio, ya que los padres de familia aseveran la necesidad de un lugar que permita a los niños, niñas y jóvenes ocupar su tiempo en actividades saludables. Por su parte a través del análisis de la oferta y demanda se concluye que la competencia no satisface a la demanda existente, por ende, obtenemos un mercado amplio al cual dirigir las estrategias de mercado.
- c) En cuanto al estudio técnico se corroboró que la ubicación elegida para la creación de la escuela de fútbol cuyo establecimiento será en la parroquia de Andrade Marín, calle 21 de Noviembre y Sánchez y Cifuentes, cancha conocida como la “Estación del Fútbol”, cumple con los parámetros establecidos para el correcto desarrollo de las actividades, por su infraestructura, ubicación, accesibilidad y concurrencia de personas hecho que se demuestra por la presencia de escuelas, UPC, coliseo, entre

otras. A su vez se pudo determinar los requerimientos y el monto total de la inversión para dar inicio al proyecto.

- d) En el estudio financiero se pudo evaluar la inversión del proyecto por lo que se considera que este es óptimo para cubrir los costos y gastos incurridos en la puesta en marcha del negocio, esto se evaluó a través de la aplicación de indicadores financieros que arrojaron un resultado positivo entre los que se destacan un VAN positivo de 5399,25 dólares y un TIR positivo de 18,94% que ratifica la factibilidad de la escuela de fútbol, justificando su ejecución, así como el asegurar ganancia en el tiempo.
- e) Se dio a conocer la propuesta de una estructura organizacional, misma que es considerada la más óptima para la ejecución de las actividades operativas de la escuela de fútbol “ATRAPA SUEÑOS”, así como el establecimiento de los requisitos y perfiles determinados como los más competentes para ocupar un cargo en la organización y que garantice el cumplimiento de la misión y visión de la microempresa de una manera eficiente.
- f) Al analizar cuáles son los impactos más relevantes generados por el proyecto, se determina que en su mayoría son considerados como positivos, ya que la dinámica del proyecto está orientada hacia las buenas prácticas ambientales, laborales, sociales y empresariales, dando por hecho de que la escuela de fútbol a más de aportar con un impacto social positivo a través de la implementación de un espacio sano, divertido y educativo, puede ayudar a combatir malos hábitos en los niños, niñas y adolescentes.

RECOMENDACIONES

- a) Se recomienda la implementación de la microempresa en la parroquia de Andrade Marín ya que la investigación dio resultados positivos asegurando la factibilidad del proyecto en el tiempo, además de que se ajusta a las condiciones del mercado y las necesidades del consumidor.
- b) Se recomienda al GADM de Antonio Ante permita que las microempresas que se encuentren orientadas a dinamizar la educación y deporte puedan ser instauradas de manera rápida y económica, otorgando la ayuda necesaria para que estas funcionen de manera correcta, ya que se está colaborando en la enseñanza, salud física y mental de los niños, niñas y adolescentes del Cantón.
- c) El gerente deberá crear estrategias de venta a través de un estudio de mercado direccionado a los niños, niñas y jóvenes que le permita posicionarse en el mercado y alcanzar la expansión empresarial a largo tiempo tomando en cuenta a la publicidad como un medio para captar a más clientes o fidelizar a los ya existentes.
- d) Se recomienda al gerente realizar alianzas estratégicas con otras entidades ya sean educativas, futbolísticas, liga cantonal, entidades de salud, entre otras, para la realización de campeonatos internos, la colaboración de indumentaria, nuevos espacios físicos o salud de los niños niñas y adolescentes.
- e) La microempresa deberá mantener un sistema de reclutamiento del personal que garantice el ingreso del personal idóneo y calificado para trabajar con niños y adolescentes, ya que la organización está direccionada ha dicho mercado y a su vez realizar un control adecuado de la indumentaria utilizada en la ejecución de las actividades, ya que son insumos que tienden a perderse y deteriorarse con facilidad.

- f) Se recomienda al gerente realizar periódicamente el respectivo control a la situación financiera de la organización manteniéndose en los márgenes de ingresos y gastos proyectados, así como de la evaluación constante a través de los indicadores financieros, esto ayudará a una mejor toma de decisiones.
- g) Se recomienda que se cree la normativa interna a medida que la organización vaya creciendo y a su vez sea actualizado el manual de funciones según los requerimientos que amerite la misma y cumplir a cabalidad con los requisitos legales de constitución previa a la puesta en marcha de la microempresa.
- h) Establecer estrategias para que los impactos que se han evidenciado como negativos sean tratados y estos no puedan afectar al correcto desarrollo de la microempresa.

REFERENCIAS

- BAN Ecuador. (s.f.). *Simulador de Crédito*. Obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec/simulador-de-credito/>
- Banco Central del Ecuador. (02 de 2018). *Tasas de Interés*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Barrera, M. (14 de 09 de 2001). *Ponencia "Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional"*. Obtenido de [http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/dab401eea2e85cea03256ac604de835/5a4879fcc06d040b03256ac6004e0a11/\\$FILE/ecuador.doc](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/dab401eea2e85cea03256ac604de835/5a4879fcc06d040b03256ac6004e0a11/$FILE/ecuador.doc)
- Bolaños, E. (26 de 03 de 2008). *Lo mejor de Atuntaqui*. Obtenido de <http://lomejordeatuntaqui.blogspot.com/>
- Bomberos Ibarra. (15 de 04 de 2015). *Permiso de Funcionamiento*. Obtenido de <http://bomberosibarra.gob.ec/?p=1353#!/>
- Bravo, M. (2013). *Contabilidad General* (11 a ed.). Quito: Escobar Impresores.
- Caffelli, P. (13 de 06 de 2014). *El fútbol, un deporte bueno para la salud*. Obtenido de <https://www.sanar.org/salud/beneficios-del-futbol-para-la-salud>
- Caraballo, A. (s.f.). *Qué beneficios aporta el fútbol a los niños*. Obtenido de <https://www.guiainfantil.com/articulos/ocio/deportes/que-aporta-el-futbol-a-los-ninos/>
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos* (2a ed.). Bogotá: Ecoe.
- Delgado, J. (09 de 07 de 2016). *Etapas infantiles*. Obtenido de <https://www.etapainfantil.com/beneficios-futbol-ninos>
- Deporte salud. (s.f.). *El deporte y sus beneficios en la salud física y mental y psicológica*. Obtenido de <https://www.deportesalud.com/deporte-salud-el-deporte-y-sus-beneficios-en-la-salud-fisica-y-mental-y-psicologica.html>
- Dess, G., Lumpkin, T., & Eisner, A. (2011). *Administración estratégica* (5 a ed.). México: Mc Graw Hill.
- Díaz, B. (2016). *Aprender Contabilidad Financiera* (1 a ed.). México: Trillas.

El Telégrafo. (31 de 03 de 2014). *Trámites se simplifican para crear empresas*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/masqmenos-2/1/tramites-se-simplifican-para-crear-empresas>

Federación Ecuatoriana de Fútbol. (s.f.). *Historia de la Federación Ecuatoriana de Fútbol*. Obtenido de <http://ecuafutbol.org/web/historia.php>

Federación Ecuatoriana de Fútbol. (s.f.). *Imbabura S.C.* Obtenido de <http://ecuafutbol.org/web/club.php?co=1091708503001>

FIFA. (s.f.). *Los orígenes*. Obtenido de <http://es.fifa.com/about-fifa/who-we-are/the-game/index.html>

GAD Antonio Ante. (2005-2014). *Cómo generar empleo y crecimiento económico en los gobiernos locales*. Obtenido de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/Present%20Atuntaqui.pdf>

GAD Antonio Ante. (2012-2030). *Actualización plan de desarrollo y ordenamiento territorial del Cantón Antonio Ante*. Obtenido de http://www.antonioante.gob.ec/AntonioAnte/images/PDF/plan_desarrollo_cantonal_2011.pdf

GAD Antonio Ante. (s.f.). *Antonio Ante, Centro Industrial de la Moda*. Obtenido de <http://www.antonioante.gob.ec/AntonioAnte/index.php/component/tags/tag/61-antonioante>

GADM Antonio Ante. (s.f.). *antonioante.gob.ec*. Obtenido de <http://www.antonioante.gob.ec/AntonioAnte/>

INEC. (2010). *Base de Datos-Censo de Población y Vivienda 2010*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/base-de-datos-censo-de-poblacion-y-vivienda-2010/>

Instituto Espacial Ecuatoriano. (2013). *Memoria Técnica "GENERACIÓN DE GEOINFORMACIÓN PARA LA GESTIÓN DEL TERRITORIO A NIVEL NACIONAL"*. Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PDOT/ZONA1/NIVEL_DEL_PDOT_CANTONAL/IMBABURA/ANTONIO_ANTE/IEE/MEMORIAS_TECNICAS/mt_antonio_ante_socioeconomico.docx

ISO 9000. (s.f.). *ISO.ORG*. Obtenido de <http://www.iso.org/iso/home.htm>

La red 21. (25 de 06 de 2015). *Los beneficios de practicar fútbol para la salud*. Obtenido de <http://www.lr21.com.uy/salud/1240471-beneficios-salud-practicar-futbol>

luchofutbol. (s.f.). *HISTORIA DEL FUTBOL ECUATORIANO*. Obtenido de <http://luchofutbol.tripod.com/PAGDELUIS.htm>

Mack, S. (s.f.). *¿Cuáles son los beneficios del fútbol para los niños?* Obtenido de https://muyfitness.com/cuales-son-beneficios-lista_20321/

Marathon sports. (s.f.). *Marathon*. Obtenido de <https://www.marathon-sports.com/>

Mercado libre. (s.f.). *Mercado libre*. Obtenido de <https://www.mercadolibre.com.ec/>

Mora, Y. (s.f.). *Beneficios de jugar al fútbol para la salud*. Obtenido de <https://www.vix.com/es/imj/salud/4702/beneficios-de-jugar-al-futbol-para-la-salud>

Münch, L. (2014). *Administración gestión organizacional, enfoques y proceso administración* (2 a ed.). México: PEARSON.

Murcia, J., Díaz, F., Medellín, V., Ortega, J., Santana, L., González, M., . . . Baca, C. (2009). *Proyectos, formulación y criterios de evaluación* (1 a ed.). (L. Buitrago, Ed.) Colombia: Alfaomega.

OCDE. (2002). *Glosario de los principales términos sobre evaluación y gestión basada en resultados*. Obtenido de <http://www.oecd.org/development/peer-reviews/2754804.pdf>

Ochoa, G. (2009). *Administración Financiera* (2a ed.). México: Mc Graw Hill.

OLX. (s.f.). *OLX*. Obtenido de <https://www.olx.com.ec/>

Omicrono. (25 de 01 de 2015). *¿Conoces los beneficios psicológicos del fútbol en los niños?* Obtenido de <http://omicrono.elespanol.com/2015/01/conoces-los-beneficios-psicologicos-del-futbol-en-los-ninos/>

Pinto, J. (2015). *Gerencia de Proyectos* (3 a ed.). Colombia: PEARSON.

Prieto, J. (2011). *Gestión Estratégica Organizacional* (3 a ed.). Bogotá: Ecoe.

Registro Oficial N° 056, 29 de diciembre del 2013. (29 de 12 de 2013). *Código de la Producción*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/images/eltelegrafo/banners/2014/25-11-14-codigoproduccion.pdf>

- Registro oficial N° 351, 29 dic. del 2010. (29 de diciembre de 2010). *Reglamento al código de la producción comercio e inversiones*. Obtenido de <http://acorbanec.com/descarga/REGLAMNETO%20AL%20CODIGO%20DE%20LA%20PRODUCCION%20COMPLETO.pdf>
- Registro Oficial Suplemento N° 167 de 16-dic-2005. (26 de 09 de 2012). *Código de Trabajo*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>
- Registro Oficial Suplemento N° 255 de 11-ago.-2010. (20 de 02 de 2015). *Ley del Deporte, Educación Física y Recreación*. Obtenido de <http://www.deporte.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/Ley-del-Deporte.pdf>
- Rhea, S. (2017). *Trabajo de Grado* (1 a ed.). Ibarra: Universidad Técnica del Norte.
- Rojas, M. (2007). *Evaluación de Proyectos para Ingenieros* (1a ed.). Bogotá: Ecoe.
- Sarmiento, R. (2008). *Contabilidad General* (10 a ed.). Quito: Volantad.
- Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *Requisitos Inscripción, actualización y cierre (RUC)*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/ab30edb5-4e52-4623-a550-19f19480f295/Guia+basica+RUC+final.pdf>
- Smartdraw. (s.f.). *Símbolos de diagramas de flujo*. Obtenido de <https://www.smartdraw.com/flowchart/simbolos-de-diagramas-de-flujo.htm>
- Talaga, J. (1990). *La Táctica del Fútbol* (1a ed.). Habana: Pueblo y Educación.
- Warren, C., Reeve, J., & Duchac, J. (2016). *Contabilidad Financiera* (14 a ed.). (J. Reyes, Ed.) México: CENGAGE Learning.

ANEXOS

Anexo 1

FICHA DE OBSERVACIÓN N°				1
CANTÓN	Antonio Ante	FECHA:		23/11/2017
SECTOR	Parroquias urbanas de A. A	HORA DE INICIO		11h00
OBSERVADORES	Yacelga Evelyn y Guerra Ana	HORA FINAL		18h00
LUGARES VISITADOS	Barrios de las parroquias urbanas del Cantón.			
ASPECTOS	VALORACIÓN			OBSERVACIÓN
	Excelente	Bueno	Regular	
Número de escuelas existentes			X	Se pudo observar 4 escuelitas dentro de las parroquias.
Concurrencia de niños		X		Existe una buena concurrencia de niños.
Infraestructura		X		Las instalaciones de 2 escuelas son excelentes y 2 poseen infraestructura regular.
Accesibilidad	X			Todas las escuelas tienen una adecuada accesibilidad para sus estudiantes.

Anexo 2

FICHA DE OBSERVACIÓN N°			2
CANTÓN	Antonio Ante	FECHA:	24/11/2017
SECTOR	Parroquias urbanas de A. A	HORA DE INICIO	13h00
OBSERVADORES	Yacelga Evelyn y Guerra Ana	HORA FINAL	19h00
LUGARES VISITADOS	Calles de las parroquias, parques, cyber, canchas, espacio recreacional, entre otros		
ASPECTOS	VALORACIÓN		OBSERVACIÓN
	Mucho	Poco	Casi Nada
Cantidad de niños y jóvenes en las calles.	X		
Utilización de espacio deportivos públicos.		X	
Concurrencia en los parques.			X
Concurrencia en los cyber.	X		
Concurrencia en espacio de recreación.		X	
			Existe una gran cantidad de niños y jóvenes en las calles perdiendo su tiempo. Encontramos algunos jóvenes en horas de la noche que fumando y consumiendo alcohol.
			Se observó un cantidad moderada de niños y jóvenes practicando diversos deportes.
			Se pudo observar en los parques niños en horas de la tarde y jóvenes entrada la noche en menor cantidad.
			Se evidenció la afluencia de niños y jóvenes en los cyber realizando tareas y jugando en línea.
			Se observó muy poco número de niños en estos espacios, su concurrencia aumenta en fines de semana.

Anexo 3

FICHA DE OBSERVACIÓN N°			3	
CANTÓN	Antonio Ante	FECHA:	26/11/2017	
SECTOR	Parroquias urbanas de A. A	HORA DE INICIO	10h00	
OBSERVADORES	Yacelga Evelyn y Guerra Ana	HORA FINAL	15h00	
LUGARES VISITADOS	Estadio y canchas de las parroquias.			
ASPECTOS	VALORACIÓN			OBSERVACIÓN
	Mucho	Poco	Nada	
Canchas destinadas al fútbol	X			Existen varias canchas destinadas a este deporte tanto públicas como privadas.
Realización de Campeonatos	X			Se puede observar que cada fin de semana existen partidos en varios de los estadios y canchas de las parroquias.
Concurrencia de familias a los partidos.	X			En la mayoría de encuentros deportivos se observa la afluencia de familias que apoyan a su equipo.
Personas jugando fútbol en lugares de esparcimiento.	X			Se observó que la mayoría de jóvenes acude en horas de la noche a practicar este deporte.

Anexo 4

ENTREVISTA LIGA CANTONAL DE ANTONIO ANTE.

Realizada al Lic. Alex Hurtado

1. ¿Cómo fue constituida la liga Cantonal de Antonio Ante?

Está constituida por diez disciplinas entre ellas está el fútbol, la misma que no cuenta con presupuesto público para su ejecución, puesto que esto depende de la clasificación del país en cuanto a fútbol a nivel mundial.

2. ¿Cuánto se debe pagar mensualmente para acceder a un curso de fútbol?

El pago mensual que deben realizar por este servicio es de diez dólares, monto considerado el más económico a nivel cantonal, pues su función no es la de generar réditos económicos, sino más bien es social.

3. ¿Qué tiempo de durabilidad posee un curso de fútbol?

La duración de un curso de este tipo es de once meses, con la práctica de tres horas diarias, tienen como competencia los juegos deportivos del Cantón, especializando en la preparación de ligas menores.

4. ¿Cuáles son las herramientas que utilizan para impartir clases de fútbol?

Se empieza desde material que se relaciona con implementación deportiva como: balones, chalecos, conos, estacas, videos; además cuentan con una sala de videos de proyección e indumentaria interior y exterior, transporte y si la situación lo amerita cubre también gastos por estadía.

5. ¿En qué consiste los temas que se les imparte en clase?

Cada entrenador debe presentar su planificación anual, el cual debe ser aprobado por el departamento técnico de la liga cantonal, su plan de trabajo es un macro ciclo completo, tiene como competencia primordial el juego deportivo intercantonal, se desarrollan los ciclos, mismos que son supervisados por el departamento técnico y se realiza evaluaciones cada tres semanas, además de chequeos individuales cada seis semanas para dar el respectivo seguimiento. Los cursos se basan prácticamente en fútbol recreativo

6. ¿Cómo se da la evolución de las categorías de los cursos de fútbol para los niños?

Cuenta con diferentes categorías:

- Sub-6
- Sb-8
- Sub-10 (última categoría)
- Sub-12 (Convenio BAC), debido a los costos que incurre mantener alumnos de esta categoría.

7. ¿Cuál es el mecanismo para dar a conocer los diferentes cursos que se promueve dentro de la liga cantonal?

Se realiza visitas a instituciones educativas del Cantón para promocionar las diferentes disciplinas, y en el caso de que haya niños que tengan potencial y sean de bajos recursos los becan.

8. ¿Cuáles son las edades comprendidas de los niños que se educan en liga cantonal?

Se acogen a niños de entre 6 y 12 años de edad.

9. ¿Cuál es el perfil profesional que deben tener los instructores que dictaran los cursos de fútbol?

Se requiere profesionales titulados en: licenciado en educación física, deporte y recreación o licenciado en entrenamiento deportivo especialidad fútbol.

10. ¿Cuáles son los requisitos para establecer una escuela de fútbol en el cantón?

Manifestó que se debe constituir como una empresa privada, pero de igual manera debe apegarse a los requisitos de constitución que constan en la Ley del Deporte.

11. ¿En qué año fue fundada la liga cantonal y como ha sido el proceso de surgimiento de la misma?

Fue fundada en el año 1946, empezó con dos deportes el futbol y el básquet, transcurridos los años se ha logrado implementar 10 ramas deportivas dentro de ella.

12. ¿Cuál es la capacidad instalada que posee la liga referente a cursos de fútbol?

La capacidad instalada es de 48 niños comprendidos en edades entre 6 y 10 años.

13. ¿Qué cantidad de niños maneja cada instructor de fútbol?

La liga solo cuenta con un instructor de fútbol, su horario lo divide en 3 días a la semana con la categoría sub-6, y los otros 3 días con la categoría sub-8 alternadamente, pues manifiesta que a un niño no se le debe poder tener los 5 días entrenando a fin de no aburrirlos, es por ello que no todos los 3 días se mantiene practicando esta rama, sino que se rotan por cada una de las diferentes disciplinas.

14. ¿Cuáles han sido los riesgos a los que se ha enfrentado la liga respecto al fútbol?

Se enfrentan a riesgos de naturaleza físicos como lesiones, para lo cual cuentan con un centro de rehabilitación física.

15. ¿A cuánto asciende el presupuesto con el que se maneja la liga cantonal?

El presupuesto anual de la liga cantona de Antonio Ante es de 54000,00 dólares, valor que no permite costear todas las disciplinas que se imparte dentro de ella, pues tiene a su cargo la piscina olímpica que mantenerla tiene un costo mensual de 5000 dólares.

16. ¿Cuáles son los permisos de funcionamiento con los que cuenta la liga cantonal para promover cursos permanentes de fútbol?

Estar avalado por el ministerio del deporte y registrarse por los organismos de control en el fútbol como lo son: Federación deportiva de Imbabura, Liga deportiva cantonal; así como también en el aspecto de salubridad por el Ministerio de salud.

17. ¿Cuenta con servicios adicionales que beneficien a los usuarios de la liga cantonal?

Brindan un seguro de competencia que se hace vigente al momento en que el deportista sale del Cantón.

18. ¿Existe programas referentes a promociones en temporada vacacional en la rama futbolística?

Aplicados en los meses de mayo y junio, dando a conocer las promociones en redes sociales, gigantografías, afiches, trípticos, visitas a escuelas.

19. ¿Qué tipo de convenios posee la liga cantonal y con qué instituciones?

Posee convenios con varias instituciones como, por ejemplo:

Con la Escuela BAC, el convenio consiste en que los alumnos de la liga cantonal a partir de los 12 años pueden seguir preparándose en esta institución, ya que la liga cantonal solo se dedica a la preparación de categorías infantiles, mientras que BAC está visionada a preparar a futbolistas profesionales.

Convenio con la municipalidad, que consiste en el mantenimiento de escenarios deportivos.

20. ¿Cuál es la visión de la organización?

Es una organización sin fines de lucro, ya que busca talentos deportivos, considerándose la reserva deportiva de los cantones, las cuales son enviadas a las federaciones con el fin de contar con deportistas destacados que representen al país a nivel internacional.

21. ¿Cuál es la estructura organizacional?

- Asamblea
- Directorio
- Presidente liga cantonal
- Departamento técnico metodológico
- Departamento de contabilidad.
- Secretaria general
- Asesoría jurídica

Instructores de deportes: atletismo, boxeo, taekwondo, natación, fútbol, baloncesto, levantamiento de pesas, gimnasia, ciclismo, escalada y karate

22. ¿Qué modelo de gestión se ha implementado en la liga?

El modelo se basa de forma directa en lo que se refiere con el presupuesto del estado, enviado desde el ministerio del deporte a través de las federaciones provinciales.

23. ¿Cuenta con políticas institucionales?

Las políticas institucionales constan en el plan deportivo.

24. ¿Cuáles son los principales impactos que los cursos de fútbol han generado en la sociedad?

El principal impacto es social debido a que se induce a la niñez anteña a utilizar su tiempo libre en actividades recreativas, del mismo modo brinda la posibilidad de crecer a los niños que tengan potencialidad en cualquiera de las disciplinas de la Liga Cantonal.

Anexo 5

ENTREVISTA ESCUELA DE FÚTBOL JUAN YÉPEZ.

Entrevista realizada al Señor Juan Yépez.

1. **¿En qué año fue fundada la escuela de fútbol y como ha sido el proceso de surgimiento de la misma?**

Bueno la escuela de fútbol fue inaugurada en el año 2005 en el que se ha seguido un proceso con todos los niños y jóvenes de la provincia de Imbabura con mayor cantidad de niños de Atuntaqui, esta escuela se la tiene por 11 años con casi 150 niños inscritos y en vacaciones llegan a los 300 niños, entrenando en un lugar propio, hasta hoy se ha abierto un complejo en la ciudad de San Pablo y se planea abrir uno nuevo en el Cantón Mira y en diciembre se planea abrir otra escuela en la ciudad de Ibarra por la aceptación que se ha tenido. Yo he venido siendo futbolista profesional desde el año 1987, también he sido futbolista y he trabajado en el ministerio del deporte, pero he optado por acoger la escuela de fútbol como mi trabajo permanente.

2. **¿Cómo fue constituida la escuela de fútbol (cantidad de socios, alumnos, la cancha, historia)?**

Fue iniciativa propia junto con mis hijos quienes trabajan conmigo ya que se han graduado en esta materia mis hijos son Silvio, Juan Andrés quienes crearon la escuela, pero con el crecimiento se ha creado una empresa de Fútbol junto con el señor Ronald Castro con el objetivo de ayudar a los niños y jóvenes y sacar profesionales en el deporte del fútbol.

A los niños se les cobra 20\$ velando por la economía de los niños, al inicio fue difícil porque el Cantón no tenía escuelas de fútbol, pero con el tiempo se abrieron las puertas y la promoción debido a nuestros conocimientos, credibilidad y experiencia.

3. ¿Cuáles son los requisitos para establecer una escuela de fútbol en el cantón (permisos, ley o reglamento para regirse)?

Esta escuela de fútbol es jurídica, es decir nosotros presentamos los papeles necesarios para crear una escuela jurídica en el ministerio del deporte, ahí fue un poco más fácil por lo que se demoró 15 días por lo general dura 4 o 5 meses depende de la gestión que hagan ya que hoy tienen que ir a rio verde (Esmeraldas) a sacar los papeles

La empresa tiene las mismas obligaciones como el SRI, además de que no depende de la liga cantonal es más es independiente y totalmente propio todo lo ha aprobado el ministerio de deporte.

Siempre se inicia con una directiva formada por un presidente, vicepresidente, secretario, tesorero, 4 vocales principales y 4 suplentes, además que se debe presentar con 25 socios quienes aportan y ayudan con su copia de cedula y de votación y su firma para iniciar con el club deportivo o escuela jurídica.

4. ¿Cuál fue el presupuesto inicial de la escuela de fútbol y hasta hoy cuanto ha crecido?

Al inicio nos costó mucho ya que los terrenos eran arrendados, pero después de haber sido futbolista regresé a mi cantón y empecé a trabajar en las canchas y adecuarles con la ayuda de Gustavo Pareja ex prefecto de Imbabura por lo menos para la compra y adecuación se invirtió como 20000\$ pero si se ha obtenido beneficios y se ha recuperado la inversión ya que aquí también se realizan campeonatos, alquilan canchas y practicas por lo que si hay ingresos de diferentes lugares. Y es más se necesita más profesores por la expansión que tenemos.

5. ¿Cuál es el mecanismo para dar a conocer o publicitar las diferentes actividades que se dictan en la escuela fútbol?

La escuela utiliza la radio, televisión, por ejemplo, tenemos una propaganda permanente en la radio “MAS” de Otavalo (95,5), el precio que nosotros tenemos por publicidad es de 150\$ mensuales.

6. ¿Cuáles son las edades comprendidas de los niños que ingresan?

Aquí tenemos niños desde 4 años hasta 18 años divididos en edades comprendidas entre:

- 4-6 años
- 7- 9 años
- 10- 12 años
- 13- 15 años
- 16- 18 años

Cada grupo con su respectivo instructor, se tiene buena organización y planificación por eso de nuestra calidad de servicio con el objetivo de que los niños aprendan todos los días porque hay días que no vienen los niños por eso tienen a disposición las instalaciones todos los días se igualen en las clases y las canchas se encuentran disposición de ellos.

7. ¿Qué tiempo de durabilidad posee un curso de fútbol (si es temporal o permanente)?

Esto es permanente no hay periodos de tiempo determinados es según su edad y eficiencia.

8. ¿Cómo se da la evolución de las categorías de los cursos de fútbol para los niños?

Todo el tiempo avanzan por categorías al igual se les ve el talento que tienen y según eso se les puede enviar a una categoría más avanzada, algunos niños también son becados ya sea por su eficiencia o por falta de recursos.

9. ¿Cuáles son las herramientas que utilizan para impartir clases de fútbol?

Primero es la cancha luego son los implementos como conos, balones, platos, chalecos, escaleras, el tractor (1200\$) con eso nosotros panificábamos y empezamos a trabajar con micro ciclos (semanalmente) esto se les pide a los profesores y ellos me presentan para ser aprobado y ejecutados.

10. ¿En qué consiste los temas que se les imparte en clase?

Los imprevistos en caso de lluvias ahí muchas veces nos dañan la planificación como el día de hoy y hay a veces que adaptarse. Hoy se tenía previsto enseñar lo que significa una cancha reducida, charlas psicológicas, motivacionales, jugadas además que se dice que el 99% estudia por lo que el impartir a esa edad clases teóricas y prácticas es bueno por su retención de conocimientos.

11. ¿Cuánto se debe pagar mensualmente para acceder a un curso de fútbol?

20\$ a veces se hacen rebajas.

12. ¿Cuál es la capacidad instalada que posee la escuela de fútbol?

Aquí pueden ingresar unos 500 alumnos en una sola jornada en vacaciones ya se probaron con 300 alumnos tanto en la jornada de la tarde y en la mañana, pero en una sola jornada alcanzan unos 250 niños

13. ¿Cuál es el perfil profesional que deben tener los instructores que dictaran los cursos de fútbol?

Primero que le guste el fútbol y luego que sea preparado en lo que es el deporte aquí todos los profesores son graduados de entrenadores de fútbol y siguen capacitándose

si en caso vienen personas experimentados sin título como futbolistas si pueden ya que han tenido seminarios o cursos por lo que si son aptos muy importante es también la pedagogía. Aunque aquí las clases en su mayoría son prácticas.

14. ¿Qué cantidad de niños maneja cada instructor de fútbol?

30 por profesor a veces se pasan, pero si se logra a veces llegan 60 o 70 ahí se dividen los niños.

15. ¿Cuáles han sido los principales riesgos a los que se ha enfrentado (salud, económico, publicidad, constitución)?

Tenemos muchos riesgos como son los gajes del fútbol como lesiones por ejemplo hoy tenemos 2 jóvenes con esguince, pero nosotros realizamos un convenio con un centro de rehabilitación en el acilo de ancianos han puesto un centro de rehabilitación y mis jugadores van allá y les cobran solo 5\$ por que en otros lugares cuestan 15\$, 20\$ hasta 30\$ dólares.

16. ¿Cuenta con servicios adicionales que beneficien a los usuarios (transporte alimentación, nutricionista, otros deportes)?

El transporte hay que vienen desde Ibarra en una buseta vienen y de igual forma de regreso, pero los padres de familia pagan una mensualidad a la furgoneta tenemos el Centro de rehabilitación, también se realizan charlas de motivación, gimnasio para que fortalezcan los músculos, también realizan boli, también hay un bar.

17. ¿Existe programas referentes a promociones en temporada vacacional?

Nuestras promociones como cuando son hermanos pagan 30\$ en lugar de 40\$ o a veces 20\$ por dos hermanos con el motivo de incentivarles.

18. ¿Qué tipo de convenios posee y con qué instituciones?

Con el asilo de ancianos que tienen un centro de rehabilitación (Susana Vallejos directora), con la empresa BAC, con la liga cantonal de Antonio Ante y con la liga Cantonal de Ibarra.

19. ¿Cuál es la visión de la organización?

Preparar a los niños y jóvenes con el objetivo de ser futbolistas profesionales o por hobby, como por ejemplo enviamos un jugador de 16 años al Mushuck Runa tratamos de vender a los jugadores con previa autorización de los padres, ya se han mandado muchos niños al fútbol profesional como ejemplo tenemos a Edison Méndez y en los últimos años han sacado 10 jugadores después de un proceso de 5 o 7 años de preparación. Es por eso que un joven llega al fútbol profesional cuando se prepara desde los 10 años hasta los 17 años ahí puede llegar a ser un futbolista profesional. Los valores por jugador se negocian con los equipos no se sabe con exactitud el valor, pero siempre Gana el padre de familia, jugador, escuela y equipo.

Anexo 6

Encuesta dirigida a la población de las parroquias urbanas de Antonio Ante, misma que servirá de referencia para recolectar información y conocer la aceptación de la creación de una escuela de fútbol en la parroquia de Andrade Marín.

Selecciones con una X la respuesta según corresponda.

1. ¿Qué deporte practican con mayor frecuencia los niños y adolescentes de su hogar?

Fútbol

Básquet

Natación

Otros _____

2.- ¿Cuál es el rango de edad que tienen los niños y adolescentes de su hogar?

5- 8 años

9-11 años

12-14 años

15-16 años

3.- ¿Le gustaría que sus hijos o familiares se inscriban en clases permanentes de fútbol para explotar sus habilidades?

SI

NO

4.- ¿Usted trabaja la jornada completa hecho que le impide pasar el tiempo libre con sus hijos o familiares en horarios fuera de la escuela?

SI

NO

5. ¿Cuáles son las actividades que realizan sus niños y adolescentes de su hogar en su tiempo libre?

Ver tv

Practicar deportes

Jugar en línea (videojuegos)

Otros _____

6. ¿Le gustaría que se cree una escuela de fútbol permanente en la parroquia de Andrade Marín?

SI

NO

7. Seleccione los servicios adicionales que la escuela de fútbol debería implementar.

Transporte

Nutrición y enfermería

Alimentación

Otros _____

8. ¿Cuál es el valor que estaría dispuesto a pagar mensualmente para la formación teórico-práctico del fútbol de sus niños y adolescentes?

Entre 10\$ y 20\$

Entre 20\$ y 25\$

Entre 25\$ y 30\$

9.- ¿En qué horario le gustaría que se impartan las clases de fútbol?

Mañana

Tarde

10. ¿Cuántas horas al día considera usted suficientes para realizar el curso?

Entre 1 y 2 horas

Entre 2 y 3 horas

Entre 3 y 4 horas

11.- ¿Conoce usted algún otro tipo de escuelas de deportes existentes?

NO

Básquet

Karate

Natación

Otros _____

12.- ¿Por qué medios le gustaría a usted recibir información sobre la escuela de fútbol?

Televisión Otros _____

Radio

Prensa


Redes Sociales.

Si usted está interesado en la escuela de fútbol favor dejar sus datos.

Nombre:

Teléfono:

ANEXO 7

<h1 style="margin: 0;">Muebles y algo más</h1> <p style="margin: 0;"><i>Todo en muebles y accesorios para su hogar</i></p> <p style="margin: 0;">Rio Amazonas, Atuntaqui Teléfono: (06) 290-7613</p>		<p style="margin: 0;">FACTURA PROFORMA N°: 000125</p>	
<p style="margin: 0;">Nombre o razón Social: Ana Guerra Dirección: Atuntaqui, Andrade Marín</p>		<p style="margin: 0;">Lugar y fecha de emisión: Atuntaqui, 15/12/2017</p>	
<p style="margin: 0;">RUC: 100470653-5 Teléfono: 0969403211</p>			
CANTIDAD	CONCEPTO O DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIT.	TOTAL
1	Escritorio mediano Dims 2X1 roc	75,00	75,00
1	Archivador Funcional LZK Dims 3x1	70,00	70,00
1	Sillón ergonómico AERON Isk	120,00	120,00
1	Botiquín funcional grande dims 0.60X0.60	20,00	20,00
2	Papelera metálica multiusos RKO doble servicio	15,00	30,00
TOTAL			315,00
ORIGINAL		SUB TOTAL	315,00
 <hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> <p style="margin: 0; font-size: small;">RECIBIDO POR:</p>		DESCUENTO	-
		IVA 12%	47,25
		SUBTOTAL	47,25
		TOTAL A PAGAR	362,25
CONDICIONES DE PAGO:	El pago puede realizarse 50% por anticipado y el 50% luego de la entrega.		
CONTADO	CRÉDITO	FECHA DE PAGO	

Anexo 8



Ruc 1791984722001
Vivar Deo -25 y Rocafuerte
Contribuyente especial resol: 0677

A través de la presente es un honor para nosotros saludarle a nombre de la cadena de farmacias Medicity, quien hace llegar la información solicitada al correo: anitatiamarca@gmail.com.

Cant.	Código	Descripción	V. unitario.
1	155589630	Frasco de Alcohol	3,38
1	278934122	Paquete de Gasas	1,50
1	987444003	Paquete Algodón	0,45
1	955248632	Apronax	15,00
1	118796334	Frasco de mertiolate	3,00
1	009631781	Aspirina	7,00

Anexo 9

COTIZACIÓN ELECTRÓNICA

Ruc: 1004798673001

Oficinas y Planta: Av. Ponce Enriquez, 39 N-O, vía Daule Km. 8.5

Regional: Av. 10 de Agosto 10265 y Nicolás Joaquín Arteta

Telf.: (593-4) 5005050 - 3731600

Fax: (593-4) 3731600



Descripción de los productos con su respectivo valor enviado a:
anitatiamarca@gmail.com

Fecha: 12-11-2017

Hora: 18:00

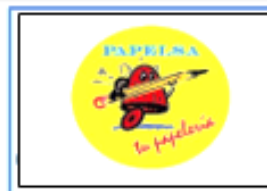
Cant.	Código	Descripción	V. unitario.
1	DJA567	Sillas Plásticas ACORD	7,00
1	GHY378	Bancos Plásticos LUMEX	3,00
1	GSTY71	Dispensador de Agua WIRPOO	25,00
1	CGB90	Pizarrón de tiza líquida CLASS	58,00

<http://www.pica.com.ec/>

Anexo 10

FACTURA PROFORMA

Dirección: General Enriquez 13-71 y Pérez Muñoz
RUC: 1001710548001
Teléfono: 082906751
Correo: Papelsa-mv@hotmail.com
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD



12 de diciembre del 2017

CLIENTE:

Anita Guerra
100470653-5
Dirección: Andrade Marín

CONCEPTO:

Cantidad	Descripción	V. Unitario.	V. Total
2	Apoya manos	4,00	8,00
10	Marcadores	0,60	6,00
2	Resma de papel	3,80	7,60
1	grapadora	2,70	2,70
10	Carpeta colgante	0,70	7,00
1	perforadora	2,70	2,70
	TOTAL		34,00

IMPORTANTE

Base imponible:	34,00
IVA:	4,08
TOTAL A PAGAR:	38,08

Anexo 11



Artículos tecnológicos
de última generación
con el respaldo y
garantía local.

Ibarra Pedro Moncayo 3-53 y Rocafuerte
Teléfono: 0998762423/2950008

OFRECE:

- LAPTOPS
- IMPRESORAS MULTIFUNCIÓN
- SUMINISTROS
- CELULARES
- ACCESORIOS PARA CELULAR
- MANTENIMIENTO.
- ENTRE OTROS.

PROFORMA WORD COMPUTER

A continuación, presentamos una lista de los aparatos electrónicos de los cuáles requiere la información con su respectivo código:

1. Laptop HP 15-AY018LA \$600,00
2. Impresora multifunción EPSON L210 \$220,00
3. Celular básico Mobile 2IH5 \$45,00

CONDICIONES COMERCIALES

Forma de pago: 50% de anticipo y 50% contra entrega
Tiempo de entrega: 3 a 4 semanas

Pagos **CONFIABLES** a través de **PAYU**



* También puedes hacer transferencia ó consignaciones