

Universidad Técnica Del Norte

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**



INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DIRIGIDO A MEJORAR EL ESTILO DE VIDA DE LOS EMPLEADOS PÚBLICOS EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”

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

AUTORA: JARAMILLO, D. Jenny P.

TUTOR: Ing. Walter Jácome PHD.

Ibarra, Enero 2015

Resumen

La investigación que a continuación se presenta se realizó en el año 2014, en la ciudad de Otavalo, cuya finalidad era demostrar la factibilidad de implementación de un complejo deportivo en esta ciudad, para lo cual fue necesario realizar un diagnóstico situacional para conocer en entorno social, económico, productivo y cultural del sector, logrando identificar factores aliados, oponentes, oportunidades y riesgos. Enseguida se estructuró las bases teóricas y documentales que permitieron sustentar el proyecto. A continuación tuvo paso el estudio de mercado en donde se identificó al servicio, la población objeto de estudio y el mercado meta, en donde se averiguó principalmente la necesidad de crear este tipo de proyectos, siendo favorable los resultados. Bajo esta premisa se abordó la parte técnica, analizando la matriz de factores de localización que indicaron que la mejor zona de intervención sería la Ciudadela Rumiñahui, además se estudió los componentes de la inversión fija, diferida y capital de trabajo, resultando una inversión total de 240.084,25 dólares. Con este dato se partió para diseñar la parte financiera del proyecto, acoplando ingresos y egresos, que una vez procesados dichos cálculos se aplicó los índices de rentabilidad como el Valor Actual Neto que equivale a 117.022,03 dólares como producto de los cinco años de gestión; y 25,54% de tasa interna de retorno, una relación beneficio / costo de 1,49 y el tiempo de recuperación de 3 años y 10 meses. En cuanto a la estructura organizacional, primero se diseñó la filosofía corporativa con la misión, visión y políticas; luego se acompañó de la base legal y la parte orgánica y funcional de la nueva empresa. Finalmente en los impactos se analizó las perspectivas económicas, sociales, empresariales, ambientales y tecnológicas, lo que determinó un impacto bajo positivo. Finalmente se encuentran las respectivas conclusiones y recomendaciones del estudio.

ABSTRACT

The next research is presented was carried in 2014 year, in Otavalo whose purpose was to demonstrate the feasibility of implementation of a sport complex in this city, for that which was necessary to carry out a situational diagnosis to know in social, economic, productive and cultural environment of the sector, being able to identify allied factors, opponents, opportunities and risks. At once it was structured the theoretical and documental bases that allowed sustaining the project. Next it had step the market study where was identified to the service, the population study object and the market puts where mainly the necessity was discovered of creating this type of projects, being favorable the results. Under this premise the technical part was approached, analyzing the womb of localization factors that they indicated that the best intervention area would be the Rumiñahui's Citadel, was also studied the components of the fixed, differed investment and work capital, being a total investment of 240.084,25 dollars. With this fact it left to design the financial part of the project, coupling revenues and expenditures that once processed this calculations were applied the indexes of profitability like the Net Current Value that it is equal to 114.380,11 dollars in as the five year-old product; and 26, 33 rate% interns of return, a relationship benefit / cost of 1, 48 and the time of 3, 75 year-old recovery. As for the organizational, first structure the corporate philosophy was designed with the mission, vision and political; then it accompanied of the legal base and the organic and functional part of the new company. Finally in the impacts it was analyzed the economic, social, managerial, environmental and technological perspectives, what determined a positive low impact. Finally they are the respective conclusions and recommendations of the study.

Autoría

Yo, Jenny Paola Jaramillo Dávila, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Firma

Jenny Paola Jaramillo Dávila

C. I. 1003072319

Informe del Director del Trabajo de Grado

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Paola Jenny Jaramillo Dávila, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DIRIGIDO A MEJORAR EL ESTILO DE VIDA DE LOS EMPLEADOS PÚBLICOS EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**

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

En la ciudad de Ibarra, a los 30 días del mes de Enero del año 2015.



DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Cesión de Derechos de Autor del Trabajo de Grado A Favor de la Universidad Técnica del Norte

Yo, Jenny Paola Jaramillo Dávila, con cédula de ciudadanía N°. **1003072319**, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DIRIGIDO A MEJORAR EL ESTILO DE VIDA DE LOS EMPLEADOS PÚBLICOS EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”** que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada.

En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Atentamente.

Jenny Paola Jaramillo Dávila

C.C: 1003072319



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

Autorización de Uso y Publicación A Favor de la Universidad Técnica del Norte

1. Identificación de la Obra

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en forma digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1003072319		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Jenny Paola Jaramillo Dávila		
DIRECCIÓN:	Prolongación de la Eugenio Espejo		
EMAIL:	paito_1309@hotmail.es		
TELÉFONO FIJO:	062652893	TELÉFONO MÓVIL:	0985262273

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DIRIGIDO A MEJORAR EL ESTILO DE VIDA DE LOS EMPLEADOS PÚBLICOS EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA
AUTORA:	Paola Jenny Jaramillo Dávila
FECHA:	30 de Enero 2015
SOLO PARA TRABAJO DE GRADO	
PROGRAMA:	(X) Pregrado () Posgrado
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría
ASESOR/DIRECTOR	Ing. Walter Jácome

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Jenny Paola Jaramillo Dávila, con cédula de identidad N°. 1003072319 en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respetivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital de la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión, en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 30 días del mes de Enero, 2015.

LA AUTORA

Firma.....



ACEPTACIÓN:

Firma.....

Ing. Betty Chávez

JEFA DE BIBLIOTECA



Dedicatoria

El presente trabajo lo dedico a DIOS, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres en especial a mi madre, por darme la vida, quererme mucho, creer en mí y porque siempre me apoyaste. Mamá gracias por darme una carrera para mi futuro, todo esto te lo debo a ti.

A mis hermanos Valeria, Lenin y Johanita por estar conmigo siempre pero en especial este trabajo, este esfuerzo se lo dedico a mi hermana Valeria quien sin importar su tiempo cuidó a mis hijos para que pueda culminar este sueño.

A mis hijos Paula y Nicolás por todas las veces que no pudieron tener una mamá de tiempo completo, por ser el motor de superación en mi vida y por mantener firme mi deseo de superarme y poderles brindar un futuro mejor.

Agradecimiento

EL presente trabajo primeramente agradezco a Dios por haberme permitido culminar mi carrera con éxito y así cumplir la meta más importante en mi vida.

A mi madre, por el gran amor y la devoción que tiene a sus hijos, por el apoyo ilimitado e incondicional que siempre me dio, por tener siempre esa fortaleza de salir adelante sin importar los obstáculos, por haberme formado como una mujer de bien, y por ser la persona que me dio la vida y me enseñó a vivirla, no hay palabras en este mundo para agradecerte, te amo mamá.

A toda mi familia por sus palabras de aliento durante toda mi carrera.

A la Universidad Técnica del Norte por darme la oportunidad de estudiar y ser una profesional.

A todos aquellos que contribuyeron en mi formación académica, a mis profesores, que compartieron conmigo sus conocimientos a lo largo de mi educación universitaria, a mi Director de Tesis y miembros del tribunal por su apoyo y paciencia para elaborar y terminar este trabajo con éxito.

Presentación

La presente investigación se estructuró en siete capítulos, y cada uno tuvo su relevancia e importancia; lo que en su conjunto permitió sustentar el proyecto desde varios enfoques.

Capítulo I. *Diagnóstico Situacional.* El diagnóstico situacional arrancó con una breve descripción de los antecedentes del cantón y la ciudad Otavalo, así como sus componentes de orden político, social y económico, lo que permitió realizar un diagnóstico externo del sector.

Capítulo II. *Marco Teórico.* La fundamentación teórica que trae consigo los temas relacionados al complejo deportivo, lo referente a la base empresarial, mientras que en su parte final cuenta con algunos términos básicos sobre el estudio.

Capítulo III. *Estudio de Mercado.* Este cuerpo contiene los elementos básicos como la identificación de la población, muestra y mercado meta, al cual se investigó y luego del análisis indicó la necesidad de contar con un complejo deportivo por parte de la comunidad Otavaleña, de igual forma se estudió el precio y los canales de comercialización.

Capítulo IV. *Estudio Técnico.* La parte técnica inicia con la macro y micro localización del proyecto, además cuenta con el detalle del diseño de instalaciones, distribución de áreas e ingeniería del proyecto. Además cuenta con las inversiones fijas, las diferidas y el capital de trabajo.

Capítulo V. *Estudio Financiero.* La sección financiera realiza un resumen de ingresos y egresos del proyecto, además de analizar sus índices de rentabilidad como el VAN, la TIR, Relación Costo/Beneficio, Periodo de Recuperación de la Inversión y Punto de Equilibrio.

Capítulo VI. Estudio Administrativo. Dentro de la estructura organizacional se desarrolló la filosofía corporativa, con su respectiva misión, visión. También se fundamentó el marco legal y la parte orgánica de la nueva empresa.

Capítulo VII. Impactos. Los impactos fueron analizados como los más probables que pudiera causar la sociedad a crearse, principalmente se estudió en el orden económico, social, ambiental, empresarial y tecnológico.

Índice General

TEMA:	i
Resumen	ii
Autoría	iv
Informe del Director del Trabajo de Grado	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
Presentación	xi
Índice General	xiii
Índice de Gráficos	xxiv
CAPÍTULO I	29
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	29
1.1. Antecedentes	29
1.2. Objetivos de la Investigación	31
1.2.1. Objetivo General	31
1.2.2. Objetivos Específicos	31
1.3. Componentes Políticos, Sociales, Culturales y Económicos del cantón Otavalo	31
1.3.1. División Política – Administrativa	31
1.3.2. Aspectos Sociales	32
1.3.3. Aspectos Culturales	34
1.3.4. Aspecto Económico	36
1.4. Estructura de la población del Cantón Otavalo	37

1.5.	Dotación de servicios básicos en el Cantón Otavalo	38
1.6.	Principales actividades económicas en Otavalo.....	40
1.7.	Identificación de variables	42
1.8.	Matriz de relación diagnóstica	43
1.9.	Resultados del Diagnóstico Externo	44
1.9.1.	Matriz AOOD.....	44
CAPÍTULO II.....		46
2.	MARCO TEÓRICO	46
2.1.	El Deporte	46
2.1.1.	Beneficios del Deporte	46
2.1.2.	El deporte desde la óptica del Plan Nacional del Buen Vivir	46
2.1.3.	Empleados públicos	47
2.1.4.	Conceptualización de complejo deportivo	47
2.1.5.	Importancia de los complejos deportivos:	48
2.1.6.	Características	48
2.1.7.	Implementación	48
2.2.	Empresa.....	49
2.2.1.	Concepto	49
2.2.2.	Clasificación.....	49
2.3.	Planificación Estratégica.....	51
2.3.1.	Visión	51
2.3.2.	Misión	52
2.3.3.	Estructura Organizacional	52
2.4.	Aspectos del Mercado	53
2.4.1.	Estudio de Mercado.....	53
2.4.2.	Mercado Meta.....	53

2.4.3.	Oferta	53
2.4.4.	Demanda.....	54
2.4.5.	Demanda Potencial Insatisfecha	54
2.4.6.	Producto	55
2.4.7.	Precio.....	55
2.4.8.	Comercialización	55
2.4.9.	Competencia	56
2.5.	Aspectos Técnicos	56
2.5.1.	Tamaño Óptimo del Proyecto	56
2.5.2.	Localización Óptima del Proyecto.....	57
2.5.3.	Ingeniería del Proyecto	57
2.5.4.	Presupuesto Técnico.....	57
2.6.	Aspectos Económicos Financieros.....	58
2.6.1.	Contabilidad	58
2.6.2.	Estados Financieros.....	58
2.7.	Indicadores de Evaluación Financiera	59
2.7.1.	Valor Presente Neto.....	59
2.7.2.	Tasa Interna de Retorno.....	59
2.7.3.	Punto de Equilibrio.....	60
2.7.4.	Relación Costo Beneficio.....	60
2.8.	Impactos	61
	CAPÍTULO III.....	62
3.	ESTUDIO DE MERCADO	62
3.1.	Introducción	62
3.2.	Objetivos del Estudio de Mercado.....	62
3.2.1.	Objetivo General	62

3.2.2.	Objetivos Específicos.....	62
3.3.	Identificación del Servicio	63
3.4.	El Mercado	63
3.4.1.	Mercado Meta.....	64
3.5.	Mecánica Operativa	64
3.5.1.	Identificación de la Población	64
3.5.2.	Cálculo de la Muestra	65
3.5.3.	Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	66
3.6.	Encuestas Aplicadas a la PEA-O de la Ciudad de Otavalo	67
3.7.	Determinación de las Fuerzas de Mercado.....	79
3.7.1.	Demanda.....	79
3.7.2.	Oferta	80
3.7.3.	Precio.....	85
3.8.	Estrategias de Mercado	85
3.8.1.	Canales de Comercialización	85
3.8.2.	Estrategia de Promoción.....	85
3.8.3.	Estrategia de Publicidad	86
3.8.4.	Estrategia de Posicionamiento.....	86
3.8.5.	Estrategia de Precio	86
3.9.	Conclusiones del Estudio de Mercado	86
	CAPÍTULO IV	88
4.	ESTUDIO TÉCNICO	88
4.1.	Presentación.....	88
4.2.	Localización del Proyecto	88
4.2.1.	Macro Localización del Proyecto	88
4.2.2.	Micro Localización del Proyecto	89

4.2.3.	Diseño de Instalaciones	92
4.2.4.	Distribución de Áreas	93
4.2.5.	Ingeniería del Proyecto	94
4.3.	Determinación de Inversiones	97
4.3.1.	Terreno	98
4.3.2.	Detalle de Construcciones	98
4.3.3.	Equipo de Computación.....	99
4.3.4.	Maquinaria y Equipos.....	99
4.3.5.	Muebles de Oficina	100
4.3.6.	Equipamiento Operativo	100
4.3.7.	Resumen de Activos Fijos	101
4.4.	Activos Diferidos.....	102
4.5.	Mano de Obra Directa e Indirecta	102
4.6.	Materiales	103
4.7.	Suministros – Costos de Operación	103
4.8.	Gastos Generales de Administración	104
4.9.	Determinación del Capital de Trabajo	104
4.10.	Resumen de la Inversión.....	105
	CAPÍTULO V	106
5.	ESTUDIO FINANCIERO	106
5.1.	Presentación.....	106
5.2.	Ingresos	106
5.2.1.	Determinación de los Ingresos.....	106
5.3.	Egresos.....	107
5.3.1.	Mano de Obra Directa.....	107
5.3.2.	Mano de Obra Indirecta.....	108

5.3.3.	Depreciaciones	108
5.3.4.	Amortización de los Activos Diferidos	110
5.3.5.	Costos de Operación	110
5.3.6.	Gastos Generales de Administración	111
5.3.7.	Gasto Publicidad	111
5.3.8.	Materiales Indirectos	111
5.4.	Estructura de la Inversión	112
5.4.1.	Asignación de Fondos	112
5.4.2.	Gasto Financiero	113
5.4.3.	Balance de Arranque	115
5.4.4.	Estado de Resultados	116
5.4.5.	Flujo de Caja	117
5.5.	Evaluación Financiera	118
5.5.1.	Costo de Oportunidad	118
5.5.2.	Valor Actual Neto	118
5.5.3.	Tasa Interna de Retorno	119
5.5.4.	Relación Costo – Beneficio.....	120
5.5.5.	Periodo de Recuperación de la Inversión – PRI.....	120
5.5.6.	Punto de Equilibrio.....	121
6.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	123
6.1.	Organización de la Empresa	123
6.1.1.	Filosofía Corporativa	123
6.1.2.	Marco Legal.....	124
6.2.	Organigrama Estructural y Orgánico Funcional	126
6.2.1.	Organigrama Estructural.....	126
6.2.2.	Orgánico Funcional	127

6.2.3. Perfil Profesional	129
CAPÍTULO VII	139
7. IMPACTOS	139
7.1. Presentación.....	139
7.2. Desarrollo de Impactos	140
7.2.1. Impacto Económico.....	140
7.2.2. Impacto Social	141
7.2.3. Impacto Ambiental.....	142
7.2.4. Impacto Empresarial.....	143
7.2.5. Impacto Tecnológico	144
7.2.6. Impacto General.....	145
Conclusiones	146
Recomendaciones	148
Bibliografía	149
Linkografía.....	151
Anexos	152

Índice de Cuadros

Cuadro N° 1. Población urbana y rural del cantón Otavalo según sexo por parroquia.....	37
Cuadro N° 2. Procedencia del agua recibida	38
Cuadro N° 3. Procedencia de luz eléctrica	39
Cuadro N° 4. Eliminación de aguas residuales.....	39
Cuadro N° 5. Eliminación de la basura	40
Cuadro N° 6. Población de la ciudad de Otavalo.....	64
Cuadro N° 7. Mercado Meta y Mercado Colateral	64
Cuadro N° 8 PEA Ocupada según sector	65
Cuadro N° 9. Determinación de la Muestra por grupos de estudio.....	66
Cuadro N° 10. Género de los Informantes.....	67
Cuadro N° 11. Población, según grupo ocupacional.....	68
Cuadro N° 12. Acudir a centros deportivos en Otavalo.....	69
Cuadro N° 13. Personas que acompañan a hacer deporte	70
Cuadro N° 14. Motivos para seleccionar los complejos deportivos.....	71
Cuadro N° 15. Posibilidad de practicar deporte	72
Cuadro N° 16. Deportes que más se practican en Otavalo	73
Cuadro N° 17. Frecuencia de práctica deportiva	74
Cuadro N° 18. Servicios Adicionales	75
Cuadro N° 19. Frecuencia de requerimiento.....	76
Cuadro N° 20. Pago mensual por uso de servicios.....	77
Cuadro N° 21. Medio de promoción del complejo deportivo	78
Cuadro N° 22. Resumen de la Demanda.....	79
Cuadro N° 23. Proyección de la demanda.....	80
Cuadro N° 24. Resumen de la Oferta	81
Cuadro N° 25. Proyección de la Oferta.....	81
Cuadro N° 26. Demanda Potencial a Satisfacer Año 2015.....	82
Cuadro N° 27. Demanda Potencial a Satisfacer Año 2016.....	82
Cuadro N° 28. Demanda Potencial a Satisfacer Año 2017	83
Cuadro N° 29. Demanda Potencial a Satisfacer Año 2018.....	83

Cuadro N° 30. Demanda Potencial a Satisfacer Año 2019.....	84
Cuadro N° 31. Resumen de la Demanda Potencial a Satisfacer	84
Cuadro N° 32. Determinación del Precio	85
Cuadro N° 33. Matriz de Factores de Localización	89
Cuadro N° 34. Matriz de Ponderación de Factores.....	89
Cuadro N° 35. Ponderación de Factores de Localización.....	90
Cuadro N° 36. Costo del Terreno.....	98
Cuadro N° 37. Detalle de Construcciones	98
Cuadro N° 38. Equipo de Computación	99
Cuadro N° 39. Maquinaria y Equipos.....	99
Cuadro N° 40. Muebles de Oficina.....	100
Cuadro N° 41. Equipos de Oficina	100
Cuadro N° 42. Equipamiento Operativo	101
Cuadro N° 43. Resumen de Activos Fijos.....	101
Cuadro N° 44. Activos Diferidos	102
Cuadro N° 45. Mano de Obra Directa e Indirecta	102
Cuadro N° 46. Materiales Indirectos	103
Cuadro N° 47. Costos de Operación.....	103
Cuadro N° 48. Gastos Generales de Administración	104
Cuadro N° 49. Determinación del Capital de Trabajo	104
Cuadro N° 50. Resumen de la Inversión.....	105
Cuadro N° 51. Determinación de los Ingresos.....	106
Cuadro N° 52. Costos de Venta.....	107
Cuadro N° 53. Mano de Obra Directa	107
Cuadro N° 54. Mano de Obra Indirecta.....	108
Cuadro N° 55. Reinversión y Valor Residual del Equipo de Computación	108
Cuadro N° 56. Detalle de Depreciaciones	109
Cuadro N° 57. Resumen de las Depreciaciones.....	109
Cuadro N° 58. Salvamento de Activos.....	109
Cuadro N° 59. Amortización de los Activos Diferidos	110
Cuadro N° 60. Costos de Operación.....	110

Cuadro N° 61. Gastos Generales de Administración	111
Cuadro N° 62. Gasto Publicidad	111
Cuadro N° 63. Materiales Indirectos	112
Cuadro N° 64. Fuentes y Usos de los Recursos.....	112
Cuadro N° 65. Amortización del préstamo financiero	113
Cuadro N° 66. Resumen del Gasto Financiero	115
Cuadro N° 67. Balance De Arranque	115
Cuadro N° 68. Estado de Resultados	116
Cuadro N° 69. Flujo de Caja	117
Cuadro N° 70. Ponderación de Costos del Capital	118
Cuadro N° 71. Valor Actual Neto	119
Cuadro N° 72. VAN Tasa Superior	119
Cuadro N° 73. Periodo de Recuperación de la Inversión.....	120
Cuadro N° 74. Datos para el Punto de Equilibrio.....	121
Cuadro N° 75. Perfil Administrador	130
Cuadro N° 76. Perfil de la Contadora.....	131
Cuadro N° 77. Perfil de la Secretaria.....	132
Cuadro N° 78. Perfil de Auxiliar de Servicios.....	133
Cuadro N° 79. Perfil del Guardias.....	134
Cuadro N° 80. Perfil de la Nutricionista.....	135
Cuadro N° 81. Perfil del Instructor Gimnasio	136
Cuadro N° 82. Administrador de SPA.....	137
Cuadro N° 83. Perfil del Instructor de Bailoterapia.....	138
Cuadro N° 84. Perfil del Administrador Minimarket.....	138
Cuadro N° 85. Matriz de Impactos	139
Cuadro N° 86. Impacto Económico.....	140
Cuadro N° 87. Impacto Social.....	141
Cuadro N° 88. Impacto Ambiental.....	142
Cuadro N° 89. Impacto Empresarial	143
Cuadro N° 90. Impacto Tecnológico	144
Cuadro N° 91. Impacto General.....	145

Cuadro N° 92. Cálculo de las personas que demandarían nuestro servicio	152
Cuadro N° 93. Personas que demandarán nuestro	153
Cuadro N° 94. Locales Ofertados y la de asistencia de sus clientes	154

Índice de Gráficos

Gráfico N° 1. Auto identificación étnico – cultural en el cantón Otavalo... 37	
Gráfico N° 2. Población de Otavalo, clasificada por tipo de actividad, sexo	41
Gráfico N° 3. Género de los Informantes	67
Gráfico N° 4. Población, según grupo ocupacional.....	68
Gráfico N° 5. Acudir a centros deportivos en Otavalo.....	69
Gráfico N° 6. Personas que acompañan a hacer deporte.....	70
Gráfico N° 7. Motivos para seleccionar los complejos deportivos.....	71
Gráfico N° 8. Posibilidad de practicar deporte	72
Gráfico N° 9. Deportes que más se practican en Otavalo.....	73
Gráfico N° 10. Frecuencia de práctica deportiva.....	74
Gráfico N° 11. Servicios Adicionales.....	75
Gráfico N° 12. Frecuencia de requerimiento	76
Gráfico N° 13. Pago mensual por uso de servicios	77
Gráfico N° 14. Medio de promoción del complejo deportivo	78
Gráfico N° 15. Ubicación del Proyecto.....	91

Índice de Anexos

Anexo 1. Determinación de la Demanda	152
Anexo 2. Cálculo de la Oferta	154
Anexo 3. Formato de Ficha de Observación.....	156
Anexo 4. Formato de Entrevista.....	157
Anexo 5. Formato de Encuesta.....	159

Introducción

Antecedentes

Para realizar el estudio de factibilidad del presente proyecto se partirá de la realidad que según investigaciones efectuadas sobre las necesidades en el deporte por parte de los empleados públicos presenta:

En la actualidad la escases de relajación y práctica del deporte por parte de los empleados que trabajan 8 horas diarias de lunes a viernes, ha ocasionado vivir en la monotonía, algunas personas acuden a gimnasios que atienden hasta altas horas de la noche ofreciendo servicios para realizar actividades físicas, faltando muchas veces espacios verdes y actividades recreacionales para sus familias, los gimnasios, parques, piscinas, se caracterizan por que en ellos se realizan ejercicios y también la práctica del deporte y actividades de recreación, pero solo es un espacio específico para cada cosa, faltando así áreas donde pueden existir todos los servicios en un solo lugar.

Debido a que en la ciudad Otavalo ha sido notorio la falta de un complejo deportivo que ayude a los empleados del sector público a beneficiarse de un lugar como este; se ha tomado la iniciativa de crear un establecimiento de este tipo, mismo que brinde los beneficios a los que nos propone el Plan Nacional del Buen Vivir mejorando el estilo de vida en función al deporte y salud.

Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un complejo deportivo dirigido a mejorar el estilo de vida de los empleados públicos en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura.

Objetivos Específicos

- Realizar el diagnóstico situacional de la necesidad de la creación de un complejo deportivo, a través de la matriz Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.
- Elaborar el marco teórico y científico que permita sustentar el proyecto, mediante investigación bibliográfica y documental.
- Efectuar el estudio de mercado, para determinar la oferta, la demanda, el precio de mercado y los canales de comercialización óptimos para el proyecto
- Diseñar el estudio técnico que permita desarrollar cada área funcional del complejo.
- Estructurar un estudio económico y financiero sobre la rentabilidad de la creación del complejo deportivo en Otavalo.
- Establecer la organización de la empresa que le permita tener una estructura sólida, y pueda ser competitiva en el mercado local.
- Identificar y analizar el impacto social, económico, empresarial, tecnológico y ambiental que producirá la creación del complejo deportivo.

Justificación

La investigación se justifica debido a las siguientes razones:

Porque el deporte es una actividad de carácter recreativo con un amplio sentido social, y en la ciudad de Otavalo no existen instalaciones en un

mismo lugar donde puedan asistir los empleados del sector públicos y sus familias a ocuparlos.

Debido a que hoy en día es muy común escuchar sobre la enfermedad que ataca a todos, como es el stress, que se da por la manera en que vivimos y más aún si realizamos varias actividades en el día sin recordar que toda persona tiene derecho al descanso, a disfrutar del espacio libre y a un tiempo razonable entre la duración del trabajo y las vacaciones.

En razón a que se pretende crear hábitos deportivos saludables en las personas de tal manera que la necesidad de practicar deporte se desarrolle más allá de la edad y del trabajo que realicen.

Por cuanto se pretende dar una solución total a la carencia de áreas deportivas y recreativas.

Los beneficiarios directos de esta investigación serán los empleados del sector público, quienes tendrán un complejo deportivo, que propicie armonía y acercamiento entre las familias, quienes a su vez adquieren conciencia sobre la importancia del deporte y la recreación para mejorar las habilidades y destrezas de cada ser humano, propiciando un nivel bueno de salud y a la vez mejorando su estilo de vida.

Los beneficiarios indirectos serán las familias de los empleados públicos, empleados privados, turistas, dueños de negocios propios, quienes podrán hacer uso del servicio.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

El cantón de Otavalo se encuentra ubicado al norte del país, y al sur oriente de la provincia de Imbabura. Tiene una superficie de 579 kilómetros cuadrados, está integrado por la ciudad Otavalo y por once parroquias, dos urbanas y nueve rurales, tiene una población de 104874 habitantes, de los cuales el 48.10% son hombres y el 51.9% son mujeres, el sector urbano es el 37.52% y el sector rural es el 62.48% del total de la población, el PEA establecida a partir de los 10 hasta los 64 años de edad corresponde a 82396 personas, en los años en que se ha venido realizando los censos se ha podido determinar que durante el período intercensal del año 2001 al año 2010 hubo un incremento poblacional del 16.28% , según (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010).

En el cantón Otavalo, existen actividades económicas relacionadas como son: la producción y comercialización de artesanías principalmente en la plaza centenaria conocida como “La Plaza de los Ponchos” y también en sus diferentes comunidades como por ejemplo: Peguche, Iluman, Carabuela; el turismo es una actividad que se desarrolla en el centro de la ciudad como: la Plaza de Ponchos, la Cruz donde se encuentra el Centro Cultural Colibrí, la Fuente de Punyaro y fuera de la ciudad en la casada de Peguche, la Laguna de San Pablo, las Lagunas de Mojanda, el Lechero, el parque Cóndor y el cerro Imbabura.

La ciudad de Otavalo tiene una población que abarca 39354 habitantes en el sector urbano y 13399 habitantes en el sector rural según el censo 2010, el área urbana consta de dos parroquias que son San Luis y el Jordán, es una ciudad potencial desde el punto de vista técnico que

cuenta con altos porcentajes de urbanizaciones dotados de infraestructura, equipamientos y servicios básicos, es reconocida a nivel internacional por su riqueza natural, así como la conservación de costumbres ancestrales y diversidad de étnica, en referencia a las actividades productivas, el trabajo artesanal y sus diferentes productos es calificado como una oportunidad en los negocios, lo que le hace atractiva turísticamente.

Existen diferentes entidades del Estado funcionando en la ciudad de Otavalo, donde laboran hombres y mujeres que según la ley trabajan ocho horas diarias, tiempo en el cual entregan toda su energía física y mental a sus responsabilidades en sus respectivos puestos de trabajo, por lo que deberían ir pensando en buscar un tiempo libre y un espacio adecuado para practicar deporte. Dentro de las limitaciones hay que mencionar que Otavalo no cuenta con complejos deportivos técnicamente conformados, solamente existen centros pequeños privados que brindan servicios similares a los que ofertan los gimnasios, piscinas y canchas sintéticas.

Al no existir complejos deportivos que brinden todos los servicios en un solo lugar y que ofrezcan: zona de gimnasio (sala de máquinas), zona de deportes emergentes, cancha de tenis, cancha de voleibol, cancha de básquet, cancha de fútbol natural y sintético, pista de patinaje y zona de alquiler de patines, sala multipropósito (yoga y bailoterapia), senderos para caminata y trote, salón de juegos (tenis de mesa), área de bar – Minimarket, asesoría deportiva y nutricional, spa, piscina, sauna, turco, hidromasaje, parqueadero, camerinos y servicios higiénicos, se presenta la inquietud de investigar la factibilidad de un complejo deportivo que reúna estos requisitos.

1.2. Objetivos de la Investigación.

1.2.1. Objetivo General

- Realizar un diagnóstico situacional del entorno del proyecto para identificar las situaciones favorables y desfavorables del proyecto.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Efectuar un estudio político, social y económico del cantón Otavalo.
- Observar la dotación de servicios básicos del cantón Otavalo para el diseño de proyectos productivos
- Analizar la estructura poblacional del cantón Otavalo, desde la perspectiva de ramas y categorías ocupacionales
- Identificar las principales actividades económicas del cantón Otavalo según sus potencialidades.

1.3. Componentes Políticos, Sociales, Culturales y Económicos del cantón Otavalo.

1.3.1. División Política – Administrativa

- Límites: El cantón Otavalo al norte limita con los cantones Cotacachi, Antonio Ante e Ibarra; al sur limita con el cantón Quito (Pichincha); al este con los cantones Ibarra y Cayambe (Pichincha) y al oeste con los cantones Quito y Cotacachi.
- Población: Tiene una población de 104874 habitantes de los cuales 50.446 son hombres y 54.428 son mujeres, el 37.52% de la

población total se encuentra en el sector urbano y el 62,48 % en el sector rural.

- Idioma oficial: castellano y kichwa.
- Religión: Predomina la religión católica.
- Altitud y clima: Hay diferencias altitudinales, desde los 1.100 m.s.n.m., en la zona de Selva Alegre, hasta los 4.700 m.s.n.m., en el cerro Imbabura. La temperatura promedio es de 14 grados centígrados.
- Parroquias Urbanas: El Jordán, San Luis
- Parroquias Rurales: Eugenio Espejo, San Pablo del Lago, González Suárez, San Rafael, San Juan de Ilumán, Dr. Miguel Egas Cabezas, San José de Quichinche, San Pedro de Pataquí y Selva Alegre.

1.3.2. Aspectos Sociales

La mayor parte de la población del cantón Otavalo es indígena perteneciente a la nacionalidad kichwa.

La presencia de indígenas en la zona urbana de Otavalo está directamente relacionada con las actividades de producción y comercialización de artesanías.

El resultado directo del crecimiento de la industria artesanal con su necesidad de mejorar la infraestructura se ha dado por el cambio demográfico en la ciudad incluyendo también el cambio de energía eléctrica, líneas de teléfono privadas, educación y compañías de transporte.

La educación depende de la responsabilidad de los municipios que ha cambiado sus reformas de acuerdo a las nuevas propuestas decretadas por el Ministerio de Educación y Cultura, en el 2002 de acuerdo a los datos del INEC el cantón alcanzaba a penas en 4,9 años de escolaridad teniendo un modelo pedagógico conocido como constructivismo que se desarrollaba en la parte lógica en la capacidad lingüística y escritura existiendo pocos planteles educativos, en la actualidad se han creado circuitos educativos donde se ofertan servicios en base a planificaciones que permiten tramitar de manera rápida los recursos necesarios para que los estudiantes y familias estén más cerca de los docentes y de esta manera los trámites se realice en el mismo cantón buscando que todos los servicios educativos se encuentren en un solo distrito, existiendo 11 circuitos que cuentan con 190 establecimientos en los dos sistemas educativos Intercultural Bilingüe e Intercultural ubicados en las parroquias: San Luis, Miguel Egas, Pataquí, González Suárez y el Jordán.

La salud en el cantón Otavalo posee dos centros en la ciudad como son el Hospital San Luis de Otavalo y el Dispensario del Seguro Social, los centros médicos privados que ofrecen especialidades médicas suman un total aproximado de 180 servicios en todo el cantón de Otavalo.

La salud intercultural ha promovido la atención intercultural en lo referente a los partos dejando atrás personas sin acreditación y permitiendo por medio de la Dirección Provincial de Salud registrar a personas con conocimientos ancestrales de salud intercultural tratando de no perder las tradiciones indígenas.

El turismo a través del Plan Estratégico del Turismo Sostenible en Ecuador hacia el año 2020 manifestó que al país en la actualidad llegan 1,046.968 extranjeros, en lo referente a Otavalo llegan 250.000 visitantes entre extranjeros y turistas nacionales, en la semana el total estimado de visitantes es de 4.500 personas lo cual es muy importante para la

economía local promoviendo los lugares atractivos no solo del cantón sino de la provincia en sí.

De los turistas visitantes el 48% se quedan en el cantón más de un día hospedándose en hoteles ya sea para fines comerciales o para fines familiares.

El deporte, en la actualidad el Municipio de Otavalo según el Plan de Desarrollo y Formulación del Plan de Ordenamiento Territorial 2014 pretende aumentar el 20% del tiempo semanal para dedicarlo a la cultura y deporte.

En la actualidad en la ciudad de Otavalo existen pequeños espacios verdes que permitan la recreación y descanso resultando un déficit para el número de pobladores al igual que un déficit en lo que se refiere a parques.

La infraestructura deportiva es de 176.668,78 metros cuadrados que nos da un promedio de 1 metro cuadrado de superficie por habitante, el estándar es de 7 metros cuadrados por habitantes, en Otavalo debería tener 245487 metros cuadrados de espacios deportivos existiendo un déficit de 68,817 metros cuadrados según el Plan de Desarrollo y Formulación del Plan de Ordenamiento Territorial 2014

1.3.3. Aspectos Culturales

A través de los años las costumbres no cambia así es como lo indica el Plan de Desarrollo y Formulación del Plan de Ordenamiento Territorial 2014 para Otavalo, donde se puede analizar que las tradiciones se ven reflejadas en la vestimentas, en la religión, en los aspectos culturales y en las fiestas, la vestimenta tradicional del hombre otavaleño es un pantalón blanco, poncho de dos caras y sombrero de alón, algunos mestizos se confunden con los Cayambis que solo usan el sombrero con ala más pequeña; las mujeres visten con anaco azul oscuro o negro, blusa bordeada, fachalina azul o negra, walkas doradas, las mujeres Cayambis

también se confunden de entre las mestizas usando solo las faldas plisadas y sombreros pequeños, la música, la danza, la poesía son expresiones culturales bien fundamentadas en estos pueblos.

El Runapuralla, (entre runas) constituye un comportamiento y una práctica Kichwa que se mantiene hasta hoy en las comunidades. Hace referencia a la vida, a la reunión, al apoyo, a la solidaridad, a la defensa, solamente entre los runakuna. La tradición de IRunapuralla se manifiesta en las comunidades en situaciones como los matrimonios, una casa nueva, una muerte. Al estar entre runapuralla, los Kichwa Runa en su propio medio expresan lo que son y no se cohíben ante extraños. Por ello el runapuralla es un espacio en la que la gente se conoce, expone sus propias ideas sin tropiezos, sin temor y lo que es más importante, en su propio idioma.

Makipurana, (darse la mano, prestar la mano, ayudar para ser ayudado) es un comportamiento en el que se muestra apoyo y solidaridad entre los Kichwa Runa. Los pueblos han mantenido sus costumbres vivas hasta hoy porque el que puede entre ellos se apoya al que no tiene y el que tiene más apoya al que tiene menos en todos los aspectos en la medida de sus posibilidades y esto ha permitido que sobresalga toda la cultura indígena a lo largo del tiempo.

EL aspecto intercultural ha sido muy importante para ciudad de San Luis de Otavalo ya que ha sido nombrada la “Capital intercultural del Ecuador” por medio de eso desde el año 2003 se impulsa una visión de convivencia entre indios y mestizos quedando atrás los prejuicios y la madurez en la sociedad y mejorando el desarrollo de la ciudad.

Otavalo es una cantón que posee una riqueza cultural predominando así costumbres en sus formas de vida ya sea en familia en comunidad y en pueblo y mantiene vivas las manifestaciones culturales como: Inti Raymi, la fiesta de San Pedro, la Rama de Galllos, Wasi Pichay, fiestas de Yamor, Kulla Raymi, Pawkar RAymi, Kapak Raymi, Wakcha Karay; manifestaciones religiosas como: misas, celebración de Santos, visitas a los Santuarios; gastronomía como : Yamor, colada de churos, arrope de mora, tortillas de papa, variedad de sopas de granos secos; conocimiento

oral como: leyendas, medicina ancestral, agroecología, juegos tradicionales; el tejido ha prevalecido a lo largo de los años asentando la costumbre al pueblo otavaleño y creando pequeñas industrias que confeccionan y comercializan confecciones artesanales que genera grandes flujos económicos, la plaza de ponchos, el mercado 24 de Mayo, y el mercado de Copacabana han sido puntos estratégicos donde existe esta producción artesanal.

1.3.4. Aspecto Económico

La economía del cantón Otavalo se identifica por la presencia de grupos que son los kichwas Otavalo, kichwas kayambis, mestizos y la población inmigrante, los kichwas Otavalo realizan comercio nacional e internacional de los productos artesanales, la música, el turismo, producciones textiles, panadería, venta de harinas y granos, estas actividades se reúnen principalmente en las parroquias de Eugenio Espejo, Quichinche, San Rafael, Iluman, San Luis y el Jordan, y representan el 48% de la población.

La población de los Kichwas Kayambis representa el 9,2% cuya actividad económica principal es la de la agricultura, produciendo maíz, frejol, habas, papas, ocas y mellocos, todo esto es el alimento principal para las familias pero también lo destinan a la venta, estas actividades lo realizan las parroquias de San Pablo, Gonzáles Suarez y San Rafael.

La urbe mestiza se encuentra extendida en todo el cantón y representa el 40,3% de la población; las actividades que realizan son muy importantes, éntrelas principales tenemos la ganadería, agricultura, producción artesanal, turismo, en la ciudad de Otavalo el comercio y el servicio son las actividades predominantes especialmente en restaurantes.

1.4. Estructura de la población del Cantón Otavalo

Cuadro N° 1. Población urbana y rural del cantón Otavalo según sexo por parroquia

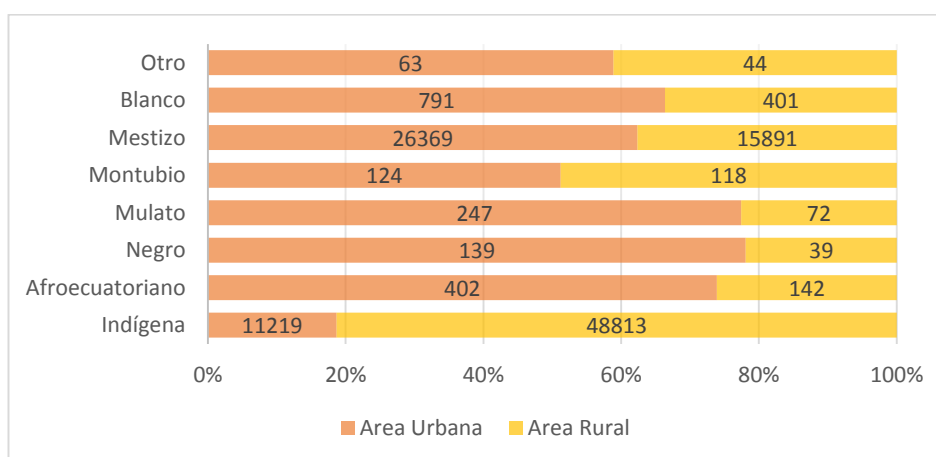
PARROQUIAS	URBANO		RURAL	
	HOMBRE	MUJER	HOMBRE	MUJER
Otavalo	18821	20533	6453	6946
Dr. Miguel Egas Cabezas			2344	2539
Eugenio Espejo			3499	3858
González Suárez			2753	2877
Pataquí			128	141
San José de Quichinche			4142	4334
San Juan de Ilumán			4186	4398
San Pablo			4701	5200
San Rafael			2561	2860
Selva Alegre			858	742
TOTAL	18821	20533	31625	33895

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo 2010

Elaborado por: La Autora

El cantón Otavalo agrupa su mayor población en el área rural el mismo que representa a 6 de cada 10 habitantes; en tanto el 40% restante está en el área urbana, del cantón; como se puede observar la población según el sexo se muestra la existencia de mujeres más q hombres

Gráfico N° 1. Auto identificación étnico – cultural en el cantón Otavalo



Fuente: (Censo de Población y Vivienda, 2010)

El grupo poblacional por etnia con mayor presencia en el cantón Otavalo es el indígena que se asienta en el sector rural, seguido por las personas que se identifican como mestizos que por su parte la mayoría están situados en la parte urbana, mientras que las otras etnias son estadísticamente pequeñas. Por lo que esto concibe una estructura poblacional de con dos grupos fuertes.

1.5. Dotación de servicios básicos en el Cantón Otavalo

Los servicios básicos son agua potable, energía eléctrica, alcantarillado y eliminación de residuos; que por concepción se las considera como variables estructurales, es decir que requieren de una fuerte intervención pública, para generar un cambio drástico en su dotación y abastecimiento. En tal sentido, las variables citadas a continuación se presentan de la siguiente manera en el cantón Otavalo.

Cuadro N° 2. Procedencia del agua recibida

Procedencia del agua recibida	Casos	%
De red pública	18235	72,39%
De pozo	684	2,72%
De río, vertiente, acequia o canal	5697	22,62%
De carro repartidor	53	0,21%
Otro (Agua lluvia/albarrada)	520	2,06%
Total	25189	100,00%

Fuente: (Censo de Población y Vivienda, 2010)

Se identificó que en el cantón de Otavalo siete de cada diez viviendas tienen abastecimiento de agua potable por conexión a red pública, es decir que una institución del estado suministra este servicio; en tanto debido a la geografía del sector y por las abundantes fuentes de agua, (especialmente en el sector rural), existe un alto porcentaje de esta población que obtiene el líquido vital a través de un río, vertiente, acequia

o canal. Por lo que se observa una deficiente cobertura de agua potable en el campo.

En la ciudad de Otavalo de 12.994 viviendas, el 73,14% están conectadas por red pública de alcantarillado, el 8,02% conectado al pozo séptico, el 5,94% a pozo ciego, el 2,39% con descarga directa a lago o quebrada, el 2,83% con letrina y el 7,64% no tiene.

Cuadro N° 3. Procedencia de luz eléctrica

	Casos	%
Red de empresa eléctrica de servicio público	24076	95,58%
Panel Solar	2	0,01%
Generador de luz (Planta eléctrica)	29	0,12%
Otro	30	0,12%
No tiene	1052	4,18%
Total	25189	100,00%

Fuente: (Censo de Población y Vivienda, 2010)

El suministro de energía eléctrica en el cantón Otavalo cubre casi la totalidad del territorio, ya que cerca del 96% tiene este servicio por la prestación de la empresa eléctrica pública y tan solo el 4% no tiene la disponibilidad de la energía, que nuevamente por sus condiciones geográficas, las enormes distancias en el sector rural hacen que este servicio no se disponga con la misma facilidad que goza el sector urbano del cantón.

Cuadro N° 4. Eliminación de aguas residuales

	Casos	%
Conectado a red pública de alcantarillado	14924	59,25%
Conectado a pozo séptico	3504	13,91%
Conectado a pozo ciego	2332	9,26%
Con descarga directa al mar, río, lago o quebrada	478	1,90%
Otras formas de eliminación de las aguas	1258	4,99%
No tiene	2693	10,69%
Total	25189	100,00%

Fuente: (Censo de Población y Vivienda, 2010)

Por otra parte, en el tema de eliminación de aguas negras y residuales, en Otavalo se percibe que 6 de cada 10 casos, lo hace a través del sistema de red pública de alcantarillado; mientras que 1 de cada 10 cuenta con tuberías conectadas a pozos sépticos; además se evidencia que el 11% no cuenta con un sistema de eliminación de las aguas residuales que se producen en este cantón.

Cuadro N° 5. Eliminación de la basura

	Casos	%
Por carro recolector de servicio público	20819	82,65%
La arrojan en terreno baldío o quebrada	1214	4,82%
La queman	2403	9,54%
La entierran	522	2,07%
La arrojan al río, acequia o canal	90	0,36%
De otra forma	141	0,56%
Total	25189	100,00%

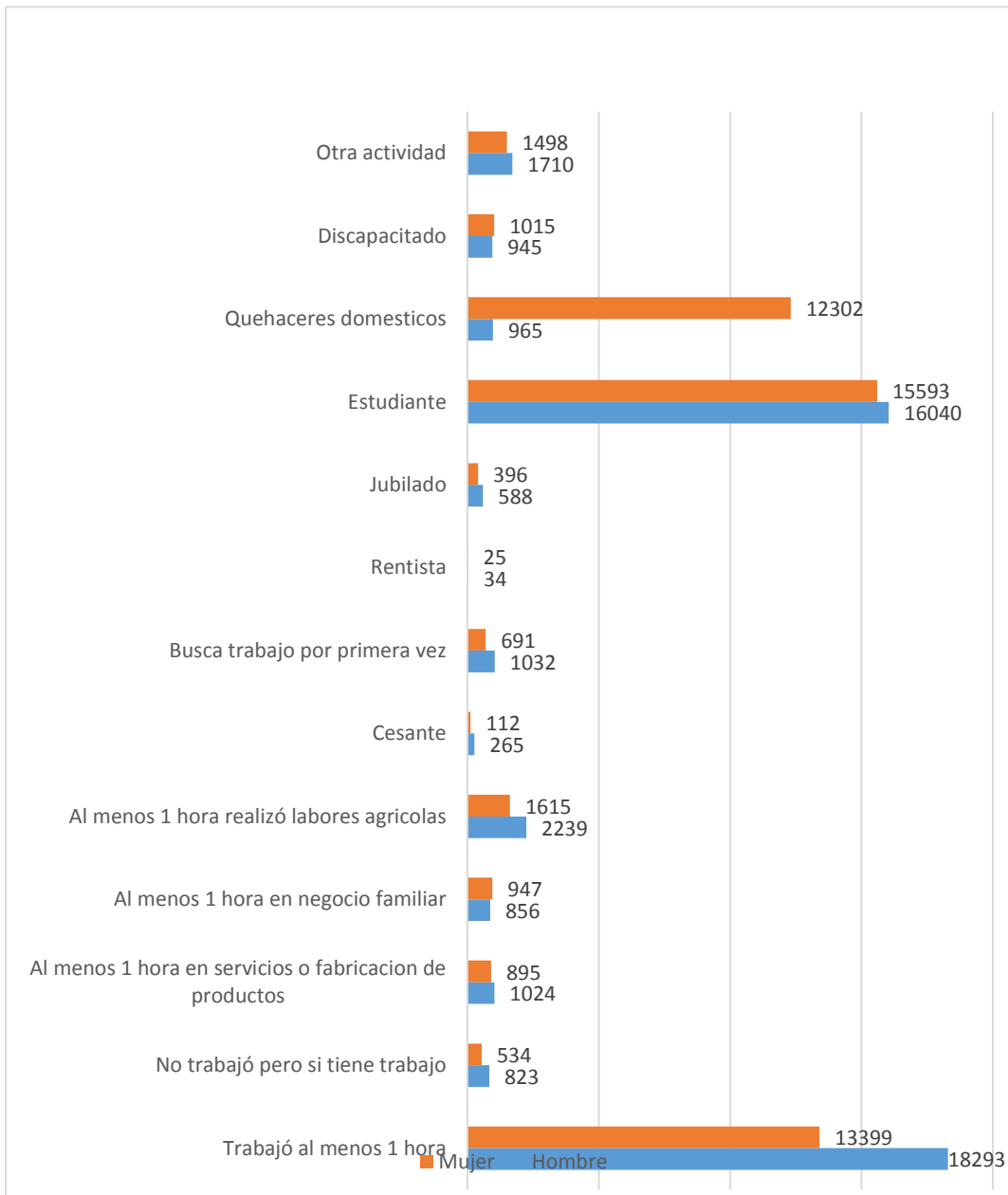
Fuente: (Censo de Población y Vivienda, 2010)

La eliminación de la basura y residuos del hogar que se generan en Otavalo se efectúan a través de un recolector de servicio público, casos que representan cerca del 83%; pero por los mismos datos censales se deduce que el porcentaje restante elimina la basura directamente al medio ambiente, causando un efecto nocivo para el sector que se ve afectado por estos problemas.

1.6. Principales actividades económicas en Otavalo.

Las principales actividades económicas que se practican en el cantón y en la ciudad de Otavalo se analizaron a través del tipo de actividad y la categoría de ocupación de la población; que en su primera diferenciación tiene que ver con la realización de una actividad productiva y las formas de obtener su ingreso; para ello se han considerado el siguientes gráfico:

Gráfico N° 2. Población de Otavalo, clasificada por tipo de actividad, sexo



Fuente: (Censo de Población y Vivienda, 2010)

Las actividades que tienen mayor frecuencia de realización es por parte de las mujeres en lo que se refiere a quehaceres domésticos, por sus condiciones físicas los discapacitados son quienes presentan mayor presencia en un periodo igual o mayor a un año, además hay una alta

presencia de personas que trabajan al menos una hora y estudiantes; mientras que en el caso de los hombres, tienen presencia en el trabajo formal, estudiantes, cesantes, o buscadores de trabajo por primera vez.

Como se pudo evidenciar en los datos censales del año 2010, la mujer tiene mayor presencia en el trabajo no remunerado y trabajo doméstico formal, siendo un grupo económicamente vulnerable porque la percepción de ingresos es limitada; en tanto las actividades productivas han tenido mayor inserción para hombres a pesar que son minoría poblacional, en el empleo público y sobre todo en el privado; pero también es quien realiza las actividades de labranza de tierras y trabajos relacionados con este propósito. Y a nivel de emprendimiento es el grupo que mayor iniciativa ha demostrado en el fomento de nuevas actividades productivas.

1.7. Identificación de variables

2. Componentes Políticos, Sociales y Económicos de Otavalo
3. Dotación de servicios básicos
4. Estructura poblacional
5. Actividades económicas

1.8. Matriz de relación diagnóstica

Objetivos Específicos	Variable	Indicador	Fuente de Información	Técnica	Público Meta
Efectuar un estudio político, social y económico de Otavalo.	Estudio político, social y económico del cantón Otavalo	Aspecto político Aspecto social Aspecto cultural Aspecto económico	Censo de población y vivienda, 2010	Consulta bibliográfica	Población del cantón Otavalo
Observar la dotación de servicios básicos para el diseño de proyectos productivos.	Dotación de servicios básicos	Cobertura de agua potable Cobertura de energía eléctrica Cobertura de alcantarillado Eliminación de basura	Censo de población y vivienda, 2010	Consulta bibliográfica	Población del cantón Otavalo
Analizar la estructura poblacional del cantón Otavalo, desde la perspectiva de ramas y categorías ocupacionales.	Estructura poblacional	Población por sexo Población por área de residencia Población por auto identificación étnica	Censo de población y vivienda, 2010	Consulta bibliográfica	Población del cantón Otavalo
Identificar las principales actividades económicas según sus potencialidades.	Actividades económicas	Tipo de actividad económica Grupo ocupacional según actividad económica	Censo de población y vivienda, 2010	Consulta bibliográfica	Población del cantón Otavalo

1.9. Resultados del Diagnóstico Externo

1.9.1. Matriz AORR

ALIADOS <ul style="list-style-type: none">• Servicios básicos disponibles en la ciudad de Otavalo.• Existencia de práctica de actividades físicas por la población Otavaleña.• Personal ocupado y con remuneraciones fijas.• Alto nivel de emprendimiento para generación de ingresos.	OPONENTES <ul style="list-style-type: none">• Otavalo dispone de espacios públicos y privados para el ejercicio.• Escases en proveedores de maquinaria y equipos para tener operativo el nuevo negocio.• Políticas tributarias muy rígidas en adquisiciones de materia prima.• Inversión elevada por los requerimientos técnicos del proyecto.
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">• Incentivar a las personas a cambiar el hábito de vida con la práctica del deporte.• Apoyar a la formación de una vida sana libre vicios, con mayor expectativa de vida.• Existencia de alternativas de financiamiento.• Existencia de leyes que promueven la parte de la formación en el deporte.	RIESGOS <ul style="list-style-type: none">• Problemas de cambio de estilo de vida.• Inestabilidad de precios de los servicios.• Remuneraciones básicas con poco crecimiento.• Vulnerabilidad de la economía por dependencia del precio del petróleo

1.10. Identificación de la Oportunidad de Inversión

Actualmente no existe un complejo deportivo técnicamente conformado que permita mejorar el estilo de vida de los empleados del sector público en la ciudad de Otavalo, al no existir las personas acuden a parques, gimnasios, canchas sintéticas a realizar actividades físicas que les permitan combatir el estrés laboral y las ocho horas diarias de trabajo de lunes a viernes, pero lo realizan todo por separado es decir no encuentran algún complejo que brinde salud deportiva manteniendo todos los servicios en conjunto facilitando el uso de las personas en un solo lugar, por este motivo se hace oportuno la creación de un complejo deportivo que permita generar nuevas fuentes de trabajo, impulse el buen vivir y trabaje con personal técnico que adopte estrategias profesionales para educar a las personas a llevar un estilo de vida libre de vicios y con mayor expectativa de cambios en su salud tanto física como mental.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. El Deporte

Para (Fierro, 2007), “El deporte está considerado como cualquier actividad que puede estar organizada o no pero que implica ante todo movimiento bien sea con objetivos lúdicos o de superación a nivel individual o grupal.”

EL deporte busca bienestar la integración pero sobre todo busca el desarrollo personal, promoviendo la eficiencia en las actividades que se realice, cuando se parte del ejercicio físico en el diario vivir, nace una nueva expectativa de mejorar la calidad de vida, porque al practicarlo sin lugar a dudas se mejorará la salud física y mental.

2.1.1. Beneficios del Deporte

En todo el mundo, el deporte contribuye a mejorar la salud física y mental. Mediante el deporte se aprenden importantes lecciones de vida sobre respeto, liderazgo y cooperación. También promueve la igualdad para todos y ayuda a superar barreras entre las personas. (UNICEF, 2006). Como se puede apreciar, este concepto tan amplio de los beneficios del deporte será uno de los pilares fundamentales que se consideren para la prestación de servicios en el presente proyecto.

2.1.2. El deporte desde la óptica del Plan Nacional del Buen Vivir

En el PNBV del Ecuador 2013 – 2017, menciona dentro de sus políticas y lineamientos estratégicos considerar el fomento del tiempo dedicado al ocio activo y el uso del tiempo libre en actividades físicas, deportivas y otras que contribuyan a mejorar las condiciones físicas, intelectuales y

sociales de la población y por tal razón busca impulsar de forma incluyente la práctica del deporte y actividad física en el uso del tiempo libre y para ello se requiere diseñar e implementar mecanismos de promoción de la práctica de algún tipo de deporte o actividad lúdica en la población, de acuerdo a su condición física, edad, identificación étnica, género y preferencias en los establecimientos educativos, instituciones públicas y privadas, sitios de trabajo y organizaciones de la sociedad civil.

En tanto, otra política mencionada en el PNBV busca fortalecer la formación profesional de deportistas de alto nivel competitivo, y para ello se requiere que las instituciones públicas creen espacios públicos para la práctica deportiva.

Hay que recalcar que estas políticas, y el mismo PNBV buscan mejorar la calidad de vida, mejorando las condiciones de las localidades, y promoviendo un desarrollo endógeno.

2.1.3. Empleados públicos

En el Ecuador se consideran como servidores públicos a quienes laboran para la administración pública y cuya función es la de brindar servicios en las mismas.

Los empleados públicos son las personas que formaran nuestro mercado meta en lo que será el complejo deportivo, permitiendo establecer que dicho complejo está dirigido para este tipo de servidor, por sus condiciones de horarios de trabajo y sus necesidades en función al mejoramiento del estilo de vida.

2.1.4. Conceptualización de complejo deportivo

Un complejo deportivo estable de infraestructura adecuada para realizar actividades físicas, donde se presta servicios para que las personas

puedan hacer uso de sus instalaciones y a través de estas mejorar y cumplir sus gustos y preferencias en cuanto al deporte al momento de cambiar su estilo de vida.

2.1.5. Importancia de los complejos deportivos:

La importancia de un complejo deportivo radica principalmente en cada una de las actividades físicas que realizamos permanentemente ya que son de vital valor para nuestro desarrollo tanto físico como mental y ayudará a mantener libres del stress diario, poniéndose en práctica con toda la sociedad.

2.1.6. Características

Para conocer más a fondo el concepto de un complejo deportivo se debe considerar las características de la siguiente manera:

- Amplitud
- Modernidad
- Claridad
- Limpieza e higiene
- Diversidad

2.1.7. Implementación

Dentro de la implementación del complejo deportivo se encontrará establecido las necesidades actuales, tecnología y equipamientos modernos para la adecuada utilización de las instalaciones las cuales estarán distribuidas de la siguiente manera:

- Zona de gimnasio (sala de máquinas).
- Cancha de tenis.

- Cancha de fútbol.
- Cancha de básquet.
- Sala multipropósito (yoga y bailoterapia).
- Senderos para caminata y trote.
- Salón de juegos (tenis de mesa).
- Área de bar – Minimarket
- Asesoría deportiva y nutricional.
- Spa.
- Piscina, sauna, turco, hidromasaje
- Parqueadero.
- Camerinos y servicios higiénicos.

Cada una de estas instalaciones contará con todo el equipamiento mobiliario necesario para desarrollar su función y servir a quienes acudan, contando con el personal técnicamente preparado en entrenamiento deportivo que se encargue de determinar las diferentes disciplinas y rutinas para el cliente que acuda con frecuencia.

2.2. Empresa

2.2.1. Concepto

La empresa es una entidad formada sistemáticamente la cual incorpora sus procesos productivos o de servicios, con las finalidades de satisfacer las necesidades de la sociedad.

2.2.2. Clasificación

De acuerdo a (Paez, 2007, pág. 34) . La clasificación es la siguiente:

“Según el Sector de Actividad:

- a) **Sector Primario.** También denominado extractivo, y que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua.
- b) **Sector Secundario o Industrial.** Son aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima.
- c) **Sector Terciario o de Servicios.** Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes.

Según el tamaño:

Las empresas que se clasifican por su tamaño, toman en cuenta el número de empleados, el tipo de industrias, la actividad que realizan, el nivel de ventas anuales:

- a) **Grandes Empresas.** Por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, y manejan capitales grandes.
- b) **Medianas Empresas:** Aquí definen áreas, funciones y responsabilidades interviniendo sindicatos, procesos automatizados todo bien definido.
- c) **Pequeña Empresa.** Creada para ser rentable, pero sin sobrepasar los límites en ventas y en personal”.

Según la procedencia del capital:

- a) **Públicas.** Son las que tienen su fuente de financiamiento por parte del Estado Central
- b) **Privadas.** Las que se financian únicamente por dineros privados
- c) **Mixtas.** Su capital está compuesto por proporciones de recursos públicos y privados”

Clasificar a la empresa corresponde a colocar a la misma en un determinado tipo y tamaño, para determinar las diferentes funciones y responsabilidades de acuerdo a lo que rige cada clasificación.

La empresa también se puede clasificar según el sector de la economía en la que participa, para ello están las empresas públicas, privadas y mixtas, entre las más frecuentes.

En el mismo sentido, la empresa pública es aquella que tiene como misión el servicio a la ciudadanía, sin buscar el beneficio económico, pero sí regida por los principios de eficiencia en la administración de recursos. Su financiamiento está contemplado en el presupuesto general del estado, por lo que tiene fondos públicos; aunque también puede captar fondos internacionales con organismos que se alinean al Plan Nacional del Buen Vivir.

2.3. Planificación Estratégica

Según (Amaru, 2009, pág. 126). Menciona:

“La planificación estratégica es el proceso de estructurar y esclarecer los caminos que debe tomar la organización y los objetivos a alcanzar”.

La planificación estratégica involucra a todos los niveles y recursos de la empresa, existen requerimientos que deben ser cumplidos dentro de la organización, en la planificación estratégica el talento humano es la base principal para rendir con éxito las actividades.

2.3.1. Visión

Para (Friend, 2008, pág. 75). Afirma:

“La visión es en donde se redacta lo que la empresa intenta alcanzar en el futuro utilizando todos sus recursos mediante un trabajo eficaz”.

La visión es como se visualiza la empresa en un lapso determinado de tiempo, la cual genera ventajas competitivas.

2.3.2. Misión

Según (Porter, 2009, pág. 63). Menciona:

“La misión es la que articula el propósito fundamental de la organización; la que indica la actividad económica a la que se dedica y a menudo incluye varios componentes”.

Es la razón de ser de la empresa, refleja en lo que consiste el negocio, cuando una misión es bien definida adopta una manera de hacer las cosas exitosamente utilizando adecuadamente los recursos.

2.3.3. Estructura Organizacional

Según (Hellriegel & Slocum, 2007, pág. 46). Mencionan:

“La Estructura organizacional es el proceso de elegir una estructura de tareas, responsabilidades y relaciones de autoridad dentro de las organizaciones”.

La estructura organizacional constituye todo lo referente a desarrollo de la empresa es decir al rol que cumple cada persona en la empresa logrando objetivos tanto individual como colectivamente, de esta forma se podrá manejar el recurso de la empresa de manera adecuada a cada propósito de la organización.

2.4. Aspectos del Mercado

2.4.1. Estudio de Mercado

Para (Kolter, 2008, pág. 122). Manifiesta:

“El estudio de mercado es la información que se usa para identificar y definir oportunidades y problemas de mercado, para generar, afinar y evaluar actos de mercadotecnia, para vigilar la actuación de esta función y para perfeccionar la comprensión del proceso mercadotécnico”.

El estudio de mercado conforma el análisis de la información recolectada ya sea con las encuestas o entrevistas en relación a gustos y preferencias de nuestros posibles clientes, precios de la competencia, oferta, demanda.

2.4.2. Mercado Meta

Para (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 78). Menciona.

“Mercado meta es el conjunto de compradores que comparten necesidades o características comunes que la empresa decide atender”.

Analizando lo antes mencionado podemos determinar que el mercado meta es a donde va dirigido nuestro servicio, para esto se debe realizar un proceso para segmentar nuestro mercado, determinando a quienes nos vamos a dirigir con exactitud.

2.4.3. Oferta

Según (Sapag, 2008, pág. 55), en su obra añade:

“Oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a ofrecer a determinado precio”.

Es el bien o servicio que se va a brindar al consumidor valorado a un precio, acomodándose a las necesidades a los requerimientos de los consumidores.

2.4.4. Demanda

Según (Jácome, Bases teóricas y practicas para el diseño y evaluación de proyectos productivos y de inversión, 2005, pág. 101), en su obra concluye:

“La demanda es la función más importante que se necesita analizar, porque establece quienes van a ser los posibles demandantes del producto o servicio”.

En relación a esta aseveración, la demanda es vista como la cantidad de clientes que podrían asistir al complejo deportivo que está dispuesto a entregar mediante sus instalaciones y a pagar por ello a fin de cubrir sus principales necesidades.

2.4.5. Demanda Potencial Insatisfecha

Según (Baca, 2007, pág. 67). Menciona:

“La demanda potencial insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”.

La demanda potencial insatisfecha corresponde a la cantidad de bienes y servicios que la demanda no alcanza a consumir, esto puede ser la oportunidad para poner en marcha cualquier negocio que cubra dichas necesidades.

2.4.6. Producto

(Kolter, 2008), *Expresa:*

“El producto es cualquier cosa que pueda ofrecer un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad”.

Producto se toma en cuenta al bien o servicio que se va a ofrecer en el mercado que satisface las necesidades, gustos y preferencias, que tendrá un valor monetario.

2.4.7. Precio

Según (Kolter, 2008, pág. 84), *Expresa:*

“El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio o la suma de los valores que intercambian los consumidores por los beneficios de poseer o utilizar el producto o servicio”.

Valor expresado en dinero, que define el costo de un bien o servicio ofertado en el mercado.

2.4.8. Comercialización

(Kolter, 2008, pág. 84). *Menciona:*

“La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”.

La comercialización se constituye como el conjunto de procesos que se requieren para hacer llegar los bienes o servicios que ofrece el productor, hacia el consumidor.

2.4.9. Competencia

Según (Benjamin & Fincowsky, 2009, pág. 56). *Mencionan:*

“La competencia constituye un grupo de organizaciones que interactúan en el medio con la organización materia de estudio; por su estructura u objeto tienen funciones y propósitos similares, por lo que sus experiencias constituyen un factor decisivo para lograr resultados”.

Es la ser la razón de la formación de una empresa, debido a que sin la formación de ellas dicho término no posee validez alguna, y que da la pauta para innovarse y buscar calidad en un producto.

2.5. Aspectos Técnicos

2.5.1. Tamaño Óptimo del Proyecto

(Baca, 2007, pág. 98). *Menciona:*

“El tamaño óptimo del proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año, se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica”.

Capacidad instalada que posee un proyecto para producir cierta cantidad de unidades terminadas en un periodo determinado, siempre y cuando

estos procesos impliquen la minimización de costos y la maximización de la rentabilidad.

2.5.2. Localización Óptima del Proyecto

(Baca, 2007, pág. 103). Menciona:

“La localización óptima del proyecto es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”.

La localización óptima del proyecto consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas locacionales con el fin de buscar la localización que resulte y produzca la máxima ganancia o el mínimo costo.

2.5.3. Ingeniería del Proyecto

(Baca, 2007), dice que la Ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

La ingeniería del proyecto es el estudio que identifica, los procesos que se deben seguir para transformar la materia prima en productos o servicios terminados mediante una determinada función de manufactura, así como también se define la tecnología.

2.5.4. Presupuesto Técnico

(Miranda, 2009, pág. 142). Menciona:

“El Presupuesto técnico es una herramienta de gran ayuda para programar los recursos necesarios para iniciar una actividad económica, por medio del cual se puede determinar inversiones necesarias en: equipos, materias primas e insumos gastos pre operacionales.

El presupuesto técnico constituye un informe consolidado que integra los principales recursos requeridos para la iniciación de cierta actividad económica.

2.6. Aspectos Económicos Financieros

2.6.1. Contabilidad

(Lara & Lara, 2009). Mencionan los aspectos más relevantes de la contabilidad:

“La contabilidad es la disciplina que enseña las normas y procedimientos para analizar, clasificar y registrar las operaciones efectuadas por entidades económicas integradas por un solo individuo, o constituidas bajo la forma de sociedades con actividades comerciales, industriales, bancarias o de carácter cultural, científico, deportivo, religioso, sindical, gubernamental, etc., y que sirve de base para elaborar información financiera que sea de utilidad al usuario general en la toma de sus decisiones económicas”. (pág. 34).

La contabilidad es considerada una actividad que a su vez se convierte en un sistema de información contable que permite registrar e interpretar los resultados obtenidos por la ejecución de actividades productivas o de servicios, en este aspecto es muy importante la toma de decisiones.

2.6.2. Estados Financieros

Según (Torres, 2011, pág. 112). Menciona:

“Los estados financieros son el producto de salida del sistema contable, el cual tiene como datos de entrada a los hechos económicos (transacciones comerciales), los que luego de un proceso de registro y medición se convierte en un informe para la toma de decisiones de la entidad”

Los estados financieros permiten examinar la situación económica de la empresa y tomar decisiones adecuadas a fin de que la empresa logre los propósitos establecidos a un plazo determinado.

2.7. Indicadores de Evaluación Financiera

2.7.1. Valor Presente Neto

Nuevamente, (Baca, 2007), indica que el valor presente neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial; sumar los flujos descontados en el presente restar la inversión inicial equivale a comparar todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo.

El valor presente neto es aquel que permite determinar al día de hoy los valores en efectivo, y se dan en el tiempo a una tasa de descuento. Entonces el VPN es el que actualiza a valor presente los flujos de caja futuros.

2.7.2. Tasa Interna de Retorno

(Gitman, 2008, pág. 211). *Afirma:*

“La tasa Interna de retorno es una técnica compleja del presupuesto de capital; la tasa de descuento que iguala el VPN de una oportunidad de

inversión a cero dólares (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial; es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas”.

La tasa interna de retorno viene siendo el rendimiento anual generado por la decisión de invertir en cierto proyecto.

2.7.3. Punto de Equilibrio

(Baca, 2007)

“El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables”.

Viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas.

2.7.4. Relación Costo Beneficio

(Cuesta, 2009, pág. 112). *Afirma:*

“Es una manera práctica de evaluar la conveniencia de proyectos en los que es importante tener una visión de largo alcance y una visión amplia es decir, implica la enumeración y evaluación de todos los costos y beneficios pertinentes”.

Constituye el beneficio resultante de la ejecución de operaciones el cual se ve reflejado al considerar los flujos netos frente a la inversión inicial generada en el proyecto.

2.8. Impactos

(Jácome, 2007). *Afirma:*

“Los impactos son posibles consecuencias que puedan presentarse cuando se implante el proyecto, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificado y cuantificado, porque permite establecer las posibles bondades o los posibles defectos que tiene el proyecto”.

Los impactos tratan de indicar lo que ha futuro pudiese suceder cuando se ejecute el proyecto, los impactos van dando efecto a medida que el proyecto esté en funcionamiento.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Introducción

El capítulo de Mercado comprende el estudio sobre el comportamiento de las fuerzas de mercado, (oferta, demanda y precio); en un tiempo determinado; así como también se distingue los mejores canales de comercialización para que llegue de manera oportuna y eficiente a la población beneficiaria de los servicios a prestarse a través de la creación del complejo deportivo.

3.2. Objetivos del Estudio de Mercado

3.2.1. Objetivo General

Determinar la factibilidad de la creación de un complejo deportivo dirigido a mejorar el estilo de vida de los empleados públicos en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura.

3.2.2. Objetivos Específicos

- Contabilizar la demanda de servicios deportivos por la ciudadanía de Otavalo, en el año 2014.
- Determinar la oferta de servicios deportivos de las diferentes unidades productivas de la ciudad de Otavalo.
- Definir el precio de mercado de los servicios deportivos a través de la modalidad de pago mensual.
- Establecer los canales de comunicación más idóneos que permitan una adecuada difusión de los servicios deportivos a brindarse.

3.3. Identificación del Servicio

El complejo deportivo que se pretende instaurar en la ciudad de Otavalo de manera inicial comprende los siguientes servicios:

- Canchas de Fútbol.
- Canchas de Ecuaboley.
- Canchas de Básquet.
- Canchas de Tenis.
- Trote y caminata.
- Piscina.
- Minimarket.
- Gimnasio.
- Bailo terapia y yoga.
- Salones de juego (tenis de mesa).
- Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje).
- Asesoría deportiva y nutricional.
- Servicio de SPA.
- Camerinos
- Servicios higiénicos
- Parqueadero
- Guardianía

Una vez que se analice la investigación de campo, se determinará los servicios que requiere con mayor necesidad la ciudadanía de Otavalo.

3.4. El Mercado

Debido a que el proyecto se realizará en la ciudad de Otavalo, conoceremos la composición de la población total que estaría dentro del área de influencia del proyecto.

Cuadro N° 6. Población de la ciudad de Otavalo

Parroquia	Urbano
Otavalo	52604
Total	52604

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo 2010

Elaborado por: La Autora

3.4.1. Mercado Meta

La población principal que está considerada para este estudio es aquella que tiene actividad productiva en el sector público, mientras que el mercado colateral es la población del sector privado y cuenta propia o mano de obra autónoma.

Cuadro N° 7. Mercado Meta y Mercado Colateral

Criterio Poblacional	Tipo de Población	Nº de Personas
Mercado Meta	Servidores Públicos	2548
Mercado Colateral	Servidores Privados	7199
	Autónomos	8291
Total		18038

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo 2010

Elaborado por: La Autora

Para los datos poblacionales, según el último censo de población y vivienda realizado en el año 2010 por el INEC, en la provincia se refleja una tasa de crecimiento anual de 1,86%.

3.5. Mecánica Operativa

3.5.1. Identificación de la Población

La población que se tomó como referencia para realizar este estudio fue la siguiente:

Cuadro N° 8 PEA Ocupada según sector

Tipo de Población	Nº de Personas
Servidores Públicos	2548
Servidores Privados	7199
Autónomos	8291
Total	18038

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo 2010

Elaborado por: La Autora

3.5.2. Cálculo de la Muestra

En este proyecto se calculó la muestra porque la población es finita; y para tal efecto se empleó el siguiente proceso de cálculo:

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

En donde:

n = Tamaño de la muestra	No se conoce
N = Tamaño de la población	18038
Z = Nivel de confianza Z	1,96
σ = varianza	0,5
e = Error	0,05

Reemplazando los valores conocidos en la fórmula muestral, los resultados son:

$$n = \frac{18038 \times 1.96^2 \times 0.5^2}{0.05^2 \times (18038 - 1) + 1.96^2 \times 0.5^2}$$

$$n = 376$$

Luego de efectuar los respectivos cálculos, el resultado fue de 376; lo que sugiere efectuar 376 encuestas.

En este caso, para garantizar que las proporciones de la población se vean reflejadas en la muestra se tomó el peso porcentual de cada grupo; así.

Cuadro N° 9. Determinación de la Muestra por grupos de estudio

Tipo de Población	Nº de Personas	Peso Población	Muestra	Peso Relativo Muestra
Servidores Públicos	2548	14,1%	53	14,1%
Servidores Privados	7199	39,9%	150	39,9%
Autónomos	8291	46,0%	173	46,0%
Total	18038	100,0%	376	100,0%

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2013)

Elaborado por: La Autora

Del toda la población, se calculó el porcentaje (peso población), al que se repartió en la muestra de 376 encuestados/as, resultando 53 encuestados en los servidores públicos, 150 de los servidores privados y 173 en el caso de los denominados como autónomos.

3.5.3. Técnicas e Instrumentos de Investigación

Para recopilar información de campo se requirió emplear las siguientes técnicas e instrumentos de investigación:

- Encuesta estructurada, aplicada a la PEA Ocupada
- Entrevista, aplicada a los propietarios y clientes de centros deportivos.
- Ficha de observación, aplicada a propietarios de centros deportivos.

3.6. Encuestas Aplicadas a la PEA-O de la Ciudad de Otavalo

a. Género de los Informantes

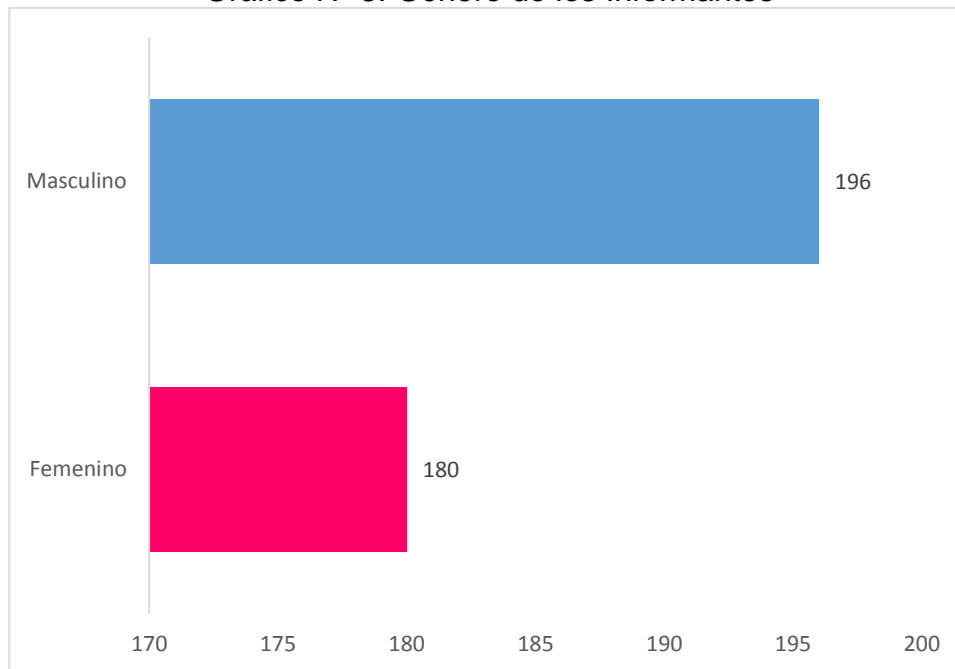
Cuadro N° 10. Género de los Informantes

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	180	47,87%
Masculino	196	52,13%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 3. Género de los Informantes



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Análisis

Según el género, existe una leve paridad entre la población masculina y femenina, por tanto se respeta la equidad de género y garantiza que la información fue tomada de acuerdo a la composición poblacional existente en la ciudad de Otavalo

b. Grupo Ocupacional

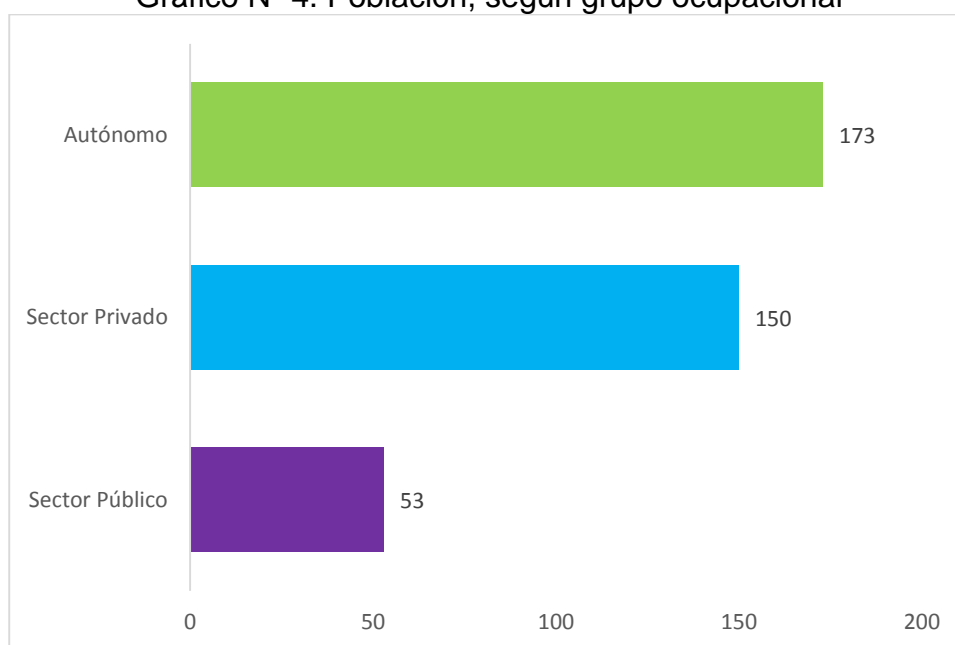
Cuadro N° 11. Población, según grupo ocupacional

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Sector Público	53	14,10%
Sector Privado	150	39,89%
Autónomo	173	46,01%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 4. Población, según grupo ocupacional



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Análisis

Según el sector ocupacional, la mayoría de la población en la ciudad de Otavalo se identifica como trabajador autónomo, es decir quien ejerce su propia actividad productiva, otro grupo importante está prestando sus servicios al sector privado, y un reducido conglomerado lo hace en el campo público.

1. ¿Ha asistido usted a centros deportivos recreacionales en la ciudad de Otavalo?

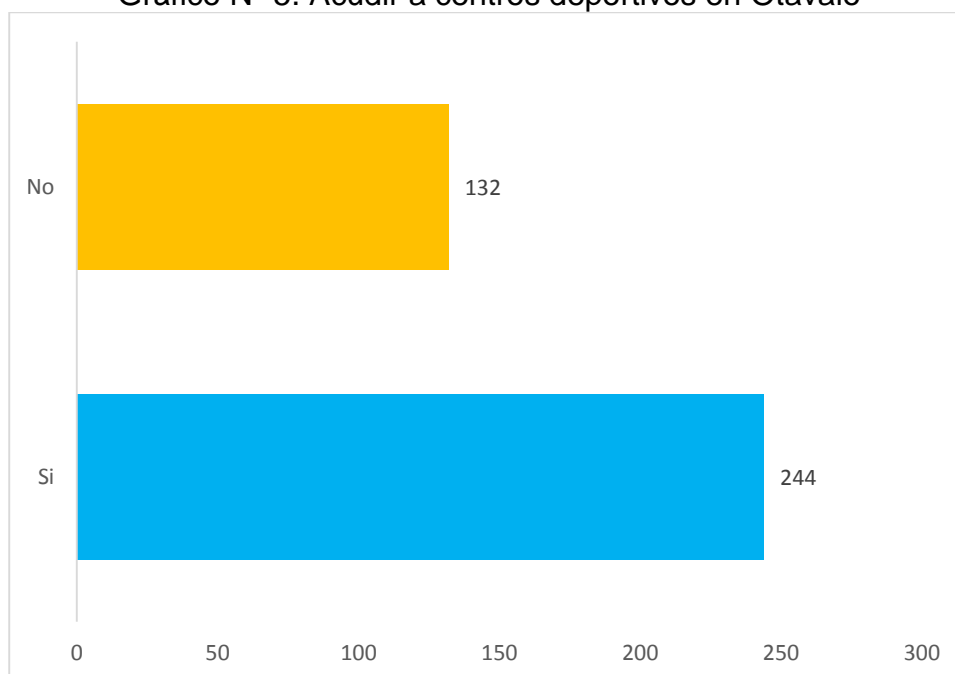
Cuadro N° 12. Acudir a centros deportivos en Otavalo

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	244	64,89%
No	132	35,11%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 5. Acudir a centros deportivos en Otavalo



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Análisis

Más de la mitad de personas investigadas afirma que sí acuden regularmente a un centro deportivo ubicado dentro de la ciudad de Otavalo, por lo que observa la existencia de una rutina deportiva por parte de la población objeto de estudio.

2. ¿Con quién asiste a los centros deportivos recreacionales?

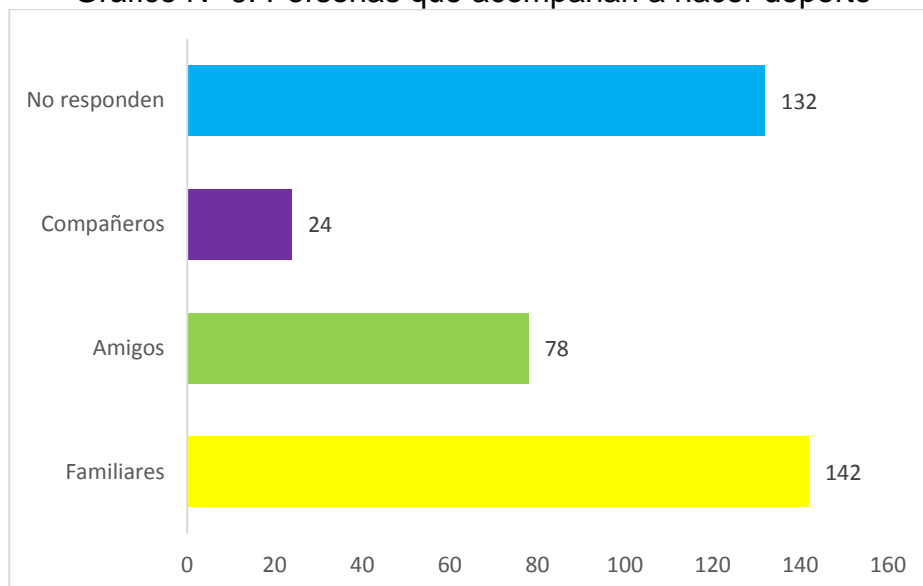
Cuadro N° 13. Personas que acompañan a hacer deporte

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Válidos
Familiares	142	37,77%	58,20%
Amigos	78	20,74%	31,97%
Compañeros	24	6,38%	9,84%
No responden	132	35,11%	100,00%
Total	376	100,00%	

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 6. Personas que acompañan a hacer deporte



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Análisis

De 244 casos válidos, la mayoría hace deporte en compañía de familiares, luego están los amigos y finalmente con compañeros de trabajo, por lo que generalmente esta actividad se lo hace con algunas personas.

3. ¿Cuál es el motivo por el que escoge los centros deportivos o de recreación anteriormente mencionados?

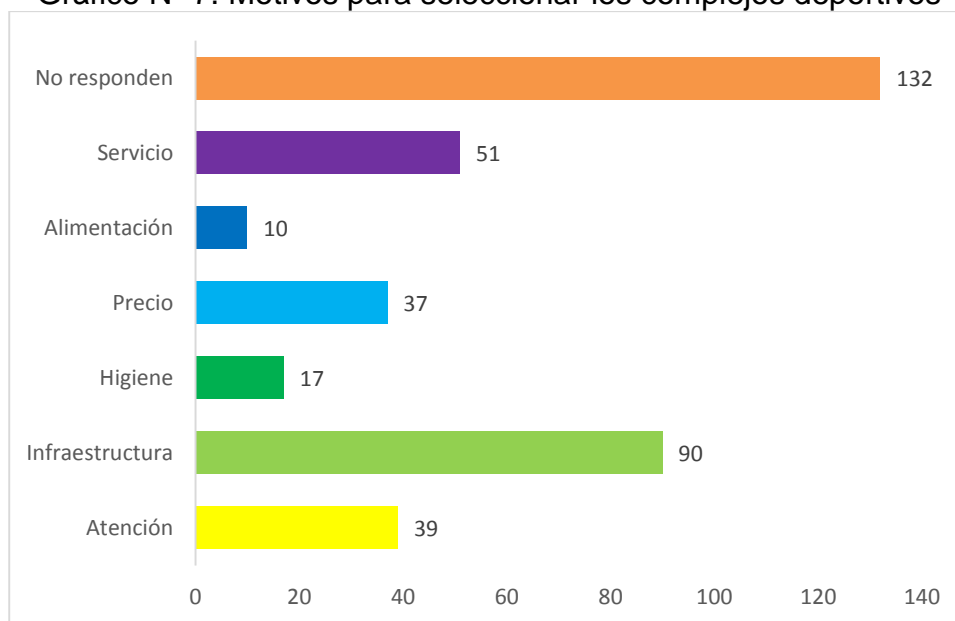
Cuadro N° 14. Motivos para seleccionar los complejos deportivos

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Válidos
Atención	39	10,37%	15,98%
Infraestructura	90	23,94%	36,89%
Higiene	17	4,52%	6,97%
Precio	37	9,84%	15,16%
Alimentación	10	2,66%	4,10%
Servicio	51	13,56%	20,90%
No responden	132	35,11%	100,00%
Total	376	100,00%	

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 7. Motivos para seleccionar los complejos deportivos



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Análisis

Lo que más atrae a las personas que visitan los centros deportivos es la infraestructura que estos tienen, justamente creada para dar comodidad a sus clientes, también buscan buena atención y precios razonables.

4. ¿Le gustaría practicar deporte en un complejo deportivo técnicamente conformado?

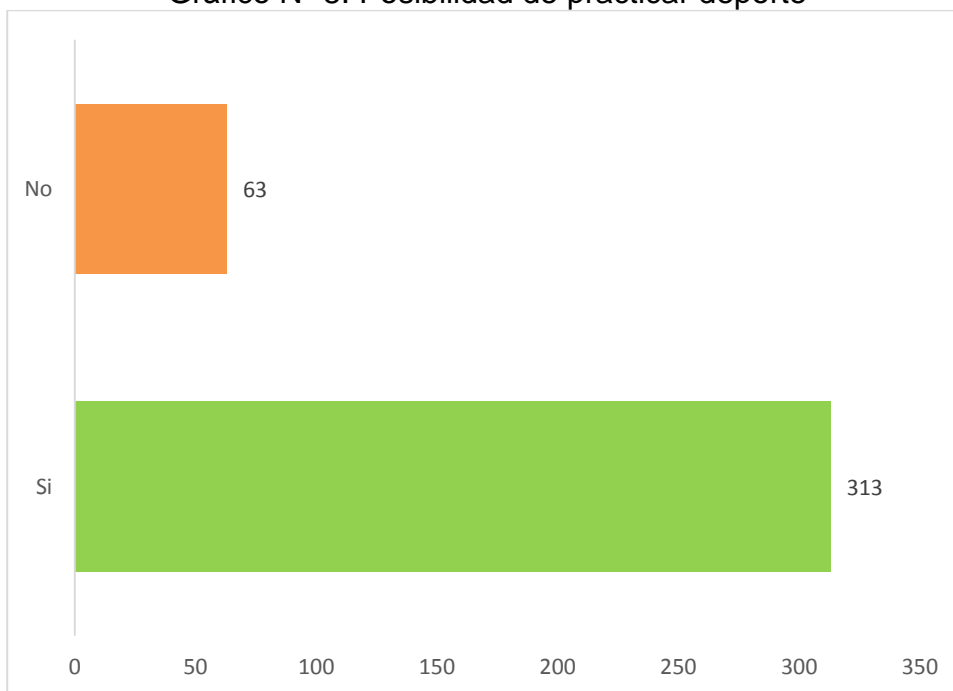
Cuadro N° 15. Posibilidad de practicar deporte

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	313	83,24%
No	63	16,76%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 8. Posibilidad de practicar deporte



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Análisis

Al respecto del planteamiento, se puede observar que la mayor parte tiene amplia disposición de practicar actividades deportivas, y mejor aún si es en un complejo deportivo que brinde servicios complementarios para tener una ejercitación más integral.

5. De los siguientes deportes, indique cuáles practicaría con más frecuencia:

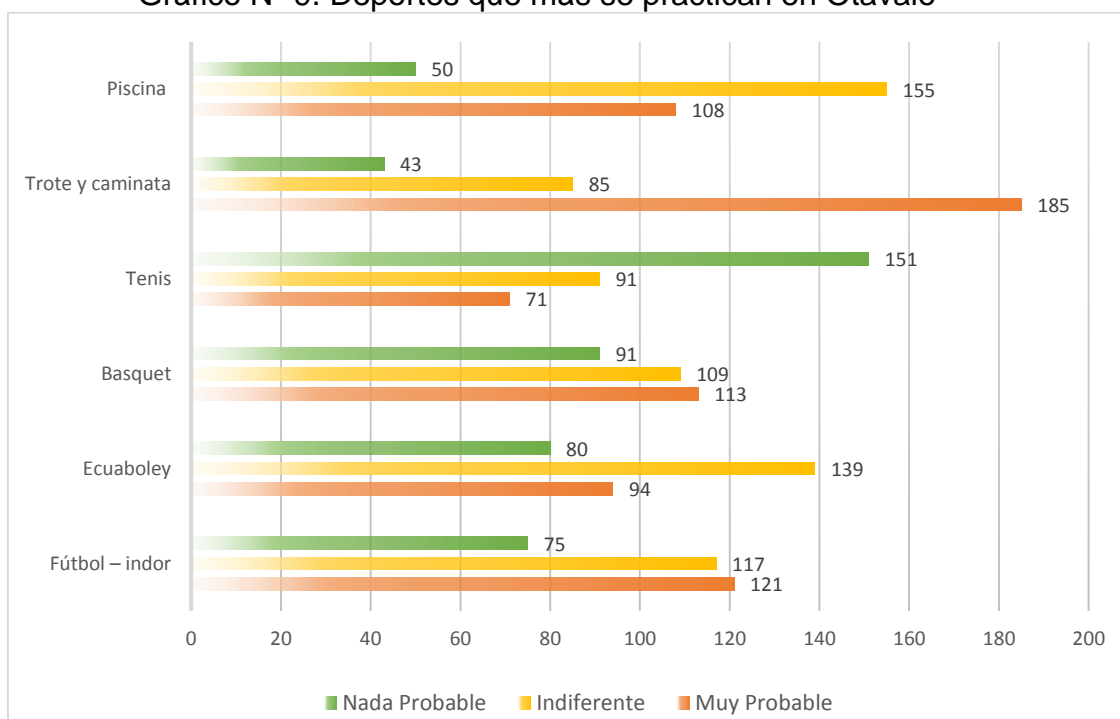
Cuadro N° 16. Deportes que más se practican en Otavalo

Variable	Muy Probable	Indiferente	Nada Probable
Fútbol – indor	121	117	75
Ecuaboley	94	139	80
Básquet	113	109	91
Tenis	71	91	151
Trote y caminata	185	85	43
Piscina	108	155	49

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 9. Deportes que más se practican en Otavalo



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Análisis

La ciudadanía otavaleña tiene preferencia de practicar el trote y la caminata; así como el fútbol – indor, el básquet y la piscina; mientras que los otros deportes son indiferentes de practicarlos o simplemente no habría la posibilidad de que los realicen.

6. Únicamente de los deportes que respondió “MUY PROBABLE”, indique su frecuencia de práctica:

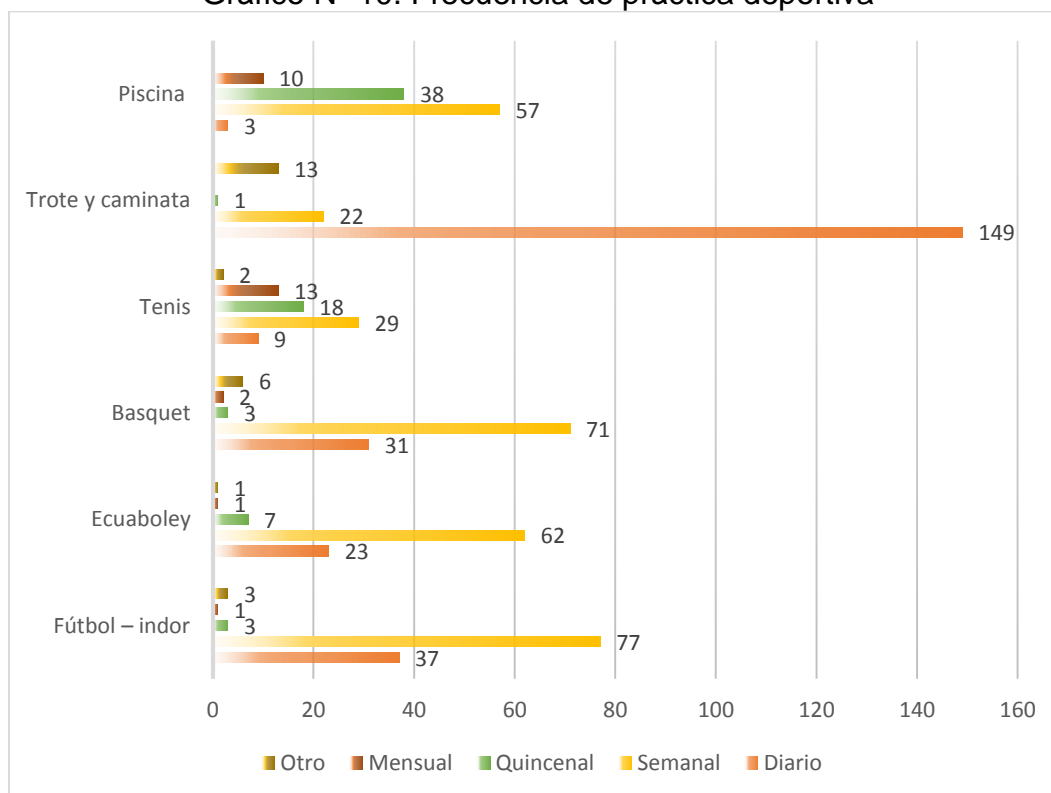
Cuadro N° 17. Frecuencia de práctica deportiva

Deporte	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual	Otro
Fútbol – indor	37	77	3	1	3
Ecuaboley	23	62	7	1	1
Básquet	31	71	3	2	6
Tenis	9	29	18	13	2
Trote y caminata	149	22	1	0	13
Piscina	3	57	38	10	0

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 10. Frecuencia de práctica deportiva



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Análisis

El trote y la caminata son las actividades que registran una frecuencia diaria de práctica, luego está el fútbol – indor, el básquet y la piscina que se lo hace semanalmente.

7. Le gustaría que un centro deportivo adicionalmente le ofrezca servicios como:

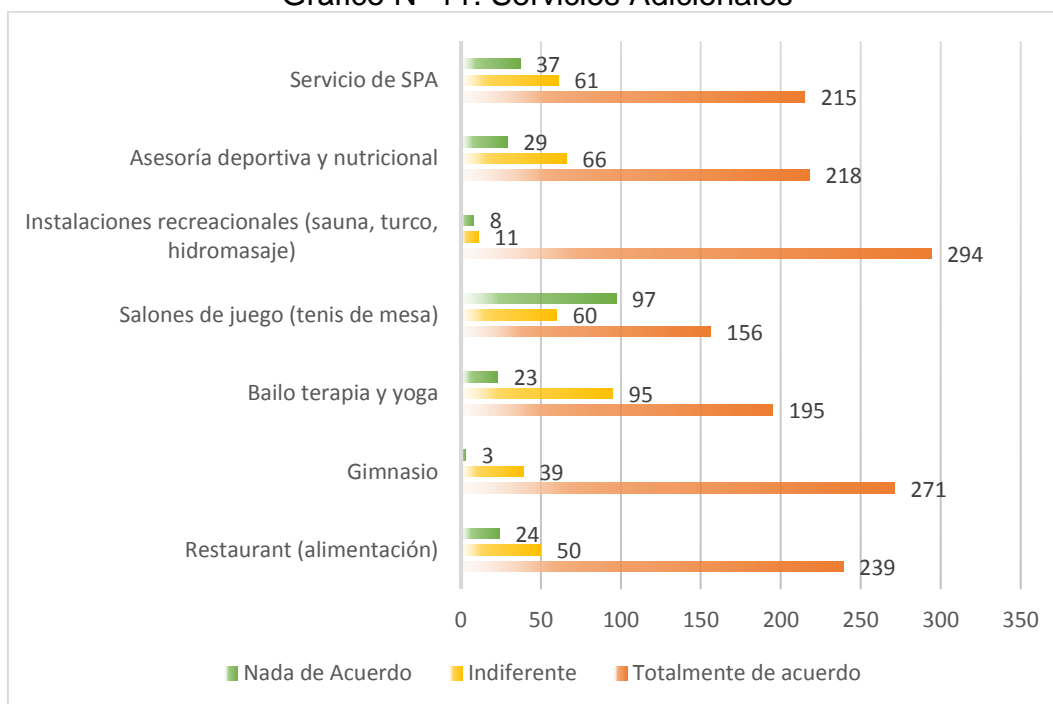
Cuadro N° 18. Servicios Adicionales

Servicios	Totalmente de acuerdo	Indiferente	Nada de Acuerdo
Restaurant (alimentación)	239	50	24
Gimnasio	271	39	3
Bailo terapia y yoga	195	95	23
Salones de juego (tenis de mesa)	156	60	97
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	294	11	8
Asesoría deportiva y nutricional	218	66	29
Servicio de SPA	215	61	37

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 11. Servicios Adicionales



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Según los informantes, les gustaría que el nuevo centro deportivo cuente con instalaciones de sauna, gimnasio, restaurant, asesoría deportiva – nutricional, SPA, de manera principal, los otros servicios tienen poca aceptación.

8. Únicamente de los servicios que respondió “TOTALMENTE DE ACUERDO”, indique su frecuencia de uso:

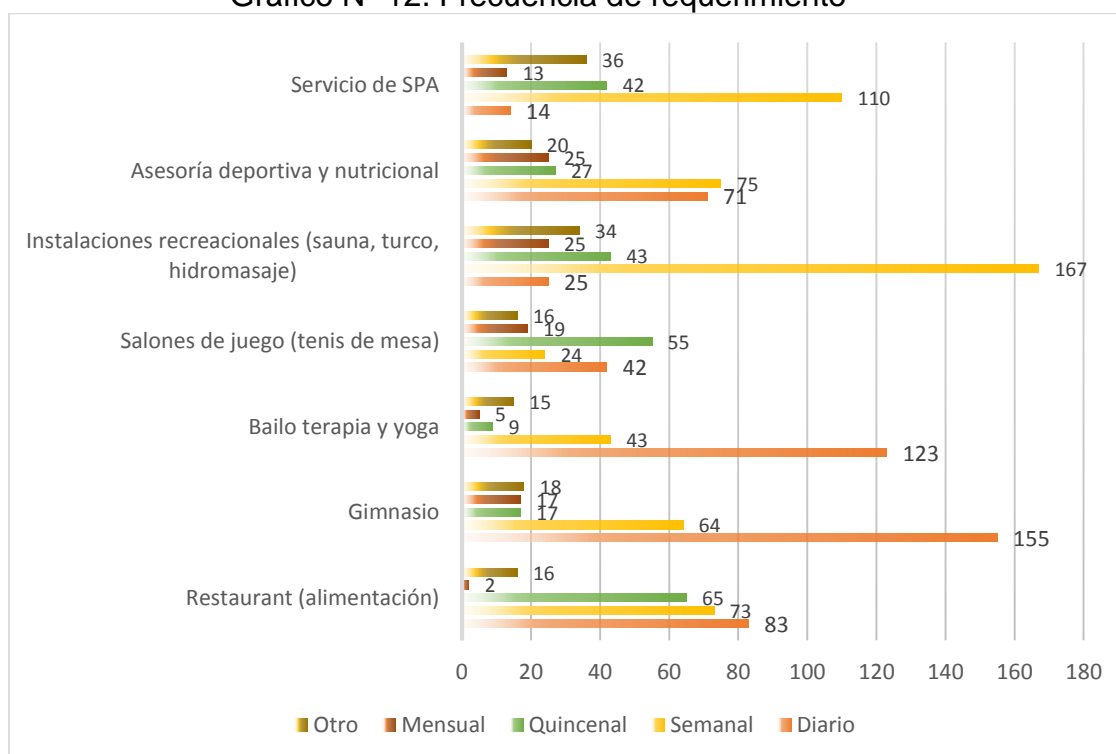
Cuadro N° 19. Frecuencia de requerimiento

Deporte	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual	Otro
Restaurant (alimentación)	83	73	65	2	16
Gimnasio	155	64	17	17	18
Bailo terapia y yoga	123	43	9	5	15
Salones de juego (tenis de mesa)	42	24	55	19	16
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	25	167	43	25	34
Asesoría deportiva y nutricional	71	75	27	25	20
Servicio de SPA	14	110	42	13	36

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 12. Frecuencia de requerimiento



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

A parecer de los encuestados, el uso del gimnasio sería diario, al igual que con el restaurant y la bailo terapia, mientras que la piscina el sauna y el turco sería de uso semanal, conjuntamente con el SPA, los otros servicios son mínimos.

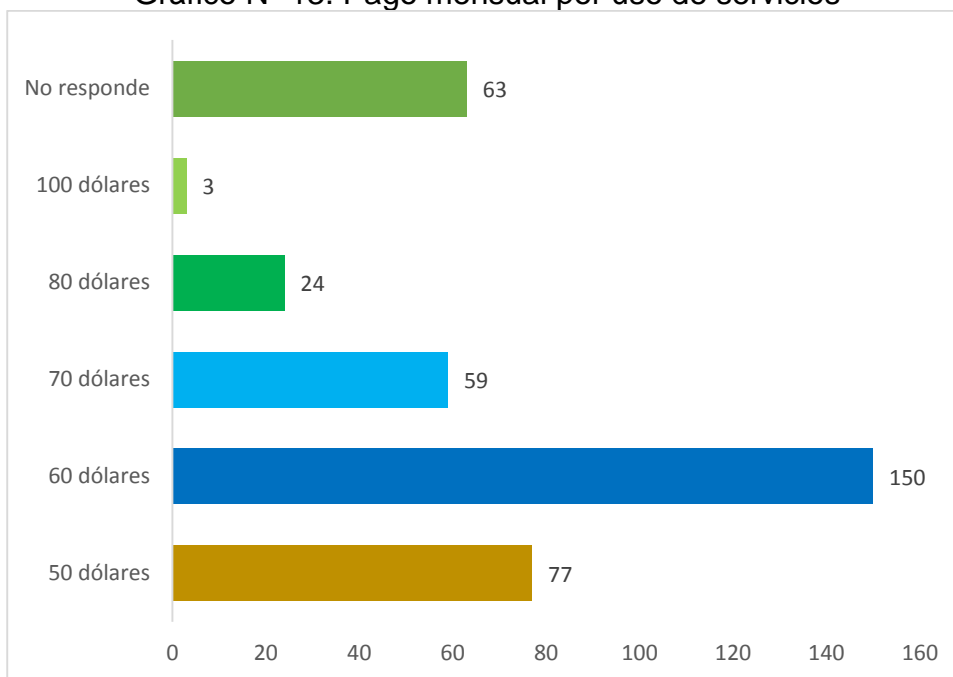
9. Considerando los servicios que prestaría el Centro Deportivo. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente para recibir todos los beneficios?

Cuadro N° 20. Pago mensual por uso de servicios

Variable	Frecuencia	Porcentaje
50 dólares	77	20,48%
60 dólares	150	39,89%
70 dólares	59	15,69%
80 dólares	24	6,38%
100 dólares	3	0,80%
Más de 100 dólares	0	0,00%
No responde	63	16,76%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 13. Pago mensual por uso de servicios



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014
Elaborado por: La Autora

En este caso los encuestados indican en mayor número, que estarían dispuestos a pagar 60 dólares mensuales por recibir todos los servicios que usan en el complejo deportivo a implementarse en Otavalo.

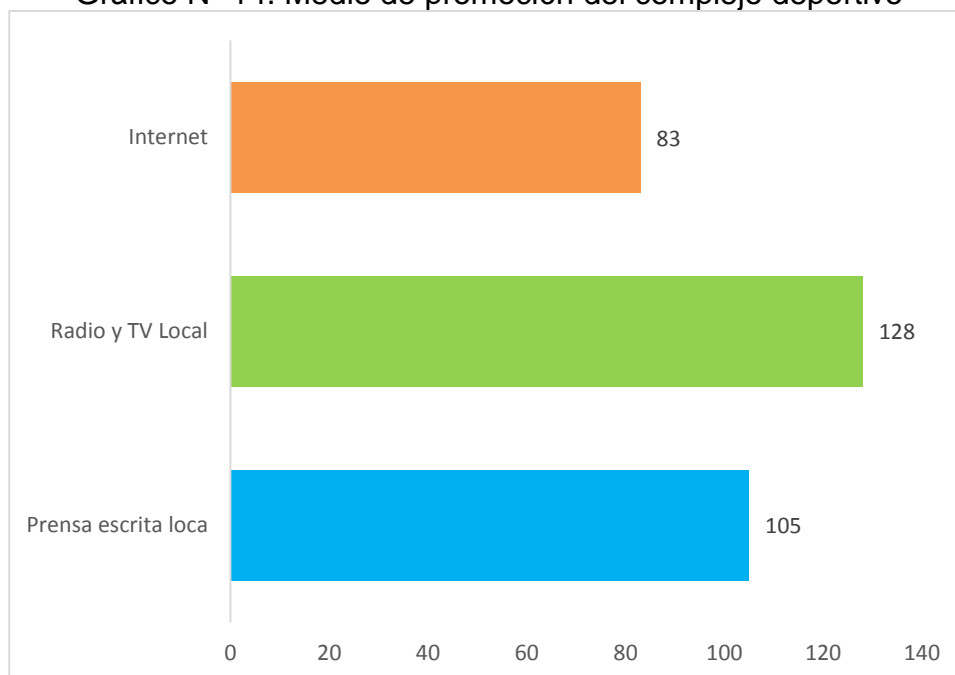
10.A través de qué medio le gustaría informarse de la existencia de estos servicios:

Cuadro N° 21. Medio de promoción del complejo deportivo

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Prensa escrita local	105	33,23%
Radio y TV Local	128	40,51%
Internet	83	26,27%
Total	316	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 14. Medio de promoción del complejo deportivo



Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014
Elaborado por: La Autora

Análisis

La radio y la televisión local son los medios de comunicación que tienen mayor acogida entre el público, luego está la prensa escrita y finalmente se encuentra el internet que puede ser utilizado como medio promocional.

3.7. Determinación de las Fuerzas de Mercado

3.7.1. Demanda

La demanda se la calculó como se la muestra en el respectivo anexo; mientras que aquí únicamente se ponen los totales al 2014.

Cuadro N° 22. Resumen de la Demanda.

Variable	Año 2014
Fútbol – indor	6973
Ecuaboley	5417
Básquet	6512
Tenis	4092
Trote y caminata	10661
Piscina	6224
Restaurant (alimentación)	13773
Gimnasio	15618
Bailo terapia y yoga	11238
Salones de juego (tenis de mesa)	8990
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	16943
Asesoría deportiva y nutricional	12563
Servicio de SPA	12390

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

- **Proyección de la Demanda**

Para proyectar la demanda, se asume que el crecimiento está en función de la tasa de crecimiento poblacional según el Censo realizado por el INEC en el año 2010, que para Otavalo es de 1,86% anual; y los datos son los siguientes:

Cuadro N° 23. Proyección de la demanda

Variable	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Fútbol – indor	6973	7103	7235	7370	7507	7647
Ecuaboley	5417	5518	5621	5726	5833	5941
Básquet	6512	6633	6756	6882	7010	7140
Tenis	4092	4168	4246	4325	4405	4487
Trote y caminata	10661	10859	11061	11267	11477	11690
Piscina	6224	6340	6458	6578	6700	6825
Restaurant (alimentación)	13773	14029	14290	14556	14827	15103
Gimnasio	15618	15908	16204	16505	16812	17125
Bailo terapia y yoga	11238	11447	11660	11877	12098	12323
Salones de juego (tenis de mesa)	8990	9157	9327	9500	9677	9857
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	16943	17258	17579	17906	18239	18578
Asesoría deportiva y nutricional	12563	12797	13035	13277	13524	13776
Servicio de SPA	12390	12620	12855	13094	13338	13586

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora

3.7.2. Oferta

Para determinar la oferta, en cambio fue necesario realizar una ficha de observación donde se tomó nota de la frecuencia de visita de los servicios, de igual manera se efectuó entrevistas tanto a los dueños de los centros deportivos similares como a los clientes de los mismos, conociendo el número promedio de personas que acuden a este tipo de lugares, los detalles se encuentran en el respectivo anexo; mientras que a continuación se presentan los valores definitivos.

Hay que indicar que en la oferta no se tuvo acceso a datos históricos, debido a que no hubo información de años anteriores; tan solo se obtuvo datos de visitas semanales, los mismos que fueron empleados para calcular la oferta actual; y que son la base para realizar los cálculos futuros de la capacidad ofertada de los locales y espacios dispuestos para realizar deporte en la ciudad de Otavalo.

Cuadro N° 24. Resumen de la Oferta

Variable	Año 2014
Fútbol – indor	5800
Ecuaboley	1800
Básquet	5200
Tenis	1000
Trote y caminata	3500
Piscina	21800
Restaurant (alimentación)	15600
Gimnasio	8000
Bailo terapia y yoga	800
Salones de juego (tenis de mesa)	9500
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	7600
Asesoría deportiva y nutricional	2540
Servicio de SPA	12400

Fuente: Ficha de Observación, Otavalo. 2014

Elaborado por: La Autora

- **Proyección de la Oferta**

En este caso también se considera que la oferta depende del nivel de crecimiento poblacional, cuya tasa de incremento es de 1,86% anual.

Cuadro N° 25. Proyección de la Oferta

Variable	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Fútbol – indor	5.800	5.908	6.018	6.130	6.244	6.360
Ecuaboley	1.800	1.833	1.867	1.902	1.937	1.973
Básquet	5.800	5.908	6.018	6.130	6.244	6.360
Tenis	1.000	1.019	1.038	1.057	1.077	1.097
Trote y caminata	3.500	3.565	3.631	3.699	3.768	3.838
Piscina	5.200	5.297	5.396	5.496	5.598	5.702
Restaurant (alimentación)	15.600	15.890	16.186	16.487	16.794	17.106
Gimnasio	8.000	8.149	8.301	8.455	8.612	8.772
Bailo terapia y yoga	800	815	830	845	861	877
Salones de juego (tenis de mesa)	12.860	13.099	13.343	13.591	13.844	14.101
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	9.600	9.779	9.961	10.146	10.335	10.527
Asesoría deportiva y nutricional	8.540	8.699	8.861	9.026	9.194	9.365
Servicio de SPA	10.000	10.186	10.375	10.568	10.765	10.965

Fuente: Ficha de Observación, Otavalo. 2014

Elaborado por: La Autora

- **Demanda Potencial a Satisfacer.**

La demanda potencial a satisfacer únicamente es la resta entre la demanda potencial y la oferta existente.

Cuadro N° 26. Demanda Potencial a Satisfacer Año 2015

Variable	Demanda	Oferta	Año 2015
Fútbol – indor	7103	5.908	1.195
Ecuaboley	5518	1.833	3.685
Básquet	6633	5.908	725
Tenis	4168	1.019	3.149
Trote y caminata	10859	3.565	7.294
Piscina	6340	5.297	1.043
Restaurant (alimentación)	14029	15.890	-1.861
Gimnasio	15908	8.149	7.759
Bailo terapia y yoga	11447	815	10.632
Salones de juego (tenis de mesa)	9157	13.099	-3.942
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	17258	9.779	7.479
Asesoría deportiva y nutricional	12797	8.699	4.098
Servicio de SPA	12620	10.186	2.434

Fuente: Estudio de Mercado, Otavalo. 2014

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 27. Demanda Potencial a Satisfacer Año 2016

Variable	Demanda	Oferta	Año 2016
Fútbol – indor	7235	6.018	1.217
Ecuaboley	5621	1.867	3.754
Básquet	6756	6.018	738
Tenis	4246	1.038	3.208
Trote y caminata	11061	3.631	7.430
Piscina	6458	5.396	1.062
Restaurant (alimentación)	14290	16.186	-1.896
Gimnasio	16204	8.301	7.903
Bailo terapia y yoga	11660	830	10.830
Salones de juego (tenis de mesa)	9327	13.343	-4.016
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	17579	9.961	7.618
Asesoría deportiva y nutricional	13035	8.861	4.174
Servicio de SPA	12855	10.375	2.480

Fuente: Estudio de Mercado, Otavalo. 2014

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 28. Demanda Potencial a Satisfacer Año 2017

Variable	Demanda	Oferta	Año 2017
Fútbol – indor	7370	6.130	1.240
Ecuaboley	5726	1.902	3.824
Básquet	6882	6.130	752
Tenis	4325	1.057	3.268
Trote y caminata	11267	3.699	7.568
Piscina	6578	5.496	1.082
Restaurant (alimentación)	14556	16.487	-1.931
Gimnasio	16505	8.455	8.050
Bailo terapia y yoga	11877	845	11.032
Salones de juego (tenis de mesa)	9500	13.591	-4.091
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	17906	10.146	7.760
Asesoría deportiva y nutricional	13277	9.026	4.251
Servicio de SPA	13094	10.568	2.526

Fuente: Estudio de Mercado, Otavalo. 2014

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 29. Demanda Potencial a Satisfacer Año 2018

Variable	Demanda	Oferta	Año 2018
Fútbol – indor	7507	6.244	1.263
Ecuaboley	5833	1.937	3.896
Básquet	7010	6.244	766
Tenis	4405	1.077	3.328
Trote y caminata	11477	3.768	7.709
Piscina	6700	5.598	1.102
Restaurant (alimentación)	14827	16.794	-1.967
Gimnasio	16812	8.612	8.200
Bailo terapia y yoga	12098	861	11.237
Salones de juego (tenis de mesa)	9677	13.844	-4.167
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	18239	10.335	7.904
Asesoría deportiva y nutricional	13524	9.194	4.330
Servicio de SPA	13338	10.765	2.573

Fuente: Estudio de Mercado, Otavalo. 2014

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 30. Demanda Potencial a Satisfacer Año 2019

Variable	Demanda	Oferta	Año 2019
Fútbol – indor	7647	6.360	1.287
Ecuaboley	5941	1.973	3.968
Básquet	7140	6.360	780
Tenis	4487	1.097	3.390
Trote y caminata	11690	3.838	7.852
Piscina	6825	5.702	1.123
Restaurant (alimentación)	15103	17.106	-2.003
Gimnasio	17125	8.772	8.353
Bailo terapia y yoga	12323	877	11.446
Salones de juego (tenis de mesa)	9857	14.101	-4.244
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	18578	10.527	8.051
Asesoría deportiva y nutricional	13776	9.365	4.411
Servicio de SPA	13586	10.965	2.621

Fuente: Estudio de Mercado, Otavalo. 2014

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 31. Resumen de la Demanda Potencial a Satisfacer

Variable	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Fútbol – indor	1.195	1.217	1.240	1.263	1.287
Ecuaboley	3.685	3.754	3.824	3.896	3.968
Básquet	725	738	752	766	780
Tenis	3.149	3.208	3.268	3.328	3.390
Trote y caminata	7.294	7.430	7.568	7.709	7.852
Piscina	1.043	1.062	1.082	1.102	1.123
Restaurant (alimentación)	-1.861	-1.896	-1.931	-1.967	-2.003
Gimnasio	7.759	7.903	8.050	8.200	8.353
Bailo terapia y yoga	10.632	10.830	11.032	11.237	11.446
Salones de juego (tenis de mesa)	-3.942	-4.016	-4.091	-4.167	-4.244
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	7.479	7.618	7.760	7.904	8.051
Asesoría deportiva y nutricional	4.098	4.174	4.251	4.330	4.411
Servicio de SPA	2.434	2.480	2.526	2.573	2.621

Fuente: Estudio de Mercado, Otavalo. 2014

Elaborado por: La Autora.

Los servicios de color rojo (Restaurante y Salones de Juego), no se los tomó en cuenta porque el estudio determinó que la oferta existente era suficiente para cubrir la demanda.

3.7.3. Precio

Para proyectar el precio se tomó el dato de la encuesta, que dijo estar dispuesta a pagar 60 dólares al mes por recibir la mayoría de los servicios; en este caso $60 \times 12 = 720$, que es el valor del año base; en cuanto a la proyección se utilizó la tasa de inflación anual, que llegó al 3,41%. Los datos se presentan a continuación.

Cuadro N° 32. Determinación del Precio

Variable	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Precio	720,00	744,55	769,94	796,20	823,35	851,42

Fuente: Encuesta aplicada a PEA – O de Otavalo, 2014

Elaborado por: La Autora.

3.8. Estrategias de Mercado

3.8.1. Canales de Comercialización

Para este proyecto se requiere que el canal de comercialización sea directo, aquí se plantea que se venderá la suscripción anual, con descuentos mensuales vía rol de pagos, (en caso de ser empleado público o privado), y con pagos directos mensuales a una cuenta de la empresa para el sector autónomo, sector privado y para quienes deseen pagar cada mes, aunque igual serán contratos de un año.

3.8.2. Estrategia de Promoción

Estudiar la posibilidad de efectuar eventos de amplia concurrencia, especialmente para públicos jóvenes, que deseen disfrutar de los servicios del complejo deportivo; y de esta manera se pueda ampliar el mercado objetivo de la empresa.

Establecer convenios a través de las suscripciones anuales que realicen los empleados del sector público o privado los cuales les permita obtener un obsequio de un mes de asesoramiento nutricional y deportivo.

3.8.3. Estrategia de Publicidad

El aspecto promocional se lo realizará con la contratación de publicidad radial local, al igual que en los principales medios escritos de la zona, esto es porque tienen amplia cobertura de atención del mercado objetivo.

También se podrá realizar a través de la creación de una página en internet que permita ser difundida por medio de las principales redes sociales como son Facebook, Instagram, Twitter.

3.8.4. Estrategia de Posicionamiento

Como estrategia de posicionamiento, se recomienda tener instalaciones que brinden todas las comodidades posibles a los clientes, así como la prestación de servicios integrales que hagan que los usuarios tengan momentos de confort y lógicamente disfruten del tiempo que pasan en el complejo deportivo en Otavalo.

3.8.5. Estrategia de Precio

La estrategia de precios se había planteado que sea vía descuento de rol de pagos o pagos directos, que a través de contratos anuales con los usuarios, estos comprometan a desembolsar cantidades mensuales para tener libre acceso a todos los servicios que prestará el complejo deportivo.

3.9. Conclusiones del Estudio de Mercado

- Se puede notar que existe una amplia demanda de la mayoría de servicios propuestos dentro de la creación del complejo deportivo a implantarse en la ciudad de Otavalo.
- En la ciudad de Otavalo existen varias unidades productivas que prestan servicios similares a los planteados en el proyecto, pero

que lo hacen por separado, pero a pesar de esto algunos oferentes se han sabido organizar e invertir de manera inteligente y han logrado abastecer algunos servicios

- El precio para acceder a los diferentes servicios que promueve el complejo deportivo asciende a 60 dólares mensuales, (720 dólares anuales), que es adecuado de acuerdo al mercado donde se ubicará el proyecto.
- Para que el proyecto tenga amplia propagación de sus variados servicios es indispensable implementar un plan de difusión que permita dar a conocer las ventajas competitivas y los beneficios de emplear este servicio.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Presentación

El sector de servicios es uno de los más importantes en la economía nacional y por su puesto en los lugares donde tienen espacios estas actividades productivas. En el caso de Otavalo, como ya se conoce, es una ciudad con mucha riqueza cultural y artística que atrae a turistas y la mayoría de emprendimientos van orientados en esa línea, pero tal vez se han dejado de atender las necesidades de sus propios habitantes.

Por tal razón, es la realización del estudio técnico permitirá analizar la predisposición de recursos y ubicarlos en el mejor lugar, al igual que se estudiará las inversiones necesarias para que determinen un pleno funcionamiento; así como el capital de trabajo que serán los primeros fondos con los que la nueva unidad productiva cuente en sus primeros momentos de operación.

4.2. Localización del Proyecto

4.2.1. Macro Localización del Proyecto

El estudio del proyecto determina que se sitúa en el cantón Otavalo, ciudad Otavalo, lugar en donde se han visto tres ciudadelas: Imbaya, Los Lagos y Rumiñahui, las que tienen diferentes características y que serán valoradas en la micro localización.

4.2.2. Micro Localización del Proyecto

Cuadro N° 33. Matriz de Factores de Localización

Factores	Ciudadela Imbaya	Ciudadela Los Lagos	Ciudadela Rumiñahui
Geográficos			
Espacio Físico	3	5	5
Ubicación	5	1	5
Plusvalía	5	1	5
Subtotal	13	7	15
Comerciales			
Posición estratégica	3	1	5
Seguridad	3	3	5
Vías de Acceso	3	3	3
Acceso vehicular	5	3	5
Subtotal	14	10	18
Productivo			
Tecnología	3	3	3
Mano de Obra	3	3	3
Subtotal	6	6	6
Total	33	23	39

Fuente: Observación, 2014

Elaborado por: La Autora

Calificación:

5 = Muy favorable 3 = similar a la competencia 1 = Nada favorable

Cuadro N° 34. Matriz de Ponderación de Factores

Factores Considerados	Peso
Geográficos	30%
Comerciales	40%
Productivos	30%

Fuente: Observación, 2014

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 35. Ponderación de Factores de Localización

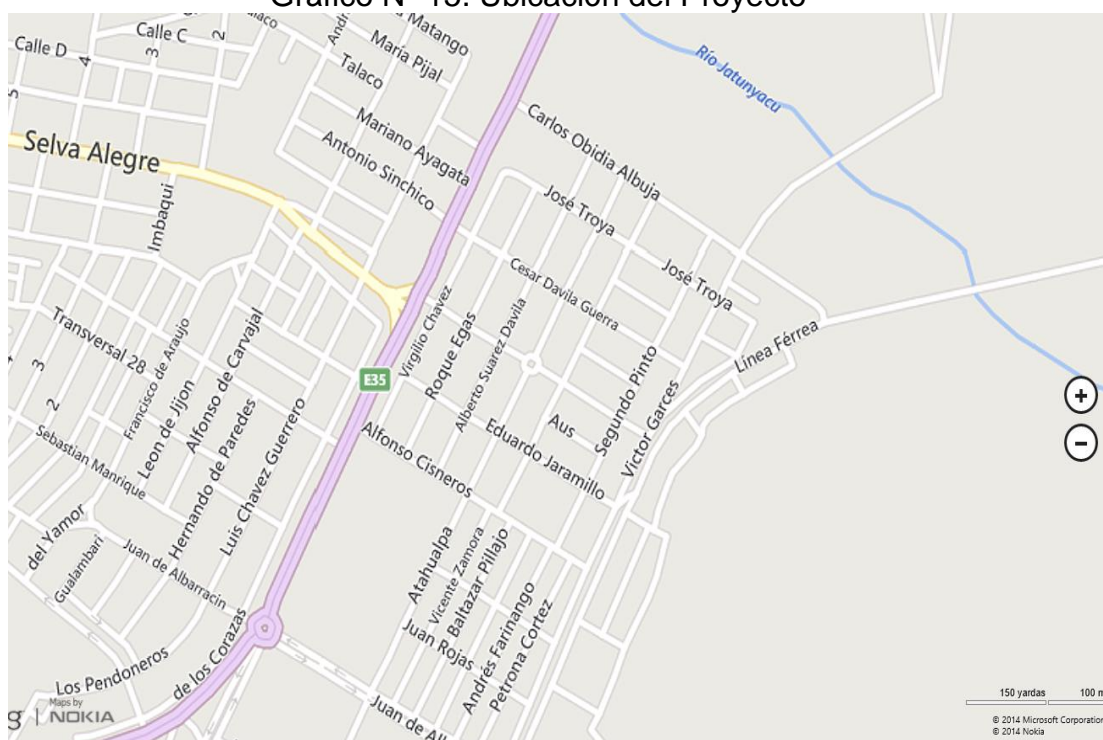
Factores	%	Ciudadela Imbaya	Ciudadela Los Lagos	Ciudadela Rumiñahui
Geográficos				
Espacio Físico	10%	0,3	0,5	0,5
Ubicación	10%	0,5	0,1	0,5
Plusvalía	10%	0,5	0,1	0,5
Subtotal	30%	0,13	0,7	1,5
Comerciales				
Posición estratégica	10%	0,3	0,1	0,5
Seguridad	10%	0,3	0,3	0,5
Vías de Acceso	10%	0,3	0,3	0,3
Acceso vehicular	10%	0,5	0,3	0,5
Subtotal	40%	0,14	0,10	0,18
Productivo				
Tecnología	15%	0,45	0,45	0,45
Mano de Obra	15%	0,45	0,45	0,45
Subtotal	30%	0,9	0,9	0,9
Total	100%	1,17	1,70	2,58

Fuente: Observación, 2014

Elaborado por: La Autora

De acuerdo a la matriz, la ciudadela Rumiñahui cuenta con mejores factores que mejorarán los recursos del proyecto; por lo que se recomienda aplicar el complejo deportivo en este sector.

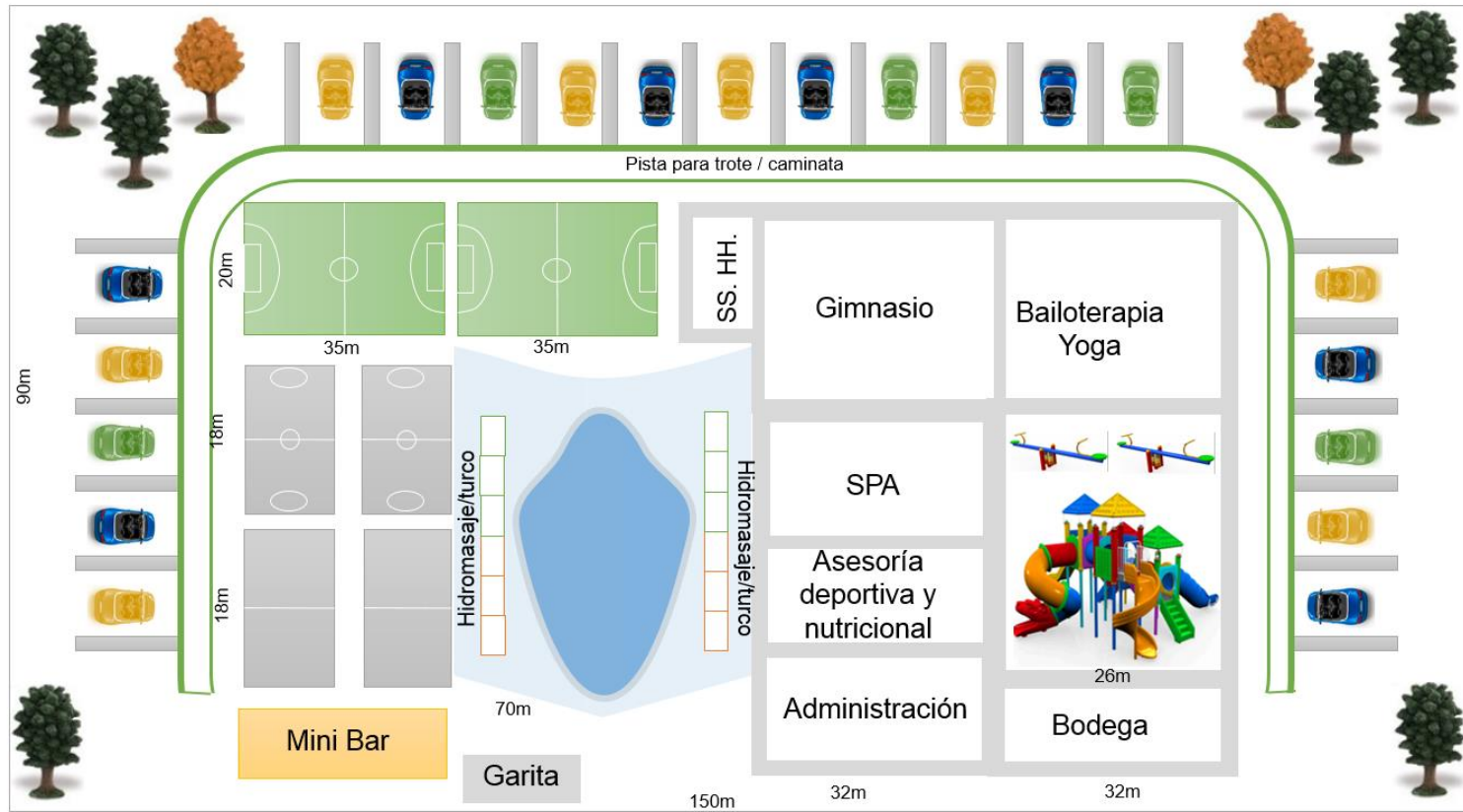
Gráfico N° 15. Ubicación del Proyecto



Fuente: www.googlemaps.com, 2014

El proyecto en mención se pretende situar en la Ciudadela Rumiñahui, en las cercanías de la línea férrea, cuyos límites son: Calle Carlos O. Albuja y Víctor Garcés, con una extensión de 15.500 m²

4.2.3. Diseño de Instalaciones



Elaborado: La Autora

4.2.4. Distribución de Áreas

- **Área administrativa**

Para que ocupe una secretaria una contadora y un administrador.

- **Bodega**

Para el personal auxiliar de servicios, de mantenimiento de canchas deportivas, aseo de servicios higiénicos, manejo de áreas verdes y limpieza de oficina.

- **Asesoría deportiva y nutricional**

Para la persona responsable de brindar información nutricional y deportiva a los clientes que requieran este servicio.

- **Gimnasio**

Para moldeamiento corporal, aquí se ubicará un instructor para el adecuado ejercitamiento. El gimnasio cuenta con máquinas, vestidores y baños para los usuarios.

- **Piscina**

Piscina cubierta translúcida, cuenta con agua temperada, también contempla el hidromasaje, sauna y turco.

- **SPA**

Para la relajación muscular de los asistentes.

- **Minimarket**



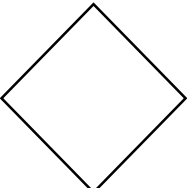

Lugar donde se expendirá confites, comida empacada, gaseosas, aguas y demás bebidas permitidas.

- **Garita**

Para el personal de seguridad que vigile el ingreso y salida de vehículos y de personas en el complejo deportivo.

4.2.5. Ingeniería del Proyecto

- **Simbología**

Inicio o fin de un proceso	
Actividad o proceso	
Bifurcación de proceso	
Soporte de documentación	

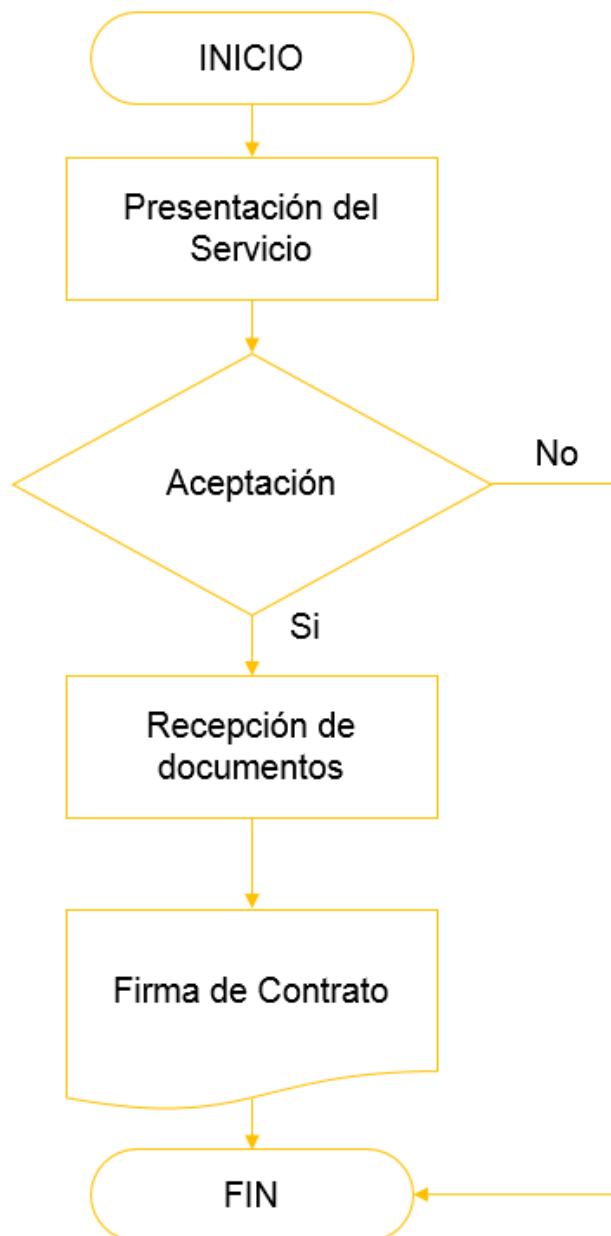
Fuente: Investigación, 2014

Elaborado por: La Autora

- **Flujograma de Registro de Cliente**

Proceso para el registro de futuros clientes que requieran ser parte de los usuarios de servicios del Complejo Deportivo.

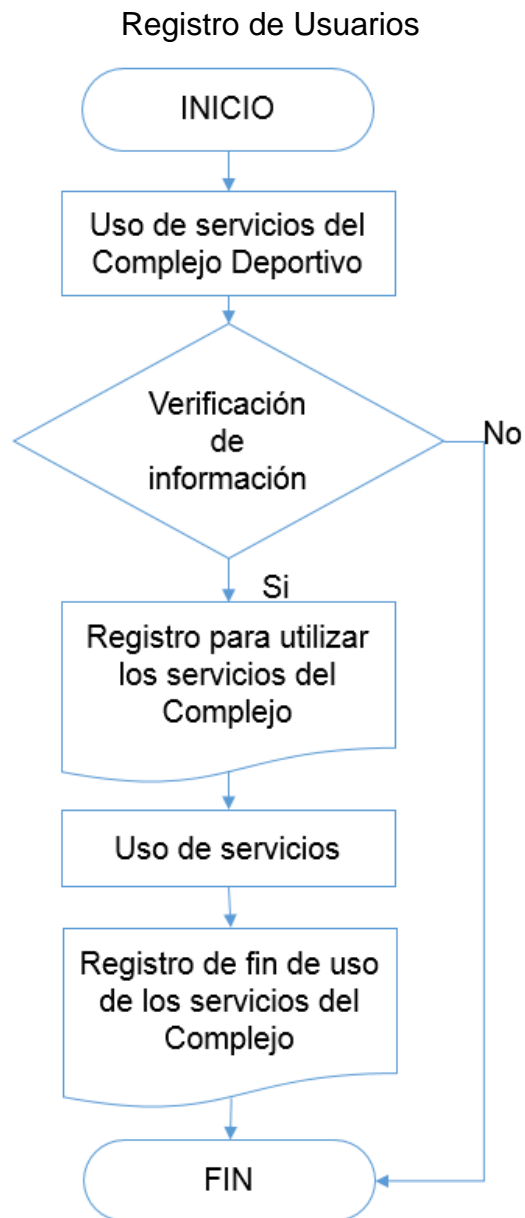
Flujograma de Registro de Clientes



Fuente: Estudio Técnico, 2014
Elaborado por: La Autora

- **Registro de Uso de Servicios**

Todos los usuarios antes de utilizar los servicios del complejo deportivo se deberán registrar, tanto a la entrada como a la salida.

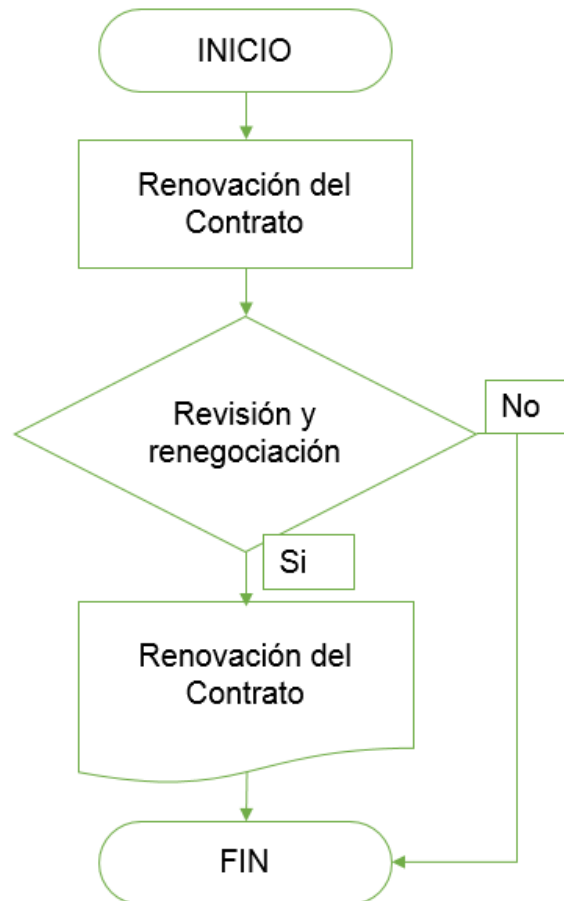


Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

- **Renovación del Contrato**

La renovación del contrato se la hará cada año, esto en virtud de que las tarifas del servicio van cambiando.



Fuente: Estudio Técnico, 2014
Elaborado por: La Autora

4.3. Determinación de Inversiones

Las inversiones del proyecto están todas aquellas que sean fijas, diferidas y capital de trabajo, con lo que se considera necesario para operar efectivamente de acuerdo a los postulados anteriores.

4.3.1. Terreno

Cuadro N° 36. Costo del Terreno

Detalle	V. Total
Terreno	56.000,00
Total	56.000,00

Fuente: Investigación en el sector, 2014

Elaborado por: La Autora

El terreno previsto para este proyecto tiene una extensión de 15500 m² y su valor comercial asciende a 56.000 dólares en los actuales momentos.

4.3.2. Detalle de Construcciones

El detalle de las construcciones para cada una de las áreas establecidas en el diseño de espacios, tiene un costo como se indica en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 37. Detalle de Construcciones

Detalle	V. Total
Área administrativa	6.000,00
Bodega	3.800,00
Asesoría Nutricional y deportiva	4.500,00
Área de juegos	2.500,00
Gimnasio	5.700,00
Área de Minimarket	3.200,00
Piscina/Sauna/Hidromasaje	12.000,00
Garita	4.200,00
SPA	6.500,00
Pista de trote	5.200,00
Canchas fútbol (2)	4.200,00
Canchas básquet (2)	4.000,00
Canchas Tenis (1)	3.600,00
Canchas Ecuaboley (1)	2.000,00

SS. HH.	2.200,00
Exteriores	7.000,00
Subtotal	76.600,00
Imprevistos 5%	3.830,00
Total	80.430,00

Fuente: Investigación en el sector, 2014

Elaborado por: La Autora

4.3.3. Equipo de Computación

Se plantea la adquisición de equipos de computación; y cada uno consta de un computador conectado a través de red a una impresora láser general.

Cuadro N° 38. Equipo de Computación

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	V. Total
Adquisiciones	3,00	1.200,00	3.600,00
Total			3.600,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

4.3.4. Maquinaria y Equipos

Cuadro N° 39. Maquinaria y Equipos

Detalle	V. Total
Podadora de césped	800,00
Equipo de Jardinería	500,00
Otros equipos	400,00
Total	1.700,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

La maquinaria y equipo es parte del mantenimiento de las áreas verdes que tendrá el complejo deportivo.

4.3.5. Muebles de Oficina

A continuación se detallan los muebles de oficina, que serán necesarios para la parte administrativa del Complejo Deportivo.

Cuadro N° 40. Muebles de Oficina

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	V. Total
Estaciones de trabajo	3	600,00	1.800,00
Archivador	1	350,00	350,00
Sillas	10	40,00	400,00
Módulo de Apoyo	1	300,00	300,00
Otros implementos		1.000,00	1.000,00
Total			3.850,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

En esta parte, también se detallan los equipos de oficina, que son complementarios a los muebles de oficina.

Cuadro N° 41. Equipos de Oficina

Detalle	V. Total
Sumadora	40,00
Fax	350,00
Teléfono Inalámbrico	110,00
Total	500,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

4.3.6. Equipamiento Operativo

El equipamiento operativo constituye todos los activos necesarios para la operatividad de la nueva unidad productiva; en el caso del gimnasio están las maquinarias respectivas, en el caso del área de juegos están los juegos mecánicos, en la bailoterapia está las amplificaciones y en la

asesoría nutricional y deportiva se encuentra el valor respectivo del equipo antropométrico.

Cuadro N° 42. Equipamiento Operativo

Detalle	V. Total
Equipo para Gimnasio	40.000,00
Equipo para Área de Juegos	6.000,00
Equipo para Bailoterapia	3.000,00
Equipo para Asesoría Nutricional	3.000,00
Equipo para SPA	7.000,00
Equipo para Piscina/Sauna/Hidromasaje	8.000,00
Equipo para Minimarket	5.000,00
Total	72.000,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

4.3.7. Resumen de Activos Fijos

En este recuadro se presentan todas las adquisiciones que representan las inversiones fijas del proyecto.

Cuadro N° 43. Resumen de Activos Fijos

Detalle	Valor
Terreno	56.000,00
Construcción	80.430,00
Maquinaria y Equipos	1.700,00
Equipo de Computación	3.600,00
Equipo de Oficina	500,00
Muebles de Oficina	3.850,00
Equipamiento Operativo	72.000,00
Total Activos Fijos	218.080,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora.

4.4. Activos Diferidos

Los activos diferidos corresponden a todos aquellos gastos que los inversionistas deben hacer para que el complejo deportivo tenga criterios técnicos y además consiga el trámite respectivo de legalización.

Cuadro N° 44. Activos Diferidos

Detalle	V. Total
Gastos de Constitución	2.300,00
Estudios y Diseños	4.000,00
Total	6.300,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

4.5. Mano de Obra Directa e Indirecta

La mano de obra directa son aquellas personas que forman parte del proceso operativo y que producen la riqueza de la empresa; en tanto la mano de obra indirecta es aquella que se encarga de los procesos administrativos y forma parte del gasto de la empresa.

Cuadro N° 45. Mano de Obra Directa e Indirecta

Detalle	Cantidad	Pago Mes	V. Total	Sub total
Administrador	1	2.000,00	24.000,00	103.200,00 MOI
Contadora	1	1.400,00	16.800,00	
Secretaria	1	800,00	9.600,00	
Auxiliar de Servicios	4	500,00	24.000,00	
Guardias	3	800,00	28.800,00	
Nutricionista	1	1.200,00	14.400,00	58.800,00 MOD
Instructor Gimnasio	1	1.200,00	14.400,00	
Administrador de SPA	1	650,00	7.800,00	
Administrador Minimarket	1	650,00	7.800,00	
Bailoterapia	1	1.200,00	14.400,00	
Total			162.000,00	162.000,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

4.6. Materiales

Los materiales indirectos son aquellos utensilios necesarios para el aseo del complejo deportivo, los mismos que se detallan a continuación.

Cuadro N° 46. Materiales Indirectos

Detalle	Cantidad	Gasto Mes	V. Total
Escobas	2	3,00	72,00
Cepillos	1	4,00	48,00
Detergente	15	6,20	1.116,00
Jabón	30	4,00	1.440,00
Paca de Papel Higiénico	10	6,60	792,00
Guantes de Limpieza	3	4,25	153,00
Uniforme personal	15	450,00	6.750,00
Otros	1	200,00	2.400,00
Total			12.771,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

4.7. Suministros – Costos de Operación

Los suministros están considerados como los costos que tiene que recurrir la parte operativa para lograr su pleno funcionamiento; en este caso se toma en cuenta la energía eléctrica, agua potable, teléfono e internet y gas para el calefón de la piscina.

Cuadro N° 47. Costos de Operación

Detalle	Gasto Mes	V. Total
Energía Eléctrica	180,00	2.160,00
Agua Potable	100,00	1.200,00
Teléfono	60,00	720,00
Internet	50,00	600,00
Gas para Calefón Piscina	120,00	1.440,00
Total		6.120,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

4.8. Gastos Generales de Administración

La parte de gastos generales de administración contempla los rubros por concepto de energía eléctrica, agua potable, teléfono, internet y otros útiles de oficina; los mismos que corresponden a los gastos para el área administrativa.

Cuadro N° 48. Gastos Generales de Administración

Detalle	Valor Mes	V. Total
Energía Eléctrica	280,00	3.360,00
Agua Potable	80,00	960,00
Teléfono	110,00	1.320,00
Internet	60,00	720,00
Útiles de Oficina	100,00	1.200,00
Total		7.560,00

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

4.9. Determinación del Capital de Trabajo

El capital de trabajo representa el valor necesario para operar, antes de que se produzcan los primeros ingresos, en este caso se planteó para un año.

Cuadro N° 49. Determinación del Capital de Trabajo

Detalle	V. Total
Mano de Obra Directa	58.800,00
Materiales Indirectos	12.771,00
Mano de Obra Indirecta	103.200,00
Suministros	6.120,00
Gastos Generales de Administración	7.560,00
Total	188.451,00
Capital de Trabajo	15.704,25

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

4.10. Resumen de la Inversión

El resumen de la inversión constituye un compendio de los activos fijos más los activos diferidos y el proporcional del capital de trabajo; que bajo los supuestos anteriores se determina que el proyecto demandará 240.084,25 dólares.

Cuadro N° 50. Resumen de la Inversión

Detalle	V. Total
Activos Fijos	218.080,00
Activos Diferidos	6.300,00
Capital de Trabajo	15.704,25
Total	240.084,25

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Presentación

La parte financiera de este estudio es un análisis de informaciones que permite conceptualizar la parte del retorno de la inversión, en vista de que las personas que tienen capital requieren proyectos que les permita obtener mejores rendimientos que los ofertados por la banca tradicional, es por esta razón que a continuación se presentan los respectivos cálculos tendientes a demostrar la viabilidad financiera del proyecto.

5.2. Ingresos

5.2.1. Determinación de los Ingresos

Los ingresos para este proyecto están bajo el supuesto que la meta al iniciar el año 2015 se pretenda captar 400 clientes y anualmente empezar con un incremento de 50 clientes adicionales; por lo que al 2019 se atenderán 600 usuarios.

Cuadro N° 51. Determinación de los Ingresos

Detalle	Año Base	2015	2016	2017	2018	2019
Clientes	350,00	400,00	450,00	500,00	550,00	600,00
Precio de Suscripción	720,00	744,55	769,94	796,20	823,35	851,42
Ingreso por consumo	3500,00	4000,00	4500,00	5000,00	5500,00	6000,00
Ingresos	255500,00	301820,80	350973,55	403098,11	458340,58	516853,58

Fuente: Estudio de Mercado, 2014

Elaborado por: La Autora.

Los ingresos por consumo son todas las compras que se hagan en el Minimarket, en donde se estima que cada usuario realizaría compras por un valor promedio de 10 dólares.

Para conocer los ingresos reales, se descontó los costos de venta, que para este proyecto se trabajó con el supuesto que por cada diez dólares de compra en el Minimarket, siete se irían en costos, por lo tanto los resultados son:

Cuadro N° 52. Costos de Venta

Detalle	Año Base	2015	2016	2017	2018	2019
Consumo	2.450,00	2.800,00	3.150,00	3.500,00	3.850,00	4.200,00
Total	2.450,00	2.800,00	3.150,00	3.500,00	3.850,00	4.200,00

Fuente: Investigación propia, 2014

Elaborado por: La Autora

5.3. Egresos

5.3.1. Mano de Obra Directa

La mano de obra directa corresponde al personal operativo, el mismo que por su relación de dependencia tiene derecho a una remuneración básica mensual, al décimo tercer y décimo cuarto sueldo; así como el aporte patronal y los fondos de reserva. Mientras que para la proyección se utilizó una tasa de crecimiento del 9,20% que representa el comportamiento de la remuneración básica que se ha venido dando en los últimos 4 años de acuerdo a lo expuesto por el Ministerio de Relaciones Laborales.

Cuadro N° 53. Mano de Obra Directa

Detalle	Año Base	2.015,00	2.016,00	2.017,00	2.018,00	2.019,00
Sueldo Básico	58.800,00	64.621,20	71.018,70	78.049,55	85.776,46	94.268,32
Décimo Tercer Sueldo	3.600,00	3.956,40	4.348,08	4.778,54	5.251,62	5.771,53
Décimo Cuarto Sueldo	3.600,00	3.956,40	4.348,08	4.778,54	5.251,62	5.771,53
Aporte Patronal	7.144,20	7.851,48	8.628,77	9.483,02	10.421,84	11.453,60
Fondos de Reserva	4.898,04	5.382,95	5.915,86	6.501,53	7.145,18	7.852,55
Total	78.042,24	85.768,42	94.259,50	103.591,19	113.846,71	125.117,54

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

5.3.2. Mano de Obra Indirecta

La mano de obra indirecta corresponde al personal administrativo, que al igual por los derechos laborales contempla una remuneración básica mensual, al décimo tercer y décimo cuarto sueldo; así como el aporte patronal y los fondos de reserva. De igual manera, para la proyección se utilizó una tasa de crecimiento del 9,20%

Cuadro N° 54. Mano de Obra Indirecta

Detalle	Año Base	2015	2016	2017	2018	2019
Sueldo Básico	103200,00	113416,80	124645,06	136984,92	150546,43	165450,53
Décimo Tercer Sueldo	4700,00	5165,30	5676,66	6238,65	6856,28	7535,05
Décimo Cuarto Sueldo	4700,00	5165,30	5676,66	6238,65	6856,28	7535,05
Aporte Patronal	12538,80	13780,14	15144,38	16643,67	18291,39	20102,24
Fondos de Reserva	8596,56	9447,62	10382,93	11410,84	12540,52	13782,03
Total	133735,36	146975,16	161525,70	177516,75	195090,90	214404,90

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

5.3.3. Depreciaciones

- **Reinversión de Equipo de Computación**

Al 2018, se supone la reinversión del equipo de computación, por un valor estimado de 4500,00 dólares, valor que será tomado muy en cuenta para la posterior valoración.

Cuadro N° 55. Reinversión y Valor Residual del Equipo de Computación

Detalle	Valor	Valor Residual	Años	Depreciación Anual
Equipo de computación	4.500,00	450,00	3	1.350,00

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 56. Detalle de Depreciaciones

Detalle	Valor	Valor Residual	Años	Depreciación Anual
Construcción	80.430,00	8.043,00	20	3.619,35
Maquinaria y Equipos	1.700,00	170,00	10	153,00
Equipo de Computación	3.600,00	360,00	3	1.080,00
Equipo de Oficina	500,00	50,00	10	45,00
Muebles de Oficina	3.850,00	385,00	10	346,50
Equipamiento Operativo	72.000,00	7.200,00	10	6.480,00
Total				11.723,85

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 57. Resumen de las Depreciaciones

Detalle	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Depreciación	11.723,85	11.723,85	11.723,85	11.993,85	11.993,85
Total	11.723,85	11.723,85	11.723,85	11.993,85	11.993,85

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

La depreciación se realiza a todos los activos fijos, debido a su desgaste, deterioro o a la pérdida de valor que sufre por su uso a través del tiempo. Por otra parte, en virtud de que la mayoría de activos luego de su vida útil, aún conserva un valor económico, se considera el 10% de valor residual que tendrán todos los bienes depreciables.

Salvamento de Activos

Cuadro N° 58. Salvamento de Activos

Detalle	Valor Económico
Terreno	61.000,00 **
Construcción	54.290,25
Maquinaria y Equipos	765,00
Equipo de Computación	1.350,00
Equipo de Oficina	225,00
Muebles de Oficina	1.732,50
Equipamiento Operativo	32.400,00
Total	151.762,75

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

** En el caso del terreno, se supone que este ganará 1000 dólares de plusvalía cada año, y como la evaluación del proyecto se realizó a los 5 años, el terreno tiene un incremento de 5000 dólares respecto a su precio original, en ese periodo.

5.3.4. Amortización de los Activos Diferidos

Los activos diferidos agrupan a los gastos de constitución, los mismos que se los reparten equitativamente para cada año de evaluación del proyecto para la creación del complejo deportivo, en este caso ese periodo de tiempo alcanza a 5 años.

Cuadro N° 59. Amortización de los Activos Diferidos

Detalle	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Amortización	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00
Total	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

5.3.5. Costos de Operación

Los costos de operación son aquellos suministros de servicios necesarios para la funcionabilidad del proyecto. En el caso de la proyección al 2019 se utilizó la tasa de inflación que asciende a 3,41% anual.

Cuadro N° 60. Costos de Operación

Detalle	Año Base	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Valores	6.120,00	6.328,69	6.544,50	6.767,67	6.998,45	7.237,09
Total	6.120,00	6.328,69	6.544,50	6.767,67	6.998,45	7.237,09

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

5.3.6. Gastos Generales de Administración

Estos gastos comprenden a rubros por concepto de energía eléctrica, agua potable, teléfono, internet y útiles de oficina, y de igual manera se utilizó la tasa de inflación de 3.41% para la proyección.

Cuadro N° 61. Gastos Generales de Administración

Detalle	Año Base	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Gastos	7.560,00	7.817,80	8.084,38	8.360,06	8.645,14	8.939,94
Total	7.560,00	7.817,80	8.084,38	8.360,06	8.645,14	8.939,94

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

5.3.7. Gasto Publicidad

Este gasto de publicidad contempla el costo de promoción del complejo deportivo en medios televisivos y radiales de la localidad, por lo que se hace un desembolso de 1200 dólares mensuales, y la proyección se la hace 3.41% de inflación anual.

Cuadro N° 62. Gasto Publicidad

Detalle	Año Base	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Gasto	14.400,00	14.891,04	15.398,82	15.923,92	16.466,93	17.028,45
Total	14.400,00	14.891,04	15.398,82	15.923,92	16.466,93	17.028,45

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

5.3.8. Materiales Indirectos

Los materiales indirectos corresponden a los implementos de aseo y mantenimiento del complejo deportivo, que para su determinación de los valores futuros se utilizó la inflación de 3.41%.

Cuadro N° 63. Materiales Indirectos

Detalle	Año Base	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
M. Indirectos	12.771,00	13.206,49	13.656,83	14.122,53	14.604,11	15.102,11
Total	12.771,00	13.206,49	13.656,83	14.122,53	14.604,11	15.102,11

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

5.4. Estructura de la Inversión

5.4.1. Asignación de Fondos

En esta parte se presenta un cuadro que indica el uso de los fondos, para determinar el capital propio y el financiamiento que naturalmente demanda el proyecto, por lo tanto este análisis sirve para determinar la estructura de la inversión.

Cuadro N° 64. Fuentes y Usos de los Recursos

Detalle	V. Total	Fondos Propios	Financiamiento
Activos Fijos			
Terreno	56.000,00	40.000,00	16.000,00
Construcción	80.430,00	20.000,00	60.430,00
Maquinaria y Equipos	1.700,00	1.700,00	-
Equipo de Computación	3.600,00	3.600,00	-
Equipo de Oficina	500,00	500,00	-
Muebles de Oficina	3.850,00	3.000,00	850,00
Equipamiento Operativo	72.000,00	-	72.000,00
Activos Diferidos			
Gastos de Constitución	2.300,00	1.500,00	800,00
Estudios y Diseños	4.000,00	2.500,00	1.500,00
Capital de Trabajo			
Capital de Trabajo	15.704,25	-	15.704,25
Total	240.084,25	72.800,00	167.284,25
Porcentaje	100,00%	30,32%	69,68%

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

5.4.2. Gasto Financiero

Debido a la estructura de fondos, el proyecto requiere un financiamiento del 69,68%, lo que significa 167.284,25 dólares; que en las actuales condiciones bancarias el escenario es el siguiente:

- Banco: Corporación Financiera Nacional
- Tipo de préstamo: Crédito productivo
- Valor del Préstamo 167284,25
- Tasa de Interés Anual 10,06%
- Tiempo en años 5

Cuadro N° 65. Amortización del préstamo financiero

Mes	Deuda inicial	Cuota	Interés	Capital	Saldo
1	167.284,25	3.559,24	1.402,40	2.156,84	165.127,41
2	165.127,41	3.559,24	1.384,32	2.174,92	162.952,49
3	162.952,49	3.559,24	1.366,09	2.193,15	160.759,34
4	160.759,34	3.559,24	1.347,70	2.211,54	158.547,81
5	158.547,81	3.559,24	1.329,16	2.230,08	156.317,73
6	156.317,73	3.559,24	1.310,46	2.248,77	154.068,96
7	154.068,96	3.559,24	1.291,61	2.267,63	151.801,33
8	151.801,33	3.559,24	1.272,60	2.286,64	149.514,69
9	149.514,69	3.559,24	1.253,43	2.305,81	147.208,89
10	147.208,89	3.559,24	1.234,10	2.325,14	144.883,75
11	144.883,75	3.559,24	1.214,61	2.344,63	142.539,13
12	142.539,13	3.559,24	1.194,95	2.364,28	140.174,84
13	140.174,84	3.559,24	1.175,13	2.384,10	137.790,74
14	137.790,74	3.559,24	1.155,15	2.404,09	135.386,65
15	135.386,65	3.559,24	1.134,99	2.424,25	132.962,40
16	132.962,40	3.559,24	1.114,67	2.444,57	130.517,83
17	130.517,83	3.559,24	1.094,17	2.465,06	128.052,77
18	128.052,77	3.559,24	1.073,51	2.485,73	125.567,04
19	125.567,04	3.559,24	1.052,67	2.506,57	123.060,48
20	123.060,48	3.559,24	1.031,66	2.527,58	120.532,90
21	120.532,90	3.559,24	1.010,47	2.548,77	117.984,13
22	117.984,13	3.559,24	989,10	2.570,14	115.413,99
23	115.413,99	3.559,24	967,55	2.591,68	112.822,31

24	112.822,31	3.559,24	945,83	2.613,41	110.208,90
25	110.208,90	3.559,24	923,92	2.635,32	107.573,58
26	107.573,58	3.559,24	901,83	2.657,41	104.916,17
27	104.916,17	3.559,24	879,55	2.679,69	102.236,48
28	102.236,48	3.559,24	857,08	2.702,15	99.534,33
29	99.534,33	3.559,24	834,43	2.724,81	96.809,52
30	96.809,52	3.559,24	811,59	2.747,65	94.061,87
31	94.061,87	3.559,24	788,55	2.770,68	91.291,19
32	91.291,19	3.559,24	765,32	2.793,91	88.497,27
33	88.497,27	3.559,24	741,90	2.817,33	85.679,94
34	85.679,94	3.559,24	718,28	2.840,95	82.838,99
35	82.838,99	3.559,24	694,47	2.864,77	79.974,22
36	79.974,22	3.559,24	670,45	2.888,79	77.085,43
37	77.085,43	3.559,24	646,23	2.913,00	74.172,43
38	74.172,43	3.559,24	621,81	2.937,42	71.235,00
39	71.235,00	3.559,24	597,19	2.962,05	68.272,95
40	68.272,95	3.559,24	572,35	2.986,88	65.286,07
41	65.286,07	3.559,24	547,31	3.011,92	62.274,15
42	62.274,15	3.559,24	522,06	3.037,17	59.236,98
43	59.236,98	3.559,24	496,60	3.062,63	56.174,34
44	56.174,34	3.559,24	470,93	3.088,31	53.086,04
45	53.086,04	3.559,24	445,04	3.114,20	49.971,84
46	49.971,84	3.559,24	418,93	3.140,31	46.831,53
47	46.831,53	3.559,24	392,60	3.166,63	43.664,90
48	43.664,90	3.559,24	366,06	3.193,18	40.471,72
49	40.471,72	3.559,24	339,29	3.219,95	37.251,77
50	37.251,77	3.559,24	312,29	3.246,94	34.004,83
51	34.004,83	3.559,24	285,07	3.274,16	30.730,67
52	30.730,67	3.559,24	257,63	3.301,61	27.429,05
53	27.429,05	3.559,24	229,95	3.329,29	24.099,76
54	24.099,76	3.559,24	202,04	3.357,20	20.742,56
55	20.742,56	3.559,24	173,89	3.385,34	17.357,22
56	17.357,22	3.559,24	145,51	3.413,73	13.943,49
57	13.943,49	3.559,24	116,89	3.442,34	10.501,15
58	10.501,15	3.559,24	88,03	3.471,20	7.029,95
59	7.029,95	3.559,24	58,93	3.500,30	3.529,65
60	3.529,65	3.559,24	29,59	3.529,65	(0,00)

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 66. Resumen del Gasto Financiero

	Gasto Financiero	Pago del capital
Año 2015	15.601,43	27.109,41
Año 2016	12.744,90	29.965,94
Año 2017	9.587,37	33.123,47
Año 2018	6.097,13	36.613,71
Año 2019	2.239,12	40.471,72
Total	46.269,95	167.284,25

Fuente: Estudio Técnico, 2014

Elaborado por: La Autora

Bajo las condiciones planteadas, y por aspectos metodológicos del proyecto, es necesario anualizar los valores del gasto financiero y del pago del capital.

5.4.3. Balance de Arranque

El balance de arranque resume la ubicación de los activos fijos y los activos diferidos; que se igualan los pasivos y patrimonio, compuestos por el préstamo y el aporte de socios en capital social

Cuadro N° 67. Balance De Arranque

Activos		Pasivos	
Propiedad del Proyecto			
Terreno	56.000,00	Obligaciones	
Construcción	80.430,00	A Corto Plazo	27.109,41
Maquinaria y Equipos	1.700,00	A Largo Plazo	140.174,84
Equipo de Computación	3.600,00		
Equipo de Oficina	500,00	Total Pasivos	167.284,25
Muebles de Oficina	3.850,00		
Equipamiento Operativo	72.000,00	Patrimonio	72.800,00
Total Activos Fijos	218.080,00		
Activo de Libre Disponibilidad		Inversión Propia	72.800,00
Capital de Trabajo	15.704,25		
Total Activo de Libre Disponibilidad	15.704,25		
Activos Diferidos	6.300,00		
Total Activos Diferidos	6.300,00		
TOTAL ACTIVOS	240.084,25	TOTAL P + P	240.084,25

Fuente: Financiero, 2014

Elaborado por: La Autora.

5.4.4. Estado de Resultados

El estado de resultado describe la parte de los ingresos y egresos estimados durante los cinco años de evaluación del proyecto, recogiendo todas las consideraciones del caso.

Cuadro N° 68. Estado de Resultados

Detalle	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
= Ingresos	299.020,80	347.823,55	399.598,11	454.490,58	512.653,58
Ventas proyectadas	301.820,80	350.973,55	403.098,11	458.340,58	516.853,58
- Costos de Ventas	2.800,00	3.150,00	3.500,00	3.850,00	4.200,00
= Egresos	303.572,88	325.198,48	348.853,33	375.003,22	403.323,00
- Costos de Producción	105.303,60	114.460,83	124.481,38	135.449,27	147.456,74
Mano de Obra	85.768,42	94.259,50	103.591,19	113.846,71	125.117,54
Costos de Operación	6.328,69	6.544,50	6.767,67	6.998,45	7.237,09
Costos Indirectos de Producción	13.206,49	13.656,83	14.122,53	14.604,11	15.102,11
- Gastos Administrativos y de Ventas	181.407,85	196.732,76	213.524,58	232.196,82	252.367,14
Sueldos Administrativos	146.975,16	161.525,70	177.516,75	195.090,90	214.404,90
Gastos Generales de Administración	7.817,80	8.084,38	8.360,06	8.645,14	8.939,94
Gasto de Ventas	14.891,04	15.398,82	15.923,92	16.466,93	17.028,45
Gasto Depreciación	11.723,85	11.723,85	11.723,85	11.993,85	11.993,85
- Gastos Financieros	15.601,43	12.744,90	9.587,37	6.097,13	2.239,12
Interés por Préstamo Bancario	15.601,43	12.744,90	9.587,37	6.097,13	2.239,12
- Gastos de Constitución	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00
Utilidad Operacional	-4.552,08	22.625,07	50.744,78	79.487,36	109.330,57
15% Trabajadores	-	3.393,76	7.611,72	11.923,10	16.399,59
Utilidad antes de Impuesto	-4.552,08	19.231,31	43.133,06	67.564,26	92.930,99
22% Impuesto a la Renta	-	4.230,89	9.489,27	14.864,14	20.444,82
Utilidad Neta	-4.552,08	15.000,42	33.643,79	52.700,12	72.486,17

Fuente: Financiero, 2014

Elaborado por: Jaramillo, Paola. 2014

En este caso, por las condiciones planteadas en el estudio, en el primer año tiene pérdida, pero a partir del 2016 la empresa presenta flujos crecientes hasta el 2019 que compete este estudio.

5.4.5. Flujo de Caja

En el flujo caja se toman valores de la utilidad neta, pero además se suman las depreciaciones y amortizaciones que realmente no representan una salida de dinero, pero que sí representan un impacto tributario.

También se considera un valor de rescate que es el valor de los activos que duran más de cinco años que se analiza en la evaluación del proyecto; así mismo la recuperación del capital de trabajo que se lo hace al final de todos los periodos, pero también se resta el valor de reinversión de activos fijos y el pago del capital financiado.

Cuadro N° 69. Flujo de Caja

Detalle	Año Base	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Utilidad Neta Proyectada		-4.552,08	15.000,42	33.643,79	52.700,12	72.486,17
Capital Propio	72.800,00					
Crédito	167.284,25					
Total	240.084,25					
(+) Depreciación		11.723,85	11.723,85	11.723,85	11.993,85	11.993,85
(+) Amortización Activo Diferido		1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00
(+) Valor de Rescate						151.762,75
(+) Recuperación del Capital de Trabajo						15.704,25
Total Ingresos		8.431,77	27.984,27	46.627,64	65.953,97	253.207,02
(-) Reinversión en Activos Fijos					4.500,00	
(-) Pago del Capital		- 27.109,41	-29.965,94	-33.123,47	-36.613,71	-40.471,72
Flujo Neto de Efectivo	- 240.084,25	35.541,17	57.950,21	79.751,11	98.067,68	293.678,74

Fuente: Financiero, 2014

Elaborado por: La Autora

5.5. Evaluación Financiera

5.5.1. Costo de Oportunidad

El costo de oportunidad requiere primero una ponderación entre fondos propios y financiados, pero luego se requiere un ajuste inflacionario

Cuadro N° 70. Ponderación de Costos del Capital

Detalle	Año Base	% Composición	Tasa de Rendimiento	Valor Ponderado
Fondos Propios	72.800,00	30,32%	0,0600	0,01819
Capital Financiado	167.284,25	69,68%	0,1006	0,07010
Total	240.084,25			0,08829

Fuente: Financiero, 2014

Elaborado por: La Autora

Costo de Oportunidad 0,08829

Inflación 3,41%

$$i = (1+k)(1+Rp)-1$$

$$i = \mathbf{0,1254 \text{ o } 12,54\%}$$

El costo del capital en donde tanto fondos propios como financiados tienen un mejor rendimiento que otra inversión es del 12,54%.

5.5.2. Valor Actual Neto

Para el cálculo del VAN se asume una tasa igual al costo de oportunidad, (12.54%), y bajo esa consideración se obtiene los siguientes datos:

Cuadro N° 71. Valor Actual Neto

Detalle	Tasa Inferior		
Años	Flujos Netos	T Redescuento	Flujos Netos Actualizados
0	- 240.084,25		
1	35.541,17	1,1254	31.580,94
2	57.950,21	1,2665	45.755,31
3	79.751,11	1,4253	55.952,10
4	98.067,68	1,6041	61.136,25
5	293.678,74	1,8052	162.681,68
Sumatoria			357.106,28
		VAN =	117.022,03

Fuente: Financiero, 2014

Elaborado por: La Autora

El VAN es de 117.022,03; que es mayor a cero y que representa el valor descontado la inversión; por lo que este indicador sugiere optar por el proyecto.

5.5.3. Tasa Interna de Retorno

Para calcular la TIR se debe tener una tasa inferior y una superior; y a través de la interpolación de estos resultados se obtiene la tasa que iguala el VAN a cero. Para los siguientes cálculos se tomó una tasa superior del 26%, que es referencial y se tiene los siguientes resultados

Cuadro N° 72. VAN Tasa Superior

Años	Flujos Netos	Tasa de Redescuento	Flujos Netos Actualizados
Año base	- 240.084,25		
Año 2015	35.541,17	1,26	28.207,28
Año 2016	57.950,21	1,59	36.501,77
Año 2017	79.751,11	2,00	39.868,06
Año 2018	98.067,68	2,52	38.908,43
Año 2019	293.678,74	3,18	92.474,03
Sumatoria			235.959,57
		VAN =	- 4.124,68

Fuente: Financiero, 2014

Elaborado por: La Autora

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}} \right)$$

$$TIR = 12.54\% + (26\% - 12.54\%) \left(\frac{17022.03}{17022.03 - -4124.68} \right)$$

Tasa Interna de Retorno = 25.54%

Esta tasa es mayor a cero, mayor al costo de oportunidad y permite que el VAN se iguale a cero; por lo que también este indicador recomienda aceptar el proyecto en las condiciones actuales.

5.5.4. Relación Costo – Beneficio

$$C/B = \frac{\text{Sumatoria Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}} = \frac{357.106,28}{240.084,25} = 1,49$$

La relación Costo Beneficio indica 1.49, lo que representa que por cada dólar de inversión, existe un retorno de 49 centavos, por lo que financieramente el proyecto es muy rentable.

5.5.5. Periodo de Recuperación de la Inversión – PRI

Cuadro N° 73. Periodo de Recuperación de la Inversión

Flujos Netos	Flujo Neto Actualizado
- 240.084,25	
35.541,17	
57.950,21	93.491,38
79.751,11	173.242,49
98.067,68	271.310,17
293.678,74	564.988,91

Fuente: Financiero, 2014

Elaborado por: La Autora

La inversión total del proyecto está entre el tercer y cuarto periodo.

$$173.242,49 / 240.084,25 = \mathbf{66841,76}$$

$$79.751,11 / 12 = \mathbf{6645,93}$$

$$\mathbf{66841,76 / 6645,93 = 10,06}$$

El diez representa los meses, por lo que el proyecto se recuperará en 3 años y diez meses.

5.5.6. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio muestra el cruce de valores entre ingresos y egresos, por lo que indica las cantidades necesarias a producir para cubrir todos los costos y gastos que tienen lugar en la unidad productiva.

Cuadro N° 74. Datos para el Punto de Equilibrio

Datos	Valor
Precio Unitario	744,55
Costo Fijo Total	197.009,28
Costo Variable Total	108.103,60
Cantidad	400,00
Costo Variable Unitario	270,26

Fuente: Financiero, 2014

Elaborado por: La Autora

$$Punto\ de\ Equilibrio_{Dólares} = \frac{Costos\ Fijos\ Totales}{1 - \frac{Costo\ Variable\ Unitario}{Precio\ de\ Venta\ Unitario}}$$

$$Punto\ de\ Equilibrio_{Dólares} = \frac{197.009,28}{1 - \frac{270,26}{744,55}}$$

$$Punto\ de\ Equilibrio_{Dólares} = 309.269,14$$

El punto de equilibrio es la intersección que indica que los ingresos totales son suficientes para cubrir los gastos totales, que en este caso se requiere conseguir unas ventas totales de 309.269,14 para el año 2015.

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

6.1. Organización de la Empresa

En la organización de la empresa constan los posicionamientos filosóficos que tendrá la unidad productiva, además de contar con el perfil profesional de la mano de obra a contratarse para la plena operatividad de la empresa, así como el marco normativo necesario para su correcta legislación.

6.1.1. Filosofía Corporativa

- **Identidad Corporativa**

La imagen corporativa representa el nombre y el logotipo que identifica al complejo deportivo, en este caso se llamará “Otavalo deportivo”



Elaborado por: Jaramillo, Paola. 2014

- **Misión**

“Otavalo Sport”, es un complejo deportivo creado para coordinar y acompañar la práctica del deporte, la recreación, actividad física y el aprovechamiento del tiempo libre; alineados con el mejoramiento de la calidad de vida de sus distinguidos clientes.

- **Visión**

En el 2019 esperamos ser un espacio de recreación integral y punto de referencia en la práctica deportiva de la ciudadanía del Cantón Otavalo, siempre buscando el mejoramiento continuo.

- **Eslogan:** Otavalo Sport, salud, ejercicio y confort.

- **Principios:**

- **Trabajo en Equipo**, con el personal administrativo y operativo.
- **Responsabilidad social**, con los trabajadores y el medio ambiente.
- **Respeto de la normativa vigente**, en el cumplimiento de los beneficios sociales y el pago de compromisos fiscales
- **Mejoramiento continuo**, en todos los procesos para trabajar con calidad.

6.1.2. Marco Legal

“Otavalo Sport” se constituirá como una Sociedad Anónima, que de conformidad con lo prescrito con la ley de propiedad intelectual el titular solicitará al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), la patente de su nombre comercial, a través de los recursos

correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del logotipo protegido.

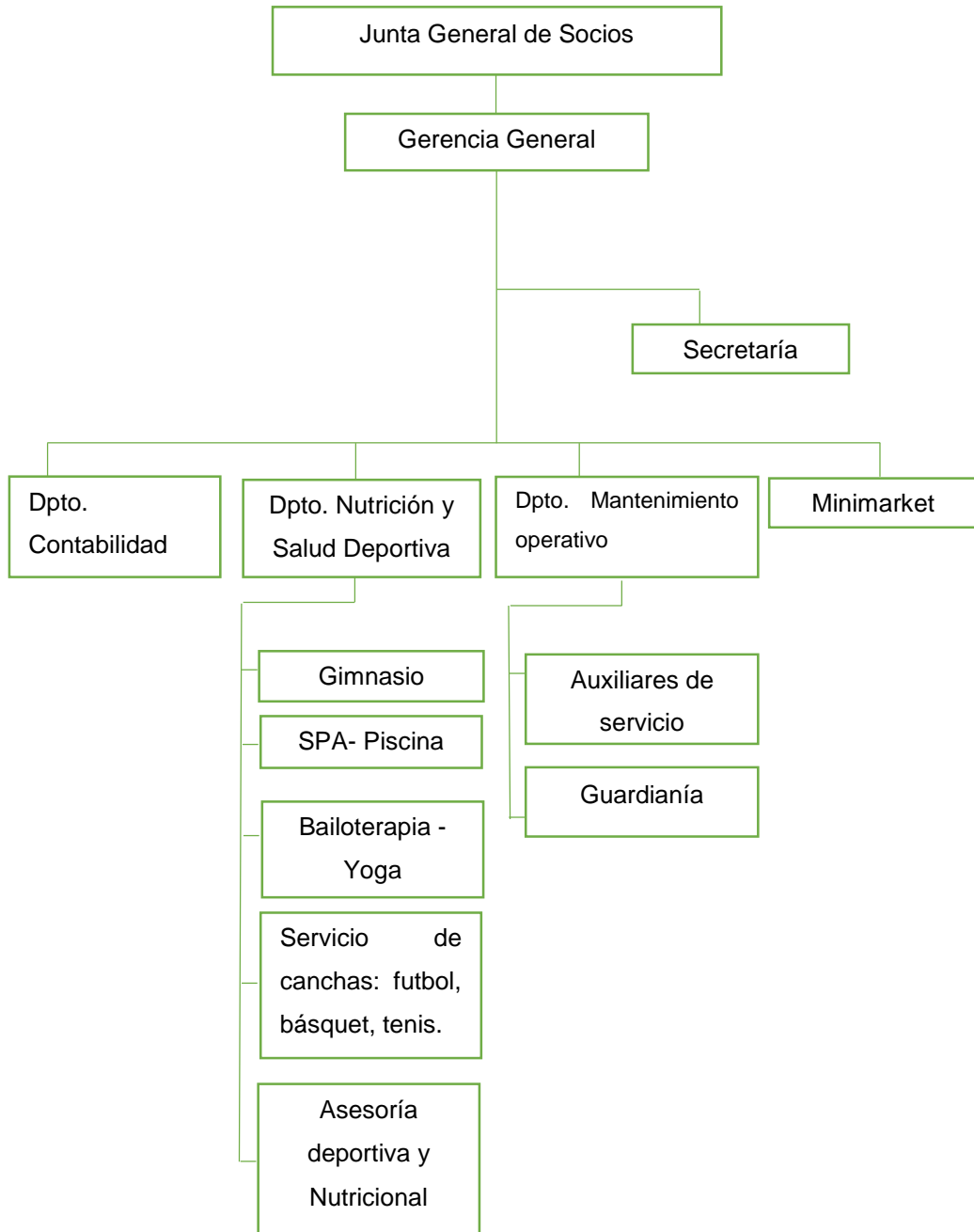
Por otra parte, de acuerdo a la Ley de Compañías en la Sección VI DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA, en el Art. 143 determina que “La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.”

- **Requisitos de Constitución.**

- Minuta de Constitución. (Contiene los estatutos y la designación de los representantes legales).
- Escritura Pública, (Suscrita por un notario público)
- Inscripción en el Registro Mercantil.
- SRI, inscripción para la obtención del RUC
- Permiso Municipal, para la obtención de la patente.
- Permiso de Funcionamiento, permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Relaciones Laborales, contratos con el MRL para aseguramiento de la mano de obra.

6.2. Organigrama Estructural y Orgánico Funcional

6.2.1. Organigrama Estructural



Elaborado por: La Autora

6.2.2. Orgánico Funcional

- **Junta General de Socios**
Funciones

Es el órgano supremo de la Sociedad y estará integrado por la totalidad de los socios activos de la empresa, y sus principales funciones son:

- a) Convocar a una junta general.
- b) Aprobar el plan estratégico empresarial.
- c) Aprobar el plan operativo anual.
- d) Normar políticas de acción para Otavalo Sport.
- e) Aprobar en sesión ordinaria el presupuesto anual y estados financieros anuales.
- f) Nombrar al gerente general.
- g) Supervisar las actividades administrativas del gerente general.

- **Gerencia General**
Funciones

El gerente general también será el encargado de la comercialización de los servicios del complejo deportivo, para lo cual tendrá las siguientes funciones:

- a) Representar legalmente a la sociedad frente a terceros.
- b) Preparar anualmente el presupuesto de la organización.
- c) Determinar el perfil profesional ingreso para cada cargo.
- d) Dirigir y controlar el correcto avance de las metas propuestas.
- e) Tomar decisiones administrativas y financieras en la sociedad.
- f) Hacer efectivas las resoluciones inmediatas de la Junta General de Socios.
- g) Cumplir las metas plantadas por la Junta General de Socios.

- h) Establecer alianzas estratégicas para abastecimiento de productos a comercializarse dentro del complejo deportivo.
- i) Manejar políticas de atención al usuario con un servicio amable y oportuno.

- **De la Secretaria**

- Funciones**

- a) Llevar un registro de las decisiones tomadas en la Junta General de Socios.
 - b) Preparar la agenda de la Gerencia.
 - c) Recibir comunicados para la empresa.
 - d) Redactar oficios que sean solicitados por la Gerencia General.
 - e) Coordinar las reuniones de Gerencia con los otros departamentos.

- **Del Dpto. Contable**

- Funciones**

- a) Dirigir las operaciones de la contabilidad.
 - b) Identificar los ingresos, egresos y gastos de operación de la sociedad.
 - c) Realizar informes periódicos a la gerencia general.
 - d) Registrar los comprobantes de ingresos y egresos que estén dentro de las actividades del complejo deportivo.
 - e) Estar al día en los pagos de impuestos y de servicios básicos.
 - f) Liquidar el estado de pérdidas y ganancias.
 - g) Llevar actualizados los estados financieros.
 - h) Tener al día la nómina.
 - i) Informar a la Gerencia General de las fechas de vencimiento de las obligaciones.
 - j) Recibir las solicitudes de adquisiciones del departamento operativo y verificar la disponibilidad presupuestaria.

- **Del Dpto. Operativo**
Funciones

- a) Atender las necesidades de los usuarios.
- b) Llevar un registro de usuarios.
- c) Notificar al departamento contable sobre adquisiciones a realizarse.
- d) Coordinar con el personal Auxiliar de Servicios para la limpieza de las áreas operativas.
- e) Comunicar oportunamente al personal de seguridad en caso de presentarse conflictos con los clientes.

- **Auxiliares de Servicio**
Funciones

- a) Mantener limpias todas las instalaciones del complejo deportivo
- b) Cuidar los espacios verdes
- c) Cuidar las herramientas de limpieza.
- d) Registrar la utilización de las canchas de futbol, tenis y básquet.


- **Guardianía**
Funciones

- a) Llevar un registro de ingreso y salida de usuarios.
- b) Garantizar un estado de seguridad dentro de las instalaciones del complejo deportivo.
- c) Salvaguardar los bienes de la unidad productiva.

6.2.3. Perfil Profesional


Para contratar al personal que colabore con el complejo deportivo y contribuya al logro de la visión propuesta, se ha considerado el siguiente perfil básico.

Cuadro N° 75. Perfil Administrador

	<p>Perfil Profesional</p>
<p>Administrador</p>	<p>Género: Indistinto</p> <p>Conocimientos Generales: Contabilidad, Administración Economía, Finanzas o afines</p> <p>Experiencia: Al menos tres años en cargos similares</p> <p>Competencias: Ser un profesional preparado de forma integral que permita tener una visión humanística que practique el liderazgo, tenga conocimiento de planificación, manejo de paquetes informáticos, hábil en el campo de planeación, organización y control de manera que permita lograr los objetivos como empresa.</p>


Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 76. Perfil de la Contadora

	<p>Perfil Profesional</p>
<p>Contadora</p>	<p>Género: Indistinto</p> <p>Conocimientos Generales: Contabilidad, tributación, NIIFS.</p> <p>Experiencia: Al menos dos años en cargos similares.</p> <p>Descripción del cargo: Responsable de la planificación, organización y coordinación de todas relacionadas con el área contable, con el objetivo de obtener las consolidaciones y estados financieros requeridos por la organización. Adicionalmente elabora y controla la labor presupuestaria y de costos.</p> <p>Competencias. Conocimiento de normas contables, tributarias y de nómina, manejo de DIMM. Manejo Avanzado del Sistema Operativo Windows y de herramientas como Word, Excel y Power Point</p>


Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 77. Perfil de la Secretaria

	<p>Perfil Profesional</p>
<p>Secretaria</p>	<p>Género: Femenino</p> <p>Conocimientos Generales: Técnicas de archivo</p> <p>Experiencia: Al menos un año en cargos similares</p> <p>Descripción del cargo: Ser puntual en todas sus actividades de funciones, como obedecer y realizar instrucciones que sean asignadas por su jefe.</p> <p>Competencias: Buena presencia, persona de buen trato, amable, cortés y seria, excelente redacción y ortografía, facilidad de expresión verbal y escrita, persona proactiva y organizada, facilidad para interactuar en grupos, dominio de Windows, Microsoft Office, Internet, y estar dispuesta a brindar apoyo a todos los departamentos.</p>


Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 78. Perfil de Auxiliar de Servicios

	<p>Perfil Profesional</p>
<p>Auxiliar de Servicios</p>	<p>Género: Indistinto</p> <p>Conocimientos Generales: Mantenimiento de complejos deportivos</p> <p>Experiencia: No indispensable</p> <p>Descripción del cargo: Mantener las instalaciones del complejo deportivo limpias de acuerdo a la norma sanitaria vigente y las estipuladas en procedimientos internos. Reportar desperfectos y deterioro en las instalaciones. Dar mantenimiento preventivo. Registrar uso de canchas de futbol, básquet, tenis.</p> <p>Competencias: Trabajo en equipo, utilizar y controlar de manera eficaz los materiales de limpieza. Mantener las herramientas y equipo de trabajo en óptimas condiciones. Reportar desperfectos y averías para su inmediata reparación. Realizar funciones básicas de mantenimiento en general. Cumplir con los estándares de limpieza conforme a procedimientos. Programar adecuadamente la limpieza de las áreas asignadas conforme a la prioridad de uso.</p>


Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 79. Perfil del Guardias

	<p>Perfil Profesional</p>
<p>Guardias</p>	<p>Género: Indistinto</p> <p>Conocimientos Generales: Protocolos de seguridad.</p> <p>Experiencia: Al menos un año en cargos similares</p> <p>Descripción del cargo: Identificar y registrar a las personas, bajo su responsabilidad, apreciar los riesgos e identificar vulnerabilidades contra las personas, operación para el bienestar del cliente. Actuar frente a hechos delictivos en el entorno bajo su responsabilidad y en conformidad a la ley.</p> <p>Competencias. Actitud de servicio, utilizar los medios de comunicación disponibles para cumplir con las tareas asignadas, colaborar y canalizar correctamente con la información de posibles eventos riesgos a todas las instancias del Complejo Deportivo.</p>


Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 80. Perfil de la Nutricionista

	<p>Perfil Profesional</p>
<p>Nutricionista</p>	<p>Género: Indistinto</p> <p>Conocimientos Generales: Nutrición, salud deportiva, medicina deportiva.</p> <p>Experiencia: Al menos un año en cargos similares</p> <p>Descripción del Cargo: Proveer atención nutricional mediante acciones preventivas promocionales y recuperativas en todos los niveles de atención. Investigación de aspectos alimentario nutricionales. Participación en el diseño e implementación de políticas y estrategias sobre alimentación y nutrición. Gestionar los procesos de intervención nutricional para promover estilos de vida saludables de todo el Complejo Deportivo.</p> <p>Competencias. Conocimiento en salud deportiva, diseñar intervenciones en alimentación y nutrición basado en evidencias, utilizar métodos de diagnóstico, programación y evaluación alimentario nutricional en forma adecuada, elabora normas, directivas y procedimientos, fomentar comportamientos saludables en su quehacer cotidiano, aplicar principios de atención integral en alimentación.</p>


Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 81. Perfil del Instructor Gimnasio

	<p style="text-align: center;">Perfil Profesional</p>
<p>Instructor Gimnasio</p>	<p>Género: Indistinto</p> <p>Conocimientos Generales: Técnicas de ejercitamiento en gimnasio.</p> <p>Experiencia: Al menos un año en cargos similares</p> <p>Descripción del cargo: Poder establecer una conexión con el cliente de manera que el entrenamiento se convierta en un estilo de vida, aplicando técnicas profesionales que ayuden a adquirir confianza y seguridad en la práctica del deporte.</p> <p>Competencias: Uso de tecnología deportiva, liderazgo y comunicación.</p> <p>Ser capaz de desarrollar programas que permitan al cliente alcanzar sus objetivos y aplicar técnicas y ejercicios correctos.</p> <p>La confidencialidad con todo lo referente al cliente es también un signo de profesionalidad.</p> <p>Buena presencia, debe transmitir sensación de limpieza y cuidado personal, y utilizar la vestimenta adecuada.</p> <p>Seriedad en el cumplimiento de compromisos y promesas, la puntualidad refleja el cumplimiento de un compromiso con el cliente.</p>


Elaborado por: La Autor

Cuadro N° 82. Administrador de SPA

	<p>Perfil Profesional</p>
<p>Administrador de SPA</p>	<p>Género: Indistinto</p> <p>Conocimientos Generales: Técnicas de relajación, masajes.</p> <p>Descripción del cargo: Manejar todo lo referente al Spa, incluyendo sus procesos de servicio y atención al cliente.</p> <p>Experiencia: Al menos un año en cargos similares</p> <p>Competencias: Dominio de técnicas de relajación, Buena presencia, innovación de sus técnicas de trabajo, mejoramiento continuo de políticas para el Spa. Buen desenvolvimiento con el cliente de manera que genere confianza en el proceso de trabajo.</p>


Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 83. Perfil del Instructor de Bailoterapia

	<p>Perfil Profesional</p>
<p>Instructor de Bailoterapia</p>	<p>Género. Indistinto</p> <p>Conocimientos Generales. Bailoterapia</p> <p>Descripción del cargo: Instrucción al cliente en técnicas profesionales de baile en modo de ejercitamiento.</p> <p>Experiencia. Al menos un año en cargos similares.</p> <p>Competencias. Conocimiento de pasos de baile, buena presencia, buen trato y atención al cliente.</p>

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 84. Perfil del Administrador Minimarket

	<p>Perfil Profesional</p>
<p>Instructor Minimarket</p>	<p>Género: Indistinto</p> <p>Conocimientos Generales: Administración, Ventas.</p> <p>Experiencia: Al menos un año en cargos similares.</p> <p>Competencias. Facilidad de venta</p>

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1. Presentación

El capítulo de impactos está estructurado de tal manera que permite analizar el proyecto desde varios puntos de vista; en este caso se ha considerado estudiar los aspectos: económico, social, ambiental, empresarial y tecnológico, con lo que el inversionista tendrá un espectro más amplio de la capacidad del proyecto.

Cuadro N° 85. Matriz de Impactos

Nivel de impacto	Rango
Alto negativo	-3
Medio negativo	-2
Bajo negativo	-1
No existe incidencia	0
Bajo positivo	1
Medio positivo	2
Alto positivo	3

Fuente: Investigación, 2014

Elaborado por: La Autora

Los valores descritos anteriormente sirven para una ponderación de los impactos analizados los cuales serían los más verificables en el corto plazo y de tal manera tendrán evidencia con la implementación del proyecto en toda su magnitud.

7.2. Desarrollo de Impactos

7.2.1. Impacto Económico

Cuadro N° 86. Impacto Económico

Indicador\nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Fuentes de empleo						x	
Nivel de ingresos						x	
Desarrollo del sector							x
Incentivo a la inversión						x	
Dinamización de la economía local						x	
Total	0	0	0	0	0	8	3

Fuente: Investigación, 2014

Elaborado por: La Autora

Sumatoria $0 + 0 + 0 + 0 + 8 + 3 = 11$

Ítems = 5

Resultado del Impacto Económico = $11/5 = 2,20$

Análisis

Desde la perspectiva económica, el proyecto tiende a crear empleo directo e indirecto, siendo una sociedad que contribuye con la reducción del desempleo; a tales personas contratadas les ayudará a obtener fuentes de ingresos que les permita subsanar sus condiciones básicas. Además de que la implementación del Complejo Deportivo creará plusvalía en el sector y atraerá a nuevos negocios e inversiones colaterales. También se pretende que la unidad productiva pueda ser dinamizador de la economía local de la Ciudadela Rumiñahui, donde se prevé situar la infraestructura necesaria para el funcionamiento del

complejo, aspectos que en términos cuantitativos indica un impacto medio positivo.

7.2.2. Impacto Social

Cuadro N° 87. Impacto Social

Indicador\nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Satisfacción de necesidades							x
Mejora la capacidad adquisitiva						x	
Mejor calidad de vida						x	
Satisfacción del cliente						x	
Desarrollo Profesional							x
TOTAL	0	0	0	0	0	6	6

Fuente: Investigación, 2014

Elaborado por: La Autora

$$\text{Sumatoria } 0 + 0 + 0 + 0 + 6 + 6 = 12$$

$$\text{Ítems} = 5$$

$$\text{Resultado del Impacto Social} = 12/5 = \mathbf{2,40}$$

Análisis

Socialmente el impacto del proyecto se cualifica como medio positivo, ya que su accionar estará direccionado a la satisfacción de necesidades, tanto de usuarios como del personal operativo – administrativo; además de mejorar el poder adquisitivo de su talento humano, contribuir con su mejoramiento del nivel de vida, además de brindar servicios de calidad que satisfagan las expectativas del cliente. Finalmente el desarrollo del personal permitirá tener profesionales altamente competitivos al servicio del cliente.

7.2.3. Impacto Ambiental

Cuadro N° 88. Impacto Ambiental

Indicador\nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generación y eliminación de basura							x
Emisión de gases contaminantes			x				
Generación de aguas residuales			x				
Reciclaje de desechos						x	
Alteración del suelo	x						
TOTAL	-3	0	-2	0	0	2	3

Fuente: Investigación, 2014

Elaborado por: La Autora

$$\text{Sumatoria} \quad - 3 + 0 - 2 + 0 + 0 + 2 + 3 = 0$$

$$\text{Ítems} = \quad 5$$

$$\text{Resultado del Impacto Ambiental} = 0/5 = 0$$

Análisis

No existe impacto ambiental, por lo que el proyecto en este campo tendrá los factores internos que controlen los factores externos para no afectar el ambiente, porque todos los efectos desfavorables, en cierta medida van a ser compensados por las acciones positivas; lo que en su conjunto permite eliminar los efectos ambientales del proyecto.

7.2.4. Impacto Empresarial

Cuadro N° 89. Impacto Empresarial

Indicador/nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Creación de valor de empresa						x	
Enfoque al cliente							x
Participación del personal						x	
Gerencia proactiva							x
Atención con calidad							x
TOTAL	0	0	0	0	0	4	9

Fuente: Investigación, 2014

Elaborado por: La Autora

Sumatoria $0 + 0 + 0 + 0 + 0 + 4 + 9 = 13$

Ítems = 5

Resultado del Impacto Empresarial = $13/5 = 2.6$

Análisis

El impacto empresarial con los indicadores empleados supone un efecto medio positivo, debido a la creación de valor hacia la empresa producto de su prestigio de calidad y buena atención; además el enfoque del cliente al buscar espacios alternativos de distracción y confort para los usuarios hace de esta sociedad una organización con valor agregado. Finalmente la nueva gerencia que está en todos los negocios exitosos buscan una dirección proactiva y dinámica que pueda ser capaz de lograr un desarrollo colectivo de la empresa y sus trabajadores, fomentando el trabajo en base a resultados y haciendo énfasis en el trabajo digno, colaborativo y en equipo.

7.2.5. Impacto Tecnológico

Cuadro N° 90. Impacto Tecnológico

Indicador\nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Despliegue de tecnología							x
Alto uso tecnológico							x
Incremento de la productividad						x	
Crecimiento del negocio						x	
Automatización de procesos							x
TOTAL	0	0	0	0	0	4	9

Fuente: Investigación, 2014

Elaborado por: La Autora

Sumatoria $0 + 0 + 0 + 0 + 0 + 4 + 9 = 13$

Ítems = 5

Resultado del Impacto Tecnológico = $13/5 = 2.60$

Análisis

El campo tecnológico indica que la empresa con todos los supuestos anteriores generará un impacto medio positivo, en virtud de que el despliegue de tecnología tanto en la parte administrativa como en la parte operativa garantiza eficiencia en los recursos e información que son factores primordiales para incrementar el nivel de productividad en la región, además el crecimiento del negocio como efecto colateral por el uso adecuado de las TIC's a favor del desarrollo empresarial le dan mayores perspectivas de crecimiento que la competencia.

7.2.6. Impacto General

Cuadro N° 91. Impacto General

Indicador\nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto Económico						x	
Impacto Social						x	
Impacto Ambiental				x			
Impacto Empresarial						x	
Impacto Tecnológico						x	
TOTAL	0	0	0	0	0	9.80	0

Fuente: Investigación, 2014

Elaborado por: La Autora

Sumatoria $0 + 0 + 0 + 0 + 0 + 9.80 + 0$

Ítems = 5

Resultado del Impacto General = $9.80/5 = 1.96$

Análisis

El proyecto medido desde la parte económica, social, ambiental, empresarial y tecnológica, da un impacto bajo positivo, que indica que debe implementárselo, pero también invita a tener cuidado con los efectos negativos que pudiera causar, sobre todo en la parte ambiental que en los actuales momentos ha tomado mucho interés social.

Conclusiones

Una vez realizado la investigación de campo para demostrar la factibilidad para la creación de un complejo deportivo dirigido a mejorar el estilo de vida de los empleados públicos en la ciudad de Otavalo, se ha llegado a establecer las siguientes conclusiones:

- Como resultado del diagnóstico realizado en la ciudad de Otavalo, se puede afirmar que este lugar reúne las condiciones geográficas, económicas, sociales, productivas y culturales necesarias para la implementación de un complejo deportivo.
- El estudio de mercado concluye que en la ciudad de Otavalo no existen complejos deportivos que puedan atender de manera integral las necesidades deportivas y de distracción de los usuarios, y que existe una amplia demanda que puede ser satisfecha con este tipo de proyectos.
- La parte técnica indicó que el mejor lugar para situar el proyecto es en la ciudadela Rumiñahui, y que era necesario efectuar inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo, lo que suma en total 240.084,25 dólares.
- El estudio financiero determinó que el proyecto es completamente factible de ejecutarlo, ya que existe un retorno de la inversión y un rendimiento del 25.54%, al igual que el beneficio sobre el costo es de 1,49.
- La estructura organizacional definió la filosofía corporativa de la nueva unidad productiva, recogiendo aspectos técnicos y legales de acuerdo con la normativa vigente en el país.

- Los impactos de manera general son positivos, debido a las políticas que plantea la empresa para que estos indicadores cuantitativos sean medidos.

Recomendaciones

- Aprovechar de manera adecuada los espacios libres de la ciudadela Rumiñahui en la ciudad de Otavalo, porque se observa que es un sector que cuenta con recursos naturales e infraestructura urbana apropiada para emprender nuevos negocios.
- Implementar el proyecto, debido a que la investigación de mercados detectó una demanda insatisfecha, la misma que pudiera ser atendida con la consolidación de la nueva empresa.
- Se debe considerar la realización del proyecto en el lugar que resulto factible porque se beneficiará a la comunidad y generará empleo directo e indirecto, siendo un motor de desarrollo local.
- Se recomienda aplicar el proyecto, por lo que los inversionistas tendrán otras fuentes donde colocar sus dineros, y claramente se observa que el proyecto devuelve la inversión inicial durante los 3.10 años desde su puesta en marcha.
- Se recomienda seguir el perfil profesional estipulado en el proyecto, ya que eso asegurará que la nueva empresa cuente con talento humano capacitado y competente para las distintas vacantes.
- Se recomienda que la empresa realice inversiones (luego de estudios técnicos), para mejorar el tratamiento de aguas residuales y en suma se pueda manejar los servicios de formas menos contaminantes para el ecosistema.

Bibliografía

- Censo de Población y Vivienda*. (2010). Ecuador: Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- Amaru, A. C. (2009). *Planificación Estratégica*. Mexico.
- Baca, G. (2007). *Evaluación de Proyectos*. MEXICO: PRENTICE HALL.
- Benjamin, E., & Fincowsky, F. (2009). *Organización de Empresas*. Mexico.
- Cifuentes, G., Criollo, A., & Cerón, H. (2004). *Proyecto de pre factibilidad para la exportación de sacos de lana de oveja del cantón Otavalo al mercado Irlandés*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Cuesta, R. (2009). *Diseño y Evaluación de Proyectos*. Mexico.
- Fierro, M. (2007). *Deporte, Actividad Física e Inclusión Social*.
- Friend, G. (2008). *Plan de Negocios*. Argentina: *The Economist*. Argentina.
- Gitman, L. J. (2008). *Principios de Administración Financiera*. Mexico.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Otavalo. (2014). *Datos Cantonales de Otavalo*. Otavalo
- Hellriegel, D., & Slocum, J. (2007). *Administración/ Un enfoque*.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2010). *Proyección de la Población Ecuatoriana, por Años Calendarios, Según Cantones 2010 - 2020*. Quito
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2013). *Proyección de la Población Ocupada por Sector de la Ciudad de Otavalo*.
- Jácome, W. (2005). *Bases teóricas y prácticas para el diseño y evaluación de proyectos productivos y de inversión*. Ibarra: Universitaria.
- Jácome, W. (2007). *Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño de Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión*. Ibarra.
- Kolter, P. (2008). *Principios de Marketing*. Mexico: Prentice Hall.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Décima Primera ed.). México: Pearson.
- Lara, F. E., & Lara, R. L. (2009). *Contabilidad General*. Mexico.
- Miranda, J. (2009). *Gestión de Proyectos*. Mexico: Mac Graw Hill.

- Paez, R. (2007). *Desarrollo de la Mentalidad Empresarial*.
- Paez, R. (2008). *Desarrollo de mentalidad Empresarial* . Ecuador.
- Porter, H. M. (2009). *Ventaja competitiva*. Estados Unidos.
- Sapag, R. (2008). *Preparacion y evaluacion de Proyectos* (Quinta ed.).
Bógota: Mc Graw-Hill.
- Torres, G. (2011). *Contabilidad, Costos y Presupuestos para Gestión Financiera*. . Chile.
- UNICEF. (2006). *Deporte para el Desarrollo de América Latina y el Caribe*. Panamá.

Linkografía

Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Otavalo. (2014). *Datos Cantonales de Otavalo*.

http://www.otavalo.gob.ec/web/?page_id=838.

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2010). *Proyección de la Población Ecuatoriana, por Años Calendarios, Según Cantones 2010 –2020*. Quito:

http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_remository&Itemid=&func=startdown&id=1613&lang=es&TB_iframe=true&height=250&width=800.

<http://www.secretariacapacitacion.gob.ec/wpcontent/uploads/2013/07/Perifoneo-de-guardia-de-seguridad-y-seguridad-privada-modalidad-fija.pdf>.

http://app.sni.gob.ec/snlink/sni/%23recycle/PDyOTs%202014/1060000500001/PDyOT/04022013_170642_PDOT-O-2%20TOMO.pdf.

http://www.rp3.com.ec/ayuda/rp3_negociosretail/rp3_manualfunciones/00600contabilidad/0601contadorgeneral.htm.

<http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/109268-servidor-publico/>.

<http://grupojewato.files.wordpress.com/2010/10/auxiliar-de-servicios-generales.pdf>.

http://www.otavalo.gob.ec/web/?page_id=838.

http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_remository&Itemid=&func=startdown&id=1613&lang=es&TB_iframe=true&height=250&width=800.

Anexos

Anexo 1. Determinación de la Demanda

Para la determinación de la demanda fue necesario conocer el número de personas que tendrían mayor aceptación de los servicios planteados; obteniendo los siguientes datos:

Cuadro N° 92. Cálculo de las personas que demandarían nuestro servicio

Variable	Muy Probable	% de Aceptación	Población	Personas
Fútbol – indor	121	38,66%	18038	6973
Ecuaboley	94	30,03%	18038	5417
Básquet	113	36,10%	18038	6512
Tenis	71	22,68%	18038	4092
Trote y caminata	185	59,11%	18038	10661
Piscina	108	34,50%	18038	6224
Restaurant (alimentación)	239	76,36%	18038	13773
Gimnasio	271	86,58%	18038	15618
Bailo terapia y yoga	195	62,30%	18038	11238
Salones de juego (tenis de mesa)	156	49,84%	18038	8990
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	294	93,93%	18038	16943
Asesoría deportiva y nutricional	218	69,65%	18038	12563
Servicio de SPA	215	68,69%	18038	12390

Fuente: Estudio de Mercado, 2014

Elaborado por: La Autora

Para obtener el porcentaje de aceptación, se dividió 121 (que dijeron que muy probablemente sí utilizarían los servicios) para 313, que era el total de la muestra de estudio.

EL cálculo, $121/313 = 0.3866$, este proceso se repitió para todas las opciones; luego este resultado se multiplicó por el total de la población para tener datos inferidos al total;

Ahora, $0,3866 \times 18036$ que era la población = 6973 personas que demandarían espacios para practicar indor; este proceso se lo repitió a lo largo de la determinación de la demanda; así:

Cuadro N° 93. Personas que demandarán nuestro

Servicios	
Variable	Año Base
Fútbol – indor	6.973
Ecuaboley	5.417
Básquet	6.512
Tenis	4.092
Trote y caminata	10.661
Piscina	6.224
Restaurant (alimentación)	13.773
Gimnasio	15.618
Bailo terapia y yoga	11.238
Salones de juego (tenis de mesa)	8.990
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	16.943
Asesoría deportiva y nutricional	12.563
Servicio de SPA	12.390

Fuente: Estudio de Mercado, 2014

Elaborado por: La Autora

Anexo 2. Cálculo de la Oferta

Se buscó los principales lugares que tienen servicios similares al que se pretende implementar con el proyecto, siendo estos los resultados:

Cuadro N° 94. Locales Ofertados y la de asistencia de sus clientes

Variable	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12	L13	L14	L15	
Fútbol – indor	30	50	50		10	20		50		60	20					290
Ecuaboley																0
Básquet	90				90	90		20								290
Tenis								50								50
Trote y caminata																0
Piscina	40	50		50	20	50	20					30				260
Restaurant								340					90	150	200	780
Gimnasio								300	100							400
Bailoterapia								40								40
Salones de Juego	120	150			123	50		150							50	643
Instalaciones recreativas		150				50		200			30				50	480
Asesoría deportiva y nutricional	15		120		22			40			220			10		427
SPA						140	130			140	80	10				500

Fuente: Estudio de Mercado, 2004

Elaborado por: La Autora

L1, representa al primer local o establecimiento visitado, en lo referente a Ecuaboley y a Trote y caminata se realizó una observación en espacios destinados para estos fines, y los resultados fueron 1800 y 3500 / año respectivamente.

Pero para obtener los valores anuales, se preguntó a varios propietarios y/o administradores de los locales el número de semanas de mayor actividad, y se expresaron que de todo el año entre 15 a 25 semanas son las más activas, con esta información se sacó un promedio, que equivale a 20 semanas.

El dato de 20 semanas se multiplicó por el número de personas que asisten regularmente a estos lugares, que en el caso del indor fue: $20 \times 290 = 5800$ personas que hacen deporte.

Variable	Año Base
Fútbol – indor	5.800,00
Ecuaboley	1.800,00
Básquet	5.800,00
Tenis	1.000,00
Trote y caminata	3.500,00
Piscina	5.200,00
Restaurant (alimentación)	15.600,00
Gimnasio	8.000,00
Bailo terapia y yoga	800,00
Salones de juego (tenis de mesa)	12.860,00
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	9.600,00
Asesoría deportiva y nutricional	8.540,00
Servicio de SPA	10.000,00

Fuente: Estudio de Mercado, 2014

Elaborado por: La Autora

Anexo 3. Formato de Ficha de Observación



**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

FICHA DE OBSERVACIÓN

Nombre del local:

Tipo de Local:

Ubicación :

Número promedio de clientes a la semana:

OBSERVACIONES:

Elaborado: La Autora

Anexo 4. Formato de Entrevista

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA



ENTREVISTA:

Dirigida a dueños de gimnasios, piscinas y centro de multicancha.

- 1.- ¿Qué servicio presta su centro deportivo?
- 2.- ¿Generalmente cuántos clientes asisten semanalmente?
- 3.- ¿El ingreso que percibe por el alquiler de los servicios en su centro es rentable?
- 4.- ¿Le gustaría expandir su centro con nuevos servicios?
- 5.- ¿Cuenta con personal técnico para el funcionamiento?

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA



ENTREVISTA:

Dirigida a los clientes de gimnasios, piscinas y centro de multicancha.

1.- ¿Con qué frecuencia asiste a este complejo deportivo?

2.- ¿Qué es lo que más le gusta del complejo donde asiste?

3.- ¿Le gustaría que existan más servicios complementarios dentro del complejo que asiste, cuáles serían?

Anexo 5. Formato de Encuesta

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Encuesta aplicada a la población ocupada de la ciudad de Otavalo,
Provincia de Imbabura

Objetivo. Realizar un estudio de mercado sobre la creación de un Complejo Deportivo, en la ciudad de Otavalo

La información recolectada será empleada únicamente en la realización de la tesis de grado para obtener el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría

Datos Informativos.

Género: Masculino ()

Femenino ()

Sector ocupacional: Público ()

Privado ()

Autónomo ()

Cuestionario

1. ¿Ha asistido usted a centros deportivos recreacionales en la ciudad de Otavalo?

Si ()

No () PASE A PREGUNTA 4

2. ¿Con quién asiste a los centros deportivos recreacionales?

Familiares ()

Amigos ()

Compañeros de trabajo ()

3. ¿Cuál es el motivo por el que escoge los centros deportivos o de recreación anteriormente mencionados?

Atención () Infraestructura () Higiene ()
 Precio () Alimentación () Servicio ()

4. ¿Le gustaría practicar deporte en un complejo deportivo técnicamente conformado?

Si () No () FIN DE LA ENCUESTA

5. De los siguientes deportes, indique cuáles practicaría con más frecuencia:

Deporte	Muy Probable	Indiferente	Nada Probable
Fútbol – indor			
Ecuaboley			
Básquet			
Tenis			
Trote y caminata			
Piscina			

6. Únicamente de los deportes que respondió “MUY PROBABLE”, indique su frecuencia de práctica:

Deporte	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual	Otro
Fútbol – indor	()	()	()	()	
Ecuaboley	()	()	()	()	
Básquet	()	()	()	()	
Tenis	()	()	()	()	
Trote y caminata	()	()	()	()	
Piscina	()	()	()	()	

7. Le gustaría que un centro deportivo adicionalmente le ofrezca servicios como:

Servicios	Totalmente de acuerdo	Indiferente	Nada de Acuerdo
Restaurant (alimentación)	()	()	()
Gimnasio	()	()	()
Bailo terapia y yoga	()	()	()
Salones de juego (tenis de mesa)	()	()	()
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	()	()	()
Asesoría deportiva y nutricional	()	()	()
Servicio de SPA	()	()	()

8. Únicamente de los servicios que respondió “TOTALMENTE DE ACUERDO”, indique su frecuencia de uso:

Deporte	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual	Otro
Restaurant (alimentación)	()	()	()	()	
Gimnasio	()	()	()	()	
Bailo terapia y yoga	()	()	()	()	
Salones de juego (tenis de mesa)	()	()	()	()	
Instalaciones recreacionales (sauna, turco, hidromasaje)	()	()	()	()	
Asesoría deportiva y nutricional	()	()	()	()	
Servicio de SPA	()	()	()	()	

9. Considerando los servicios que prestaría el Centro Deportivo, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente para recibir todos los beneficios?

50 dólares () 60 dólares () 70 dólares ()
 80 dólares () 100 dólares () Más de 100 dólares ()

10. ¿A través de qué medio le gustaría informarse de la existencia de estos servicios?

Prensa escrita local () Radio y TV locales () Internet ()

Gracias por su colaboración