ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL EN LA CUIDADELA ABEL GIBERT EN DURÁN

Tesis de Grado

Previa la obtención del Título de:

INGENIERÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado por:

Shirley Jessenia Jiménez García

María Gabriela Palacios Parrales

Silvia Mariel Villamar García

Guayaquil-Ecuador

2010

DEDICATORIAS

Con infinito amor dedico este proyecto a mis seres queridos en especial a mi papa, que con su motivación firme me ha llenado de optimismo y honestidad, a mi mamá que con su incansable tarea para con sus hijos me contagia de responsabilidad y bondad para ser una mujer de bien. Y a mi hijo por ser mi aliento y un motivo más de crecer profesionalmente.

Shirley Jiménez García.

Han transcurrido 4 años desde que ingresé a la universidad y es ahora cuando puedo ver el resultado de tantas exigencias, por eso este proyecto se lo dedico enteramente a mis padres y hermanos, por haber sido mi fortaleza a lo largo de este camino; porque me enseñaron con el ejemplo que solo esforzándonos y creyendo en uno mismo, podemos alcanzar nuestros sueños.

Esto es por y para Ustedes… Gracias!

Gabriela Palacios Parrales

Dedico este proyecto a mi Hacedor y padres, Dios quien es la razón de mi existir porque cada día que transcurre puedo observar que en su perfecta voluntad sus misericordias son nuevas cada día, permitiendo que termine otra etapa de mi vida siendo el comienzo hoy de nuevos proyectos que sé que Él continuara guiando mis pasos cada instante de mi vida dándome sabiduría para tomar correctas decisiones y fortaleciéndome en mi debilidad.

Silvia Villamar García

AGRADECIMIENTOS

A Dios todopoderoso que me fortalece en mis días de debilidad, con amor y humildad me da la fuerza para seguir cumpliendo mis metas.

A mis padres que con apoyo perseverante de afecto y comprensión hacen el enlace de la búsqueda de nuevos retos para el mañana. Y porque no decirlo a mi hijo que con su inocencia y ternura me enseñó a ver el verdadero significado de la vida luchando siempre por mejores días. Asimismo agradezco a mis compañeras que siguiendo con responsabilidad y esfuerzo estuvieron presentes en la realización de este proyecto.

Shirley Jiménez García

He llegado casi a la culminación de esta etapa y es meritorio agradecer a todas aquellas personas que han estado conmigo en el transcurso de ella.

A Dios por todas las bendiciones que me da día a día, pues el ha sido mi motor para poder llegar hasta aquí.

A mi familia por ser mi fuerza para mantenerme firme en esta larga trayectoria, Gracias por la confianza depositada en mi.

A mis profesores porque de cada uno de ellos pude aprender algo, o mucho, pero han dejado su granito de arena para que el día de mañana de frutos.

A mis compañeros de la Universidad por todos los momentos compartidos, a mi gordo y en especial a mi amiga incondicional Diana Viera, gracias por haber estado siempre a mi lado, en mis victorias y en mis fracasos.

Gracias….

Gabriela Palacios Parrales

Agradezco a Dios sobre todas las cosas y a mis padres que con su amor y esfuerzo me han ayudado en cada etapa de la vida los quiero mucho.
Agradezco también a mis profesores por los conocimientos impartidos que me servirán para practicar lo que será la vida empresarial en la realidad.

Silvia Villamar García

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

ING. OSCAR MENDOZA M.
Presidente Tribunal

ECON. MARÍA ELENA ROMERO
Directora de Tesis

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad del contenido de éste proyecto de grado corresponde exclusivamente a los autores y su propiedad intelectual pertenece a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Shirley Jiménez García

Ma. Gabriela Palacios Parrales

Silvia Villamar García

INDICE

Dedicatoria………………………………………………………………………………………. II
Agradecimiento…………………………………………………………………………….. III
Tribunal de Graduación………………………………………………………………………… IV
Declaración Expresa……………………………………………………………………………. V
Indice General……………………………………………………………………………………… VI
Indice de Cuadros………………………………………………………………………………. VIII
Indice de Figuras……………………………………………………………………………….. VI

Capítulo 1: Introducción

1.1 Introducción……………………………………………………………………………. 16
1.2 Historia del Fútbol Ecuatoriano…………………………………………………………….. 18
1.2.1 Importancia del Fútbol………………………………………………………………. 19
1.3 Situación Actual donde se realiza este proyecto………..…………………………………… 21
1.3.1 Datos Generales de Durán……………………………………………………… 22
1.3.2 Vías de Acceso………………………………………………………………………. 23
1.4.Problemas y Oportunidades………………………………………………………… 24
1.5 Características del Servicio……………….…………………………………………. 26
1.5.2 Campeonatos………………………………………………………………………………. 27
1.5.2.1. Perspectivas de la Investigación…..………………………………………… 27
1.6 Alcance…………………………..………………………………………………………….. 28
1.6 Objetivo General……………………….………………………………………………… 28
1.6.1 Objetivos Específicos…….…………………………………………………………….. 29

Capítulo 2………………………………………………… 29

2.1 Estudio Organizacional……………………………………………………………….. 30
2.1.1 Misión………………………………..…………………………………………. 30
2.1.2 Visión…………………………………………………………………………………. 30
2.1.3 Organigrama…………………..……………………………………………………….. 30
2.1.4 FODA…………………………………………………………………….…………… 31
2.1.4.1 Fortalezas……………….……………………………………………………. 31
2.1.4.2 Debilidades…………………………………………………………………………. 31
2.1.4.3 Oportunidades……………………………………………………………………… 31
2.1.4.4 Amenazas……………………………………………………………………... 32
2.2 Investigación de Mercado y su análisis……………………………………………… 32
2.2.1 Diseño del plan de Investigación…………………………………………………. 32
2.2.2 Selección de la Técnica de Muestreo……………………………………………. 33
2.2.2.1 No probabilístico…………………………………………………………… 33
2.2.3 Selección del tamaño de la Muestra………………………………………….. 34
2.2.3.1 Diseño del Cuestionario……………………………………………………. 34
2.2.4 Análisis de los Resultados……………………..……………………………… 37
2.2.5 Matriz Boston Consulting Group…………………………………………………... 42
2.2.6 Matriz de Implicación……………………………………………………………… 43
2.2.7.1 Macrosegmentación………………………………………………………. 44
2.2.7.2 Micro-Segmentación…….………………………………………………………… 44
2.2.8 Modelo de las cinco fuerzas de Porter……………………………………………… 45
2.2.8.1 Competidores……………….……………………………………………………. 46
2.2.8.2 Sustitutos…………………………………………………………………………… 47
2.2.8.3 47

Consumidores…………………………………………………………………………..
2.2.8.4
Proveedores……………………………………………………………………… 47
2.2.9 Marketing Mix: 5 P's 48
2.2.9.1 Producto………………………………………………………………………. 48
2.2.9.1.1 Marca…..…………………………………………………………………….. 48
2.2.9.2 Logo………………..………………………………………………………….. 49
2.2.9.3 Slogan………………………………………………………………………… 49
2.2.9.2 Precio………………………………………………………………………. 49
2.2.9.3 Plaza……………………………………………………………………….. 50
2.2.9.4 Promoción…………………………..……………………………………… 51
2.2.9.4.1 Canales de Comunicación………………………………………………. 51
2.3 Estudio Técnico……………………………………………………………………… 53
2.3.1 Obra Física……………..……………………………………………………… 53
2.3.1.1 Campo de Juego……………………………..……………………………… 53
2.3.1.2 Ärea de Meta………………………………………………………………… 54
2.3.1.4 Ärea Penal……………………………………………………………………….. 54
2.3.1.5 Ärea de Esquuina………………………………………………………….. 54
2.3.1.6 Los Marcos………………….……………………………………………… 54
2.3.1.7 Redes……………………………………………………………………… 54
2.3.1.8 Edificio…………………………………..……………………………….. 55
2.3.2 Maquinaria y Equipos…………….. 55
2.3.3 Requerimientos Técnicos para la instalación…………………………………… 55
2.3.4 Instalación del Césped.………………………………………………………… 56
2.3.4.1 Especificaciones técnicas del Césped…………………………………………….. 56
Capítulo III………………………….………
3.1 Inversión……...………………………………………………………………….. 57
3.1.1 Terreno…………..………………………………………………………………. 57
3.1.2 Césped Sintético………………………………………………………………. 58
3.1.3 Edificio……………...……………………………………………………. 58
3.1.4 Mobiliario……………………………………………………………………………. 58
3.1.5 Equipos de Oficina…………………..……………………………………………. 59
3.1.6 Equipos de Computación ……………………………………………..…………… 60
3.2 Capital de Trabajo…………………………………………………………………… 60
3.3 Financiamiento……………………………………………………………………. 61
3.4 Mercado Potencial………………………………………………………………… 62
3.4.1 Demanda Esperada…………………………………………………………… 62
3.4.2 Proyección de la Demanda.…………………… ……………………………… 63
3.5 Ingresos……………………………………………………………………………. 63
3.5.1 Ingresos por Alquiler de cancha…………………………………………………. 63
3.5.2 Ingresos por Campeonatos……………………………………………………. 64
3.5.3 Ingresos por Bar…………………………………………………………………….. 65
3.6 Costos de Ventas……………………………………………………………………… 66
3.6.1 Costos por Alquiler de Canchas……………………………………………………… 66
3.6.2 Costos por Campeonatos………………………………………………………. 69
3.6.3 Costos por Alquiler de Bar…………………………………………………….. 70
3.7 Gastos Operativos……………………………………………………………….. 70
3.7.1 Gastos Administrativos………………………………………………………………. 70
3.7.2 Gastos de Ventas………………………………………………………………… 73
3.8 Gastos No Operativos………………………………………………………….. 74

3.9 Estado de Resultados……………………………………………………………………. 75
3.10 Punto de Equilibrio………………………………………………………………………… 77
3.11 Tasa de Descuento………………………………………………………………………… 78
3.12 Flujo de Caja………………………………………………………………………………. 79
3.13 TIR ……………………………………………………………………………………………. 81
3.14 VAN…………………………………………………………………………………………. 81
3.15 Payback……………………………………………………………………………………. 82
3.16 Análisis de Semsibilidad……………………………………………………………….. 83
3.16.1 Sensibilidad Ante variación en Precio de Alquiler de Cancha………………… 83
3.16.2 Sensibilidad ante variación en la tasa de descuento 85
Conclusiones 86
Recomendaciones 87
Bibliografia 88

INDICE DE TABLAS

1.1. 1 Datos Generales de Durán …………..…………………………………………………… 22
2.1 Competidores Directos 46
2.2 Competidores Indirectos ………………………………………………………………… 46
2.3 Especificaciones técnicas del césped sintético ……………………………………. 56
3.1 Inversión Inicial…………………………………………………………………………. 57
3.2 Césped Sintético ……………...…………………………………………………………… 58
3.3 Mobiliario…………………………. …………………………………………………………. 59
3.4 Equipos de Oficina ………………………………………………………………..……… 59
3.5 Equipos de Computación ………………………………..………………………………….. 60
3.6 Capital de Trabajo ……………………………………………..…….……………………… 61
3.7 Proyección de la Demanda ………………………..………………………...………… 63
3.8 Ingreso Mensual por Alquiler …………………..…………..……………………..……… 64
3.9 Ingreso por Campeonatos……………………………………………………………….. 65
3.10 Costos por Alquiler de Cancha …………………………………………………..…….. 66
3.11 Costos de Iluminación ………..……………………………………………………………. 67
3.12 Costo de Balones ………………………………………………………………………. 67
3.13 Costo de Chalecos ………………………………………………..………….. 68
3.14 Costo por Mantenimiento ………………………………………………………………. 68
3.15 Costo por Campeonatos ……………..……………………………………………………. 69
3.16 Costo por Alquiler de Bar ……………………………………..………………………… 70
3.17 Gastos Administrativos ……………………………………………………………………... 71
3.18 Sueldos y Salarios 71
3.19 Servicios Básicos……………………………………………………………………….. 72
3.20 Depreciación……………………………………………………………………………… 73
3.21 Gastos por Publicidad……………………………………………………………………….. 73
3.22 Estado de Resultados de los primeros 5 años…………………………………………. 75
3.23 Estado de Resultados hasta el año 10…………………………………………………. 76
3.24 Flujo de Caja de los primeros 5 años……………………………………………………. 79
3.25 Flujo de Caja hasta el año 10…………………………………………………………… 80
3.26 Van y Tir……………………………………………………………………………………. 81
3.27 Payback…………………………………………………………………………………… 82
3.28 Análisis de Sensibilidad (Precio)……………………………………………………… 83
3.29 Análisis de Sensibilidad(TMAR)……………………………………………………….. 85

INDICE DE GRAFICOS

1.1. Geografía del cantón Durán………….…………………………………………………… 22
2.2. Género……………………………………………………………………………………… 37
2.3 Rango de Edad…………………………………………………………………………. 37
2.4 Personas que les gusta jugar fútbol...……………………………………………………… 38
2.5 Con qué frecuencia usted practica este deporte………………..……………………….. 38
2.6 En que horario prefiere jugar fútbol……………………………………………………. 39
2.7 Cancha en las que has practicado…………………………………………………..……… 39
2.8 Pago por jugar una hora en cancha de césped Sintética…………..…………………….. 40
2.9 Nivel de Aceptación de construir una cancha de fútbol Sintética……..………………… 40
2.10 Ubicación de Canchas elegida por los encuestados……………………………...………. 41
2.11 Factores importantes por los consumidores……….…………………………….……… 41
3.1 Sensibilidad del Precio………………………………………………………………… 84

INDICE DE FIGURAS

1.1. Geografía del cantón Durán………….…………………………………………………… 22
2.1 Organigrama.………………………………………………………………………………… 30
2.12 Matriz de Crecimiento- participación BCG ………………………………………………. 42
2.13 Matriz de Implicación………………………………………………………………….. 43
2.14 Macrosegmentación……………………………………………………………………… 44
2.15 Modelo de la Fuerzas de Porter…………………………………………………………… 45
2.16 Logo “El Peloteo”…………………….…………………………………………..……… 49
2.17 Cancha de Césped Sintético ……………….…………………….. 53
2.18 Edificio ……..…………………… 55

CAPITULO I

1.1 INTRODUCCIÓN

La cultura es el conjunto de expresiones de una sociedad, y como tal el fútbol no está exento de la misma, en nuestro país la mayor parte de la población, tiene como hábito practicar este deporte, no solo como una disciplina deportiva, sino también como una actividad de entretenimiento, pero por la falta de lugares apropiados, las personas terminaron optando por jugar en las vías de tránsito, volviéndose así una costumbre tradicional de nuestra población. Como consecuencia de esta situación los vehículos particulares y públicos no pueden circular normalmente debido a que se congestiona el tráfico, además hay mayor riesgo por ser lugares abiertos sin seguridad, aumenta el número de accidentes y sobretodo la delincuencia.

Conociendo de este problema que afecta a nuestro país, mediante un estudio nos disponemos a proponer la creación de una cancha de césped sintético que genere expectativas y encause las propuestas, tendencias y necesidades del mercado, ya que la actividad física y el deporte vienen siendo considerados desde hace varios años un importante sector económico, atractivo, dinámico y creciente, el cual busca satisfacer necesidades nuevas derivadas de las condiciones de vida modernas que contribuyan a mejorar estilos de vida, satisfacción de necesidades y ampliación de las opciones recreativas del usuario.

El Cantón Durán requiere una nueva alternativa que diversifique los servicios y motive a los usuarios a participar de ellos; sabemos que según proyecciones del INEC para el 2010 Durán posee aproximadamente 202.080 habitantes y que el número de campos deportivos que se encuentran ahí no logran cubrir esta gran demanda; los terrenos naturales están en malas condiciones provocando lesiones graves a los deportistas; y las canchas sintéticas debido a sus altos costos de alquiler, no resultan factibles para la comunidad.

Con esta información hemos elegido realizar este estudio en la ciudadela Abel Gilbert (Durán) cubriendo así en gran parte la demanda de todos los moradores del cantón; con esta nueva opción ya no irían a otros sitios a realizar este deporte y contribuiríamos además en la reducción de actividades no favorables para el desarrollo personal de los niños y jóvenes.

Forbex.com afirma que el uso de las canchas sintéticas en los últimos años ha demostrado un crecimiento considerable en todo el mundo, debido a sus múltiples adaptaciones, tolerancia a inclemencias climáticas y una notable resistencia al paso del tiempo. Los beneficios del césped artificial para la práctica deportiva son cada día más que evidentes, no en vano, las diferencias con la hierba natural son casi inexistentes gracias a los últimos avances técnicos y científicos que han convertido a las superficies sintéticas en auténticas alfombras verdes sobre las que disputan un partido. Pero además, desde un punto de vista médico la hierba artificial ya ha dejando de lado los prejuicios que, en los años ochenta, aseguraban que las lesiones deportivas eran más frecuentes en superficies sintéticas que en las de césped natural. Sin embargo, los estudios realizados por profesionales médicos demuestran, lo erróneo de esta idea.

Según el informe editado en la "UEFA Medicine Matters" de la UEFA (Unión de Asociaciones de Fútbol Europeas) demuestra que las lesiones son, incluso, levemente inferiores en estas superficies que en las de hierba natural: en 1.000 horas de entrenamiento, 2,42 en canchas de

1. www.forbex.com; césped sintético para canchas de fútbol

2. Publicación Informativa sobre la actualidad del sector del Césped Sintético; UEFA

césped sintético frente a las 2,94 en las de hierba natural; mientras que en 1.000 horas de partido, 19,60 de la hierba artificial frente a las 21,48 de la natural.

Entre otras ventajas que nos da el crear una cancha de este tipo son que vienen a solucionar los inconvenientes que se presentan con terrenos tradicionales, confort para el deportista, mejor aplicabilidad de la técnica, mayor seguridad, y ahorro en el mantenimiento del campo, ya que las canchas sintéticas necesitan de un mini tractor y un obrero, mientras que para el cuidado del césped natural hay que tener riego, fertilizantes, abonos y una cuadrilla de no menos de 12 hombres, el cual es un mantenimiento más costoso.

Las canchas sintéticas también han presentado desventajas que la tecnología ha ido resolviendo, y por eso a pesar de ellas, lo más seguro es que como la rueda, los celulares o la Internet, las canchas artificiales se terminarán imponiendo por todas las ventajas que representan.

1.2 HISTORIA DEL FÚTBOL ECUATORIANO

Corrían los últimos años del siglo XIX cuando retornaron a Guayaquil un grupo de jóvenes que realizaban sus estudios superiores en Inglaterra, donde deportes como el fútbol, cricket y lawn tennis estaban en apogeo. Estos jóvenes, provenientes de distinguidas familias porteñas, formaron un club con la idea de que sus socios puedan tomar parte de las distracciones que se vivían en Europa, y es así como el 23 de abril de 1899 se funda el *"Guayaquil Sport Club"*, iniciando la práctica de un deporte, en ese entonces bastante extraño, que se jugaba con un balón y al que se lo impulsaba con los pies hacia dos arcos rectangulares.

3.http://luchofutbol.tripod.com/PAGDELUIS.htm; Historia del fútbol Ecuatoriano

.

El 22 de julio de 1902 se funda el Club Sport Ecuador, que vestía con camiseta azul y pantalón corto blanco. Luego aparecieron nuevos equipos como la Asociación de Empleados de Guayaquil, Libertador Bolívar (formado por la tripulación del torpedero), Unión y Gimnástico.

Asimismo, en Quito no se quedan atrás y en 1906 llega el fútbol a El Ejido y se conforman varios equipos como el Olmedo y Gladiador.

En 1908 se formó en Guayaquil el Club Sport Patria, y además en aquel año se organizó el primer torneo que se disputó en Ecuador. En 1921 se organizó un triangular entre el Centenario, Norte América y los marinos del buque inglés Cambrian, quienes obsequian un escudo para que sea entregado como trofeo en Ecuador, naciendo la disputa del famoso *Escudo Cambrian*, que se juega entre 1923 y 1931. Luego, en 1922 Manuel Seminario impulsa la fundación de la Federación Deportiva Guayaquil (luego Federación Deportiva del Guayas) que pasa a organizar el campeonato oficial que es ganado por el Racing, y que en 1925 logra afiliarse a la FIFA.

En 1925 Seminario promovió la fundación de la Federación Deportiva Nacional del Ecuador, tras organizarse las federaciones de Pichincha, Tungurahua, Azuay y Los Ríos. La nueva entidad recibió las afiliaciones internacionales obtenidas por la FDG y en enero de 1926 empezó a figurar como miembro de la FIFA.

1.2.1 Importancia del Fútbol

En España, el fútbol es más que un deporte; es un estilo de vida y muy importante a la mayoría de España. Algunos españoles piensan que el fútbol es el centro del mundo. Ellos paran sus vidas cuando hay un partido importante, por ejemplo, la Copa Mundial. Los bares, los restaurantes y los cafés se llenan completamente con las personas. Cuando mirar un partido ellos están captivados, miran y gritan a la tele sobre el partido. Millones de españoles prestan atención a todos los partidos. La historia y la importancia de este deporte han hecho a España lo que es hoy en día. Muchas personas piensan que España es el centro del mundo del fútbol.

Es claro que el fútbol es un aspecto muy importante de la cultura popular de España. La historia y la influencia de este deporte son evidentes. La pasión y el amor por el deporte de la gente es algo para admirar.

El fútbol es uno de los deportes más practicados y más populares a nivel mundial, ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años, sigue conquistando poco a poco el planeta, son aproximadamente 270 millones de personas que lo practican de manera federada en cualquiera de sus especialidades (once, sala o playa) y sin hacer distinciones de edad o sexo; es decir, el 4% de la población mundial; y son muchos más los que juegan de manera amistosa sin estar inscriptos en ninguna federación.

Como solución para mantener el espectáculo a pesar del mal tiempo; y de paso, brindar protección a los deportistas, hace más de 15 años se ingresó a la industria de los campos sintéticos. Europa fue pionera por el tema del invierno.

En América, EEUU, con campos para fútbol americano y béisbol, países como Argentina, México y Brasil, para el fútbol en campos de entrenamiento, y también, en algunos estadios de Perú, Canadá, EEUU, Costa Rica y Chile.

---

4. http://civwiki.wetpaint.com/page/La+Historia+y+La+Importancia+de+Futbol; Importancia del fútbol

Teniendo como antecedente que las canchas de césped natural requieren un considerable trabajo y esfuerzo continuo para una correcta conservación; que es costoso y requiere un abundante consumo de agua, en el mercado ha existido la aparición y difusión del césped artificial, de eso surge la idea de nuestro proyecto, empleando nuevas fibras y materiales que mejoran cada día la utilización de las mismas y este requiere un considerable menor coste económico.

Pensando que en el cantón Durán solo existen canchas elaboradas de cemento y arenilla; además la cancha sintética que existe está ubicada en un lugar de difícil acceso, y que muchos de sus moradores ya han tomado conciencia acerca del bienestar que estas actividades proporcionan al mejoramiento de la calidad de vida, a nivel individual, organizacional y su entorno familiar; hemos pensado que a través de este proyecto ofreceríamos otra alternativa a los habitantes de este Cantón para recrearse, teniendo en cuenta que este deporte es el más practicado en la provincia sería una propuesta viable.

1.3 SITUACIÓN ACTUAL DONDE SE REALIZARÁ EL PROYECTO

Estará ubicada en el Cantón Durán de la Provincia del Guayas, este es un cantón de gran afluencia de personas porque es el que conecta la ciudad de Guayaquil con otros cantones, limita con los siguientes cantones: al Norte y al este con San Jacinto de Yaguachi, al Sur con Naranjal y al Oeste con el Río Daule, que sale a desembocar en el Río Guayas.

Geografía del Cantón Durán

Graficó 1.1

Fuente: www..guiarte.com

En cuanto al Cantón Durán tiene un total de habitantes de 202.080, personas y cuya información se detalla a continuación:

13.1 DATOS GENERALES DE DURÁN

Tabla 1.1

Datos Generales de Durán

UBICACIÓN GEOGRÁFICA	628.177E ; 9'760.777N COORDENADAS UTM 17 S (DATUM WGS 84)		
POBLACIÓN (CENSO 2001)	Mujeres	Hombres	Total 202.080 hab.
EXTENSIÓN TERRITORIAL	Urbana 58,65 Km2	Rural 253,08 Km2	Total 311,73 Km2
DENSIDAD POBLACIONAL	Urbana 527 hab/Km2	Rural 20 hab/Km2	

Fuente:www.inec.gov.ec

Elaborado por: las autoras

Fuente: www.inec.gov.ec

Y el cantón Durán se encuentra dividido en los siguientes sectores

- Abel Gilbert
- Los Helechos
- El Recreo
- Primavera 1
- Primavera 2
- San Gabriel
- San Eduardo
- Panorama
- Divino Niño
- El Arbolito

En los diferentes sectores del Cantón Durán es necesario recalcar que existen canchas de fútbol cementadas y en otras construidas a base de arena.

Por ejemplo la ciudadela Primavera 2 consta con 2 canchas ubicadas cerca del Colegio Federico González Suárez, y los demás sectores tienen en promedio de 1 a 2 canchas de fútbol cementadas.

1.3.2 VÍAS DE ACCESO

El Cantón Durán se comunica con la ciudad de Guayaquil mediante la prolongación de los puentes de la vía Guayaquil - Durán. A las afueras de Durán, se establece una malla vial que comunica las dos carreteras principales de la provincia del Guayas, Durán-Yaguachi y Durán-Boliche las cuales están en perfecto estado debido a que están concesionadas por la Prefectura del Guayas.

Otra forma de acceso y que los gobiernos quieren restablecer es el ferrocarril, que fue el medio más importante de movilización tanto de las personas como de los productos que se comercializan. Durán se encuentra bordeando el Río más importante de la Costa por lo que otra zona de acceso al cantón es vía fluvial.

1.4 PROBLEMA y OPORTUNIDADES

Es necesario que la cancha de césped sintético tenga una buena calidad debido a que hoy en día sus propietarios por generar riquezas con este negocio de alquiler de canchas, estas han sido construidas con materiales que proviene del petróleo; causando en los jugadores que sus pies se lastimen con ampollas y raspones debido al calor y la calidad de la cancha.

El balón no rueda igual las jugadas no se pueden preparar como en una cancha natural, pero en fin lo futbolístico no es grave porque se puede preparar con una adecuada preparación.

Las canchas de césped sintético tendrían componentes cancerígenos, según indicó un estudio del Instituto Superior de Salud italiano, cuyos análisis confirman la presencia de hidrocarburos policíclicos, aromáticos, metales pasados [zinc] y compuestos volátiles muy superiores a los límites tolerables.

Riesgos:

1. Planta del pie. Uno de los problemas más frecuentes en las canchas sintéticas es la aparición de ampollas y fascitis plantar.

2. Tobillo. Los médicos deportólogos coinciden en afirmar que para futbolistas que juegan en sintéticas son frecuentes esguinces y tendinitis.

3. Gemelos. La parte posterior de la pantorrilla suele resentirse de fatiga excesiva, lo que merma el rendimiento del deportista de alto nivel.

4. Rodilla. Según el médico Héctor Fabio Cruz, Las lesiones más graves para los futbolistas son la tendinitis y la ruptura de ligamentos y meniscos.

5. Muslo. Esta parte de las piernas también está llamada a sufrir contracturas musculares, según los especialistas médicos. En Perú, se presentaron casos.

6. Parte baja de la espalda (Lumbar). Lesiones como lumbalgia y dolor de espalda se pueden presentar por la competencia en sintéticas.

Las canchas sintéticas han presentado desventajas que la tecnología ha ido resolviendo, por ejemplo lo áspero de la fibra producía raspaduras al caerse, lo blando del terreno generaba extremo cansancio, un mal drenaje generaba inundaciones, y hasta el calor en ciudades de temperaturas altas.

Sin embargo esas situaciones hoy parecen tener solución mediante la aplicación de corcho y palma para bajarle dos grados de temperatura al terreno.

Al entenderse de este deporte del fútbol recreativo o formativo y al implementar las canchas de césped sintético estas requieren un menor coste de mantenimiento y pueden utilizarse hasta 18 horas al día a diferencia del mantenimiento que se da a una cancha con gras natural formada por materiales yacentes del petróleo.

Añadiendo que el césped sintético permite alcanzar e incluso mejorar las prestaciones brindadas por el césped natural.

Este deporte es considerado como el de mayor participación en cada país y aquí en Ecuador es estimado como el deporte principal, dando a entender que los jóvenes de edad promedio de 13-25 años sin excluir a los caballeros que efectúan este deporte, tendrán una gran oportunidad de jugar su deporte favorito si es en una cancha de césped sintético dando la satisfacción de similitud como si estuvieran jugando en un campeonato a nivel mundial o de ligas mayores.

1.5 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

El presente proyecto consiste en la implementación de una cancha de fútbol sintética en la ciudadela Abel Gilbert en el Cantón Durán; la superficie de ésta será de césped sintético con sus respectivos canales de aguas lluvias, ya que estará a la intemperie. La cual contará con todos los implementos necesarios para que los clientes disfruten de la práctica de su deporte favorito, todo esto está orientado a brindar un servicio completo y de calidad a los clientes.

El proyecto comprende diferentes áreas que buscan ofrecer un mejor servicio y brindarle un valor agregado a los usuarios. Cada servicio complementario de la cancha de fútbol sintético está dirigido a un grupo de consumidores con gustos, preferencias y necesidades específicas. A continuación se detallan los servicios a los que se hace referencia en este párrafo.

1.5.1 ALQUILER DE CANCHA

Dispondremos de una cancha sintética que puede ser alquilada mediante previa reserva por el tiempo de 1 (una) hora. No hay límites de jugadores.

1.5.2. CAMPEONATOS

Organizaremos varios torneos durante el año. Habrá un valor de inscripción por equipo y el ganador recibirá un premio que podrá ser una membrecía o dinero en efectivo que las marcas auspiciantes del torneo lo pagarían.

Y para darle más dinamismo y diversión a nuestro clientes estableceremos 5 campeonatos durante cada año, con aproximadamente 8 equipos, teniendo así un fuerte grado de reconocimiento para la empresa.

Daremos la opción de que formen torneos propios; es decir nos traen la información del número de equipos que quieran participar, la duración del torneo y nosotros nos encargamos del desarrollo del campeonato y de los premios.

1.5.2.1 Nuestras instalaciones tendrán como posibles servicios complementarios:

- Camerinos.- Estos servirán para que los clientes satisfagan sus necesidades biológicas y puedan cambiarse la indumentaria, con lo cual se evitará que lo hagan al aire libre y provoquen algún tipo de contaminación visual.

- Balones oficiales y Chalecos distintivos.
- Bar.- Este lugar estará diseñado para que las personas antes o después de hacer deportes puedan degustar de una amplia gama de piqueos, jugos, batidos, bebidas refrescantes y energizantes. Este espacio contará con mesas y sillas muy cómodas donde las personas podrán compartir un momento ameno con familiares y amigos. Además contará con una pantalla gigante donde se transmitirán los más importantes partidos tanto locales como internacionales.

1.6 ALCANCE

El proyecto va dirigido a los habitantes de la ciudadela Abel Gilbert del Cantón Durán principalmente de sexo masculino, que fluctúan entre los 15 y 54 años de edad; de clase social, media, media-alta y alta que practican diariamente este deporte, indistintamente del tipo de superficie en que lo realicen. Por lo que nuestro estudio está enfocado en la ciudadela Abel Gilbert del cantón Durán, cuyo número de habitantes es de 7.500, siendo considerada esta ciudadela por ser unas de las mejores del Cantón en la que sus habitantes practican deportes como el fútbol, indor y siendo el lugar principal donde se realizan Campeonatos a nivel inter-barrial.

1.6 OBJETIVO GENERAL

Analizar la comercialización del servicio de alquiler de una cancha sintética en la Ciudadela Abel Gilbert del Cantón Durán, proyectado como una nueva alternativa para la recreación de sus habitantes.

1.6.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Demostrar por medio de una investigación de mercado el nivel de aceptación que este proyecto obtendría.

- Analizar medios de distribución y sistema de promoción que serán utilizados.

- Determinar la estrategia a seguir para que el servicio brindado cree un valor agregado en los posibles consumidores y así diferenciarnos de la competencia.

- Realizar análisis estadísticos y financieros para conocer la rentabilidad del proyecto.

CAPITULO II

2.1.-ESTUDIO ORGANIZACIONAL

2.1.1 MISIÓN

Ofrecer a los habitantes de los distintos sectores de Durán que practican fútbol, un servicio de alquiler de canchas de césped sintético de excelente calidad integrado con modernas y seguras instalaciones.

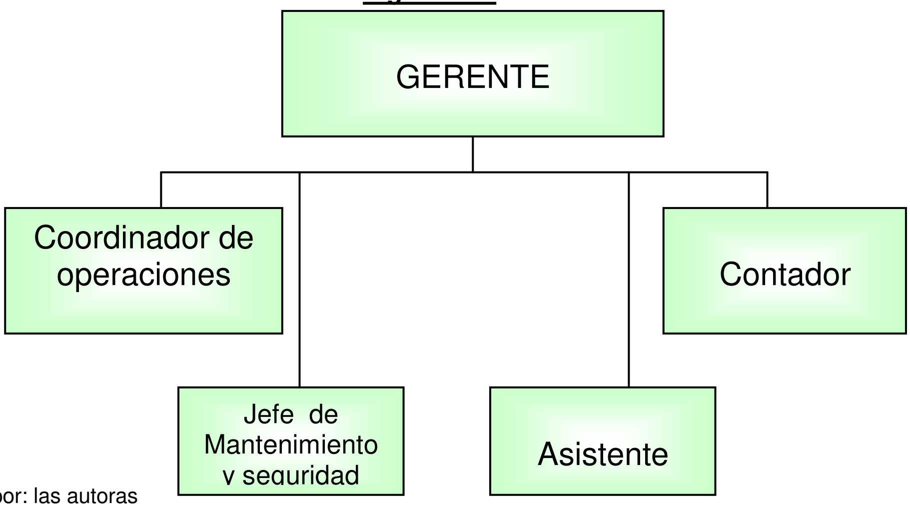
2.1.2 VISIÓN

Convertir a "El PELOTEO" en la cancha de fútbol de césped sintético más concurrida en Durán, posicionándonos así en la mente de los clientes como una empresa líder en el mercado.

2.1.3 ORGANIGRAMA

Para el desarrollo eficaz de nuestras operaciones al servicio del consumidor, trabajaremos con el siguiente personal detallado a través del organigrama.

Figura 2.1



Elaborado por: las autoras

2.1.4 FODA

2.1.4.1 Fortalezas

❖ Amplias y cómodas instalaciones acorde a las necesidades del consumidor.

❖ Facilidad de acceso para los moradores del sector y aledaños.

❖ Bajos costos de mantenimiento respecto al césped natural

❖ Césped sintético que ofreceríamos estará elaborado con materiales de la más alta calidad, brindando seguridad a los clientes.

❖ Personal capacitado para el servicio al cliente.

2.1.4.2 Debilidades

❖ Costo elevado del material principal que es el césped sintético

❖ Falsas especulaciones sobre las consecuencias negativas, como

❖ el cáncer, debido al contacto con el césped sintético.

2.1.4.3 Oportunidades

❖ Pueden realizarse otros tipos de eventos sobre el césped sintético.

❖ Este deporte es practicado por personas de todas las edades.

❖ Mayor integración entre los habitantes del sector.

❖ Existen pocos competidores que brinden este servicio en el Cantón.

❖ Es uno de los deportes más practicado no solo a nivel local sino mundial.

2.1.4.4 Amenazas

- ❖ Posibles dificultades ocasionados por apagones, provocados en épocas de estiaje.
- ❖ Impactos negativos por inestabilidad económica en el país.

2.2.- INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS

2.2.1 DISEÑO DEL PLAN DE INVESTIGACIÓN

Considerando que es necesario seleccionar correctamente a nuestro mercado potencial utilizaremos la investigación descriptiva, esta será aplicada a través de encuestas y ayudará a determinar de una manera aproximada los gustos y preferencias de los consumidores.

Las fuentes de investigación a manejar serán la primaria a través de las encuestas y fuentes secundarias que se obtendrá a través del Internet.

La realización de la investigación nos ayudará a.

- Establecer el nivel de aceptación que tendrá la cancha de césped sintético.
- Los horarios de preferencia donde los consumidores accederán a la cancha.
- La frecuencia de práctica de este deporte y lugares.
- Tener conocimiento del posible perfil demográfico de los consumidores.

2.2.2 SELECCIÓN DE LA TÉCNICA DE MUESTREO

2.2.2.1 No Probabilístico[1]**.-** el cual nos indica la selección de un elemento de la población que va a formar parte de la muestra se basa hasta cierto punto en el criterio del investigador[1].

2.2.2.2 Probabilístico[2]**.-** permite medir al investigador la cantidad de error muestral que probablemente ocurrirá en nuestra muestra, esto es útil para medir con exactitud del resultado de la muestra.[2].

Del muestreo no probabilística se selecciono el muestreo por juicio, ya que nos permite ver una muestra representativa de la población de interés.

2.2.3 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

La determinación del tamaño de la muestra se realiza por procedimientos estadísticos y depende de:

- Tamaño de la Muestra:

  n = (z^2*p*q)/e^2
- n=Tamaño de la muestra
- p = probabilidad de que el evento ocurra (0.5)
- q = probabilidad de que el evento no ocurra (0.5)
- e = error permitido (0.10)

$$n = \frac{Z^2 P \times Q}{e^2}$$

[5] Investigación de Mercados; MALHOTRA NARESH K. Editorial PEARSON EDUCACION

[6] Investigación de Mercados; Kinnear y Taylor Editorial: Mc Graw Hill.

Para determinar el número de encuestas se trabajó con un nivel de confianza del 90%, representado por el estadístico Z = 2 que se lo encuentra en la tabla de distribución normal; un P y Q de 0.5 que permite obtener mayor varianza y un margen de error del 10%.

2.2.3.1 DISEÑO DEL CUESTIONARIO

El tipo de preguntas serán cerradas., ya que vamos a utilizar en nuestra encuentra preguntas optativas, desarrollando un cuestionario de 12 preguntas que se presenta a continuación.

ENCUESTA

PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACION DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FUTBOL EN LA CIUDADELA ABEL GILBERT EN DURÁN

1. **Edad** 15-20 ☐ 21-30 ☐ 31-40 ☐ 41-55 ☐ >56 ☐
2. **Ocupación:** estudiante ☐ trabajador ☐
3. **Sexo:**
   Femenino ☐ Masculino ☐
4. **FACTOR SOCIO ECONOMICO**
   Baja ☐
   Media ☐
   Media alta ☐
   Alta ☐

5. **LE GUSTA JUGAR FUTBOL (SI LA RESPUESTA ES NO, TERMINA LA ENCUESTA)**

Si ☐ No ☐

6. **CON QUE FRECUENCIA USTED PRACTICA ESTE DEPORTE**

1-3 veces a la semana ☐
4-6 veces a la semana ☐
Todos los días ☐

7. **¿EN QUÉ HORARIOS PREFIERE JUGAR?**

Matutino ☐ Vespertino ☐ Nocturno ☐

8. **LAS CANCHAS EN LAS QUE USTED LO PRÁCTICA ESTÁN ELABORADAS DE:**

Cemento ☐
Asfalto ☐
Arcilla ☐
Césped ☐

9. **CONSIDERARÍA NECESARIO LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA NUEVA CANCHA DE FUTBOL SINTÉTICA**

SI ☐ NO ☐

10. **DONDE LE GUSTARÍA QUE ESTE UBICADA LA CANCHA QUE DESEAMOS CONSTRUIR:**

Dentro de la cdla. Abel Gilbert ☐
Otros sectores de duran ☐
Fuera del cantón ☐

11. **¿CUÁL ES EL COSTO QUE USTED PAGARÍA POR ACCEDER A UNA HORA EN ESTE SERVICIO DE ALQUILER?**

$25-35 ☐ $36 – 45 ☐ >$46 ☐

12. **ACORDE A LA IMPORTANCIA CALIFIQUE DEL 1 AL 4 SIENDO 1=MUY IMPORTANTE, 2=IMPORTANTE, 3=POCO IMPORTANTE, 4= NADA IMPORTANTE, ¿QUÉ FACTORES USTED CONSIDERA AL MOMENTO DE ESCOGER UN LUGAR PARA PRACTICAR ESTE DEPORTE?**

FACTORES	1	2	3	4
Precio	☐	☐	☐	☐
Instalaciones	☐	☐	☐	☐
Seguridad	☐	☐	☐	☐
Ubicación	☐	☐	☐	☐
Servicios Adicionales	☐	☐	☐	☐

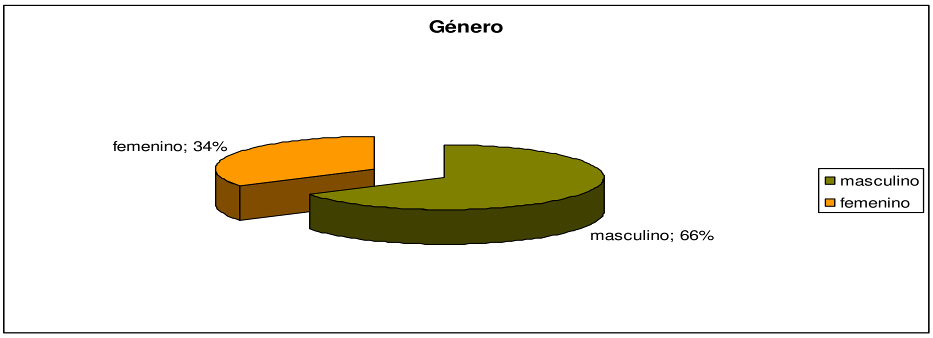
2.2.4 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Realizado el trabajo de campo se procedió a tabular los datos en el cual se obtuvieron los siguientes resultados**:**

Pregunta: Género

Es importante tener una visión clara a que sexo va a dirigirse en mayor porcentaje el servicio que brindaremos, proporcionándonos como resultado las encuestas un porcentaje de 66% varones y 34% mujeres.

Gráfico 2.2



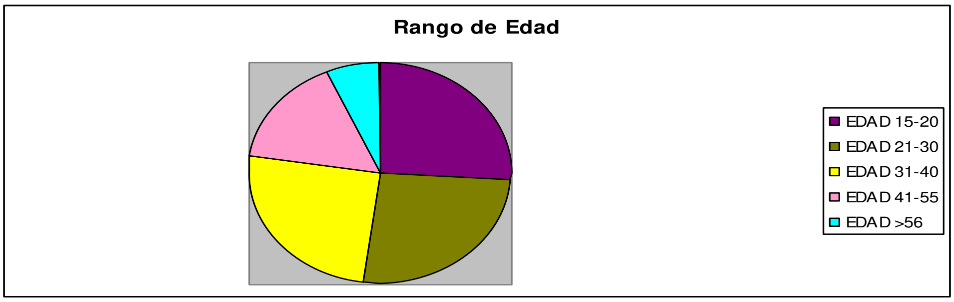
Elaborado por: las autoras

Fuente: Investigación de mercado

Pregunta: Rango de edad

Analizando las encuestas de rango de edad, encontramos los siguientes porcentajes entre 15-20 años tenemos 26%, de 21-30 años un 26%, de 31-40 años un 25%, de 41-55 años un 16% y mayores a 56 años un 7%.

Gráfico 2.3



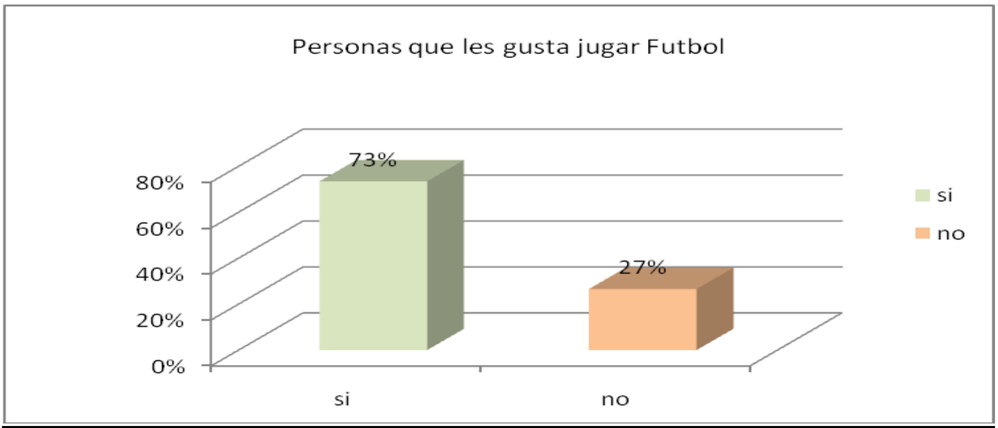
Elaborado por: las autoras

Fuente: Investigación de mercado

Pregunta: ¿Le gusta jugar fútbol

Con esta pregunta obtendremos la información para obtener nuestra posible demanda, la cual accederá a nuestro servicio.

Gráfico 2.4



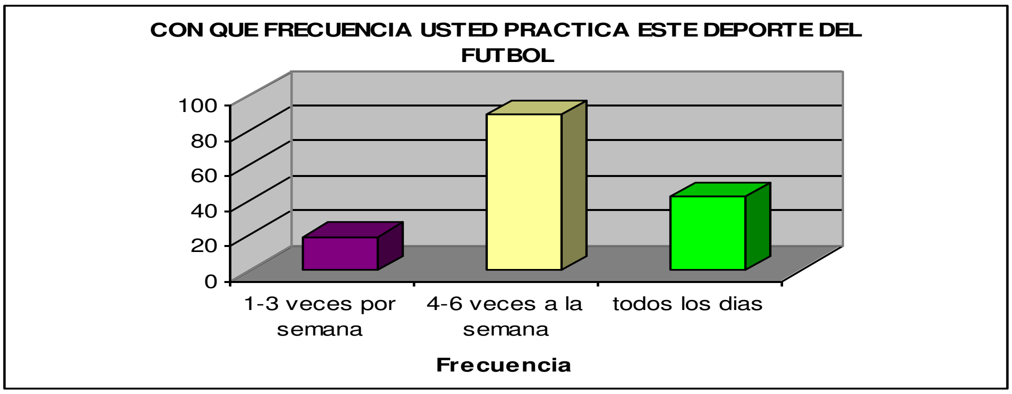
Elaborado por: las autoras

Fuente: Investigación de mercado

Pregunta: ¿Con qué frecuencia usted practica este deporte?

Las personas disfrutan practicar este deporte 4-6 veces por semana en 59%; todos los días 28% y 1-3 veces por semana en un 13%.

Gráfico 2.5



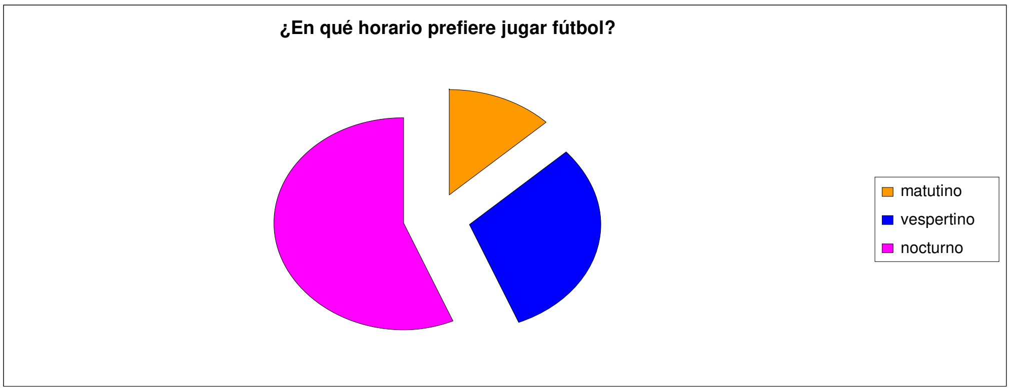
Elaborado por: las autoras

Fuente: Investigación de mercado

Pregunta: ¿En qué horario prefiere jugar?

Evaluando a la muestra a través de esta pregunta observamos que el horario preferido de práctica es el nocturno con el 56% seguido por el horario vespertino con el 31% y por último el matutino con el 13%.

Grafico 2.6



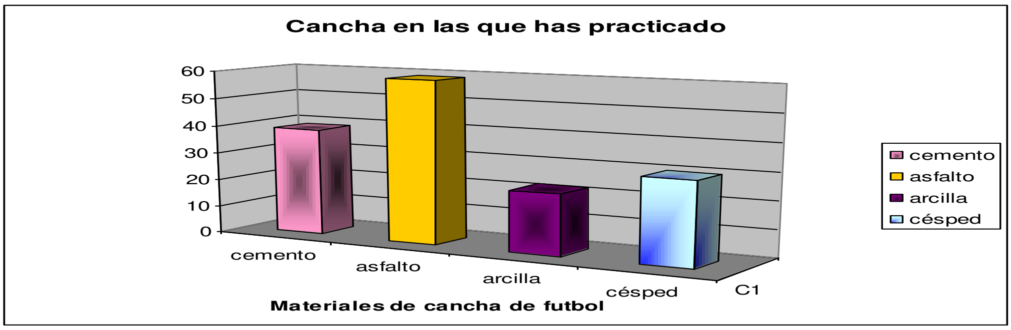
Elaborado por: las autoras

Fuente: Investigación de mercado

Pregunta: ¿La canchas en las que usted ha practicado este deporte se encuentran elaboradas?

Esta pregunta era de gran importancia realizarla ya que a través de esta evaluaremos el tipo de material de las canchas en que la mayoría de las personas practican este deporte teniendo como resultado que en canchas elaborada de cemento el 26%, de asfalto 39%, de arcilla 15% y de césped el 20%.

Gráfico 2.7



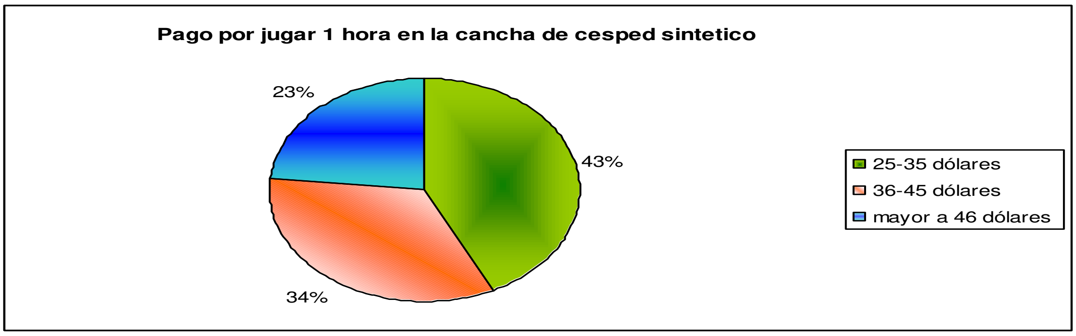
Elaborado por: las autoras

Fuente: Investigación de mercado

Pregunta: ¿Cuál es el costo por hora que paga por acceder a este servicio de alquiler?

Esta pregunta es de gran importancia debido a que evaluaremos el precio que las personas pagan actualmente por acceder a jugar una (1) hora en una cancha de césped sintético, ayudándonos a obtener el precio que se cobrará en el alquiler de nuestra cancha sintética, encontramos en un rango de 25-35 dólares el 43%, el rango de 36-45 dólares tenemos 34% y por último mayo a 46 dólares encontramos al 23%.

Gráfico 2.8



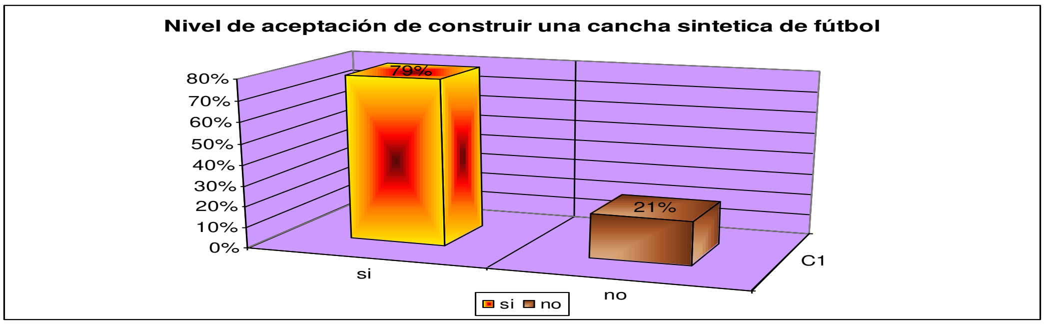
Elaborado por: las autoras

Fuente: Investigación de mercado

Pregunta: ¿Consideraría necesario la implementación de una nueva cancha de fútbol sintética?

Aquí valoramos el nivel de aceptación de la construcción de cancha de césped sintético, logrando una alta aprobación del 79% y desacuerdo del 21%.

Grafico 2.9



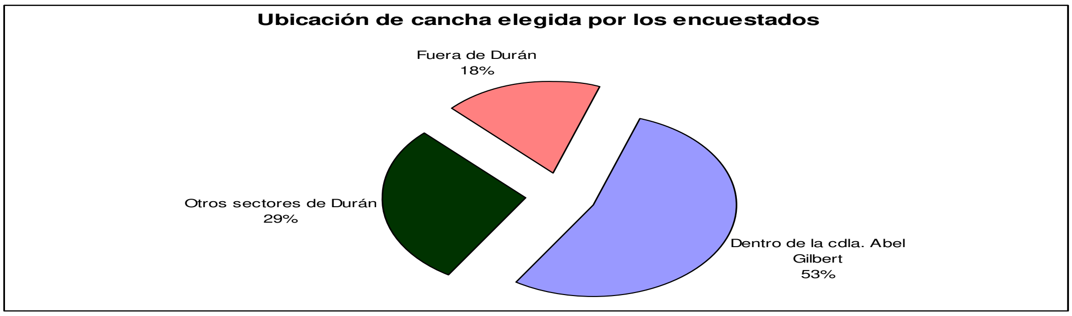
Elaborado por: las autoras

Fuente: Investigación de mercado

Pregunta ¿Donde le gustaría que este ubicada la cancha que deseamos construir?

Los encuestados eligieron la ubicación de la cancha en la ciudadela Abel Gilbert teniendo un porcentaje de 53%.

Grafico 2.10



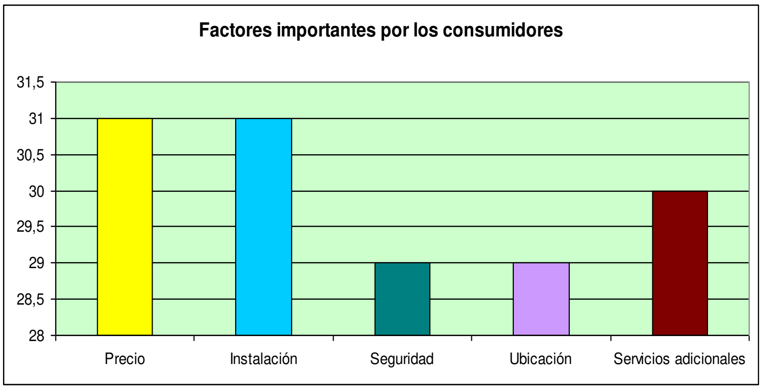
Elaborado por: las autoras

Fuente: Investigación de mercado

Pregunta: Grado De importancia de factores

Para las personas es importante disfrutar de su deporte favorito el fútbol, en un cálido ambiente y con factores importantes definidos para su comodidad por cual se elaboro la siguiente pregunta que arrojo como resultado lo siguiente:

Grafico # 2.11



Precio	21%
Instalación	21%
Seguridad	19%
Ubicación	19%
Servicios Adicionals	20%

Elaborado por: las autoras

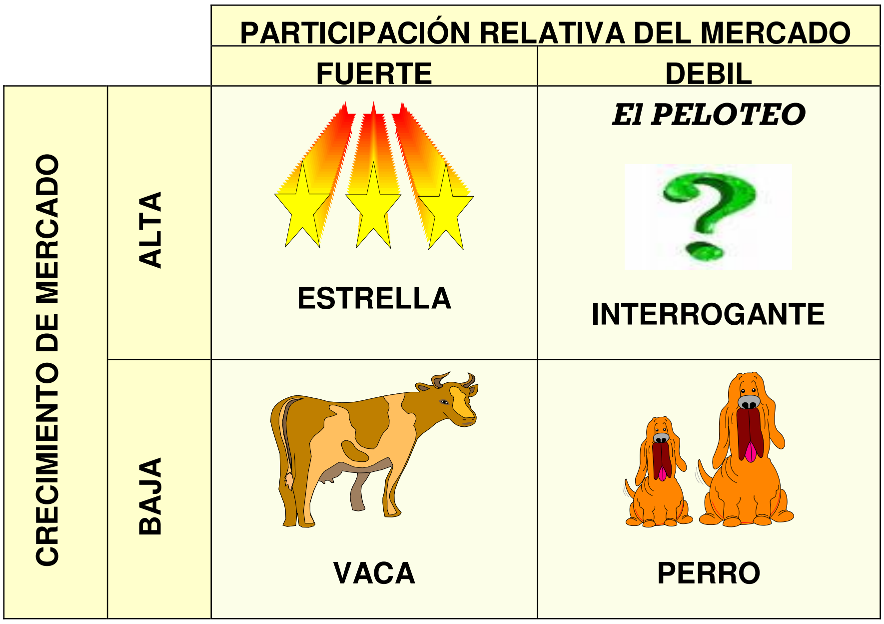
Fuente: Investigación de mercado

2.2.5 MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP

La Matriz BCG, es un modelo que nos ayudará a evaluar la asignación de recursos de cada ***UEN*** de las empresas, a través de ella valoraremos el crecimiento y participación relativa de mercado que sirve para medir el peso de la empresa en el mercado.

Figura 2.12

Matriz crecimiento-participación BCG



Elaborado por: las autoras

Fuente: Análisis del mercado

El servicio de alquiler de cancha de fútbol de césped sintético que se ofrecerá ha sido ubicado en el segundo cuadrante que corresponde a “interrogante” debido a que se requiere de una fuerte inversión la misma que sirve para conservar su participación en el mercado y más aun para aumentarla, otra razón en que se cataloga a este cuadrante es por ser un negocio nuevo que recién está entrando en auge, teniendo grandes posibilidades de crecimiento por la predisposición de parte de los consumidores potenciales a practicar su deporte favorito.

2.2.6 MATRIZ DE IMPLICACIÓN

Esta matriz nos ayuda a evaluar el grado de implicación indica la fuerza con que un consumidor responde ante los estímulos de un servicio.

Figura 2.13

Matriz Implicación

	APREHENSIÓN INTELECTUAL (Razón, Lógica,	APREHENSIÓN EMOCIONAL (Emociones,
IMPLICACIÓN FUERTE	Aprendizaje (i, e, a)	Afectividad (e, i, a)
IMPLICACIÓN DÉBIL	Rutina (a, i, e)	EL PELOTEO Hedonismo (a, e ,i)

Elaborado por: las autoras
Fuente: Análisis del mercado

Ubicamos EL PELOTEO en el cuadrante de HEDONISMO porque en su gran mayoría atrae a los consumidores dejándose llevar por la emoción y los sentidos fundados en la pasión de practicar este deporte llevándolo a cabo en sus tiempos libres, sin pensar en el factor económico. Al mismo tiempo el cliente inicialmente consume el servicio para luego analizarlo.

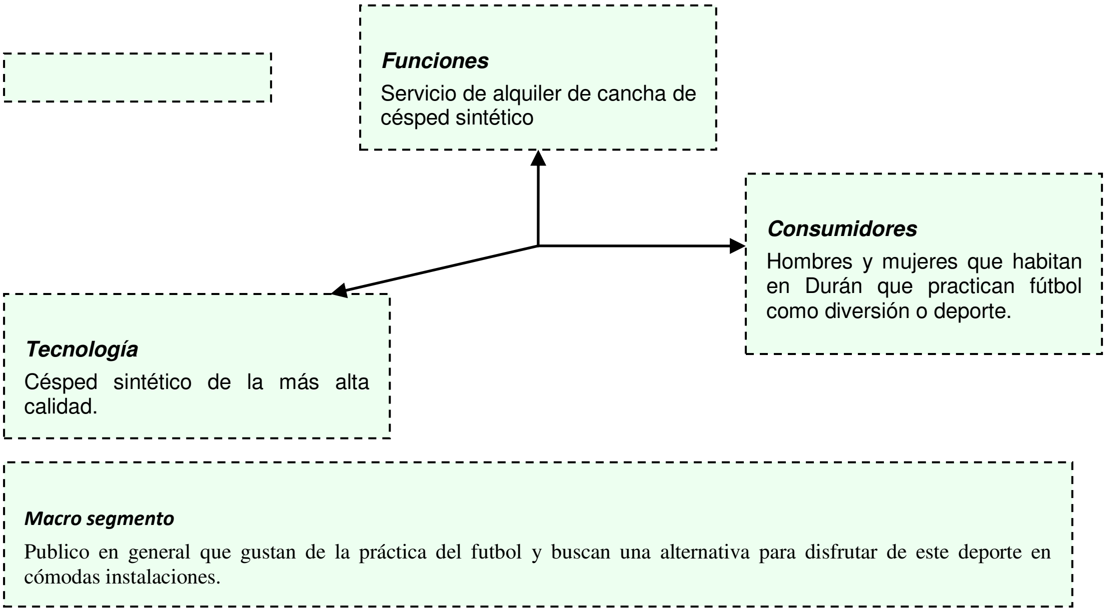
2.2.7 MACRO Y MICROSEGMENTACIÓN

2.2.7.1 MACROSEGMENTACIÓN

La macro segmentación del mercado va a permitir identificar cual es el mercado objetivo al que va a estar orientado este proyecto. Y hemos utilizado la matriz de segmentación en la cual definimos las funciones, consumidores, tecnología y el macrosegmento al cual el proyecto va dirigido.

Figura 2.14

Macro segmentación



Elaborado por: las autoras

Fuente: Análisis del mercado

2.2.7.2 MICROSEGMENTACIÓN

Una vez analizadas todas las variables se decidió realizar tres tipos de segmentación, estas van a ser geográfica, demográfica y conductual, tal y como se lo detalla a continuación:

- **<u>Segmentación geográfica</u>**

  Cantón Durán--------- Ciudadela Abel Gilbert

- **<u>Segmentación demográfica</u>**

  Sexo: Hombres Edad: De 15 a 55 años

  Clase social: Media, media alta y alta

- **<u>Segmentación Conductual</u>**: Personas que disfrutan de la práctica del fútbol como deporte o diversión.

2.2.8 MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

Para conocer el atractivo del la industria utilizaremos el modelo de las Fuerzas de Porter considerando los factores que inciden en la rentabilidad de un mercado.

<u>Figura 2.15</u>

<u>Modelo de la Fuerzas de Porter</u>

Elaborado por: las autoras

2.2.8.1 COMPETIDORES

El servicio de canchas de césped sintético en el Cantón Durán empezó hace 18 meses, por esta razón existen pocos competidores que nombramos a continuación:

Tabla 2.1

Competidores Directos

Nombre	Dirección	No. Canchas
River Plate	Cdla. Ferroviaria	2
Show ball	Cdla. Panorama Km. 4,5 vía Durán	2

Elaborado por: las autoras

Fuente: Análisis del mercado

En vista que en Durán este negocio está recién empezando hemos considerado para un mayor análisis respecto a la proyección del negocio a los competidores indirectos que son las canchas de fútbol sintético de Guayaquil, ciudad cercana a Durán y que tiene este negocio mayor más desarrollado por los años en que esta posicionado en el mercado, mostrando en la siguiente tabla:

Tabla 2.2

Competidores Indirectos

Nombre	Dirección	No. Canchas
La canchita	Cdla Kennedy detrás del Gran Chef Norte	1
	Cdla Kennedy detrás de Mi Juguetería Norte	1
Futbol Time	Los Ceibos Norte	3
La Fiesta	Samborondon	2
Fedeguayas	Cdla Sopeñas	3
Alfaro Moreno	Av. Juan Tanca Marengo	1

Elaborado por: las autoras

Fuente: Análisis del mercado

La información que se obtuvo de los competidores indirectos nos facilito verificar el comportamiento del negocio, observando que por cada año de labor de las distintas canchas; aumentan en promedio una hora al día al servicio de alquiler de canchas.

2.2.8.2 SUSTITUTOS

En Durán existen pocas empresas que brinden servicios sustitutos al que ofrece la cancha de césped sintética EL PELOTEO, pero entre ellos encontramos a lugares que ofrecen canchas de superficie de cemento, arcilla o las mismas calles asfaltadas.

2.2.8.3 CONSUMIDORES

Debido a que existen pocos proveedores de este servicio el poder de los consumidores es estimado menor, existiendo un bajo poder de negociación disminuyendo el riesgo de rechazo y considerando una demanda alta por acceder al servicio ofrecido.

2.2.8.4 PROVEEDORES

En vista que este mercado está en auge en los últimos años se ha observado que ha aumentando considerablemente el número de proveedores del principal insumo que es el césped sintético teniendo un bajo nivel de negociación. Entre los principales proveedores tenemos:

- Ecogarden
- TURFEX S.A.
- Poligrass
- Rivertsa S.A
- Alfigrass
- Greencreation
- Eurograss
- Import-sport

2.2.9 MARKETING MIX: 5 P´S

Nos ayuda a desarrollara las estrategias de marketing con el fin de lograr los objetivos planteados en el proyecto.

2.2.9.1 PRODUCTO

Es un servicio que consiste en el alquiler de una cancha de césped sintético en Durán en la Ciudadela Abel Gilbert, cuya dimensión será de 40 x 20 metros, también tendrá locaciones de camerinos y un bar para que los clientes puedan degustar de diferentes piqueos y bebidas energizantes; completando al bar, este contara con un futbolín con el fin de que los clientes se sientan en un ambiente agradable antes y después de sus prácticas deportivas.

Para el desarrollo eficiente y eficaz de nuestro servicio:

- Se trabajará con un personal capacitado con el fin de ofrecer de buena atención a nuestros clientes.
- Las instalaciones estarán equipadas con accesorios de excelente calidad pensando siempre en la satisfacción de los clientes.
- Además del servicio de alquiler de la cancha de futbol se realizaran campeonatos o torneos que los clientes podrán realizar bajo previa inscripción en la cual el equipo ganador recibirá un premio que podrá ser una membrecía.

2.2.9.1.1 Marca

La razón que se eligió este nombre es debido a que un término común por las personas que practican este deporte es nombrar al juego de pelota como: “El PELOTEO” y en vista que es nombre diferenciado, a las distintas canchas existentes en Durán que llevan por nombre: River Plate y Show Ball.

2.2.9.2 Logo

Es importante tener un logo que nos identifique por lo cual se elaboro el siguiente logo:

Figura 2.16

Logo

Elaborado por: las autoras

Fuente: Diseño de las autoras

2.2.9.3 Slogan

Teniendo claro que es muy importante que el slogan caracterice al servicio que ofreceremos, el mismo que va a permitir que la marca se posicione en la mente de los clientes. El slogan que se definió para el proyecto es el siguiente:

“…Como en la Champion!!!”

Elaborado por: las autoras

2.2.9.2 PRECIO

El precio de alquiler de una hora por acceder a la cancha de fútbol ha sido establecido por el resultado obtenido en las encuestas, el precio de la competencia, los costos unitarios y el margen de utilidad.

El modo de alquiler de la cancha deberá ser reservada con un (1) día de anticipación y con un anticipo del 40% del valor de la hora u horas alquiladas. La forma de pago solo se receptará en efectivo.

En este proyecto no habrá diferencia de precio debido a que los costos no van a variar en accesorios utilizados en los horarios de alquiler.

Cuya tarifa será de lunes a domingo de $35

Asimismo en el estudio de mercado se obtuvo la información en la cual la competencia actualmente realiza promociones, como descuentos por la cantidad de horas de alquiler realizadas los fines de semana y alianzas con empresas auspiciantes. Más nosotros tendremos técnicas para promocionar nuestro negocio que se detalla en la sección de promoción.

2.2.9.3 PLAZA

La cancha de fútbol sintética estará ubicada en Durán en la ciudadela Abel Gilbert cuya dirección es circunvalación al Malecón junto la Iglesia Evangélica “La Luz de Cristo” y Colegio “Nueva Berea”; este lugar fue seleccionado por cumplir con los respectivos permisos de funcionamiento municipales y también proporciona grandes posibilidades para el desarrollo del este negocio, debido a que es un lugar conocido, de fácil acceso y brinda lugares de parqueo.

El proyecto se ha propuesto alcanzar a las diferentes zonas aledañas como: Los Helechos, Primavera II, centro de Durán; sin menospreciar a la población en general que puedan adherirse al servicio brindado.

2.2.9.4 PROMOCIÓN

Para posicionarnos en el mercado es muy decisiva la publicidad que se le dará al proyecto para destacar la imagen de la cancha. La forma en que se proporcionará la publicidad será la siguiente:

1. Se desarrollara una publicidad informativa, orientada a los habitantes del sector indicando la apertura de alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético, precios, ubicación y promociones.
2. Luego se desplegara la publicidad a los distintos sectores en Durán dando a conocer los atributos y beneficios que ofrecemos y por otra parte los motivos por lo que es elemental practicar su deporte preferido.
3. Será necesario posicionar la marca del servicio en la mente de los consumidores para mantener y aumentar la demanda, mediante la publicidad de recordarles las características del servicio ofrecido.

El valor de la publicidad será distribuido de forma proporcional entre los diferentes canales de comunicación (radio, y volantes publicitarias), focalizando que a medida que transcurra el tiempo la cancha será reconocida como la mejor en Durán.

2.2.9.4.1 CANALES DE COMUNICACIÓN

<u>Volantes</u>: para la repartición de volantes habrá una persona que cumplirá el papel de impulsadora entregando las volantes en puntos estratégicos en

Durán, como por ejemplo los fines de semana afuera de las canchas existentes, en calles con gran afluencia de personas.

Periódicos: esta publicidad consistirá en una publicación de media página con una fuerte tonalidad y letra arial 28 en la sección de deportes en el diario del Cantón; este medio se utilizará cuando existan campeonatos o eventos importantes.

Radio: este será uno de los medios poco utilizados pero importante incluirlo debido a su bajo costo. El contrato se hará por la transmisión de 10 cuñas publicitarias diarias por los días lunes, miércoles viernes y sábado en el horario de 10h00-20h00 en los diferentes programas de las emisoras más populares como Radio Canela, Tropi-cálida, Onda Cero entre otras.

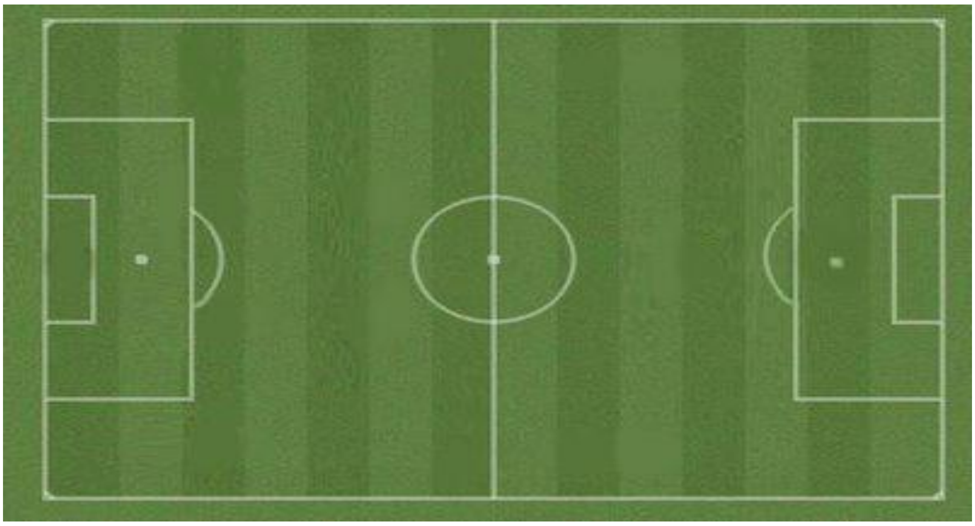
2.3 ESTUDIO TÉCNICO

2.3.1 OBRA FÍSICA[7]

Para llevar a cabo el proyecto vamos a comprar un terreno de 70 x 30 metros cuadrados el mismo que estará distribuido en la construcción de la cancha que tendrá la dimensión de 40 x 25 metros cuadrados.

Figura 2.17

Cancha de césped sintético



Elaborado por: las autoras

Fuente: Diseño de las autoras

2.3.1.1 Campo de juego

La orientación del campo es muy importante y este se marcará con líneas visibles, la línea más larga se llama líneas de bandas y las más cortas se llaman líneas de meta. Deberá marcarse también una línea media a lo ancho del terreno que se llamará línea central.

El centro del campo estará visiblemente marcado con un punto, alrededor del cual se trazara una circunferencia de radio y en cada esquina del campo se colocará una banderola.

7 Información del libro Canchas y campos deportivos Autor Jesús Morales Córdova

2.3.1.2 Área de meta

En cada extremidad del campo de juego y distanciado de cada poste del marco, se marcaran dos líneas perpendiculares a la línea de meta, se adentrarán en el campo de juego y se unirán a sus extremos mediante otra línea paralela a la línea de meta.

2.3.1.4 Área penal

En cada extremidad del campo de juego y a la distancia de cada poste del marco se trazarán dos líneas perpendiculares a la línea de meta, la cuales se adentrarán en el interior del campo. La superficie comprendida entre las líneas y la línea de meta se llama área penal. En cada una de estas áreas se marcará en forma visible un punto que estará situado sobre una línea imaginaria perpendicular a las línea de meta en su centro. Tomando como centros dichos puntos se trazará al exterior de cada área penal un arco con una circunferencia.

2.3.1.5 Área de esquina

Con un radio de un metro y medidos desde cada banderola de esquina, se marcará en la parte interior del terreno 4 arcos de circunferencia a los cuales se denominarán áreas de esquina.

2.3.1.6 Los marcos

En el centro de cada línea de meta se colocarán los marcos formados por dos postes verticales equidistantes de las banderolas de esquina, separados entre sí y unidos en sus extremos por un larguero horizontal.

2.3.1.7 Redes

Se colocarán redes por detrás de los marcos, enganchadas a los postes, al larguero horizontal y al suelo, estarán sujetas en formas convenientes y colocadas de manera que no estorben al guardameta.

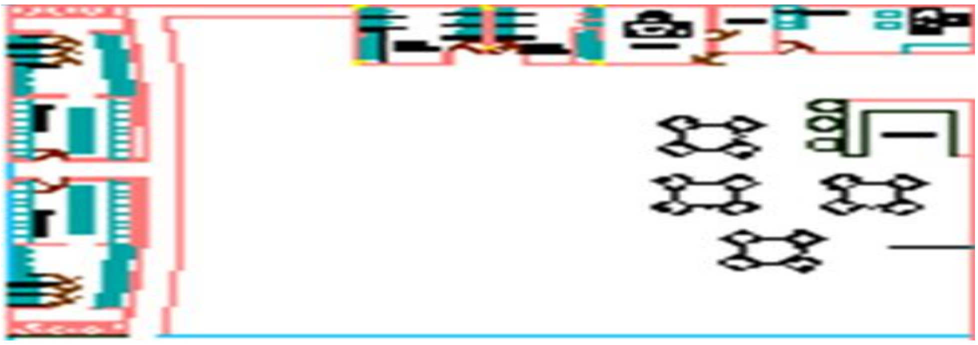
Dentro de la elaboración de la cancha es importante realizar un cerramiento, luminarias.

2.3.1.8 Edificio

Es importante construir un edificio en el cual constará las siguientes divisiones: 2 camerinos, baños para hombre y mujeres, una oficina para la administración, una bodega para guardar los balones y chalecos y también vamos a construir un bar por medio del cual tendremos un ingreso por alquiler.

Figura 2.18

Edificio



Elaborado por: las autoras

Fuente: Diseño de las autoras

2.3.2 MAQUINARIA Y EQUIPOS

Para los trabajos de preparación de terreno tendremos las siguientes maquinarias y equipos a utilizarse:

- Retroexcavadora (excavación)
- Compactación (rodillo)
- Retroexcavadora (desalojo)

2.3.3 REQUERIMIENTOS TÉCNICOS PARA LA INSTALACIÓN

- Excavación y relleno
- Compactado y nivelación
- Canales de drenaje

- Asfaltado

2.3.4 INSTALACIÓN DEL CÉSPED

- Tendido de los rollos
- Unión de rollos
- Colocación de líneas y arcos
- Riego de la arena y el caucho
- Cepillado y fibrilación

2.3.4.1 Especificaciones técnicas del césped

Eurograss será la empresa que nos proporcionara el césped sintético; siendo seleccionada esta empresa por su producto de excelente característica, certificación de calidad e instalación completa con personal especializado en instalación de césped.

La tabla que veremos a continuación muestra las especificaciones técnicas del césped que será instalado en la cancha "El Peloteo" seleccionando un modelo cuyos materiales utilizados son de alta calidad garantizando un producto final de excelencia para lograr la entera satisfacción del cliente

Tabla 2.3

Especificaciones técnicas del césped sintético

Hilado: Thiolon LSR® 11.000 dtx de TTC de BELGICA **Base:** Thiobac Angel Hair de TTC de BELGICA **Látex: EOC Belgium, BELGICA** **Altura: 12 cms** **Peso del hilado:** 1.160 gr/m² **Peso total:** 2215 grs./m². **Ancho de los rollos:** 4,10 m. **Material:** 100% Polietileno, Resistencia U.V. **Hoyos de drenaje** / **m2: 50-Color:** Verde **Puntadas por línea métrica:** 200

Elaborado por: las autoras

Fuente: www.eurograss.com.ec

CAPÍTULO III

3.1 INVERSIÓN

Una inversión representa colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener una ganancia futura.

El objetivo de nuestro proyecto es la implementación de una cancha de césped sintético y para ello es necesaria una inversión de $115.667,00; valor destinado a los siguientes rubros.

Tabla 3.1
Inversión Inicial

DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN
TERRENO	$ 30.000,00
CESPED SINTÉTICO	$ 25.000,00
EDIFICIO	$ 57.000,00
MUEBLES DE OFICINA	$ 2.087,00
EQUIPOS DE OFICINA	$ 790,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	$ 790,00
TOTAL	$ 115.667,00

Fuente: Estudio de la Competencia
Elaborado por: Las autoras

3.1.1 TERRENO

El terreno que adquiriremos será el área donde cimentaremos nuestro edificio, y está valorado en un precio promedio de $30.000,00

3.1.2 CÉSPED SINTÉTICO

El Césped sintético es un césped artificial que imita las cualidades del césped natural, y este será el material del que va a estar elaborada nuestra cancha de fútbol.

Tabla 3.2
Césped Sintético

MEDIDAD	TOTAL M2	PRECIO M2	VALOR TOTAL
40*25	1000	$25,00	$2.5000,00

Fuente: Poligrass
Elaborado por: Las autoras

3.1.3 EDIFICIO

Nuestra inversión en edificio es la más representativa, ya que incluye todos los costos de construcción como el cerramiento, la oficina, el bar, camerinos, entre otros que están especificados en el capítulo II, ascendiendo a una suma de $57.000,00 aproximadamente

3.1.4 MOBILIARIO

Es necesario tener equipada nuestras instalaciones, con todos los muebles necesarios para nuestras comodidades y la de los clientes.

Tabla 3.3
Mobiliario

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
ESCRITORIO	1	$ 422,00	$ 422,00
SILLON DE OFICINA	1	$ 123,00	$ 123,00
SILLAS DE OFICINA	2	$ 75,00	$ 150,00
ARCHIVADOR	1	$ 260,00	$ 260,00
FUTBOLIN	1	$ 340,00	$ 340,00
MESAS Y SILLAS PLASTICAS	4	$ 48,00	$ 192,00
MESA DE BILLAR	1	$ 600,00	$ 600,00
TOTAL MOBILIARIO			$ 2.087,00

Fuente: Muebles de Oficina ATU
Elaborado por: Las autoras

3.1.5 EQUIPOS DE OFICINA

En la siguiente tabla les detallamos los equipos que consideramos necesarios e importantes para el buen funcionamiento del negocio.

Tabla 3.4
Equipos de Oficina

DESCRIPCIÓN	COSTO
ACONDICIONADOR DE AIRE	$ 495,00
FAX	$ 80,00
MAQUINA REGISTRADORA	$ 155,00
EXTINTOR	$ 60,00
TOTAL EQUIPOS	$ 790,00

Fuente: Comandato
Elaborado por: Las autoras

3.1.6 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

A continuación les detallamos todos los equipos y accesorios de computación necesarios para el manejo de la contabilidad de nuestra empresa.

Tabla 3.5
Equipos de Computación

DESCRIPCIÓN	COSTO
IMPRESORA	$ 110,00
MONITOR	$ 170,00
CPU	$ 405,00
TECLADO, MOUSE, PARLANTES	$ 50,00
SCANNER	$ 55,00
TOTAL EQUIPOS DE COMP.	$ 790,00

Fuente: Tecnomega
Elaborado por: Las autoras

3.2 CAPITAL DE TRABAJO

Es la cantidad de recursos a corto plazo que requiere una empresa para la realización de las actividades.

Tabla 3.6
Capital de Trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	$ 900,00
CHALECOS	$ 120,00
BALONES	$ 180,00
SUMINISTROS	$ 50,00
CAJA CHICA	$ 300,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	$ 1.550,00

Fuente: Estudio de la Competencia
Elaborado por: Las autoras

3.3 FINANCIAMIENTO

Los recursos económicos que emplearemos para llevar a cabo nuestro proyecto, procederán de dos fuentes principales que son, los recursos propios y la realización de un préstamo.

Dentro de los recurso propios, cada socio aportará con una suma de $20.000,00 que equivale aproximadamente al 51% de la inversión total, mientras que el 49%, es decir, $57.217,00 será financiado mediante un préstamo por parte de la CFN, amortizado a 10 años, a una tasa de interés del 11.35%.

3.4 MERCADO POTENCIAL

Como lo hemos especificado en el capítulo I, nuestro alcance serán las personas de sexo masculino, comprendidos en edades de15 a 54 años.

Sabemos que el cantón Durán posee una población de aproximadamente 202.080 habitantes, alrededor del [3]50,5 % de ellos son de sexo masculino, y cerca de un 50,77 % tienen un promedio de edad entre 15 y 54 años.

Con esta información podemos conocer la población a la que estamos segmentando nuestro servicio, calculando una cantidad de 60.999 personas de sexo masculino y de un rango de edad entre 15 y 54 años.

De los resultados de la encuesta obtuvimos que no todos los moradores practican fútbol, que solo el 73 % de ellos lo hace, entonces multiplicamos este porcentaje por el resultado anterior, obteniendo como respuesta final 44.529 habitantes como nuestro mercado potencial.

3.4.1 DEMANDA ESPERADA

Por cada hora de juego se asume que asistirán 12 personas en promedio, divididos en 2 grupos claramente definidos, entonces tendríamos que si nuestras horas meta para el primer año son de 1104, asumiendo que en promedio se jugaran 23 horas por semana, nuestra demanda esperada para este año será de 13.248 habitantes que confluyan a nuestras instalaciones. Para llegar a estos resultados nos hemos basado en información proporcionada por establecimientos que ofrecen el mismo servicio.

---

[8] www.inec.gov.ec

3.4.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Ajustándonos a la información que ya tenemos de la cancha sintética que se encuentra en el cantón, se proyecta que para cada año habrá en promedio un aumento de 1 hora por día, como lo proyectamos a continuación, obteniendo que para el segundo año la demanda crecerá en un 30%, el 3er año un 23%, para el 4to año en un 19% y finalmente llegando el 5to año con un aumento del 16%.

Tabla 3.7
Proyección de la Demanda

AÑOS	HORAS	# PERSONAS
1	1104	13248
2	1440	17280
3	1776	21312
4	2112	25344
5	2448	29376

Fuente: Estudio de la Competencia
Elaborado por: Las autoras

3.5 INGRESOS

3.5.1 INGRESOS POR ALQUILER DE CANCHA

El alquiler de la cancha representa nuestro principal ingreso, que como especificamos en la proyección de la demanda este ingreso dependerá del aumento de número de horas por año.

En la tabla definimos el número de horas semanales y mensuales con sus respectivos ingresos, teniendo en cuenta que el costo fijado es de $35 por hora, precio al que llegamos por las encuestas realizadas y además por los estudios de las otras canchas.

Tabla 3.8
Ingreso Mensual por Alquiler

PERIÓDO	HORAS	PRECIO	TOTAL
LUNES - VIERNES	15	$ 35,00	$ 525,00
SABADOS Y DOMINGOS	8	$ 35,00	$ 280,00
SEMANAL	23	$ 35,00	$ 805,00
MENSUAL	92	$ 35,00	$ 3.220,00

Fuente: Encuesta del Capítulo II / Estudio de la Competencia
Elaborado por: Las autoras

Tenemos entonces que para el primer año nuestros ingresos totales ascienden a $37240 y para los años posteriores será la misma metodología pero con variación de los valores porque cada año habrá un aumento de 1 hora por día, como lo hemos especificado en la proyección de la demanda.

3.5.2 INGRESOS POR CAMPEONATOS

Con el fin de obtener mayor ventaja de la cancha sintética y de las instalaciones que perseguimos cimentar, hemos pensado organizar campeonatos, que nos representarían un aumento en nuestros ingresos.

Se realizará 5 campeonatos por año, cada uno estará conformado por un mínimo de 8 equipos o un máximo de 16 y proponemos un costo de $220 por cada equipo, consiguiendo así un ingreso neto para el primer año de $7.310.

Se destinará un mes para el desarrollo de cada campeonato, y los meses restantes, será el tiempo que requeriremos para la creación y promoción del mismo, con el análisis que hemos realizado de las otras instalaciones que realizan campeonatos proyectamos que tendremos un aumento de 2 equipos por año, es decir que nuestro ingreso aumentará alrededor de un 25% en el 2do año, un 20% en el 3er año, para el 4to año un 17% y finalmente un 14% para el 5to año, llegando a conformar cada campeonato con 16 equipos.

Tabla 3.9
Ingreso por Campeonatos

COSTO EQUIPO	# EQUIPOS	# CAMPEONATOS	INGRESO ANUAL
$ 220,00	8	5	$ 8.800,00

Fuente: Estudio de la Competencia
Elaborado por: Las autoras

3.5.3 INGRESOS POR BAR

Con la finalidad de darles una mejor atención a nuestros clientes, contaremos con el servicio de bar, espacio que alquilaremos a un tercero por un costo de $400 mensual, obteniendo como ingreso $4800, valor que irá aumentando en proporción a la demanda en los años posteriores, ya que se verá afectado por el consumo de energía eléctrica.

3.6 COSTOS DE VENTA

3.6.1 COSTOS POR ALQUILER DE CANCHA

Los costos por alquiler de cancha son aquellos que tienen relación únicamente con la naturaleza del servicio.

En la siguiente tabla detallaremos todos los costos en los que tendremos que incurrir para poder prestar el servicio de alquiler de cancha.

Tabla 3.10
Costos por Alquiler de Cancha

DESCRIPCIÓN	COSTOS
CONSUMOS DE ELECTRICIDAD	$ 312,00
BALONES	$ 2.160,00
CHALECOS	$ 720,00
MANTENIMIENTO DE CÉSPED SINTÉTICO	$ 3.600,00
DEPRECIACIÓN DE CÉSPED SINTÉTICO	$ 2.500,00

Fuente: Estudio de la Competencia
Elaborado por: Las autoras

El consumo de electricidad, los balones y chalecos serán costos variables, que se verán influidos por la demanda de clientes; a diferencia de los costos por el mantenimiento del césped sintético y la depreciación del mismo, que se mantendrán fijos.

El servicio de electricidad es un factor indispensable para poder operar nuestro negocio por las noches, más aun conociendo que es en horario nocturno cuando hay mayor afluencia de moradores y necesitarán de las luminarias para poder jugar.

Basándonos en la información proporcionada por la competencia el costo mensual por el consumo de la electricidad que se genera por la iluminación de las canchas será de aproximadamente $26 durante el primer año.

Tabla 3.11
Costos de Iluminación

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
ILUMINACIÓN	$ 26,00	$ 312,00

Fuente: www.electricaguayaquil.gov.ec
Elaborado por: Las autoras

El costo por la adquisición de balones ha sido determinado por la experiencia de la competencia; estableciendo que por semana en el primer año contaremos con 6 balones por mes, lo que significa para nosotros un gasto anual de $2160 considerando que cada balón tiene un valor aproximado de $30.

Tabla 3.12
Costo de Balones

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	ANUAL
BALONES	$ 30,00	$ 2.160,00

Fuente: TAO
Elaborado por: Las autoras

La compra de los chalecos para la distinción de los equipos nos representará un costo de $30 por cada paquete que contiene 6 chalecos, y con el estudio de las otras canchas que brindan el mismo servicio hemos considerado que será necesario adquirir alrededor de 24 paquetes al año, utilizando una proporción de 4 paquetes por cada 2 meses.

Tabla 3.13
Costo de Chalecos

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	ANUAL
CHALECOS	$ 30,00	$ 720,00

Fuente: TAO
Elaborado por: Las autoras

El mantenimiento del césped sintético es sumamente importante para el funcionamiento de nuestro servicio puesto que se requiere de una cancha que este siempre en buen estado para poder operar, con los sugerencia de nuestros proveedores hemos fijado un costo mensual de $300.

Tabla 3.14
Costo por Mantenimiento

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
CÉSPED SINTÉTICO	$ 300,00	$ 3.600,00

Fuente: Poligrass
Elaborado por: Las autoras

El costo por la depreciación del césped sintético asciende a $2.500,00 anualmente durante los 10 años de su vida útil como lo muestra la tabla 3.21.

3.6.2 COSTOS POR CAMPEONATOS

Para brindar nuestro servicio complementario de la realización de campeonatos incurriremos en los siguientes costos.

Tabla 3.15
Costos por Campeonatos

DESCRIPCIÓN	COSTOS
ARBITRAJE	$ 750,00
BALON	$ 150,00
PREMIO	$ 300,00
TOTAL	$ 1.200,00

Fuente: Estudio de la Competencia
Elaborado por: Las autoras

Nuestro costo por arbitraje asciende a una suma de $150 por campeonato, lo que nos representa al año un costo de $750 como lo vemos en la tabla 3.15.

Los balones destinados para los campeonatos ascienden a un costo anual de $150, ya que con el estudio de la competencia se requiere aproximadamente de 1 balón por campeonato.

Al equipo ganador del campeonato se les dará un premio de 300 aproximadamente, premio que hemos especificado en el capítulo I.

3.6.3 COSTOS POR ALQUILER DEL BAR

El único costo que afecta a este ingreso, es el consumo de energía eléctrica, costo que irá aumentando con la demanda de clientes.

Tabla 3.16
Costo por Alquiler del Bar

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
ELECTRICIDAD	$ 18,00	$ 216,00

Fuente: www.electricaguayaquil.gov.ec
Elaborado por: Las autoras

3.7 GASTOS OPERATIVOS

Los gastos operativos son desembolsos monetarios relacionados con la parte administrativa de la empresa y la comercialización del producto o servicio. En nuestro caso los gastos operativos de nuestro servicio ascienden a $26.830,55.

3.7.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos como su nombre lo indica se refiere a todos los gastos relacionados con la administración del negocio, como sueldos, servicios básicos, entre otros.

En nuestro caso estos gastos ascienden a $23.770,55 como se lo detalla en la siguiente tabla.

Tabla 3.17
Gastos Administrativos

DESCRIPCIÓN	GASTO
GASTO POR SUELDOS Y SALARIOS	$ 18.330,00
GASTO POR MANTENIMIENTO	$ 960,00
GASTO POR SUMINISTROS	$ 600,00
GASTO POR SERVICIOS BÁSICOS	$ 479,52
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	$ 3.401,03
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	$ 23.770,55

Fuente: Estudio de la Competencia
Elaborado por: Las autoras

Los sueldos y salarios son un gasto que debemos cancelar por el manejo de nuestro negocio y el mantenimiento del edificio. En la tabla 3.18 podemos ver el sueldo mensual que percibirá cada miembro de nuestra empresa, que incluyendo las disposiciones dadas por la ley nos representará para el primer año un gasto administrativo de $18.750,00

Tabla 3.18
Sueldos y Salarios

DESCRIPCIÓN	SUELDOS
GERENTE	$ 400,00
CONTADOR	$ 120,00
COORDINADOR OPERACIONES	$ 280,00
MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA	$ 250,00
SEGURIDAD	$ 250,00
TOTAL	$ 1.300,00

Fuente: Estudio de la Competencia
Elaborado por: Las autoras

Todos los activos fijos que se encuentren en nuestras instalaciones, necesitarán de un mantenimiento y limpieza constante, por lo que hemos ajustado un gasto de $960 al año.

Se ha destinado un gasto para suministros de oficina, como hojas, plumas, clis, grapadora, perforadora, marcadores, cds, entre otros de $50 al mes, lo que suma un gasto total de $600 por año.

El gasto por servicios básicos incluye luz, agua y teléfono; en nuestro gasto por electricidad solo afectará la energía eléctrica utilizada en la oficina, en el gasto por agua siempre será un mismo valor ya que en el Cantón Durán todos los habitantes pagan una tarifa base que es de $4,96; y en el caso del gasto por consumo de teléfono se reflejan las llamadas que se harán a los proveedores y clientes.

Tabla 3.19
Servicios Básicos

DESCRIPCIÓN	GASTO
ELECTRICIDAD	$ 180,00
AGUA	$ 59,52
TELEFONO	$ 240,00
TOTAL	$ 479,52

Fuente: www.andinatel.com
Elaborado por: Las autoras

La depreciación de nuestros activos dependerá de sus años de vida útil, nosotros hemos utilizado el método de línea recta como lo presentamos a continuación, y en el caso de nuestros equipos de computación realizaremos reinversiones cada 3 años.

Tabla 3.20
Depreciación

DESCRIPCIÓN	COSTO	VIDA UTIL	%	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
CÉSPED SINTÉTICO	$ 25.000,00	10	10%	$ 2.500,00	$ 25.000,00	$ 0,00
EDIFICIO	$ 57.000,00	20	20%	$ 2.850,00	$ 28.500,00	$ 28.500,00
EQUIPOS COMPUTACIÓN	$ 790,00	3	33%	$ 263,33	$ 263,33	$ 526,67
MUEBLES OFICINA	$ 2.087,00	10	10%	$ 208,70	$ 2.087,00	$ 0,00
EQUIPOS OFICINA	$ 790,00	10	10%	$ 79,00	$ 790,00	$ 0,00
TOTAL				$ 5.901,03	VALOR DE DESECHO	$ 29.026,67

Fuente: www.gestiopolis.com
Elaborado por: Las autoras

3.7.2 GASTOS DE VENTAS

Dentro de los gastos de ventas tenemos los gastos por publicidad como lo especificamos en la tabla 3.21.

Tabla 3.21
Gastos por Publicidad

DESCRIPCIÓN	GASTO
VOLANTES	$ 40,00
PERIÓDICOS	$ 100,00
RADIO	$ 80,00
GASTO MENSUAL	$ 220,00
TOTAL ANUAL	$ 2.640,00

Fuente: www.lafacultad.com
Elaborado por: Las autoras

3.8 GASTOS NO OPERATIVOS

Como ya lo mencionamos anteriormente para financiar nuestro proyecto realizaremos un préstamo, y el gasto en el que tenemos que incurrir por los intereses será nuestro gasto no operativo. La tasa de interés en esta ocasión es de 11,35% anual, y en el anexo 3.30 presentamos la tabla de amortización de capital con sus respectivos intereses.

3.9 ESTADO DE RESULTADOS

Un estado de resultados detalla el desarrollo que ha tenido la empresa en cuanto a ingresos y egresos se refiere, y gracias al mismo podemos obtener la utilidad neta de un período que en nuestro caso será anual a 10 años.

Tabla 3.22

Estado de Resultados de los primeros 5 Años

AÑOS	1	2	3	4	5
INGRESOS POR CAMPEONATOS	$ 8.800,00	$ 11.000,00	$ 13.200,00	$ 15.400,00	$ 17.600,00
COSTO DE VENTA DE CAMPEONATOS					
ARBITRAJE	$ 750,00	$ 937,50	$ 1.125,00	$ 1.312,50	$ 1.500,00
BALONES	$ 150,00	$ 187,50	$ 225,00	$ 262,50	$ 300,00
PREMIO	$ 300,00	$ 375,00	$ 450,00	$ 525,00	$ 600,00
UTILIDAD BRUTA POR CAMPEONATOS	$ 7.600,00	$ 9.500,00	$ 11.400,00	$ 13.300,00	$ 15.200,00
INGRESOS POR ALQUILER DE BAR	$ 4.800,00	$ 6.258,99	$ 7.717,99	$ 9.176,98	$ 10.635,97
COSTO DE VENTA POR ALQUILER					
CONSUMO DE ELECTRICIDAD	$ 216,00	$ 281,65	$ 347,31	$ 412,96	$ 478,62
UTILIDAD BRUTA POR ALQ. BAR	$ 4.584,00	$ 5.977,34	$ 7.370,68	$ 8.764,01	$ 10.157,35
INGRESO POR ALQUILER DE CANCHA	$ 38.640,00	$ 50.400,00	$ 62.160,00	$ 73.920,00	$ 85.680,00
COSTO DE VENTA DE ALQUILER					
CONSUMOS DE ELECTRICIDAD	$ 312,00	$ 406,96	$ 501,91	$ 596,87	$ 691,83
BALONES	$ 2.160,00	$ 2.817,39	$ 3.474,78	$ 4.132,17	$ 4.789,57
CHALECOS	$ 720,00	$ 939,13	$ 1.158,26	$ 1.377,39	$ 1.596,52
MANTENIMIENTO DE CÉSPED SINTÉTICO	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00
DEPRECIACIÓN DE CÉSPED SINTÉTICO	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00
UTILIDAD BRUTA POR ALQ. CANCHA	$ 29.348,00	$ 40.136,52	$ 50.925,04	$ 61.713,57	$ 72.502,09
UTILIDAD BRUTA TOTAL	$ 41.532,00	$ 55.613,86	$ 69.695,72	$ 83.777,58	$ 97.859,44
(-) GASTOS					
GASTOS OPERATIVOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
GASTO POR SUELDOS Y SALARIOS	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00
GASTO POR MANTENIMIENTO	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00
GASTO POR SUMINISTROS	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00
GASTO POR SERVICIOS BÁSICOS	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03
GASTO DE VENTAS					
GASTOS POR PUBLICIDAD	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55
GASTOS NO OPERATIVOS					
GASTOS POR INTERESES	$ 6.327,65	$ 5.936,95	$ 5.499,53	$ 5.009,79	$ 4.461,48
TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS	$ 6.327,65	$ 5.936,95	$ 5.499,53	$ 5.009,79	$ 4.461,48
UTILIDAD ANTES DE 15%	$ 8.793,80	$ 23.266,35	$ 37.785,64	$ 52.357,24	$ 66.987,40
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	$ 1.319,07	$ 3.489,95	$ 5.667,85	$ 7.853,59	$ 10.048,11
UTILIDAD ANTES DE IR	$ 7.474,73	$ 19.776,40	$ 32.117,79	$ 44.503,65	$ 56.939,29
25% IMPUESTO A LA RENTA	$ 1.868,68	$ 4.944,10	$ 8.029,45	$ 11.125,91	$ 14.234,82
UTILIDAD NETA	$ 5.606,05	$ 14.832,30	$ 24.088,34	$ 33.377,74	$ 42.704,47

Elaborado por: Las autoras

Tabla 3.23

Estado de Resultados hasta el Año 10

AÑOS	6	7	8	9	10
INGRESOS POR CAMPEONATOS	$ 17.600,00	$ 17.600,00	$ 17.600,00	$ 17.600,00	$ 17.600,00
COSTO DE VENTA DE CAMPEONATOS					
ARBITRAJE	$ 1.500,00	$ 1.500,00	$ 1.500,00	$ 1.500,00	$ 1.500,00
BALONES	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00
PREMIO	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00
UTILIDAD BRUTA POR CAMPEONATOS	$ 15.200,00	$ 15.200,00	$ 15.200,00	$ 15.200,00	$ 15.200,00
INGRESOS POR ALQUILER DE BAR	$ 10.635,97	$ 10.635,97	$ 10.635,97	$ 10.635,97	$ 10.635,97
COSTO DE VENTA POR ALQUILER					
CONSUMO DE ELECTRICIDAD	$ 478,62	$ 478,62	$ 478,62	$ 478,62	$ 478,62
UTILIDAD BRUTA POR ALQ. BAR	$ 10.157,35	$ 10.157,35	$ 10.157,35	$ 10.157,35	$ 10.157,35
INGRESO POR ALQUILER DE CANCHA	$ 85.680,00	$ 85.680,00	$ 85.680,00	$ 85.680,00	$ 85.680,00
COSTO DE VENTA DE ALQUILER					
CONSUMOS DE ELECTRICIDAD	$ 691,83	$ 691,83	$ 691,83	$ 691,83	$ 691,83
BALONES	$ 4.789,57	$ 4.789,57	$ 4.789,57	$ 4.789,57	$ 4.789,57
CHALECOS	$ 1.596,52	$ 1.596,52	$ 1.596,52	$ 1.596,52	$ 1.596,52
MANTENIMIENTO DE CÉSPED SINTÉTICO	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00
DEPRECIACIÓN DE CÉSPED SINTÉTICO	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00
UTILIDAD BRUTA POR ALQ. CANCHA	$ 72.502,09	$ 72.502,09	$ 72.502,09	$ 72.502,09	$ 72.502,09
UTILIDAD BRUTA TOTAL	$ 97.859,44	$ 97.859,44	$ 97.859,44	$ 97.859,44	$ 97.859,44
(-) GASTOS					
GASTOS OPERATIVOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
GASTO POR SUELDOS Y SALARIOS	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00
GASTO POR MANTENIMIENTO	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00
GASTO POR SUMINISTROS	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00
GASTO POR SERVICIOS BÁSICOS	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03
GASTO DE VENTAS					
GASTOS POR PUBLICIDAD	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55
GASTOS NO OPERATIVOS					
GASTOS POR INTERESES	$ 3.847,60	$ 3.160,30	$ 2.390,80	$ 1.529,28	$ 564,72
TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS	$ 3.847,60	$ 3.160,30	$ 2.390,80	$ 1.529,28	$ 564,72
UTILIDAD ANTES DE 15%	$ 67.601,29	$ 68.288,59	$ 69.058,08	$ 69.919,61	$ 70.884,16
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	$ 10.140,19	$ 10.243,29	$ 10.358,71	$ 10.487,94	$ 10.632,62
UTILIDAD ANTES DE IR	$ 57.461,09	$ 58.045,30	$ 58.699,37	$ 59.431,66	$ 60.251,54
25% IMPUESTO A LA RENTA	$ 14.365,27	$ 14.511,32	$ 14.674,84	$ 14.857,92	$ 15.062,88
UTILIDAD NETA	$ 43.095,82	$ 43.533,97	$ 44.024,53	$ 44.573,75	$ 45.188,65

Elaborado por: Las autoras

Como podemos observar en todos los años tenemos un resultado positivo, nuestra estado de resultados no nos muestra pérdida en ningún año y hay un crecimiento progresivo, debido al aumento implícito de la demanda como lo hemos mencionado en la proyección de la misma.

3.10 PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de Equilibrio lo encontramos cuando nuestra utilidad neta es 0 y para determinar el de nuestro proyecto primero debemos obtener una proporción de cada uno nuestros ingresos, con respecto a nuestro ingreso total para el año 1, conociendo que este es de $52.240,00

De este ingreso total, el ingreso por campeonatos representará el 17 %; por el alquiler del Bar el 9 %; y por alquiler de canchas que es nuestro ingreso más representativo el 74%.

Ahora sumaremos todos nuestros costos tanto variables como fijos, lo que nos da un resultado de $43.446,20, es decir que este será nuestro punto de equilibrio es decir que nuestros ingresos deben ser igual a este valor para que no haya pérdida ni ganancia.

Cada uno de los porcentajes anteriores lo multiplicamos con el ingreso que tenemos como punto de equilibrio para así saber cuánto debe generar cada uno de nuestros servicios para obtener el ingreso de equilibrio.

Ingreso por Campeonatos = $7.385,85

Ingreso por Alquiler de Bar = $ 3.910,16

Ingreso por Alquiler de la Cancha = 32.150,188

3.11 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento es la tasa mínima aceptable que se espera obtener como rendimiento y para determinar nuestra TMAR nos fundamentamos en que debe ser mayor a la tasa de interés del préstamo que contraemos, más el rendimiento que deseo obtener como accionista, basándonos en el estudio de otros negocios de la misma naturaleza, hemos fijado nuestra TMAR en 19.35%.

1.12 FLUJO DE CAJA

Tabla 3.24

Flujo de Caja de los Primeros 5 Años

AÑOS		1	2	3	4	5
INGRESOS POR CAMPEONATOS		$ 8.800,00	$ 11.000,00	$ 13.200,00	$ 15.400,00	$ 17.600,00
COSTO DE VENTA DE CAMPEONATOS						
ARBITRAJE		$ 750,00	$ 937,50	$ 1.125,00	$ 1.312,50	$ 1.500,00
BALONES		$ 150,00	$ 187,50	$ 225,00	$ 262,50	$ 300,00
PREMIO		$ 300,00	$ 375,00	$ 450,00	$ 525,00	$ 600,00
UTILIDAD BRUTA POR CAMPEONATOS		$ 7.600,00	$ 9.500,00	$ 11.400,00	$ 13.300,00	$ 15.200,00
INGRESOS POR ALQUILER DE BAR		$ 4.800,00	$ 6.258,99	$ 7.717,99	$ 9.176,98	$ 10.635,97
COSTO DE VENTA POR ALQUILER						
CONSUMO DE ELECTRICIDAD		$ 216,00	$ 281,65	$ 347,31	$ 412,96	$ 478,62
UTILIDAD BRUTA POR ALQUILER DEL BAR		$ 4.584,00	$ 5.977,34	$ 7.370,68	$ 8.764,01	$ 10.157,35
INGRESO POR ALQUILER DE CANCHA		$ 38.640,00	$ 50.400,00	$ 62.160,00	$ 73.920,00	$ 85.680,00
COSTO DE VENTA DE ALQUILER						
CONSUMOS DE ELECTRICIDAD		$ 312,00	$ 406,96	$ 501,91	$ 596,87	$ 691,83
BALONES		$ 2.160,00	$ 2.817,39	$ 3.474,78	$ 4.132,17	$ 4.789,57
CHALECOS		$ 720,00	$ 939,13	$ 1.158,26	$ 1.377,39	$ 1.596,52
MANTENIMIENTO DE CÉSPED SINTÉTICO		$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00
DEPRECIACIÓN DE CÉSPED SINTÉTICO		$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00
UTILIDAD BRUTA POR ALQUILER DE CANCHA		$ 29.348,00	$ 40.136,52	$ 50.925,04	$ 61.713,57	$ 72.502,09
UTILIDAD BRUTA TOTAL		$ 41.532,00	$ 55.613,86	$ 69.695,72	$ 83.777,58	$ 97.859,44
(-) GASTOS						
GASTOS OPERATIVOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
GASTO POR SUELDO		$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00
GASTO POR MANTENIMIENTO		$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00
GASTO POR SUMINISTROS		$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00
GASTO POR SERVICIOS BÁSICOS		$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS		$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03
GASTO DE VENTAS						
GASTOS POR PUBLICIDAD		$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55
GASTOS NO OPERATIVOS						
GASTOS POR INTERESES		$ 6.327,65	$ 5.936,95	$ 5.499,53	$ 5.009,79	$ 4.461,48
TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS		$ 6.327,65	$ 5.936,95	$ 5.499,53	$ 5.009,79	$ 4.461,48
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRAB.		$ 8.793,80	$ 23.266,35	$ 37.785,64	$ 52.357,24	$ 66.987,40
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		$ 1.319,07	$ 3.489,95	$ 5.667,85	$ 7.853,59	$ 10.048,11
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		$ 7.474,73	$ 19.776,40	$ 32.117,79	$ 44.503,65	$ 56.939,29
25% IMPUESTO A LA RENTA		$ 1.868,68	$ 4.944,10	$ 8.029,45	$ 11.125,91	$ 14.234,82
UTILIDAD NETA		$ 5.606,05	$ 14.832,30	$ 24.088,34	$ 33.377,74	$ 42.704,47
DEPRECIACIÓN		$ 5.901,03	$ 5.901,03	$ 5.901,03	$ 5.901,03	$ 5.901,03
INVERSION	($ 115.667,00)					
CAPITAL DE TRABAJO	($ 1.550,00)					
AMORTIZACIÓN		$ 3.266,86	$ 3.657,56	$ 4.094,98	$ 4.584,72	$ 5.133,03
PRÉSTAMO	$ 57.217,00					
REINVERSIÓN					$ 790,00	
VALOR DE DESECHO						
FLUJO DE CAJA	($ 60.000,00)	$ 8.240,22	$ 17.075,78	$ 25.894,39	$ 33.904,05	$ 43.472,47

Elaborado por: Las autoras

Tabla 3.25
Flujo de Caja hasta el Año 10

AÑOS	6	7	8	9	10
INGRESOS POR CAMPEONATOS	$ 17.600,00	$ 17.600,00	$ 17.600,00	$ 17.600,00	$ 17.600,00
COSTO DE VENTA DE CAMPEONATOS					
ARBITRAJE	$ 1.500,00	$ 1.500,00	$ 1.500,00	$ 1.500,00	$ 1.500,00
BALONES	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00
PREMIO	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00
UTILIDAD BRUTA POR CAMPEONATOS	$ 15.200,00	$ 15.200,00	$ 15.200,00	$ 15.200,00	$ 15.200,00
INGRESOS POR ALQUILER DE BAR	$ 10.635,97	$ 10.635,97	$ 10.635,97	$ 10.635,97	$ 10.635,97
COSTO DE VENTA POR ALQUILER					
CONSUMO DE ELECTRICIDAD	$ 478,62	$ 478,62	$ 478,62	$ 478,62	$ 478,62
UTILIDAD BRUTA POR ALQUILER DEL BAR	$ 10.157,35	$ 10.157,35	$ 10.157,35	$ 10.157,35	$ 10.157,35
INGRESO POR ALQUILER DE CANCHA	$ 85.680,00	$ 85.680,00	$ 85.680,00	$ 85.680,00	$ 85.680,00
COSTO DE VENTA DE ALQUILER					
CONSUMOS DE ELECTRICIDAD	$ 691,83	$ 691,83	$ 691,83	$ 691,83	$ 691,83
BALONES	$ 4.789,57	$ 4.789,57	$ 4.789,57	$ 4.789,57	$ 4.789,57
CHALECOS	$ 1.596,52	$ 1.596,52	$ 1.596,52	$ 1.596,52	$ 1.596,52
MANTENIMIENTO DE CÉSPED SINTÉTICO	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00	$ 3.600,00
DEPRECIACIÓN DE CÉSPED SINTÉTICO	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00	$ 2.500,00
UTILIDAD BRUTA POR ALQUILER DE CANCHA	$ 72.502,09	$ 72.502,09	$ 72.502,09	$ 72.502,09	$ 72.502,09
UTILIDAD BRUTA TOTAL	$ 97.859,44	$ 97.859,44	$ 97.859,44	$ 97.859,44	$ 97.859,44
(-) GASTOS					
GASTOS OPERATIVOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
GASTO POR SUELDO	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00	$ 18.330,00
GASTO POR MANTENIMIENTO	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00	$ 960,00
GASTO POR SUMINISTROS	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00
GASTO POR SERVICIOS BÁSICOS	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52	$ 479,52
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03	$ 3.401,03
GASTO DE VENTAS					
GASTOS POR PUBLICIDAD	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00	$ 2.640,00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55	$ 26.410,55
GASTOS NO OPERATIVOS					
GASTOS POR INTERESES	$ 3.847,60	$ 3.160,30	$ 2.390,80	$ 1.529,28	$ 564,72
TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS	$ 3.847,60	$ 3.160,30	$ 2.390,80	$ 1.529,28	$ 564,72
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRAB.	$ 67.601,29	$ 68.288,59	$ 69.058,08	$ 69.919,61	$ 70.884,16
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	$ 10.140,19	$ 10.243,29	$ 10.358,71	$ 10.487,94	$ 10.632,62
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	$ 57.461,09	$ 58.045,30	$ 58.699,37	$ 59.431,66	$ 60.251,54
25% IMPUESTO A LA RENTA	$ 14.365,27	$ 14.511,32	$ 14.674,84	$ 14.857,92	$ 15.062,88
UTILIDAD NETA	$ 43.095,82	$ 43.533,97	$ 44.024,53	$ 44.573,75	$ 45.188,65
DEPRECIACIÓN	$ 5.901,03	$ 5.901,03	$ 5.901,03	$ 5.901,03	$ 5.901,03
INVERSION					
CAPITAL DE TRABAJO					$ 1.550,00
AMORTIZACIÓN	$ 5.746,91	$ 6.434,21	$ 7.203,71	$ 8.065,23	$ 9.029,79
PRÉSTAMO					
REINVERSIÓN		$ 790,00			$ 790,00
VALOR DE DESECHO					$ 29.026,67
FLUJO DE CAJA	$ 43.249,94	$ 42.210,80	$ 42.721,85	$ 42.409,55	$ 71.846,57

Elaborado por: Las autoras

3.13 TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)

La tasa interna de retorno de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión y en este caso nuestra TIR ascendió alrededor de un 39 %, lo cual indica que es un proyecto aceptable por que está por encima de nuestra TMAR

3.14 VAN (VALOR ACTUAL NETO)

El valor actual neto Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto, y nuestro proyecto obtuvo un VAN de $67.244,45 como lo indica la tabla 3.21.

Tabla 3.26

VAN Y TIR

VAN	**$ 67.244,45**
TIR	**39%**

Fuente: Flujo de Caja

Elaborado por: Las autoras

3.15 PAYBACK

El Pay-back, denominado plazo de recuperación, es uno de los llamados métodos de selección estáticos. Se trata de una técnica que tienen las empresas para hacerse una idea aproximada del tiempo que tardarán en recuperar el desembolso inicial en una inversión.

En nuestro caso con este análisis podemos darnos cuenta que para el 6to año estaremos recuperando nuestra inversión.

Tabla 3.27
Payback

AÑO	FLUJO DE CAJA	VALOR PRESENTE	VALOR PRESENTE ACUMULADO
1	$ 8.240,22	$ 6.904,25	$ 6.904,25
2	$ 17.075,78	$ 11.987,69	$ 18.891,94
3	$ 25.894,39	$ 15.231,35	$ 34.123,29
4	$ 33.904,05	$ 16.709,44	$ 50.832,73
5	$ 43.472,47	$ 17.951,56	$ 68.784,29
6	$ 43.249,94	$ 14.964,11	$ 83.748,41
7	$ 42.210,80	$ 12.236,76	$ 95.985,17
8	$ 42.721,85	$ 10.376,97	$ 106.362,14
9	$ 42.409,55	$ 8.631,01	$ 114.993,16
10	$ 71.846,57	$ 12.251,29	$ 127.244,45

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Las autoras

3.16 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad permite determinar las variaciones que tendría el resultado del proyecto, ante cambios en las variables que han sido utilizadas para llevar a cabo la evaluación del mismo.

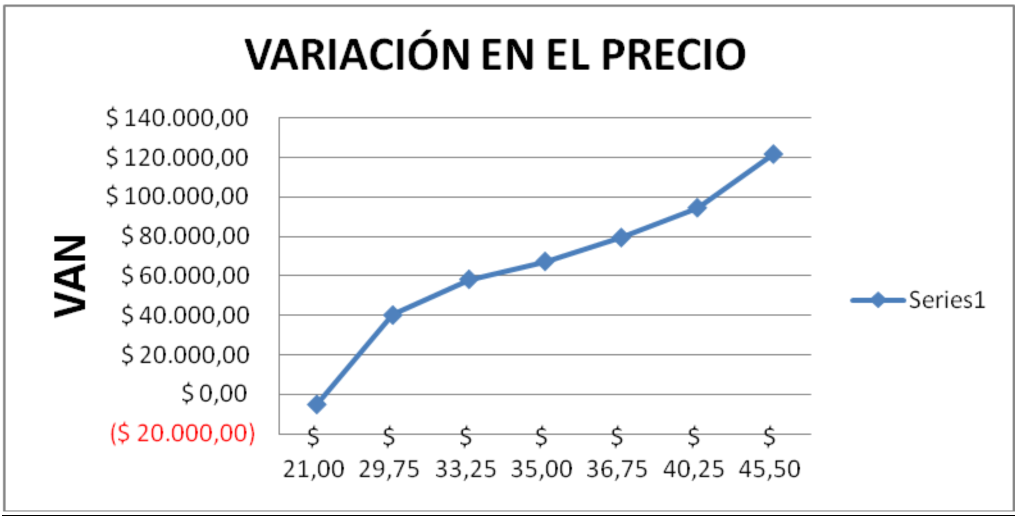
3.16.1 SENSIBILIDAD ANTE VARIACIÓN EN PRECIO DE ALQ. DE CANCHA

Tabla 3.28
Análisis de Sensibilidad (Precio)

FLUCTUACIONES	PRECIO	VAN
Disminución del 40%	$ 21,00	($ 5.041,50)
Disminución del 30%	$ 24,50	$ 13.029,99
Disminución del 15%	$ 29,75	$ 40.137,22
Disminución del 5%	$ 33,25	$ 58.208,70
Original	$ 35,00	$ 67.244,45
Incremento del 5%	$ 36,75	$ 79.307,12
Incremento del 15%	$ 40,25	$ 94.351,68
Incremento del 30%	$ 45,50	$ 121.458,91

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Las autoras

Gráfico 3.1
Sensibilidad del Precio



Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Las autoras

Con este análisis podemos ver que nuestro precio de alquiler de cancha al disminuir de un 35% a 40% pasa a ser negativo,lo que nos indica que tenemos un buen respaldo en este ingreso con el precio que tenemos.

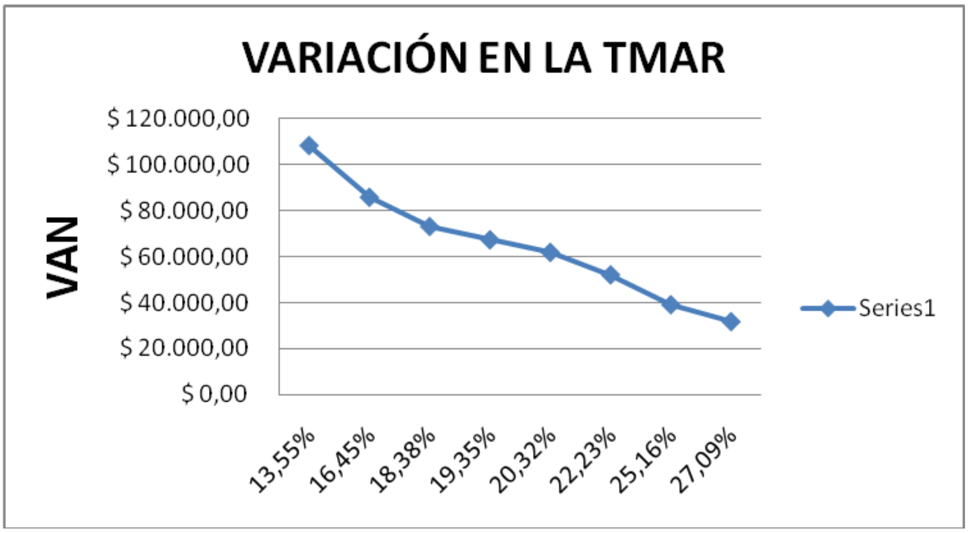
3.16.2 SENSIBILIDAD ANTE VARIACIÓN EN LA TASA DE DESCUENTO

Tabla 3.29
Análisis de Sensibilidad (TMAR)

FLUCTUACIONES	TMAR	VAN
Disminución del 30%	13,55%	$ 108.264,08
Disminución del 15%	16,45%	$ 85.755,94
Disminución del 5%	18,38%	$ 73.047,64
Original	19,35%	$ 67.244,45
Incremento del 5%	20,32%	$ 61.793,30
Incremento del 15%	22,23%	$ 51.990,51
Incremento del 30%	25,16%	$ 39.024,23
Incremento del 40%	27,09%	$ 31.639,81

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Las autoras

Gráfico 3.2
Sensibilidad de la TMAR



Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Las autoras

CONCLUSIONES

- Se puede concluir que la ubicación es estratégica debido a que el lugar es conocido y existen pocas canchas de este material.

- Como tenemos conocimiento el deporte nos ayuda a mejor nuestra salud mental y física y además de esto es considerado importante por prevenir problemas de índole social induciendo a los jóvenes a no involucrarse con pandillas.

- Con la revolución de construir canchas de césped sintético esto ha brindado la oportunidad de explotar este negocio.

- De las encuestas que se realizo se pudo determinar el nivel de aceptación de los habitantes de Duran de jugar en cancha de césped sintético debido a los diferentes beneficios y a la satisfacción que les representa jugar este deporte.

- Basándonos en el análisis del PayBack estaríamos recuperando nuestra inversión en el quinto año.

- Se concluye basándonos en el análisis de sensibilidad de precios que para mantener nuestra demanda se podría llegar a bajar el precio hasta un 35 % aproximadamente.

- Consideramos que nuestro proyecto es bastante rentable porque como podemos observar nuestra TIR supera la TMAR.

RECOMENDACIONES

- Debemos estar atentos a los campeonatos ya que este es considerado como parte de nuestros ingresos y nos ayudará a tener mayor reconocimiento en el mercado.

- Se recomienda poner mayor énfasis en los medios de publicidad como las volantes debido a que es un medio rápido y llamativo de hacer llegar la información.

- Recomendamos la implementación del proyecto por los beneficios favorables presentado en las conclusiones, dando nuevas oportunidades de explotar este negocio en lugares donde no existen canchas de este tipo.

BIBLIOGRAFIA

1. www.forbex.com; césped sintético para canchas de fútbol

2. Publicación Informativa sobre la actualidad del sector del Césped Sintético; UEFA (Unión de Asociaciones de Fútbol Europeas)

3. http://luchofutbol.tripod.com/PAGDELUIS.htm; Historia del fútbol Ecuatoriano

4. http://www.guiarte.com/destinos/america-del-sur/poblacion_ecuador_duran.html

5. www.inec.gov.ec

6. Investigación de Mercados; MALHOTRA NARESH K. Editorial PEARSON EDUCACION

7. Investigación de Mercados; Kinnear y Taylor Editorial: Mc Graw Hill.

8. Información del libro Canchas y campos deportivos Autor Jesús Morales Córdova

9. www.eurograss.com.ec

10. www.andinatel.com