

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

Departamento de Ciencias Económicas,
Administrativas y de Comercio



Proyecto Previo a la Obtención del Título de
Magister en Gestión de Empresas; Mención Pequeñas y
Medianas Empresas
VI Promoción

**Tesis: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DEPORTIVO Y
RECREACIONAL "LA CASCARITA", EN EL CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI"**

**AUTORES:
EDWIN TARQUINO TELLO TITUAÑA
MANUEL EDUARDO GÓMEZ PEÑAHERRERA**

Latacunga, Septiembre del 2012

Presentación del Proyecto

ANÁLISIS

- ▶ Las obligaciones del diario convivir ocasionan que las personas estén sujetos a diversos tipos de presiones que generan cansancio y por ende, desmotivación. Es por ello que hombres y mujeres buscan maneras de escapar de la rutina y darse espacios en los que puedan descansar y disfrutar.
- ▶ El deporte tiene una gran influencia en la sociedad; destaca de manera notable su importancia en la cultura y en la construcción de la identidad nacional. En el ámbito práctico, el deporte tiene efectos tangibles y predominantemente positivos en las esferas de la educación, la economía y la salud pública.



FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

- ▶ La creciente demanda de centros deportivos y recreacionales en el cantón Latacunga provincia de Cotopaxi, excede a la oferta por lo tanto, la implementación del centro deportivo y recreacional “La Cascarita” permitirá ofrecer servicios que no han sido cubiertos en el mercado y que serán llenados con el proyecto.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

▶ **Objetivo general**

Diseñar el proyecto de factibilidad para la creación del Centro Deportivo y Recreacional LA CASCARITA, en el Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi.

Objetivos específicos

- ▶ Realizar el estudio de mercado con la finalidad de identificar la demanda insatisfecha por parte de la colectividad Latacungeña de contar con un escenario de recreación y esparcimiento.
- ▶ Determinar el sitio estratégico para la construcción de las instalaciones del centro deportivo y recreacional dentro del cantón Latacunga.
- ▶ Diseñar las instalaciones que permita brindar servicios deportivos y recreacionales acorde a los requerimientos de la colectividad y con valor agregado que se diferencie de los centros deportivos actuales.
- ▶ Determinar si es económicamente factible la implementación del proyecto en la ciudad de Latacunga



Deporte y recreación a otro nivel

ESTUDIO DE MERCADO Y PLANEACIÓN ESTRATÉGICA



Deporte y recreación a otro nivel

Investigación de Mercados

▶ **Objetivos General**

Determinar la factibilidad de mercado para la creación del Centro Deportivo y Recreacional “LA CASCARITA”, en el Cantón Latacunga

Específicos

- ▶ Determinar los gustos, deseos y preferencias de las personas respecto al uso de centros deportivos y práctica del deporte en la ciudad de Latacunga.
- ▶ Establecer los posibles clientes que tendrá el negocio.
- ▶ Conocer cuáles de los principales competidores y las opiniones de los actuales clientes sobre su servicio.
- ▶ Conocer los servicios complementarios que los clientes desearían que tenga un centro deportivo.
- ▶ Establecer el lugar adecuado para la instalación del centro deportivo



Deporte y recreación a otro nivel

Investigación de Mercados

Segmento: Hombres entre 15 y 49 años del sector urbano de Latacunga

Población: 16,840,

Lugar: En las afueras de locales de la competencia, oficinas de empresas públicas, ESPE, Parque Vicente León, plaza El Salto, Estadio La Cocha

Cálculo de Muestras para Poblaciones Finitas e Infinitas

INGRESO DE PARAMETROS

Tamaño de la Población (N)	16,840
Error Muestral (E)	0.05
Proporción de Éxito (P)	0.9
Proporción de Fracaso (Q)	0.1
Valor para Confianza (Z) (1)	1.96

Tamaño de Muestra

139

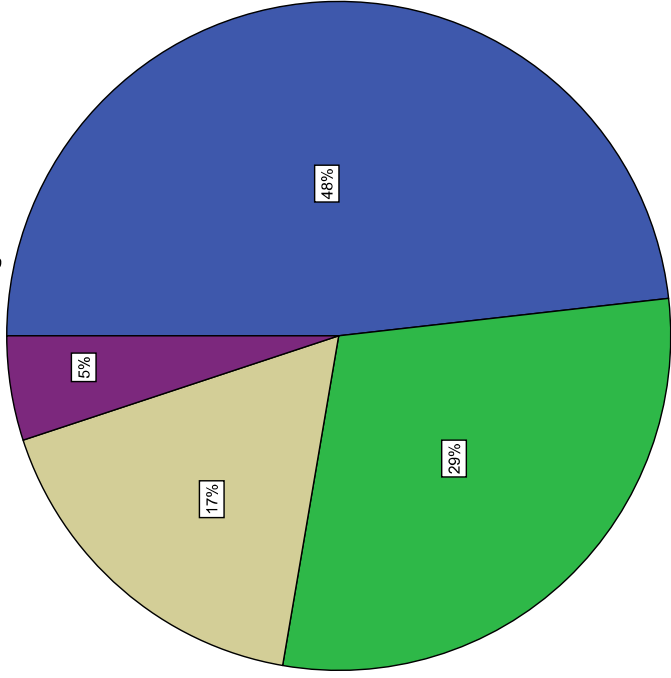


Deporte y recreación a otro nivel

Investigación de Mercados

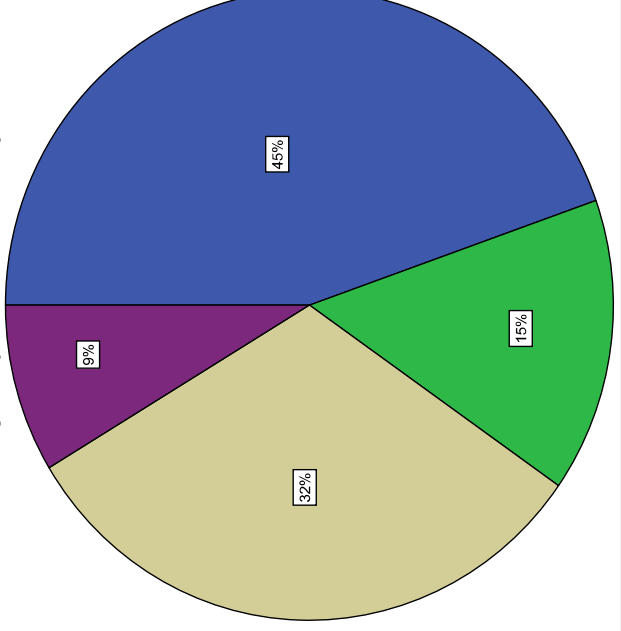
¿Edad?

■ 15-25
■ 26-35
■ 36-45
■ Más de 46



¿Con qué frecuencia usted practica fútbol?

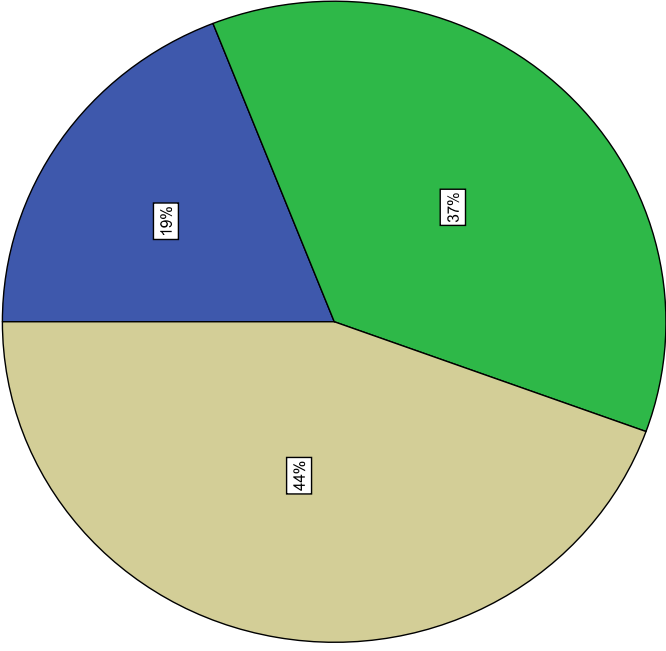
■ Semanal
■ Quincenal
■ Mensual
■ No practica



Investigación de Mercados

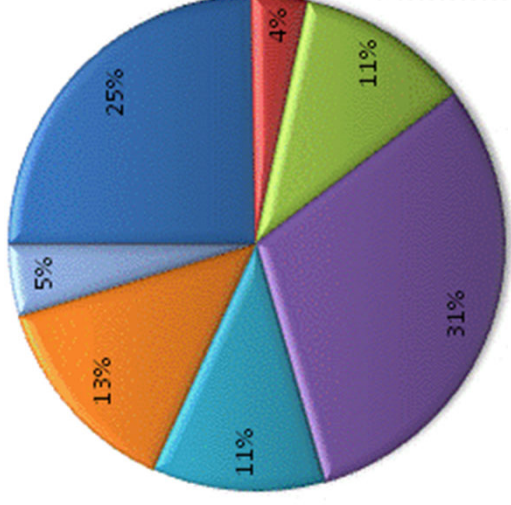
¿En que horario prefiere practicar el fútbol?

- En la mañana
- En la tarde
- En la noche



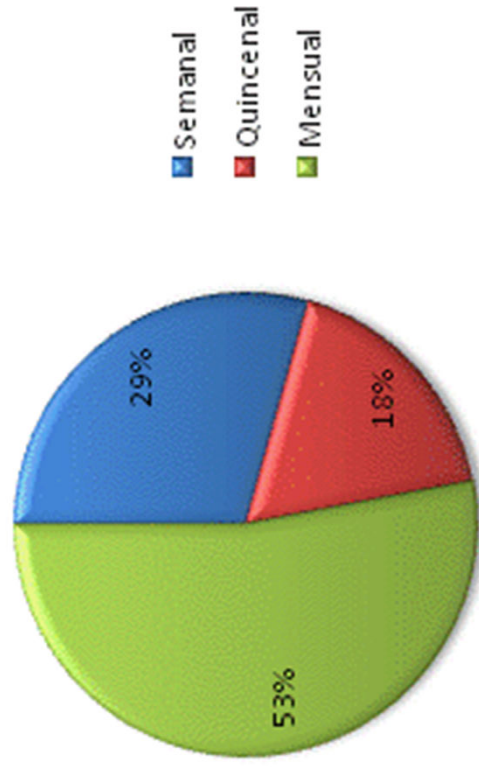
Indique el lugar donde practica fútbol

- Cancha barrial
- Coliseo
- Estadio
- Cancha de césped sintético
- Domicilio
- Parque
- Otros

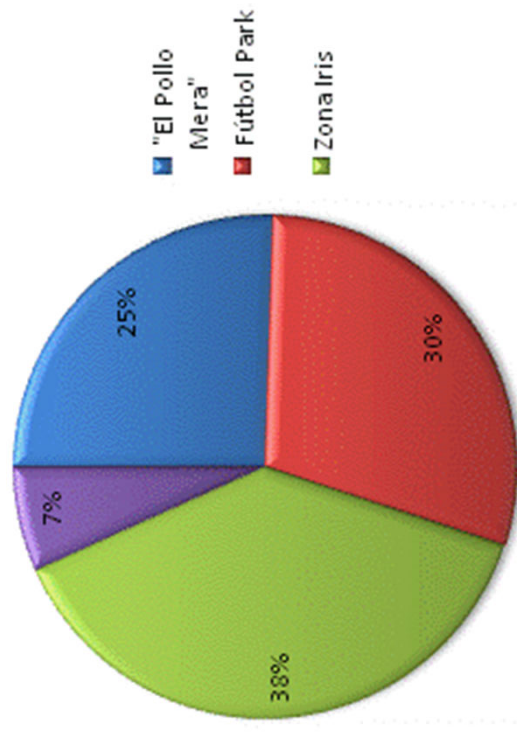


Investigación de Mercados

¿Con qué frecuencia usa los servicios de una cancha de césped sintético?

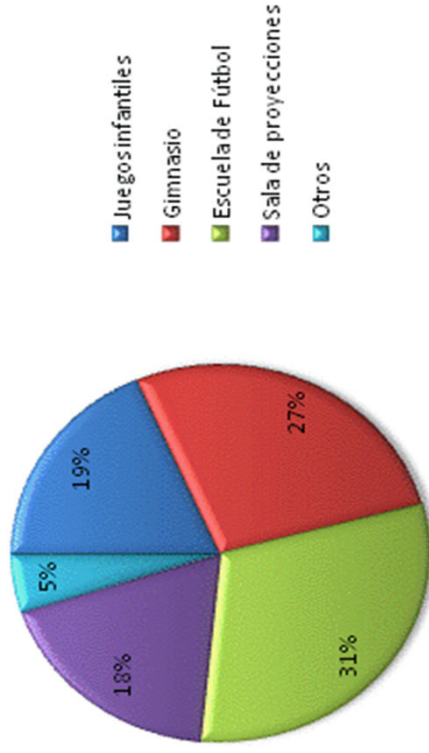


Qué centro deportivo visita?



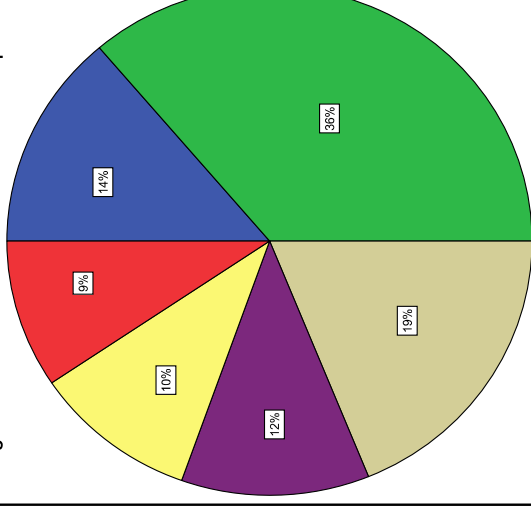
Investigación de Mercados

Seleccione los servicios complementarios que le gustaría recibir en el centro deportivo y recreacional



¿Dónde recomienda la ubicación del centro deportivo y recreacional?

San Sebastián
La Laguna
La Cocha
Las Fuentes
Bellavista
Otros



Investigación de Mercados

- ▶ El 48% de los encuestados tienen edades comprendidas entre 15 y 25 años, seguido por adultos entre los 26 y 35 años con el 29%. El 91% de los encuestados practican el fútbol, 45% lo practica semanalmente, 32% mensualmente y el 15% cada 15 días. Los lugares preferidos para jugar fútbol son las cachas de césped sintético con el 31%, le sigue las canchas de barrio con el 25%, el parque con el 13%, un estadio y domicilio con el 11%, y en menor proporción en un coliseo; El horario preferido es en la noche (44%) y el (37%) prefiere jugarlo en la tarde.
- ▶ En lo relacionado al uso de las cachas de césped sintético, el 31% de los encuestados juega en una cancha de césped. El 53% de esas personas lo hacen una vez por mes, el 29% semanalmente y el 18% quincenalmente.
- ▶ Respecto a la competencia el centro deportivo más visitado es Zona Iris con el 38%, le sigue Fútbol Park con el 30% y luego el complejo del Pollo Mera con el 25% Los servicios complementarios sugeridos por los encuestados son la escuela de fútbol (31%) y el gimnasio (27%), y se sugiere sugieren que el nuevo centro deportivo debe estar ubicado en el sector de la Laguna.

OFERTA, DEMANDA Y TAMAÑO DEL MERCADO

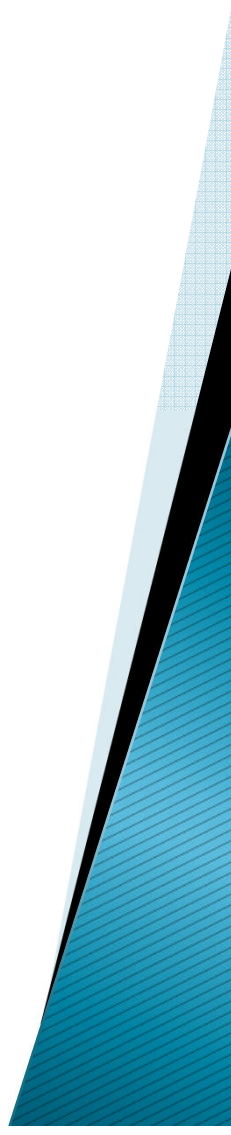
ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA

Población Total	16840	No de Juegos Mensual	No. Jugadores/Mes
Frecuencia	Porcentaje		
Semanal	45%	4	30312
Quincenal	15%	2	5052
Mensual	32%	1	5389
		TOTAL JUGADORES	40753
		% Inactividad	50%
		Demanda Estimada	20376

OFERTA, DEMANDA Y TAMAÑO DEL MERCADO

ESTIMACIÓN DE LA OFERTA

Población que practica fútbol en cancha de césped sintético		4803	No de Juegos Mensual	No. Jugadores/Mes
Frecuencia	Porcentaje			
Semanal	29%		4	5650
Quincenal	18%		2	1695
Mensual	53%		1	2543
			TOTAL JUGADORES	9888
			% Inactividad	50%
			Oferta Estimada	4944



OFERTA, DEMANDA Y TAMAÑO DEL MERCADO

DEMANDA INSATISFECHA

Demanda	20376
(-)Oferta	4944
Demanda insatisfecha (No. Jugadores)	15432

TAMAÑO DEL MERCADO

Demanda insatisfecha	15432
% Participación	30%
Tamaño de Mercado (No. De jugadores)	4630

Marketing Mix

▶ **Producto:**

- Alquiler de cancha de césped sintético para fútbol 7.
- Escuela de fútbol.
- Gimnasio.
- Bar.

Plaza:

- Latacunga, sector La laguna

Marketing Mix

▶ **Promoción:**

- Medios de comunicación.

	MEDIOS
RADIO	Radio Canela
	Radio Turbo
Televisión	TV Color
Periódico	La gaceta

- Afiches promocionales.

▶ **Precio:**

- Alquiler de cancha, \$25/ hora/ partido
- Escuela de Fútbol, \$40 la inscripción/ persona, y \$30/ mes/ persona
- Gimnasio, \$20/ mes/ persona



Marketing Mix

- ▶ Evento de lanzamiento
En la fecha establecida, se realizará la inauguración, con un clima de solemnidad, energía, entusiasmo y alegría.

La programación contemplará:

- ▶ Invitación a la prensa local
- ▶ Invitación a personajes deportivos y personaje públicos reconocidos. Se grabará un video institucional para presentación a los invitados; el video incluirá el comercial que será divulgado en la televisión
- ▶ Presentación de grupo artístico y el primer día el ingreso a las instalaciones no tendrá costo.
- ▶ Se entregará souvenirs a los asistentes.

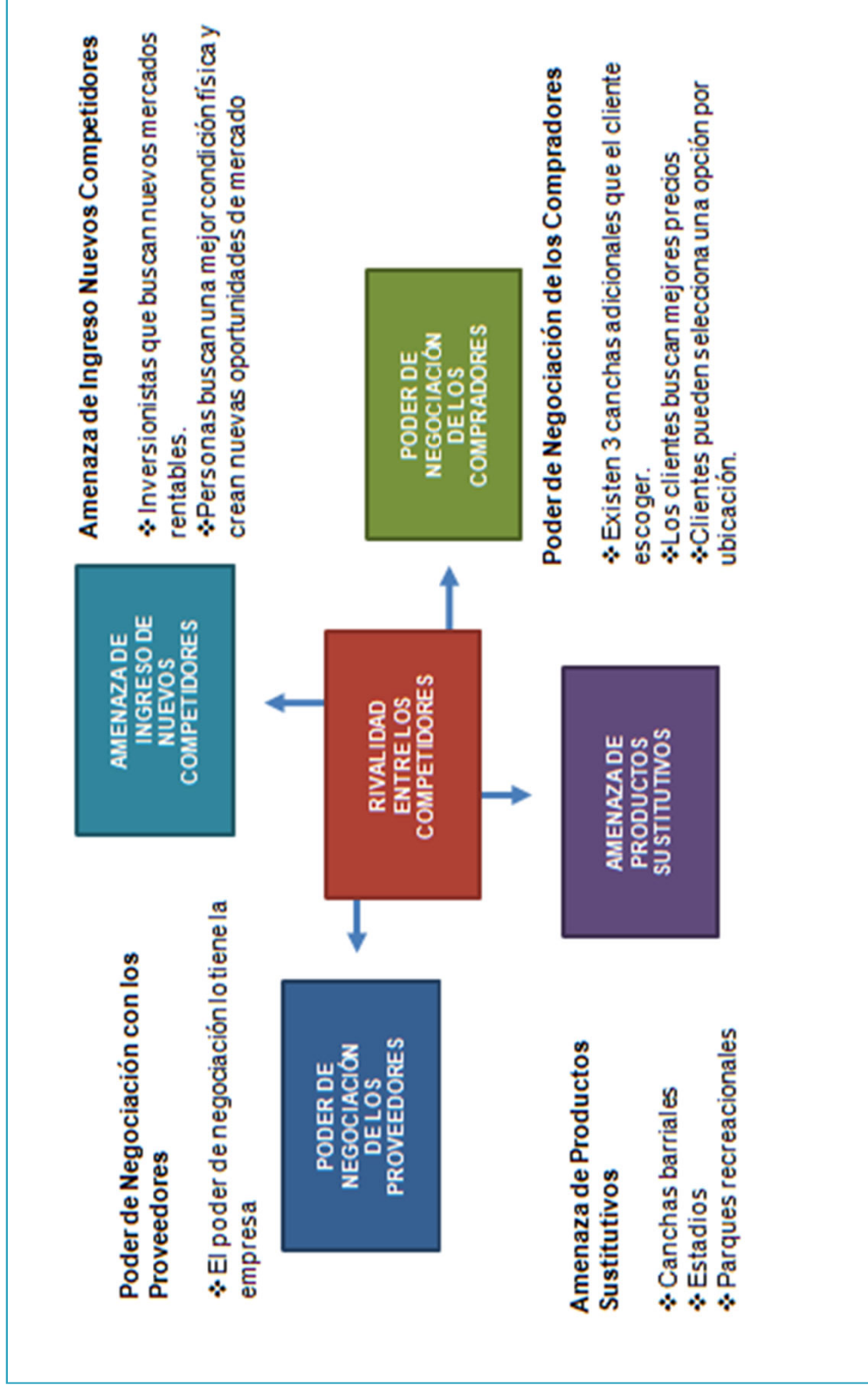
Cadena de Valor

Actividades Secundarias	<p>Infraestructura.- Dos canchas de césped con cubierta, equipos de audio, baños, parqueadero, bar, gimnasio</p> <p>Recursos Humanos.- Capacitación en coordinación de Eventos y atención al cliente</p> <p>Investigaciones & Desarrollo.- N/A</p> <p>Adquisiciones & Abastecimiento, proveedores de prestigio</p>					Servicio Postventa	Margen 20%
Actividades Primarias	Logística de Entrada	Producción	Logística de Salida	Ventas	Servicio Postventa		
Convenios con proveedores		<p>1. Mantenimiento de instalaciones</p> <p>2. Atención de bar.</p> <p>3. Alquiler de cancha.</p> <p>4. Clases de fútbol</p> <p>5. Atención de Gimnasio</p>	Coordinación de los eventos	Ventas de servicios Promoción de eventos	Feedback Llamada de evaluación del servicio y solicitar recomendaciones		

Ventajas Competitivas:

- Instalaciones e infraestructura moderna
- Espacio cubierto con dos canchas, gimnasio, bar, sala de audio, baños y parqueadero amplio.
- Ubicación céntrica en la ciudad.
- Atención especializada y con personal calificado.

Modelo de las 5 Fuerzas de Porter



PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

- ▶ Descripción del Negocio
- ▶ El termino futbolístico “La Cascarita”, será el nombre y razón social de la empresa, escogido como nomenclatura de fantasía que conjuga el ámbito deportivo y propone recreación, será constituida como compañía limitada.
- ▶ La Cascarita será un centro deportivo y recreacional que ofrecerá servicios de alquiler de cancha de césped sintético para fútbol 7, escuela de fútbol, gimnasio, bar y amplificación para la proyección de eventos deportivos importantes



Misión

- ▶ La cascarita como centro de recreación, buscamos fomentar la cultura deportiva en un espacio de esparcimiento, formación integral

Visión

- ▶ Posesionar La Cascarita como marca reconocida en el cantón Latacunga y sus alrededores, por ser el mejor lugar deportivo de esparcimiento y diversión, fomentando, dentro de instalaciones propias, el respeto y orientación al cliente



Deporte y recreación a otro nivel

Políticas

Perspectiva financiera

- ▶ La empresa mejorará continuamente su rentabilidad para asegurar su permanencia en el negocio y aumentar la satisfacción de sus accionistas. El mejoramiento continuo de las actividades es una práctica permanente y sistemática observada por toda la empresa, para propiciar el incremento de los ingresos.
- ▶ Las acciones de control estarán orientadas a mejorar el manejo de los recursos aplicando medidas de control ajustadas a la ética, en forma efectiva y oportuna.

Perspectiva del cliente

- ▶ Se centrará la atención hacia la identificación y satisfacción de las necesidades del usuario-cliente, de manera que se agregue valor agregado y se excedan las expectativas del usuario. La empresa cumplirá los requisitos acordados con los clientes

Perspectiva de procesos

- ▶ La empresa mejorará continuamente los servicios recreacionales y deportivos ofertados.



Perspectiva de aprendizaje y crecimiento

- ▶ Para alcanzar altos niveles de productividad, se implementará un plan de preparación y perfeccionamiento continuo del personal en las áreas técnicas y administrativas
- ▶ Se implementará un Sistema de Gestión de Talento Humano por Competencias que garantice que nuestro personal es formado y asignado de acuerdo con sus competencias personales y profesionales, las cuales le permitirán cumplir de manera eficaz con sus tareas. La empresa buscará que el personal cumpla con el perfil necesario para cada puesto de trabajo.

VALORES

- ▶ COMPROMISO
- ▶ 5% DE INSPIRACIÓN Y 95% DE TRANSPIRACIÓN.
- ▶ HONESTIDAD
- ▶ PUNTUALIDAD
- ▶ RESPETO
- ▶ RESPONSABILIDAD

▶ EVALUACIÓN DE LA MATRIZ DE LOS FACTORES EXTERNOS

FACTORES EXTERNOS				
Nº	OPORTUNIDADES	VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
1	Nuevo mercado potencial demanda creciente	0.08	4	0.32
2	Pasión por el fútbol	0.2	4	0.8
3	El clima variable favorece a que los clientes busquen lugares cerrados donde puedan practicar deporte sin limitaciones.	0.08	3	0.24
4	Personas buscan mejorar su condición física y salud a través de la práctica de deporte	0.05	3	0.15
5	Entidades financieras dispuestas a emitir créditos	0.2	4	0.8
Nº	AMENAZAS	VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
1	Existencia de canchas públicas	0.1	2	0.2
2	Existencia de competencia	0.2	2	0.4
3	Ordenanza municipal que detenga el funcionamiento de este tipo de negocio	0.02	1	0.02
4	El nivel socioeconómico del sector	0.04	2	0.08
5	Disposiciones legales que impidan el cumplimiento de los servicios que se ofertan	0.03	2	0.06

Valor	
0,0	Sin importancia.
1,0	Muy importante.
Clasificación del factor externo clave	
4	Excelente.
3	Arriba del promedio.
2	Nivel promedio.
1	Deficiente.
Valor Ponderado	
4	Más alto posible.
3	La empresa responde de manera sorprendente a las oportunidades y amenazas presentes en el sector.
2.5	Las estrategias de la empresa aprovechan en forma eficaz las oportunidades existentes y reduce al mínimo los factores potenciales de las amenazas externas.
1	Promedio
	Más bajo posible
	La estrategia de la empresa no aprovecha las oportunidades ni evita las amenazas.

MATRIZ DE LOS FACTORES INTERNOS

FACTORES INTERNOS				
Nº	FORTALEZAS	VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
1	Infraestructura nueva y moderna	0.1	4	0.4
2	Experiencia	0.18	4	0.72
3	Conocimiento de los proveedores	0.08	3	0.24
4	Instructores profesionales	0.05	3	0.15
5	Capacidad de acceso al crédito	0.09	3	0.27
6	Oferta de servicios con mejores características que la competencia	0.06	4	0.24
DEBILIDADES		VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
1	La empresa no cuenta con un terreno propio	0.15	1	0.15
2	Inversión inicial alta	0.2	2	0.4
3	No existen estrategias empresariales	0.02	1	0.02
4	Desconocimiento del mercado	0.04	2	0.08
5	Inexistencia de bases de datos de clientes		2	0.06
TOTAL		1		2.73

Valor	
0,	
0	Sin importancia
1,	
0	Muy importante
Clasificación del factor externo clave	
4	Excelente
3	Arriba del promedio
2	Nivel promedio
1	Deficiente
Valor Ponderado	
4	Más alto posible
3	La empresa mantiene una posición sólida.
2.	
5	Promedio
	Más bajo posible, Caracteriza a las empresas que son débiles internamente
1	

Análisis de la Matriz FODA

FODA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Infraestructura nueva y moderna	La empresa no cuenta con un terreno propio
Experiencia	Inversión inicial alta
Conocimiento de los proveedores	Desconocimiento del mercado.
Instructores profesionales	Inexistencia de bases datos de clientes
Oferta de servicios con mejores características que la competencia	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Nuevo mercado potencial demanda creciente	Existencia de canchas públicas
Pasión por el fútbol	Existencia de competencia
Clientes busquen lugares cerrados y cubiertos donde puedan practicar deporte protegidos del clima variable.	Ordenanza municipal que detenga el funcionamiento de este tipo de negocio
Personas buscan mejorar su condición física y salud a través de la práctica de deporte	Disposiciones legales que afecten el cumplimiento de los servicios que se ofertan

Estrategias y tácticas

Nº	ESTRATEGIA	TÁCTICA
1	Identificar la demanda insatisfecha y ofertarles servicios de calidad.	Levantar base de datos de potenciales clientes fanáticos del fútbol, mediante encuestas.
2	Ofrecer al cliente instalaciones nuevas y modernas que protejan de condiciones climáticas adversas y disfrutar del rey de los deportes "El Fútbol".	A través de medios de comunicación hacer publicidad en: Radio, TV local, prensa escrita. Elaborar afiches publicitarios y volantes.
3	Ofertar productos y servicios diferenciados de calidad y calidez para que los clientes puedan sentirse a gusto	Cuatro servicios en un mismo lugar: cancha para fútbol 7, gimnasio, escuela de fútbol y bar.
4	Fidelizar al cliente	Atención personalizada al cliente, promociones, incentivos. Otorgar tarjetas de membresía a clientes constantes
5	Direccionar el servicio a estratos económicamente activos	Contratar un representante de ventas para ofertar y comercializar los servicios del centro deportivo y recreacional
6	Cumplir con todas las disposiciones y normativas legales	Contar con asesoramiento para cumplir con disposiciones y normativas legales
7	Recuperar la inversión inicial en el mediano plazo	Establecer indicadores de rentabilidad y registrar bajo un programa contable las actividades económicas y financieras

LOGOTIPO DE “La Cascarita”



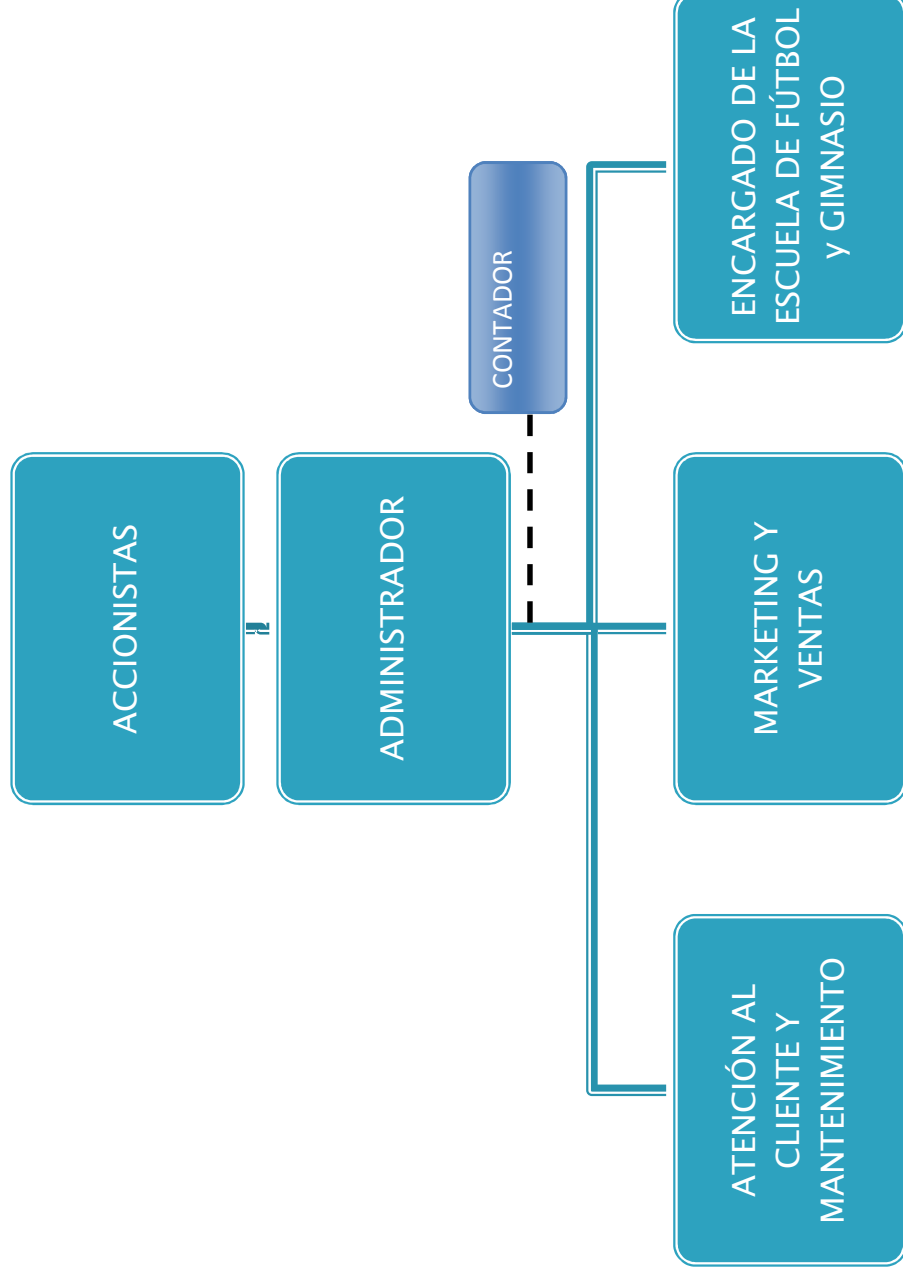
Deporte y recreación a otro nivel



INVERSIÓN INICIAL

CUENTAS	SUB VALOR	VALOR TOTAL
EDIFICIOS		\$124,603.43
Techo	\$60,000.00	
Césped Sintético m²	\$43,008.00	
Encementado del piso para la cancha	\$16,000.00	
Instalación Eléctrica Local (Punto)	\$1,200.00	
Instalación Eléctrica Cancha (punto)	\$1,500.00	
Baños	\$2,250.00	
Malla	\$645.43	
MAQUINARIA Y EQUIPO		\$7,900.00
Multifueraza para gimnasio	\$7,000.00	
Balones	\$300.00	
Equipo de Sonido y Amplificación	\$600.00	
EQUIPO DE COMPUTO		\$1,600.00
Proyector	\$800.00	
Computadora	\$600.00	
Impresora	\$200.00	
MUEBLES DE OFICINA		\$270.00
Sillas	\$160.00	
Mesas	\$110.00	
SUMINISTROS DE OFICINA		\$16.50
Resma de Papel	\$4.00	
Esferos	\$3.00	
Grapadora	\$5.50	
Perforadora	\$4.00	
COSTOS OPERATIVOS		\$27,200.00
Construcción Área Administrativa, Bar, Gimnasio m²	\$24,000.00	
Inauguración	\$1,700.00	
Diseño Arquitectónico	\$1,500.00	
SUBTOTAL INVERSIÓN INICIAL		\$261,589.93
Imprevistos 2%		\$7,847.70
TOTAL INVERSIÓN INICIAL		\$166,437.63

Organigrama Estructural



EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Políticas Financieras del Proyecto

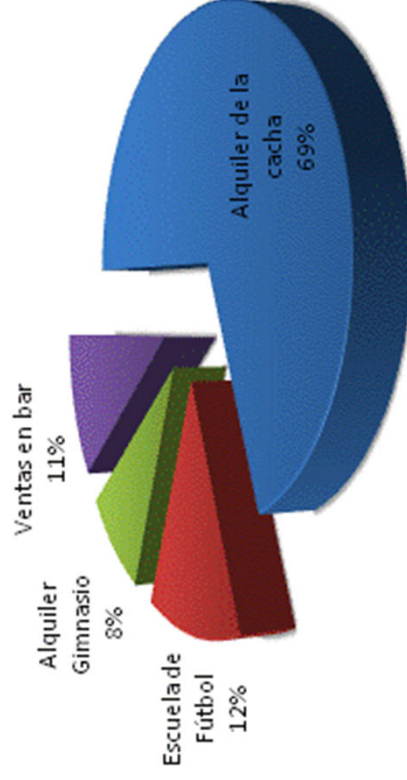
- Crecimiento anual: 5.4%
- Cobro: al contado, en efectivo o con tarjeta de con tarjeta de crédito
- Costo de Producción: 10%
- Pago a proveedores: en 30 días
- Impuesto a la renta: 25%
- IVA: 12%
- Utilidades a trabajadores: 15%
- Comisiones: 3% sobre ventas
- Gastos de publicidad: 3% de las ventas

Presupuesto de Ventas

Proyección de Ventas Mensuales

Concepto	# Clientes	Precio/ persona	Total Ventas Mensual con IVA
Alquiler de la cancha	4,630	\$ 1.79	8,267.34
Escuela de Fútbol	50.00	\$ 30.00	1,500.00
Alquiler Gimnasio	50.00	\$ 20.00	1,000.00
Ventas en bar	NA	NA	1,292.08
Total mensual			12,059.42
Total por año			144,713.09

Proyección de Ventas Mensuales



Gastos de Administrativos, Ventas y Publicidad

Empresa: LA CASCARITA

Presupuesto de Gastos Administrativos

Proyección: Mes 12

Gastos Administrativos	MESES												Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Energia Electrica	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Agua	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	240.00
Telefono	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	240.00
TV Cable	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00
Arriendo	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	6,000.00
Mantenimientos	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
Total Gastos Administrativos	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	10,650.00

Presupuesto de Gastos en Publicidad

Proyección: Mes 12

Gastos en Publicidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Ventas Totales	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	129,208.12
Gastos en Publicidad	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	3,876.24
Total Gastos en Publicidad	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	3,876.24



Deporte y recreación a otro nivel

Flujo de Caja

Empresa: LA CASCARITA

Presupuesto de Flujo de Caja

Proyección: Mes 12

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Saldo Inicial Caja/Bancos	8,047.70	17,510.10	23,437.13	28,626.85	34,984.57	41,342.29	47,700.01	54,057.74	60,415.46	66,773.18	73,130.90	79,488.62	8,047.70
Ingresos													
Cobranzas	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	144,713.09
Total Ingresos	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	12,059.42	144,713.09
Egresos													
Pago de Nomina	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	16,608.00
Pago a Proveedores	0.00	1,688.32	1,205.94	1,205.94	1,205.94	1,205.94	1,205.94	1,205.94	1,205.94	1,205.94	1,205.94	1,205.94	13,747.74
Pagos en Publicidad	0.00	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	3,553.22
Pago de Comisiones en Ventas	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	3,876.24
Pago de Comisiones en Cobros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago del IVA	0.00	1,111.19	1,162.87	1,162.87	1,162.87	1,162.87	1,162.87	1,162.87	1,162.87	1,162.87	1,162.87	1,162.87	12,739.92
Pago de Beneficios Sociales			1,168.00										2,681.40
Pago de Participacion de Trabajadores													0.00
Pago de Impuestos													0.00
Pagos IESS	0.00	412.85	412.85	412.85	412.85	412.85	412.85	412.85	412.85	412.85	412.85	412.85	4,541.32
Pago de Gastos Administrativos	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	10,680.00
Total Egresos	2,597.02	6,132.40	6,869.70	5,701.70	5,701.70	5,701.70	5,701.70	5,701.70	5,701.70	5,701.70	5,701.70	7,215.11	68,427.85
Superávit / Déficit	17,510.10	23,437.13	28,626.85	34,984.57	41,342.29	47,700.01	54,057.74	60,415.46	66,773.18	73,130.90	79,488.62	84,332.94	84,332.94
Caja Final	17,510.10	23,437.13	28,626.85	34,984.57	41,342.29	47,700.01	54,057.74	60,415.46	66,773.18	73,130.90	79,488.62	84,332.94	84,332.94



Deporte y recreación a otro nivel

Estado de Resultados

Empresa: LA CASCARITA

Estado de Resultados Proyectado

Proyección: Mes 12

Cuentas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	US\$	%
Ventas	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	10,767.34	129,208.12	100.0%
(-) Costo del Prod. Vendido	1,076.73	1,076.73	1,076.73	1,076.73	1,076.73	1,076.73	1,076.73	1,076.73	1,076.73	1,076.73	1,076.73	1,076.73	12,920.81	10.0%
Utilidad Bruta	9,690.61	9,690.61	9,690.61	9,690.61	9,690.61	9,690.61	9,690.61	9,690.61	9,690.61	9,690.61	9,690.61	9,690.61	116,287.31	90.0%
Gastos Operacionales														
Sueldos	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	1,384.00	16,608.00	12.9%
Beneficios Sociales	636.30	636.30	636.30	636.30	636.30	636.30	636.30	636.30	636.30	636.30	636.30	636.30	7,635.57	5.9%
Comisiones en Ventas	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	3,876.24	3.0%
Comisiones en Cobros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.0%
Publicidad	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	323.02	3,876.24	3.0%
Gastos Administrativos	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00	10,680.00	8.3%
Depreciación	731.71	731.71	731.71	731.71	731.71	731.71	731.71	731.71	731.71	731.71	731.71	731.71	8,780.50	6.8%
Total Gastos Operacionales	4,288.05	4,288.05	4,288.05	4,288.05	4,288.05	4,288.05	4,288.05	4,288.05	4,288.05	4,288.05	4,288.05	4,288.05	51,456.56	39.8%
Utilidad Operacional	\$5,403	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	64,830.75	50.2%
Gastos Financieros														0%
Intereses														
Total Gastos Financieros														
Utilidad Antes de Impuestos	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	5,402.56	64,830.75	50.2%
Participación Trabajadores													9,724.61	7.5%
Impuesto a la Renta													13,776.53	10.7%
Resultado del Ejercicio													41,329.60	32.0%

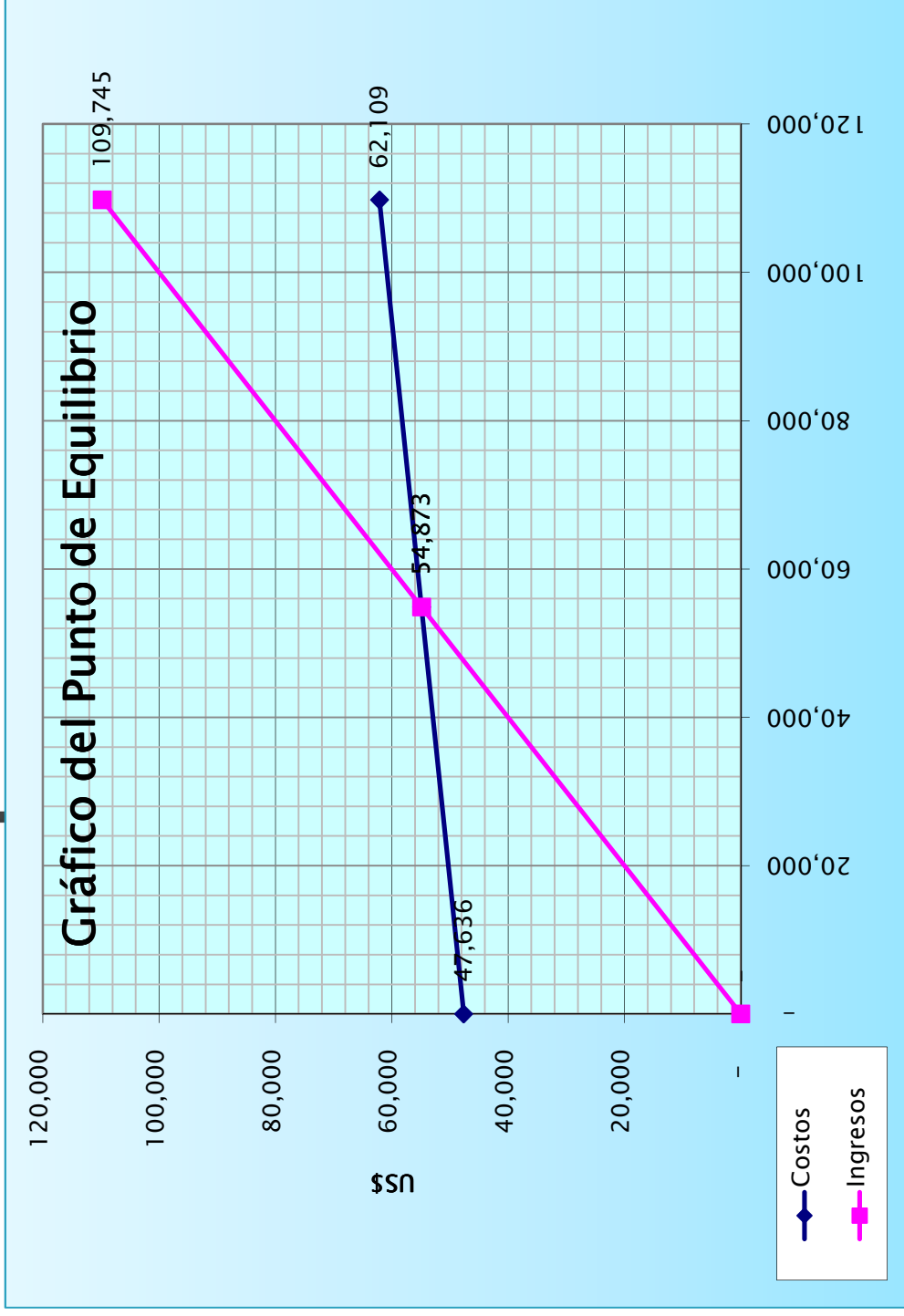


Deporte y recreación a otro nivel

Balance General

Empresa: LA CASCARITA				
Estado de la situación financiera proyectada				
	Balance Inicial	Balance final	Variación Absoluta	Variación %
	Mes 1	Mes 12		
Activos	166,437.63	234,373.06	67,935.43	41%
Activo Corriente	8,047.70	84,763.63	76,715.93	953%
Caja Bancos	8,047.70	84,332.94	76,285.24	948%
Inversiones Temporales			0.00	
Cuentas por Cobrar			0.00	
Inventarios		430.69	430.69	100%
Credito Tributario			0.00	
Activo No Corriente	158,389.93	149,609.43	(8,780.50)	-6%
Activo Fijo				
Equipos y Mobiliarios	158,389.93	158,389.93	0.00	0%
(-) Depreciación Acum.	0.00	(8,780.50)	(8,780.50)	-100%
Pasivo	0.00	26,605.83	26,605.83	100%
Pasivo Corriente	0.00	26,605.83	26,605.83	100%
Proveedores	0.00	1,205.94	1,205.94	100%
Adm. Tributaria	0.00	14,939.41	14,939.41	100%
Beneficio Sociales por Pagar	0.00	9,724.61	9,724.61	100%
IESS	0.00	412.85	412.85	100%
Publicidad por Pagar	0.00	323.02	323.02	100%
Prestamos Bancarios	0.00		0.00	
Patrimonio	166,437.63	207,767.23	41,329.60	25%
Capital Social	166,437.63	166,437.63	0.00	0%
Utilidades Retenidas	0.00	0.00	0.00	
Resultado del Ejercicio	0.00	41,329.60	41,329.60	100%
Total Pasivo y Patrimonio	166,437.63	234,373.06	67,935.43	41%

Punto de Equilibrio



Indicadores de Gestión

RAZONES DE LIQUIDEZ

Razón Circulante (Liquidez) $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ 3.19

Razón Rápida $\frac{\text{Activo corriente-inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$ 3.17

Razón del efectivo (Capital de trabajo) $\frac{\text{Activo corriente-Pasivo corriente}}{\text{Capital de trabajo}}$ 123,003.60

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

Razón de deuda total $\frac{\text{Pasivo total} \times 100}{\text{Activo total}}$ 11.35%

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Rentabilidad sobre ventas $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$ 31.99%

INDICADORES DE RENDIMIENTO

Rendimiento sobre la Inversión ROI $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos}}$ 17.63%

Rendimiento sobre el capital ROE $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$ 19.89%

Evaluación Financiera, Flujos proyectados

Evaluación Financiera

Empresa: La Cascarita

Moneda: US\$

Tasa de Descuento 20.40%

Escenario Optimista

	% de Ingresos proyectados										Total				
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9		10			
Inversion Inicial															
Ingresos		129,208.12	136,198.28	143,566.61	151,333.56	159,520.70	168,150.77	177,247.73	186,836.83	196,944.71	207,599.41	1,656,606.73			
(-) Costo Directos y Variables		(12,920.81)	(13,619.83)	(14,356.66)	(15,133.36)	(15,952.07)	(16,815.08)	(17,724.77)	(18,683.68)	(19,694.47)	(20,759.94)	(165,660.67)			
(=) Margen Bruto		116,287.31	122,578.45	129,209.94	136,200.20	143,568.63	151,335.70	159,522.96	168,153.15	177,250.24	186,839.47	1,490,946.05			
Gastos Operacionales															
Inflación															
Sueldos		16,608.00	17,506.49	18,453.59	19,451.93	20,504.28	21,613.56	22,782.86	24,015.41	25,314.65	26,684.17	212,934.95			
Beneficios Sociales		7,635.57	8,048.65	8,484.09	8,943.08	9,426.90	9,936.89	10,474.48	11,041.15	11,638.47	12,268.11	97,897.39			
Comisiones en ventas		3,876.24	4,085.95	4,307.00	4,540.01	4,785.62	5,044.52	5,317.43	5,605.11	5,908.34	6,227.98	49,698.20			
Depreciación y Amortización		8,780.50	8,780.50	8,780.50	8,247.17	8,247.17	8,247.17	8,247.17	8,247.17	8,247.17	8,247.17	84,071.72			
Publicidad		3,876.24	4,085.95	4,307.00	4,540.01	4,785.62	5,044.52	5,317.43	5,605.11	5,908.34	6,227.98	49,698.20			
Gastos Administrativos		10,680.00	11,257.79	11,866.83	12,508.83	13,185.56	13,898.90	14,650.83	15,443.44	16,278.93	17,159.62	136,930.71			
Total Gastos Operacionales		51,456.56	53,765.34	56,199.02	58,231.02	60,935.15	63,785.57	66,790.20	69,957.38	73,295.90	76,815.03	631,231.17			
Margen Operacional		64,830.75	68,813.11	73,010.93	77,969.18	82,633.48	87,550.13	92,732.76	98,195.77	103,954.34	110,024.44	859,714.89			
Participación de Trabajadores	15%	9,724.61	10,321.97	10,951.64	11,695.38	12,395.02	13,132.52	13,909.91	14,729.37	15,593.15	16,503.67	128,957.23			
Impuesto a la Renta	25%	13,776.53	14,622.79	15,514.82	16,568.45	17,559.62	18,604.40	19,705.71	20,866.60	22,090.30	23,380.19	182,689.41			
Margen Neto		41,329.60	43,868.36	46,544.47	49,705.35	52,678.85	55,813.21	59,117.13	62,599.81	66,270.89	70,140.58	548,068.24			
(+)(-) Ajustes															
(+) Depreciación y Amortización		8,780.50	8,780.50	8,780.50	8,247.17	8,247.17	8,247.17	8,247.17	8,247.17	8,247.17	8,247.17	84,071.72			
(+) Valor Inmueble		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	148,603.43			
Flujo de Efectivo Neto		50,110.10	52,648.86	55,324.97	57,952.52	60,926.02	64,060.38	67,364.31	70,846.98	74,518.06	78,389.18	780,743.38			
Valor Actual del Flujo de Efectivo		41,619.69	36,319.18	31,698.72	27,578.23	24,080.77	21,029.58	18,367.26	16,043.88	14,015.97	35,460.44	266,213.72			



Deporte y recreación a otro nivel

Evaluación Financiera

Análisis de Flujo de Efectivo

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pay Back Discounted [PBD]	(166,438)	(124,818)	(88,499)	(56,800)	(29,222)	(5,141)	15,889	34,256	50,300	64,316	99,776
Pay Back [PB]	(166,438)	(116,328)	(63,679)	(8,354)	49,599	110,525	174,565	241,950	312,797	387,315	614,306
Retorno Sobre la Inversión [ROI]		24.83%	26.36%	27.97%	29.86%	31.65%	33.53%	35.52%	37.61%	39.82%	42.14%
Beneficio / Costo [BC]	1.6										
Tasa Interna de Retorno [TIR]					11%	19%	24%	27%	30%	31%	34%
Valor Actual Neto [VAN PURO]	99,776										

Resumen de la Evaluación

Valor Actual Neto PURO	99,776	El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA
Tasa Interna de Retorno	34%	La Tasa de Retorno del proyecto SI es adecuada
Beneficio / Costo	1.6	: 1 Se Acepta el Proyecto



Deporte y recreación a otro nivel

Evaluación Financiera

Opción con compra de terreno

Pay Back Discounted [PBD]	(372,438)	(331,671)	(296,082)	(265,010)	(237,969)	(214,349)
Pay Back [PB]	(372,438)	(323,355)	(271,765)	(217,533)	(160,709)	(100,949)
Retorno Sobre la Inversión [ROI]		11.14%	11.82%	12.53%	13.37%	14.15%
Beneficio / Costo [BC]	0.6					
Tasa Interna de Retorno [TIR]					-19%	-9%
Valor Actual Neto [VAN PURO]	(134,143)					

Resumen de la Evaluación

Valor Actual Neto PURO	(134,143)	El Proyecto NO ES VIABLE, NO SE ACEPTA
Tasa Interna de Retorno	10%	La Tasa de Retorno del proyecto NO es adecuada
Beneficio / Costo	0.6	: 1 NO se Acepta el Proyecto

Conclusiones

- ▶ Es factible la creación del Centro Deportivo y Recreacional LA CASCARITA. La evaluación financiera nos muestra un Valor Actual Neto (VAN PURO) de \$99,776, un Beneficio /Costo de 1.6 a 1, una tasa de retorno (TIR) del 34%, superior al 20.4% puesto como costo de oportunidad, un Período de Recuperación (PB, PAY PACK) de 4 años , un Período de Recuperación Descontado (PBD, PAY BACK DISCOUNTED) de 6 años, valores que nos indican que el proyecto es rentable.
- ▶ Existe una demanda insatisfecha para la creación del Centro Deportivo y Recreacional “La Cascarita
- ▶ El proyecto deberá estar ubicado en el sector La Laguna.
- ▶ Las instalaciones estarán diseñadas de tal manera que permitan brindar servicios deportivos y recreacionales acorde a los requerimientos de la colectividad y con valor agregado que se diferencie de los centros deportivos actuales

Recomendaciones:

Se recomienda la ejecución del presente proyecto tomando en cuenta las siguientes consideraciones

- Instalar el centro deportivo en el sector La Laguna, cantón por estar geográficamente más cerca de los clientes potenciales .
- Construir el complejo con todas las facilidades establecidas en el estudio técnico, para agregar valor y diferenciarse de la competencia.
- Publicitar el centro deportivo de una manera adecuada, para poder captar la demanda insatisfecha detectada en la presente investigación

Muchas Gracias



Deporte y recreación a otro nivel