



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**“ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA CANCHA DE INDOOR
FÚTBOL CON FINES COMERCIALES EN LA CIUDAD DE
AMBATO”**

AUTOR: EDWIN JAVIER ALTAMIRANO CAICEDO

DIRECTOR: MAGISTER FRANCISCO CARRASCO

CODIRECTOR: ECONOMISTA GALO ACOSTA

SANGOLQUÍ, MARZO del 2008

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi institución educativa la
Escuela Politécnica del Ejército por sus enseñanzas;
a cada uno de los docentes por su valioso aporte
a mi formación personal y profesional;
y a mi familia por su apoyo incondicional.

DEDICATORIA

A mi familia y a todos aquellos cuya amistad conservo...

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Autor: EDWIN JAVIER ALTAMIRANO CAICEDO

DECLARO QUE:

La tesis titulada “ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA CANCHA DE INDOOR-FÚTBOL CON FINES COMERCIALES EN LA CIUDAD DE AMBATO” ha sido desarrollada con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de esta tesis de grado.

Sangolquí, Marzo del 2008.

EDWIN JAVIER ALTAMIRANO CAICEDO

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORIZACIÓN

Yo, EDWIN JAVIER ALTAMIRANO CAICEDO, Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA CANCHA DE INDOOR FÚTBOL CON FINES COMERCIALES EN LA CIUDAD DE AMBATO”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, Marzo del 2008

EDWIN JAVIER ALTAMIRANO CAICEDO

INDICE TEMÁTICO

ÍNDICE

CAPÍTULO I	4
ESTUDIO DE MERCADO	4
1.1 Objetivos del Estudio de Mercado	4
1.2 Identificación del servicio	4
1.2.1 Clasificación por su uso	5
1.3 Análisis de la Demanda	5
1.3.1 Segmentación de Mercado	5
1.3.2 Factores que afectan la demanda	7
1.3.2.1 Tamaño y crecimiento de la industria	7
1.3.2.2 Gustos y Preferencias	8
1.3.3 Comportamiento histórico de la demanda	9
1.3.4 Demanda Actual	10
1.3.4.1 Metodología de la Investigación	10
1.3.4.2 Demanda Actual del Servicio	15
1.3.4.3 Proyección de la demanda	15
1.4 Análisis de la oferta	17
1.4.1 Clasificación de la oferta	17
1.4.2 Factores que afectan la oferta	17
1.4.2.1 Tamaño del mercado	17
1.4.2.2 Capacidad de inversión de empresarios	18
1.4.3 Comportamiento histórico de la oferta	18
1.4.4 Oferta Actual	18
1.4.5 Proyecciones de la oferta	19
1.5 Determinación de la Demanda Insatisfecha	19
1.6 Análisis de precios	20

1.7 Canales de distribución	21
1.8 Comercialización	21
1.8.1 Estrategia de Precios	21
1.8.2 Estrategia de Promoción	22
1.8.3 Estrategia de Servicio	23
1.8.4 Estrategia de Plaza	23
CAPÍTULO II	24
ESTUDIO TÉCNICO	24
2.1 Tamaño del proyecto	24
2.1.1 Factores determinantes del tamaño	25
2.1.1.1 Mercado	25
2.1.1.2 Disponibilidad de recursos financieros	26
2.1.1.3 Disponibilidad de mano de obra	26
2.1.2 Optimización del tamaño del proyecto	27
2.1.3 Definición de la capacidad de producción	27
2.2 Localización del proyecto	29
2.2.1 Macro Localización	29
2.2.2 Micro Localización	30
2.2.2.1 Factores locacionales	30
2.2.2.2 Matriz locacional	31
2.3 Distribución de planta	33

2.3.1 Instalaciones	35
2.4 Ingeniería del proyecto	38
2.4.1 El proceso de producción	38
2.4.1.1 Diagrama de flujo	40
2.4.1.2 Requerimiento de mano de obra	42
2.4.1.3 Requerimiento de insumos y servicios	42
2.4.1.4 Estimación de la inversión	43
2.4.2 Calendario de ejecución del proyecto	47
CAPÍTULO III	48
LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN	48
3.1 La Empresa	48
3.2 Base Filosófica de la Empresa	48
3.2.1 Visión	48
3.2.2 Misión	49
3.2.3 Estrategia empresarial	49
3.2.4 Objetivos Estratégicos	50
3.2.5 Principios y Valores	51
3.3 LA ORGANIZACIÓN	52
3.3.1 Organigrama Estructural	52
3.3.2 Organigrama Posicional	53

CAPÍTULO IV	56
ESTUDIO FINANCIERO	56
4.1 Presupuestos	56
4.1.1 Presupuesto de inversión	56
4.1.1.1 Activos fijos	56
4.1.1.2 Activos intangibles	60
4.1.1.3 Capital de trabajo	60
4.1.1.5 Resumen de inversiones	61
4.1.2 Cronograma de inversiones	61
4.1.3 Presupuestos de operación	63
4.1.3.1 Presupuestos de ingresos	63
4.1.3.2 Presupuesto de Egresos	66
4.1.3.3 Estructura de Financiamiento	69
4.1.4 Punto de equilibrio	71
4.2 Estados financieros pro forma	72
4.2.1 Estado de resultados	72
4.2.2 Estado de origen y de aplicación de fondos	73
4.3 Flujos de fondos	74
4.3.1 Flujo de Fondos del proyecto	74
4.3.2 Flujo de Fondos del Inversionista	75
4.4 Evaluación Financiera	76

4.4.1.Determinación de tasas de descuento	76
4.4.1.1 Tasa de descuento del proyecto	76
4.4.1.2 Tasa de descuento del inversionista	76
4.4.2 Criterios de Evaluación	77
4.4.2.1 Valor actual Neto	77
4.4.2.2 Tasa Interna de Retorno	78
4.4.2.3 Período de recuperación	80
4.4.2.4 Relación Beneficio Costo	82
4.4.3 Análisis de sensibilidad	84
Conclusiones	86
Recomendaciones	89
Bibliografía	90
Anexos	91

INTRODUCCIÓN

La ciudad de Ambato capital de la Provincia de Tungurahua, es uno de los centros urbanos e industriales mas importantes del Ecuador. Su continuo crecimiento ha conllevado a sus habitantes a manejar un estilo de vida cada vez mas agitado, factor que se ha agudizado por la creciente contaminación ambiental; cuyo efecto repercute directamente en la salud de los mismos. La ciudadanía está perfectamente consciente de este fenómeno por lo que cada vez es mayor el número de personas que se interesa por llevar un ritmo de vida mas saludable, y el deporte es una gran vía para poder alcanzarla.

La proyección del número de habitantes del sector urbano de Ambato en base al Censo Poblacional del 2001 asciende a 178.225 personas de los cuales según su sexo 85.493 son hombres y 92.732 son mujeres. Las cifras además demuestran que esta ciudad está conformada en su mayoría por personas jóvenes; los hombres comprendidos entre 5 y 45 años quienes se estima podrían ser los mas interesados en practicar un deporte como el indoor-fútbol, representan aproximadamente el 70% de la población urbana masculina, lo cual demuestra que hay un importante mercado al cual se podría acceder.

La ciudad de Ambato no cuenta con suficientes lugares a los cuales acudir a practicar este deporte a cualquier hora del día, bajo cualquier condición climática y en la fecha en que se desee. Esta ciudad está dotada de parques recreacionales y pequeñas canchas cuyas instalaciones lamentablemente no están en óptimas condiciones para poder practicar el deporte del indoor-fútbol en forma correcta. De ahí la importancia de la creación de un lugar con instalaciones técnicamente pensadas y bajo un ambiente sano y de entretenimiento, al cual se pueda acudir con la familia y amigos.

El indoor-fútbol como deporte en general, está considerado como uno de los que mayor esfuerzo físico requieren, debido a que despliega en el deportista todo su potencial aeróbico; lo cual conduce a que con una práctica continua de

este deporte se pueda llegar a adquirir un muy buen estado físico, que es lo que la mayoría de personas quieren alcanzar.

Además practicar este deporte resulta muy divertido, constituye una forma de entretenimiento, esparcimiento, relajamiento y pasatiempo. Cada vez son mayores los niveles de estrés en las personas y son mayores también las enfermedades que ocasiona; este deporte puede transformarse en una terapia, pues resulta una forma de escape a la monotonía de la ciudad y un escape a los problemas de la vida cotidiana de quienes lo practican.

El fútbol está catalogado como el rey de los deportes, consecuencia de ello, encontramos gente que vibra y disfruta con gran intensidad en todo el mundo, y la ciudad de Ambato no es la excepción, hay una gran fanaticada por este deporte. El indoor-fútbol busca conservar y respetar la esencia del mismo con pequeñas variaciones. Este deporte nace en los Estados Unidos hace aproximadamente 20 años, y es el resultado de fusionar Hockey en patines con sus reglamentos y el fútbol, dando como resultado un juego mas dinámico y disciplinado que hoy se juega en todo el mundo con gran acogida.

El fútbol es pasión, absolutamente todo amante de este deporte, en algún momento de su vida, soñó en convertirse en una gran estrella, de ahí la necesidad de la creación de un espacio cien por ciento futbolero en donde cada persona que acuda pueda sentirse una estrella y pueda ver cumplido por un momento aquella fantasía que añoraba, con instalaciones que recreen ese ambiente a través de camerinos, graderías, iluminación y una cancha de excelentes condiciones.

Además es indiscutible el poder que este deporte tiene para unir a la gente. La Selección Ecuatoriana de Fútbol lo demostró cuando clasificó al mundial. Este ejemplo se lo puede trasladar a nivel mas personal entre familiares, amigos o compañeros de trabajo para fomentar y fortalecer los lazos de amistad que permitan contribuir indirectamente con el desarrollo de la población y hacia un bienestar de la colectividad.

ELEMENTOS CONCEPTUALES

Las Necesidades y los Proyectos.

“Un proyecto está estrechamente relacionado a una necesidad. Los proyectos buscan una solución inteligente al planteamiento de una necesidad humana insatisfecha o no resuelta.

La finalidad de un proyecto es proporcionar un bien o servicio de forma eficiente, segura y rentable; pero siempre y cuando este bien o servicio sea útil para el ser humano y la sociedad en general.”¹

Proyectos buenos y proyectos malos.

Se considera un proyecto como bueno a aquel que partiendo de una necesidad es evaluado positivamente luego de establecer su viabilidad técnica, organizacional, financiera y de mercado.

Por lo contrario se considera un proyecto malo a aquel que sea producto de la improvisación y que no busque satisfacer una necesidad. También se considera un mal proyecto a aquel que luego de los estudios necesarios resulte inviable en cualquiera de sus aspectos.

La toma de decisiones asociada a un proyecto.

“Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario que este sea sometido al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas”.² La toma de decisiones asociada a un proyecto depende de los resultados obtenidos en su evaluación.

¹ Baca Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 2007, Parte I.

² Baca Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 2007, Parte I.

CAPÍTULO I

ESTUDIO DE MERCADO

1.1. Objetivos del Estudio de Mercado.

- Demostrar la existencia de un número suficiente de consumidores que bajo ciertas condiciones de precio y calidad estarían dispuestos a demandar el servicio de renta de canchas de indoor-fútbol en la ciudad de Ambato para justificar la operación del proyecto.

- Analizar el ambiente en el cual se introducirá la empresa de alquiler de canchas de indoor-fútbol en la ciudad de Ambato, para prever las condiciones a las que se enfrentará y pronosticar los resultados que pueden esperarse.

- Definir los hábitos de consumo, gustos y preferencias que el mercado exige a la hora de jugar fútbol, para orientar la toma de decisiones hacia el cumplimiento de su expectativa.

1.2. Identificación del Servicio.

El servicio que se ofrecerá básicamente se enfoca hacia el alquiler de la cancha y de todas sus instalaciones. Este servicio tendrá una tarifa por hora de utilización en la que se otorgará el derecho al uso de balones, chalecos distintivos, árbitros, equipo médico, camerinos con duchas, casilleros y baños. Todo esto con la finalidad de que el usuario cuente con todas las comodidades necesarias para disfrutar de su actividad deportiva y no tenga que preocuparse absolutamente nada mas que de jugar fútbol.

Esta cancha a diferencia del resto de establecimientos deportivos de Ambato que en su gran mayoría no se encuentran en óptimas condiciones; contará con muchos atributos, empezando por el material que será de césped sintético lo cual garantiza su buen estado en todo momento; además contará con iluminación para jugar por las noches ; será cubierta para soportar las inclemencias del clima y contará con parqueaderos que garantizarán la comodidad y seguridad de todos quienes concurran a jugar o apoyar a su equipo.

1.2.1. Clasificación por su uso.

El alquiler de canchas de indoor-fútbol pretende satisfacer la demanda de la población urbana ambateña masculina en edad comprendida entre 5 y 45 años que gusten de la práctica del fútbol. Por lo tanto se considera como un servicio de consumo final, pues su orientación es hacia el público en general.

1.2.2. Clasificación por su efecto.

El servicio de renta de canchas de indoor-fútbol en la ciudad de Ambato se lo puede catalogar según su efecto en el mercado como nuevo o innovador, debido a que tan solo existe un establecimiento que presta un servicio similar al que se pretende brindar.

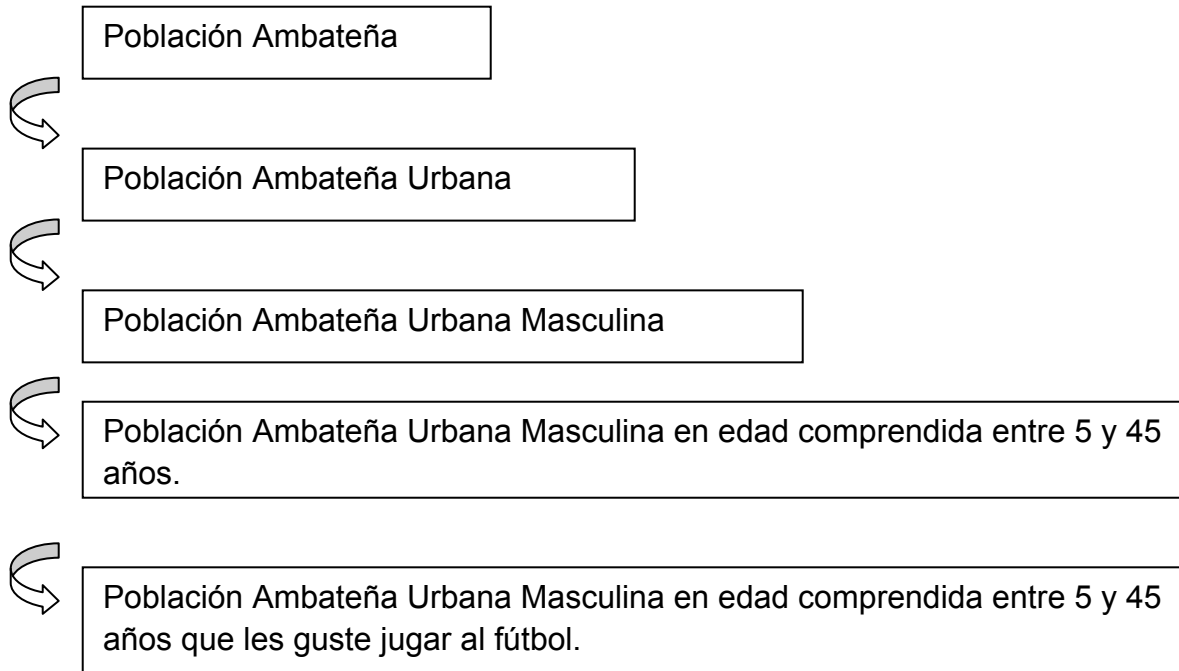
1.3. Análisis de la Demanda.

1.3.1. Segmentación del Mercado.

La segmentación del mercado se da debido a que no todos los consumidores son homogéneos y no tienen los mismos gustos ni

preferencias. Para este caso se ha utilizado variables geográficas y demográficas, llegando así a determinar el siguiente segmento de mercado:

Gráfico 1
Segmentación de Mercado



Elaborado por: Edwin Altamirano C.

De esta forma el segmento de mercado al cual se va a orientar el servicio de alquiler de canchas de indoor-fútbol será a la población ambateña urbana masculina en edad comprendida entre 5 y 45 años que les guste jugar al fútbol. Es decir estará enfocado a un segmento de mercado que esté en condiciones de practicar alguna actividad física, que guste del fútbol. La razón por la que no se considera a la población femenina se debe a que hay un reducido número de mujeres que gusten de la práctica de este deporte.

1.3.2. Factores que afectan a la demanda.

1.3.2.1. Tamaño y Crecimiento de la Población.

En base al último censo del 2001 elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y a la tasa de crecimiento poblacional para la región que es de 2.1%; se estima que el tamaño de la población de la ciudad de Ambato actualmente es de 332.268 habitantes de los cuales 60.003 representan a la Población Urbana Masculina en edad comprendida entre 5 y 45 años, es decir, el segmento de mercado establecido constituye un 18% de la población total de Ambato, lo cual demuestra un gran número de clientes potenciales al cual se podría acceder.

El crecimiento de la población no constituye un factor influyente en la demanda del servicio de canchas de indoor-fútbol. Esto se debe a que las instalaciones de este proyecto pueden atender a un número limitado de clientes. La investigación de mercado reflejó que a pesar de haber un gran número de interesados para jugar en la cancha, no se la podría alquilar a todos, debido a que muchos de estos coinciden en el horario que disponen para jugar. De tal forma que a pesar de que la población siga creciendo y por tanto nuestro segmento de mercado también, no se podría atender a todos, ya que se presume que la cancha estaría ocupada.

1.3.2.2. Hábitos de Consumo.

La investigación de mercado realizada en lo referente a los hábitos de consumo de la población Ambateña urbana masculina en edad comprendida entre 5 y 45 años que gustan de la práctica del fútbol, arrojó los siguientes resultados:

El 43,9% de la población habitualmente juega en canchas públicas, el 30,4% suele jugar en parques, el 14,9% lo hace en clubes privados y el

9,5% lo hace en cancha alquilada. Además se demostró que el 45,0% de los entrevistados prefiere jugar al fútbol el día Sábado, el 32,6% el Domingo, y el 22,5% restante lo hace entre semana.

Es importante señalar que existe una relación en cuanto al día en que prefieren jugar con el horario escogido. Se demostró que aquellas personas que acostumbran jugar entre semana lo hacen por la noche, luego de su jornada laboral; mientras que la gente que juega los fines de semana prefiere hacerlo en la mañana y tarde.

Existe una relación también entre el lugar donde se juega con el día y hora en que se juega. Esto se debe a que tan solo las canchas privadas y alquiladas cuentan con iluminación para poder jugar por la noche; motivo por el cual esas canchas muestran que son flexibles en su horario, ya que pueden ser ocupadas a cualquier hora del día; mientras que las canchas públicas y parques son utilizadas por el día o tarde y en su gran mayoría solamente durante los fines de semana.

1.3.2.3. Gustos y Preferencias.

La investigación de mercado realizada definió varios de los gustos y preferencias de la población objetivo. Así el 58,9% de los entrevistados aprobaron la incorporación de árbitros para la dirección de los partidos que se desarrollen en el establecimiento.

Además la población en un 53,5% considera importante que en el establecimiento se cuente con un equipo médico, el cual será encargado de la preparación física de los deportistas y de tratar las lesiones y emergencias que puedan suscitarse. En menor número los encuestados sugirieron la incorporación de servicios complementarios como

entrenadores (24,0%); escuela de fútbol (24,0%); chalecos distintivos (23,3%); tienda de artículos deportivos (10,1%) y gimnasio (2,3%).

Con estos resultados se pretende implementar únicamente como servicios complementarios de la cancha de indoor-fútbol los árbitros y equipo médico por la gran aceptación que tuvieron y los chalecos distintivos ya que representan un costo reducido y son de mucha utilidad para los deportistas.

Se comprobó además que la población a la hora de jugar fútbol en orden de importancia calificado sobre cinco puntos, en promedio tiene las siguientes preferencias: Con una calificación de 3,99 el estado de la cancha encabeza la preferencia de los deportistas, seguida por la seguridad con 3,81; a continuación está la iluminación de la cancha con un 2,81; el ambiente del lugar con 2,41 y finalmente la cercanía del lugar con 2,31.

Estos datos contribuyen al establecimiento de prioridades en lo referente a la toma de decisiones, así por ejemplo queda demostrado que el estado de la cancha es de mucha importancia para los deportistas; una cancha de césped sintético garantizaría el cumplimiento de este requerimiento. De igual manera la seguridad constituye un factor indispensable, así se concluye que el establecimiento deberá localizarse en un sector seguro de la ciudad y además deberá contar con un parqueadero vigilado para los clientes con el fin de satisfacer esta exigencia.

1.3.3. Comportamiento Histórico de la Demanda.

En la ciudad de Ambato existe tan solo un establecimiento que brinda el servicio de renta de canchas de indoor-fútbol con características comparables al servicio que se pretende ofrecer, el mismo que apenas tiene pocos meses de funcionamiento; motivo por el cual no existe un

antecedente histórico sobre la demanda que pueda tener este tipo de servicios.

1.3.4. Demanda Actual.

1.3.4.1. Metodología de la Investigación.

La investigación de mercado es una parte muy importante en la elaboración de un proyecto, a través de esta herramienta se pretende demostrar la existencia de un número suficiente de consumidores que bajo ciertas condiciones de precio y calidad estarían dispuestos a demandar el servicio de renta de canchas de indoor-fútbol en la ciudad de Ambato para justificar la operación del proyecto.

Para lograr este objetivo cada paso ha sido analizado cuidadosamente para evitar caer en errores que sesguen la investigación, con la finalidad de que los resultados sean lo mas cercanos a la realidad posible. Esto garantiza la confiabilidad de los resultados y por lo tanto pueden ser utilizados como instrumento para la toma de decisiones.

A continuación se detalla el proceso de la investigación de mercado:

ELABORACIÓN DE LA PRUEBA PILOTO

Una vez definido claramente el segmento de mercado el primer paso es la elaboración de la prueba piloto; consiste en la formulación de varias preguntas estratégicamente planteadas, cuya finalidad es determinar la probabilidad de aceptación y de rechazo que hay por parte de la población objetivo para el servicio de alquiler de canchas de indoor-fútbol. Además, busca establecer si las preguntas están bien formuladas, para luego dar paso a la encuesta definitiva.

Se formuló un cuestionario de cinco preguntas que fueron aplicadas a 20 personas que se ajustaban al segmento de mercado previamente determinado. Se lo realizó

vía telefónica a personas aleatoriamente escogidas de la guía telefónica de la ciudad de Ambato, para evitar posibles sesgos o errores en la información obtenida. En el cuestionario se incluyeron dos preguntas filtro, la primera y segunda; mismas que ayudarán a establecer el tamaño de la muestra para la investigación y determinaran la probabilidad de aceptación y de rechazo. (Ver Anexo 1). Los resultados fueron los siguientes:

Cuadro 1
Probabilidades de Aceptación y de Rechazo
(Porcentaje)

PREGUNTA FILTRO	SI %	NO %
¿Le gusta a usted jugar al fútbol?	80%	20%
¿Le gustaría practicar al fútbol en una cancha alquilada de excelentes condiciones?	75%	25%
Probabilidad de Aceptación	60%	
Probabilidad de Rechazo	40%	

Fuente: Prueba Piloto.
Elaborado por: Edwin Altamirano

La prueba piloto aplicada determinó que la probabilidad de aceptación por parte de la Población Ambateña Urbana Masculina en edad comprendida entre 5 y 45 años para la implementación de una cancha de indoor-fútbol en su ciudad es de 60%; y por lo tanto la probabilidad de rechazo es del restante 40%.

DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN UNIVERSO.

La población universo para esta investigación está dada por la población ambateña urbana masculina en edad comprendida entre 5 y 45 años. Las cifras obtenidas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y de los resultados de la investigación de mercado, muestran lo siguiente:

Cuadro 2
Definición de la Población Universo

SEGMENTO DE MERCADO	TAMAÑO
Población Total	332.268
Población Total Urbana	178.225
Población Urbana Masculina	85.493
Población Urbana Masculina en edad comprendida entre 5 y 45 años	60.003
% de la población que les gusta jugar al fútbol	92,5%
Población Ambateña Urbana Masculina en edad comprendida entre 5 y 45 años que les guste jugar al fútbol.	55.502
% de la población dispuesta a pagar por la utilización de una cancha.	87,2%
Población Ambateña Urbana Masculina en edad comprendida entre 5 y 45 años que les guste jugar al fútbol, dispuesta a pagar por el alquiler de una cancha.	48.397

Fuente: Inec.

Elaborado por: Edwin Altamirano

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

El Universo establecido para la investigación de mercado demuestra una población finita (menor a 100.000 observaciones), motivo por el cual se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$
$$n = \frac{1.81^2 * 0.6 * 0.4 * 60003}{0.07^2 * (60003 - 1) + 1.81^2 * 0.6 * 0.4} = 160.04 = 160$$

Utilizando un nivel de confianza del 93% se determinó que el tamaño de la muestra apropiada es de 160 observaciones.

ELABORACIÓN DE LA ENCUESTA

Con la finalidad de cumplir con todos los objetivos establecidos para la investigación de mercado, se diseñó un cuestionario de catorce preguntas elaboradas cuidadosamente para que no se presten a malas interpretaciones y nos conduzcan a la obtención de los datos necesarios para la investigación. El formato de la encuesta se presenta en el Anexo 2.

APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

La encuesta fue aplicada en la ciudad de Ambato en cinco sectores estratégicos de la ciudad que fueron:

- Centro de la ciudad (Parque Cevallos).
- Huachi Chico (Mall de los Andes).
- Ficoa (Parque de los Quindes).
- Ingahurco (Sector Terminal Terrestre).
- Bellavista (Parque Juan Benigno Vela).

Cinco personas colaboraron en este proceso, elaborando 32 encuestas por cada uno de los sectores mencionados. Para la recolección de observaciones se utilizó un sistema de muestreo sistemático, escogiendo a cada tercera persona que pase por el punto de referencia que encaje con el perfil establecido por la segmentación de mercado y con la condición de que la persona entrevistada tenga que ser jefe de familia, es decir, que tenga la capacidad de decidir económicamente en su hogar.

VALIDACION DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

Una vez recopilada la información, se procedió a validarla, es decir, a comprobar que las encuestas estén llenadas correctamente, revisándolas, para luego ordenar toda la información para la correspondiente codificación.

TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Con la finalidad de procesar más rápidamente y fácilmente la información se desarrolló un esquema de codificación para las posibles respuestas de cada pregunta, mismo que se detalla en el anexo 3.

PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Bajo el esquema de codificación establecido, se procedió a ingresar la información en el programa de análisis estadístico SPSS 14.0. El resumen de la información se detalla en el Anexo 4.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Esta es la fase final de la investigación de variables, implica hacer un análisis de frecuencias de las variables investigadas, misma que se presenta en el Anexo 5; y además para la obtención de mas información se realiza un cruce de variables para analizar posibles relaciones que puedan revelarse entre ellas; este análisis se detalla en el Anexo 6.

1.3.4.2. Demanda Actual del Servicio.

La investigación de mercado demostró que al 92,7% de la población le gusta jugar al fútbol y que de estos el 87,9% estarían dispuestos a alquilar una cancha de indoor-fútbol. De este modo considerando que nuestro segmento de mercado está representado por 60.003 personas; se concluye que la demanda actual del servicio es de 48.397 personas.

1.3.5. Proyección de la Demanda.

La proyección de la demanda se la hace en base al tiempo de vida útil de su activo mas importante. En este caso la infraestructura en sí constituye el activo más importante cuya vida útil alcanza los 15 años. Sin embargo el césped sintético tiene una vida útil de siete años y no se justificaría una reinversión de este en el año 14 para que tenga una vigencia de un año. Esta es la razón por la cual se

considera que 14 años es el periodo de tiempo óptimo para la cual la demanda deberá ser proyectada.

La población de la ciudad de Ambato según el último censo realizado, crece anualmente en un 2.1%; tasa que será utilizada para proyectar la demanda; como se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro 3
Proyección de la Demanda

	Año	Demanda
		Personas
0	2008	48.397
1	2009	49.413
2	2010	50.451
3	2011	51.510
4	2012	52.592
5	2013	53.697
6	2014	54.824
7	2015	55.976
8	2016	57.151
9	2017	58.351
10	2018	59.577
11	2019	60.828
12	2020	62.105
13	2021	63.409
14	2022	64.741

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

1.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA.

1.4.1. CLASIFICACIÓN DE LA OFERTA.

El alquiler de canchas de indoor-fútbol en Ambato es un servicio nuevo, Futbolín es el único establecimiento que presta un servicio de este tipo. Sin embargo no se lo puede catalogar al mercado como un monopolio, debido a que también hay en la ciudad infraestructura deportiva donde se puede practicar este deporte pero que lamentablemente sus características no son comparables con las de la cancha que se piensa crear. Una cancha de césped sintético iluminada y cubierta representa un servicio diferenciado, motivo por el cual en este mercado la oferta es de competencia monopolística.

1.4.2. FACTORES QUE AFECTAN LA OFERTA.

1.4.2.1. TAMAÑO DEL MERCADO.

En la ciudad de Ambato actualmente existe solamente una empresa dedicada a prestar el servicio de alquiler de canchas de indoor-fútbol de características comparables a las que se pretende ofrecer. El nombre de este establecimiento es Futbolín, está ubicado en el sector de Ingahurco Alto, lleva apenas dos meses de funcionamiento, cuenta con una cancha de césped sintético iluminada y cubierta, donde se organizan torneos o partidos amistosos; su horario de atención es de seis de la mañana a doce de la noche todos los días e intenta posesionarse en el mercado bajo el slogan “La cancha donde te conviertes en estrella”.

Según la investigación realizada en “El Futbolín” la oferta de este tipo de servicios se ve limitada por la falta de capacidad de sus instalaciones. Este fenómeno se presenta debido a que las preferencias de juego de la gente coinciden en un mismo horario y por lo tanto es imposible atender a toda la demanda. Esta inflexibilidad de horarios hace que el tamaño de mercado se convierta en un

incentivo para incrementar la oferta mediante la creación de mas canchas que satisfagan estas exigencias.

La capacidad instalada de este establecimiento es de 18 horas diarias o 540 horas mensuales, sin embargo, por el inconveniente antes mencionado, en la cancha a penas se disputan 140 partidos al mes, con lo cual se deduce que su capacidad utilizada alcanza el 26% de su capacidad total.

1.4.2.2. CAPACIDAD DE INVERSION DE EMPRESARIOS.

Una cancha de indoor-fútbol de césped sintético iluminada y cubierta representa una gran inversión, se estima que se requerirá de aproximadamente \$199.093 dólares para poner en marcha el proyecto. Seguramente esta sea la barrera de entrada mas poderosa a la que se enfrentan los inversionistas para acceder a este mercado.

1.4.3. COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA.

La existencia de un solo establecimiento en el mercado de renta de canchas de indoor-fútbol y que apenas esta empezando sus operaciones imposibilita el conocimiento del comportamiento que la oferta pueda tener. Se trata de un servicio nuevo que se está empezando a probar en la ciudad de Ambato.

1.4.4. OFERTA ACTUAL.

Según datos obtenidos de “El Fútbolín” la afluencia de gente a este establecimiento en promedio es de 5000 personas al mes de las cuales el 70% acude para ver o jugar un partido de fútbol; el porcentaje restante acude en busca de otro tipo de servicios no relacionados al presente proyecto. Se determinó mediante varias visitas a las instalaciones que en promedio para cada partido disputado asisten 25 personas entre jugadores y espectadores. Bajo estos

supuestos se estima que en esta cancha se disputan alrededor de 140 partidos por mes. Considerando que por cada partido juegan 12 personas; se deduce que anualmente 20160 personas practicarían indoor-fútbol en este establecimiento, cifra que representa la oferta actual de este tipo de servicios. (Ver Anexo 7).

1.4.5. PROYECCIÓN DE LA OFERTA.

Considerando que la capacidad de una cancha de indoor-fútbol para ser alquilada es muy limitada será muy difícil incrementar sus ventas a pesar de que la demanda del servicio aumente, debido a su inflexibilidad en los horarios. Por lo tanto se presume que la proyección de la oferta será constante; es decir, se pronostica que el número de jugadores por año que acudirán a las instalaciones será de aproximadamente 20.160 personas.

1.5. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.

La demanda insatisfecha se calcula haciendo la diferencia entre la oferta proyectada y la demanda proyectada; en el siguiente cuadro se resume la demanda insatisfecha proyectada a 14 años.

Cuadro 4
Cálculo de la Demanda Insatisfecha
(Personas)

		Demanda	Oferta	Demanda
	Año	Proyectada	Proyectada	Insatisfecha
0	2008	48.397	20.160	28.237
1	2009	49.413	20.160	29.253
2	2010	50.451	20.160	30.291
3	2011	51.510	20.160	31.350
4	2012	52.592	20.160	32.432
5	2013	53.697	20.160	33.537
6	2014	54.824	20.160	34.664
7	2015	55.976	20.160	35.816
8	2016	57.151	20.160	36.991
9	2017	58.351	20.160	38.191
10	2018	59.577	20.160	39.417
11	2019	60.828	20.160	40.668
12	2020	62.105	20.160	41.945
13	2021	63.409	20.160	43.249
14	2022	64.741	20.160	44.581

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

1.6. ANÁLISIS DE PRECIOS.

Una cancha de indoor-fútbol de césped sintético iluminada y cubierta busca ofrecer un servicio diferenciado, el precio de su alquiler tiene que reflejar precisamente esa característica. Actualmente el precio de este servicio en la cancha “El Fútbolín” es de \$48.00 y como incentivo para que la gente acuda a jugar en horas de la mañana donde se concentra la capacidad ociosa el precio es de \$30.00 dólares. Es decir cada jugador que acude a este establecimiento paga \$2.5 dólares si juega en la mañana y \$4.0 dólares si juega en la tarde o noche, considerando que en cada partido pueden jugar 12 personas, 6 por cada equipo.

Estos datos corroboran los obtenidos en la investigación de mercado, donde se determino que el precio promedio que las personas pagan por jugar en una

cancha alquilada en la ciudad de Ambato es de 3,73 dólares, este valor se obtuvo sacando el promedio ponderado de el precio que los entrevistados que acostumbran a jugar en una cancha alquilada contestaron que estaban dispuestos a pagar. Este cálculo se detalla a continuación:

Cuadro 5

Precio promedio de alquiler de una cancha de indoor-fútbol por persona.
(Dólares).

		Cancha Alquilada			
		Media	Frecuencia	%	Precio
Cuanto pagaría	\$1.0 - \$2.0	\$1.5	0	0.00	\$0.00
	\$2.1 - \$ 3.0	\$2.5	1	0.07	\$0.18
	\$3.1 - \$4.0	\$3.5	9	0.64	\$2.24
	\$4.1 - \$5.0	\$4.5	4	0.29	\$1.31
TOTAL				100%	\$3.73

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

1.7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

El producto que se ofrecerá consiste en el servicio de renta de canchas de indoor-fútbol, donde se tendrá contacto directo con los clientes. Por lo tanto no se requerirá de intermediarios ni canales de distribución.

1.8. COMERCIALIZACIÓN.

1.8.1. ESTRATEGIA DE PRECIOS.

La estrategia de precios se fijara en base a lo establecido en el mercado; es decir, teniendo como base los precios que la competencia cobra por brindar este servicio. Se podría cobrar el mismo valor por persona, con la diferencia de que la cancha proyectada es para 10 personas por partido. De este modo el precio de alquiler de la cancha sería de \$40.00 dólares por partido; valor que representa

\$4.00 dólares por jugador que es lo que se cobra en la cancha “El Fútbolín”, pero que en el total parecería como un precio mas bajo que el de la competencia, lo cual sería favorable y se lo puede tomar como una estrategia de ingreso al mercado.

De antemano se conoce por la investigación de mercado y por el análisis de precios de la competencia, que la cancha no podrá funcionar en la totalidad de su capacidad. Por lo tanto es necesaria la creación de una tarifa de alquiler diferenciada para las horas que representan capacidad ociosa, es decir, de lunes a viernes en horas de la mañana. Esta estrategia buscará incrementar la productividad del establecimiento. La tarifa será de \$25.00 dólares por partido, valor que a simple vista resulta menor que el de la competencia, pero que por persona representa el mismo valor de \$2.50 dólares.

1.8.2. ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN.

La investigación de mercado reflejo que los medios de comunicación preferidos son la radio y la prensa. A través de estos dos medios se iniciará una intensa campaña publicitaria, cuya finalidad será darse a conocer en el mercado.

En el caso de la radio se emitirán cuñas en los horarios de mas alta audiencia, haciendo hincapié en los principales y nuevos atributos que la cancha dispondrá, tendrá música de fondo que simule el ambiente de un estadio, con lo que se pretenderá llamar la atención de los oyentes.

La publicidad en la prensa también será intensa, en los dos principales diarios de la ciudad de Ambato que son el Diario la Hora y El Heraldó. Se diseñarán anuncios coloridos con el logotipo del establecimiento, en donde se detallarán las características del servicio y fotografías de las instalaciones, además los teléfonos para reservaciones.

1.8.3. ESTRATEGIA DE SERVICIO.

El servicio que se ofrecerá básicamente se enfoca hacia el alquiler de la cancha y de todas sus instalaciones. Este servicio tendrá una tarifa por hora de utilización en la que se otorgará el derecho al uso de balones, chalecos distintivos, árbitros, equipo médico, camerinos con duchas, casilleros y baños. Todo esto con la finalidad de que el usuario cuente con todas las comodidades necesarias para disfrutar de su actividad deportiva.

Esta cancha a diferencia del resto de establecimientos deportivos de la ciudad de Ambato los cuales aparte de ser escasos en su gran mayoría no se encuentran en óptimas condiciones; contará con muchos atributos, empezando por el material que será de césped sintético lo cual garantiza su buen estado en todo momento; además contará con iluminación para jugar por las noches y parqueaderos que garantizan la comodidad y seguridad de todos quienes concurren a jugar o apoyar a su equipo.

1.8.4. ESTRATEGIA DE PLAZA.

El establecimiento según los requerimientos de los entrevistados en la investigación de mercado estará ubicado en la Ciudadela España, lugar que es estratégico pues es considerado uno de los barrios residenciales mas seguros de Ambato y muy cercano y de fácil acceso para el resto de moradores de la ciudad.

Se utilizará un canal de distribución cero, debido a que el servicio se lo dará directamente al consumidor final que son los deportistas, sin la necesidad de intermediarios.

CAPÍTULO II

ESTUDIO TECNICO

2.1 TAMAÑO DEL PROYECTO.

La definición del tamaño del proyecto constituye una parte fundamental del estudio, debido a que genera una incidencia directa sobre el monto de la inversión y costos del mismo. Es importante además ya que a través de este se puede estimar el nivel de ingresos y rentabilidad que se alcanzarán. Una mala elección del tamaño puede condenar al fracaso del proyecto.³

Para la implementación de un establecimiento de alquiler de canchas de indoor-fútbol en Ambato, el tamaño del proyecto consiste en definir el número de canchas que se pondrá a disposición de la ciudadanía. En este caso el mercado, la inflexibilidad de horarios preferidos por los jugadores y la disponibilidad de recursos financieros son los principales factores que limitan el tamaño de este proyecto.

Es indispensable tener en cuenta un resultado importante obtenido en la investigación de mercado. Se conoce que las preferencias de juego de la gente coinciden en horarios similares. Este inconveniente hace prever que la capacidad utilizada de una cancha en el mejor de los casos alcanzará un 43%, suponiendo que se opere durante 98 horas semanales, pues se presume que tan solo 42 horas estará ocupada realmente, dejando así una capacidad ociosa del 57%.

³ SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo, PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, Ed. Mc Graw Hill. Cuarta Edición. Capitulo 8.

2.1.1. FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO.

2.1.1.1. MERCADO.

El mercado constituye un limitante importante para el tamaño del proyecto; la implementación de una cancha de indoor-fútbol en Ambato (Tamaño 1), estaría en la capacidad de atender a 43.800 deportistas bajo los supuestos de que en cada partido juegan 10 personas y un horario de atención de 8:00a.m. a 22:00p.m. Esta capacidad alcanza perfectamente para cubrir la demanda insatisfecha proyectada. (Ver cuadro 6).

Por otra parte la creación de dos canchas de indoor-fútbol (Tamaño 2), para que funcionen paralelamente; estarían en la capacidad de atender bajo los mismos supuestos a 87.600 deportistas, lo cual excede excesivamente a la demanda insatisfecha proyectada y hace prever un uso ineficiente de recursos y por lo tanto una capacidad ociosa aun mayor.

Cuadro 6
Relación demanda insatisfecha y Capacidad Instalada
(Personas)

	Año	Demanda Insatisfecha	Tamaño 1		Tamaño 2	
			Capacidad Instalada		Capacidad Instalada	
			Personas	%	Personas	%
1	2009	29.253	43.800	150%	87.600	299%
2	2010	30.291	43.800	145%	87.600	289%
3	2011	31.350	43.800	140%	87.600	279%
4	2012	32.432	43.800	135%	87.600	270%
5	2013	33.537	43.800	131%	87.600	261%
6	2014	34.664	43.800	126%	87.600	253%
7	2015	35.816	43.800	122%	87.600	245%
8	2016	36.991	43.800	118%	87.600	237%
9	2017	38.191	43.800	115%	87.600	229%
10	2018	39.417	43.800	111%	87.600	222%
11	2019	40.668	43.800	108%	87.600	215%
12	2020	41.945	43.800	104%	87.600	209%
13	2021	43.249	43.800	101%	87.600	203%
14	2022	44.581	43.800	98%	87.600	196%

Fuente : Cuadro 4 y 8.
Elaborado por: Edwin Altamirano.

2.1.1.2. DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS.

Los recursos financieros necesarios para implementar una cancha de indoor-fútbol de césped sintético, iluminada, cubierta y de excelentes condiciones son muy elevados. Se estima que se requerirá de \$199.093 dólares para poner en funcionamiento una cancha y una inversión adicional de \$161.242 dólares para implementar una segunda cancha. De este modo se considera que crear una cancha representa una inversión susceptible de financiamiento. (Ver cuadro 7).

Cuadro 7
Inversión Estimada
(Dólares)

Concepto	Tamaño 1	Tamaño 2	Diferencia
Activos Fijos			
Terreno	\$ 70.000,00	\$ 116.667,00	\$ 46.667,00
Obras Físicas	\$ 107.758,00	\$ 215.089,00	\$ 107.331,00
Equipos	\$ 6.500,00	\$ 11.422,00	\$ 4.922,00
Muebles y Enseres	\$ 4.067,00	\$ 6.047,00	\$ 1.980,00
Activos Diferidos	\$ 7.600,00	\$ 7.600,00	\$ -
Capital de Trabajo	\$ 3.168,00	\$ 3.511,00	\$ 343,00
Total	\$ 199.093,00	\$ 360.335,00	\$ 161.242,00

Fuente: Estudio Financiero, Anexo 8.

Elaborado por: Edwin Altamirano.

2.1.1.3. DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA.

No se necesitará de mano de obra altamente especializada, motivo por el cual este factor no representa una limitación para el tamaño del proyecto. En la ciudad de Ambato se cuenta con personal suficientemente preparado para cumplir con los perfiles profesionales requeridos.

2.1.2. OPTIMIZACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO.

El mercado y la disponibilidad de recursos financieros imposibilitan la ampliación del proyecto. Por un lado la demanda insatisfecha podría ser atendida perfectamente por una sola cancha y por otro la inversión adicional que se necesita para construir dos canchas es muy elevada.

Además, resulta ilógico crear una cancha adicional si se conoce que con solo una cancha la capacidad ociosa del establecimiento será de un 57%. Los esfuerzos mejor se deben orientar hacia la búsqueda de la disminución de esta capacidad ociosa que permitan una mayor eficiencia del establecimiento. De este modo queda determinado que será una la cancha que se construirá y se pondrá a disposición de la población ambateña, para que pueda disfrutar de su actividad deportiva cómodamente y en un ambiente amigable y saludable.

2.1.3. DEFINICIÓN DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.

En una cancha de indoor-fútbol que opere 14 horas diarias se estará en la capacidad de disputar 84 partidos semanalmente atendiendo a un total de 840 personas; considerando un intervalo de tiempo de 10 minutos entre cada partido disputado con la finalidad de cubrir imprevistos. (Ver cuadro 8).

Cuadro 8
Capacidad instalada

CAPACIDAD INSTALADA	HORAS	PARTIDOS	PERSONAS
Semanal	98	84	840
Anual	5110	4380	43800

Elaborado por: Edwin Altamirano

La preferencia en horarios para jugar demostrada en la investigación de mercado imposibilita la utilización del establecimiento en su total capacidad. Según estos resultados una cancha como máximo estaría ocupada 42 horas semanales, es

decir, 36 partidos, que representarían una capacidad utilizada de 43% y una capacidad ociosa de 57%.

Considerando esta limitación, la producción esperada del proyecto en el primer año de operaciones es de 876 partidos que equivale a una capacidad utilizada del 20%. Para los siguientes años se espera incrementar la capacidad utilizada paulatinamente hasta alcanzar un 40%, tal como se demuestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 9
Producción esperada del proyecto

AÑO	HORAS	PARTIDOS	PERSONAS	CAPACIDAD UTILIZADA	CAPACIDAD OCIOSA
2009	1022	876	8760	20%	80%
2010	1278	1095	10950	25%	75%
2011	1533	1314	13140	30%	70%
2012	1789	1533	15330	35%	65%
2013	2044	1752	17520	40%	60%
2014	2044	1752	17520	40%	60%
2015	2044	1752	17520	40%	60%
2016	2044	1752	17520	40%	60%
2017	2044	1752	17520	40%	60%
2018	2044	1752	17520	40%	60%
2019	2044	1752	17520	40%	60%
2020	2044	1752	17520	40%	60%
2021	2044	1752	17520	40%	60%
2022	2044	1752	17520	40%	60%

Elaborado por: Edwin Altamirano

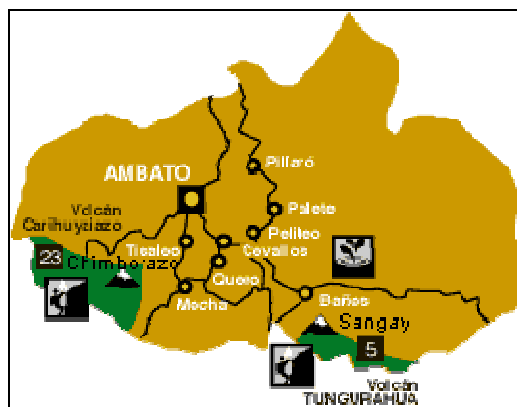
2.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

La decisión acerca de donde ubicar el proyecto puede determinar el éxito o fracaso del mismo. Se deberá, entonces, hacer un análisis con criterios económicos, estratégicos y de preferencias emocionales para establecer la localización que maximice su rentabilidad.⁴

2.2.1. MACROLOCALIZACIÓN.

El establecimiento estará ubicado en la Provincia de Tungurahua, cantón Ambato. Esta ciudad fue elegida debido a que cuenta con una gran población que gusta del fútbol, pero que lamentablemente cuenta con escasos espacios destinados a actividades recreacionales y deportivas.

Gráfico 2
Mapa Provincia del Tungurahua



Fuente: www.ecuaventura.com

⁴ Baca Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Segunda Edición, Editorial McGraw Hill, México, 1990.

2.2.2. MICROLOCALIZACIÓN.

Para establecer la localización del establecimiento se ha determinado ciertos factores que son requisitos indispensables del proyecto para que se haga posible su implementación. Estos definirán la ubicación óptima para el establecimiento. Se han determinado siete factores, mismos que se detallan a continuación.

2.2.2.1. FACTORES LOCACIONALES.

Disponibilidad de Espacio.

Un proyecto de esta naturaleza requiere de un espacio de por lo menos 1350 m² para su construcción, motivo por el cual el peso asignado a este factor refleja su mayor importancia, pues la carencia de este no permitiría la puesta en marcha del proyecto.

Costo del Terreno.

Este factor es importante porque los recursos financieros que se dispone son limitados. El costo del terreno varía dependiendo del sector donde se ubique, por lo que puede ser determinante a la hora de tomar una decisión.

Preferencia de la Población.

Las preferencia de la gente obtenida mediante la investigación de mercado es muy importante pues ellos van a ser los futuros usuarios y la razón de ser del proyecto.

Seguridad.

Brindar un ambiente de seguridad a los clientes es primordial y esto dependerá mucho del sector en donde se ubique el establecimiento.

Accesibilidad.

Es fundamental que la gente cuente con las facilidades necesarias para llegar al establecimiento, es decir, vías de ingreso, medios de transporte y cercanía con vías principales.

Disponibilidad de servicios básicos.

Los requerimientos del proyecto obligan a que en el establecimiento se cuente con servicio de energía eléctrica para la iluminación de la cancha y de agua potable para los camerinos y baños.

Comunicaciones.

Contar con medios de comunicación será indispensable para poder estar en contacto permanente con los clientes y realizar las gestiones pertinentes de organización del negocio; motivo por el cual en el sector deberá contar con servicio telefónico.

2.2.2.2. MATRIZ LOCACIONAL.

Los resultados muestran que la Ciudadela España es el sector mas apropiado para poner en marcha el proyecto con una puntuación de 80,45; seguido por Huachi Chico, Ingahurco y La Península en orden de puntuación.

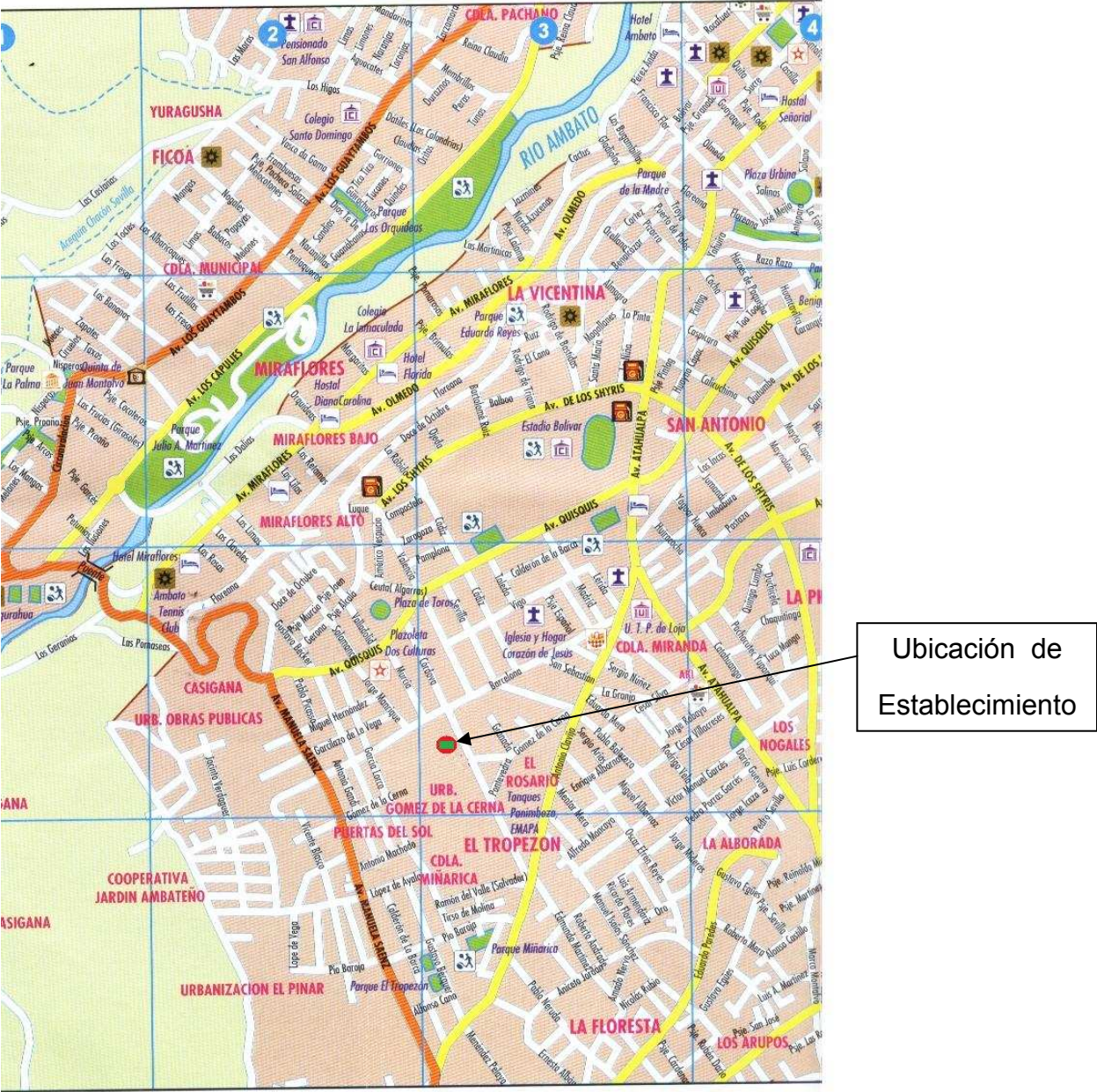
Cuadro 10
Matriz de Localización

Factor	Peso	Huachi Chico		Ciudadela España		Ingahurco		La Península	
		Calif.	Ponder.	Calif.	Ponder.	Calif.	Ponder.	Calif.	Ponder.
Disponibilidad de Espacio	20%	90	18	100	20	80	16	100	20
Costo del Terreno	15%	70	10,5	60	9	60	9	90	13,5
Preferencia de la Población	15%	38	5,7	43	6,45	14	2,1	5	0,75
Seguridad	13%	60	7,8	80	10,4	70	9,1	60	7,8
Accesibilidad	12%	90	10,8	80	9,6	80	9,6	50	6
Disponibilidad de Servicios Básicos	15%	100	15	100	15	100	15	70	10,5
Comunicaciones	10%	100	10	100	10	100	10	80	8
TOTAL	1		77,8		80,45		70,8		66,55

Elaborado por: Edwin Altamirano

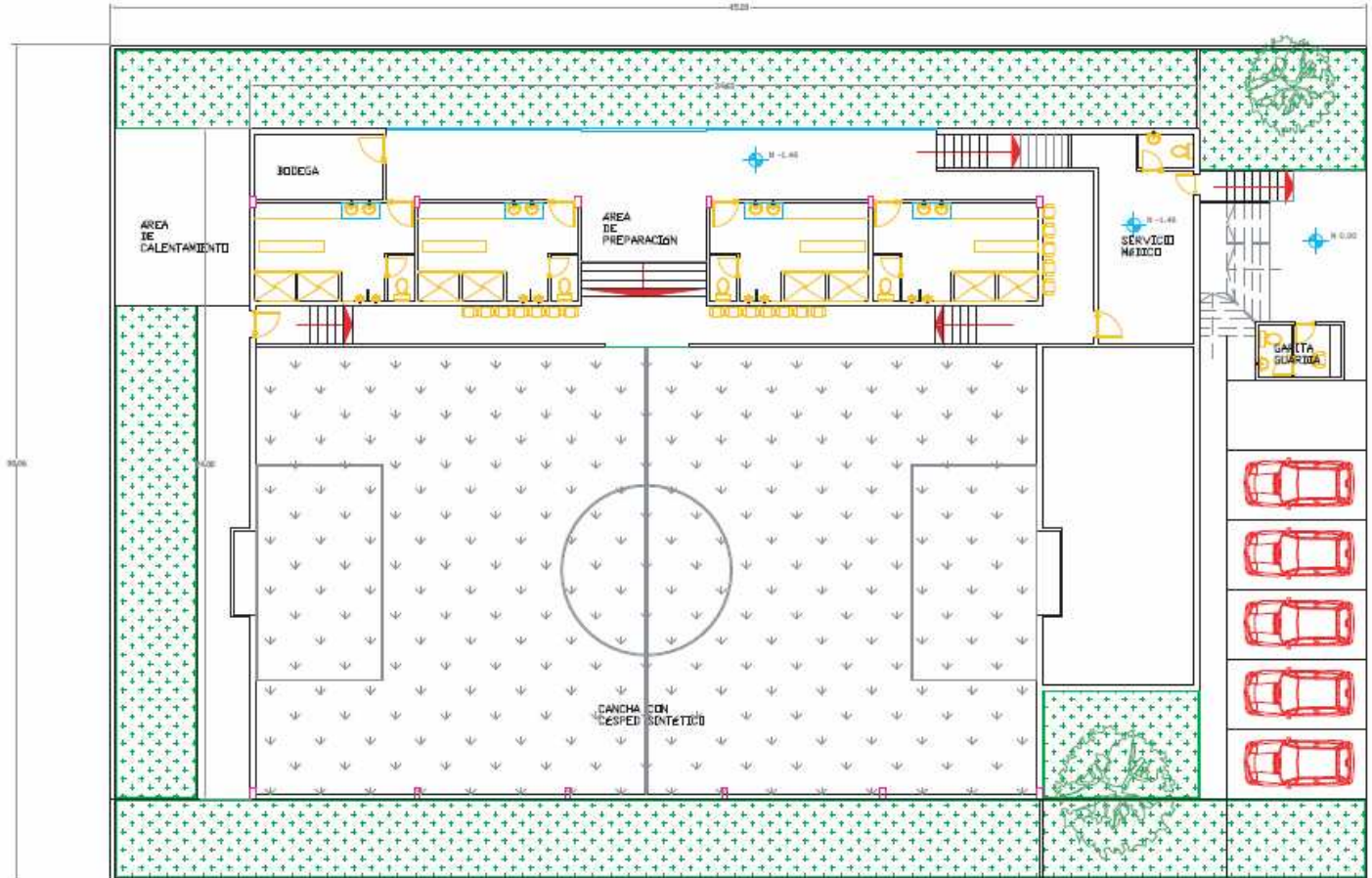
Se determina entonces que el establecimiento se ubicará en un conocido sector de Ambato llamado Ciudadela España, en la calle Barcelona y Cordero (A cuatro cuadras de la plaza de toros). Lugar donde se cuenta con el espacio físico suficiente para la construcción del establecimiento, es de fácil acceso y esta catalogado como uno de los sectores mas seguros de la ciudad.

Gráfico 3
Mapa de Localización del Establecimiento.



2.3. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.

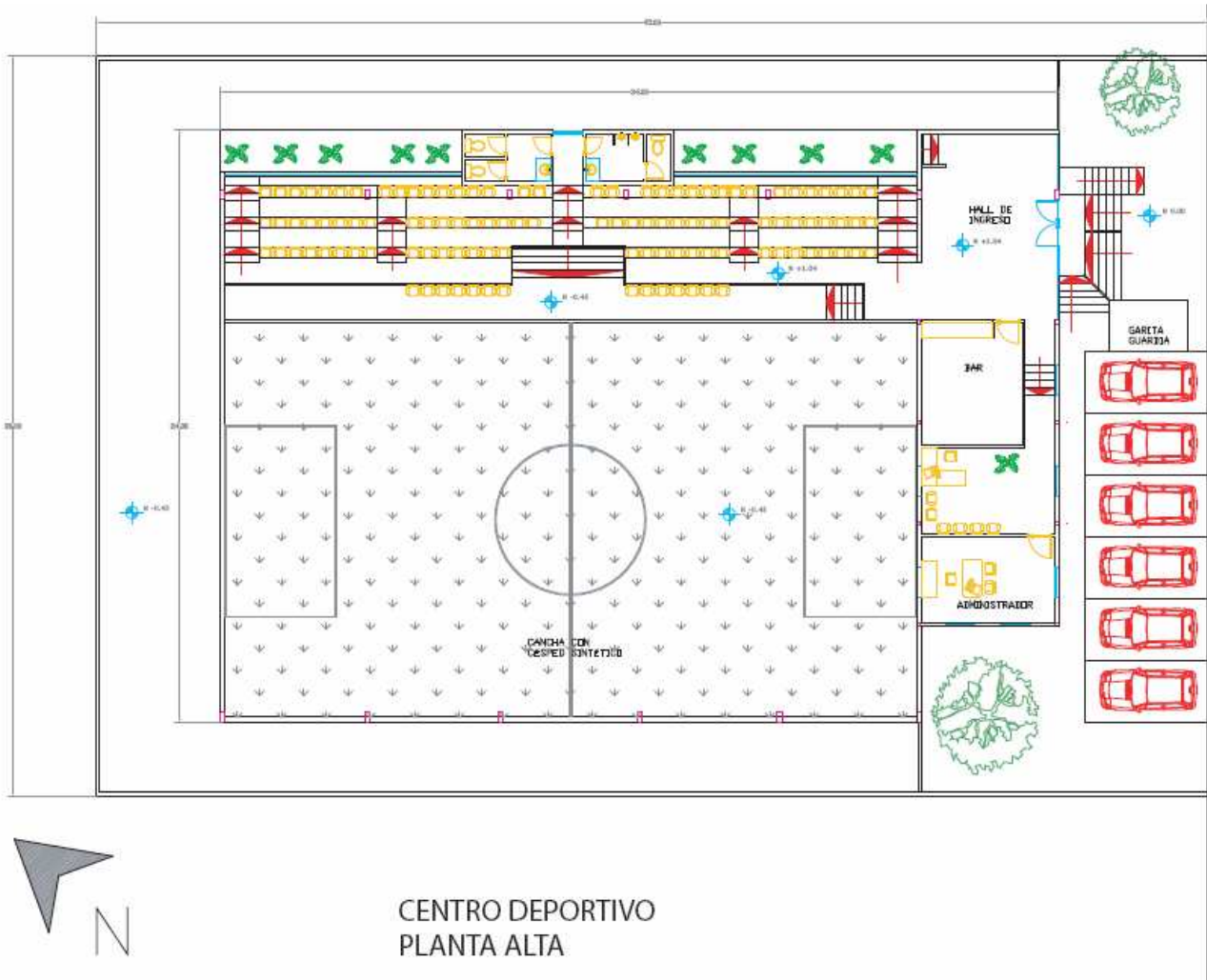
Gráfico 4
Planos Planta Baja de Establecimiento



CENTRO DEPORTIVO
PLANTA BAJA

Elaborado por: Arq. César Ferro

Gráfico 5
Planos Planta Alta de Establecimiento



Elaborado por: Arq. César Ferro

2.3.1. INSTALACIONES.

Cancha de césped sintético.

La cancha tendrá un área de 448 m²; sus medidas serán 28m de largo y 16m de ancho, mismas que están dentro de los parámetros oficiales permitidos en una cancha de fútbol 5; es decir, para 5 jugadores por equipo. La cancha contará con iluminación para jugar a cualquier hora del día y será cubierta para poder practicar este deporte bajo cualquier condición climática. Las características de la cancha garantizarán su buen estado en todo momento.

Camerinos.

Se contará con cuatro camerinos con la finalidad de optimizar el uso de la cancha y del servicio. Cada uno de ellos tendrá un área de 20,17 m² para que pueda albergar a un equipo y contarán con duchas, baños, vestidores y casilleros. Todo esto con la finalidad de brindar comodidad a los deportistas y hacerlos sentir como verdaderos jugadores profesionales.

Graderías.

Las graderías abarcarán un área de 111m² que estarán en la capacidad de albergar a 100 personas. La finalidad de su creación es generar en el establecimiento un ambiente de estadio, donde familiares y amigos de los jugadores puedan acudir a alentarlos y disfrutar con ellos en forma sana.

Área de Calentamiento.

Se dispondrá de un espacio de 25,50 m², para que los jugadores puedan realizar tranquilos sus ejercicios de estiramiento y calentamiento previos a un encuentro de fútbol. Los deportistas podrán contar con la asesoría del médico del establecimiento en esta actividad de naturaleza preventiva para evitar posibles lesiones en los mismos.

Área de Servicio Médico.

Esta área se creará con la finalidad de atender posibles urgencias médicas que puedan presentarse en el desarrollo de los partidos de indoor-fútbol. De esta forma se pretende brindar un servicio mas completo a los deportistas.

Bancos de Suplentes.

Un pequeño espacio con bancas se destinará pensando en los suplentes de los equipos que tienen que esperar su ingreso a la cancha. Se localizarán en un costado de la cancha para los dos equipos.

Oficinas.

Un espacio de 37,80 m², se destinarán a la implementación de dos oficinas para administrador y secretaria administrativa, para que puedan atender a los clientes y dirigir las operaciones del establecimiento.

Bar.

Se dispondrá de un espacio de 22,5 m², para ofrecer un servicio de bar a deportistas y aficionados que requieran alimentos o bebidas sin alcohol durante su estadía en el establecimiento. Este espacio se lo arrendará para que una tercera persona se haga cargo de este servicio y así generar un ingreso adicional a la empresa.

Hall de ingreso.

En este espacio se publicarán permanentemente la programación del establecimiento y dispondrá de una entrada exclusiva para jugadores hacía los camerinos y cancha y otro para aficionados hacía las graderías. Su área será de 40,5 m².

Baños.

Adicionalmente a los instalados en los camerinos, es necesario la creación de dos baños para los asistentes en calidad de aficionados al local. Además se implementará otros para el área de servicio médico y para la garita del guardia.

Bodega.

Una pequeña bodega para guardar materiales de limpieza y mantenimiento del establecimiento es necesario. Este espacio tendrá un área de 10,70 m².

Parqueadero.

Para comodidad y seguridad de los asistentes al establecimiento, se contará con un espacio de 75 m² de parqueadero, donde los autos podrán permanecer a la vista del guardia y dentro del local.

Garita de Guardia.

La garita del guardia se ubicará en el ingreso del establecimiento para que vigile la entrada de personas y donde tendrá visibilidad hacia los parqueaderos.

2.4. INGENIERÍA DEL PROYECTO.

2.4.1. EL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

El funcionamiento de la cancha de indoor-fútbol proyectada para Ambato se regirá bajo una cadena de cinco procesos estratégicos principales, mismos que se detallan en el siguiente gráfico:

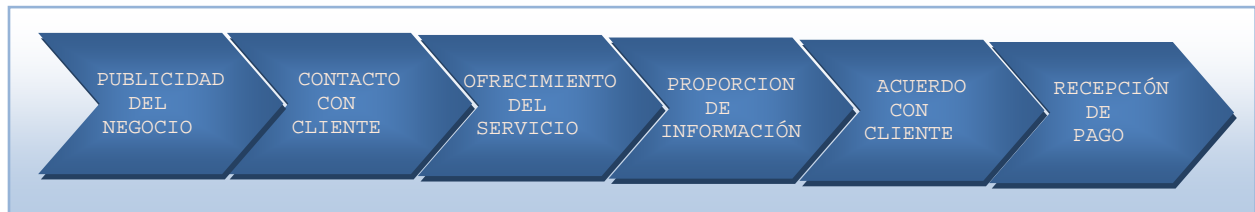
Gráfico 6
Proceso de producción



Elaborado por: Edwin Altamirano

El proceso de obtención del cliente será responsabilidad del administrador y secretaria administrativa, incluye los siguientes sub-procesos estratégicos, los cuales se muestran en la cadena de valor que se muestra a continuación:

Gráfico 7
Proceso de obtención del cliente



Elaborado por: Edwin Altamirano

El proceso check in o confirmación de datos estará a cargo de la secretaria administrativa, incluye los siguientes sub-procesos estratégicos, los cuales se muestran en la cadena de valor que se muestra a continuación:

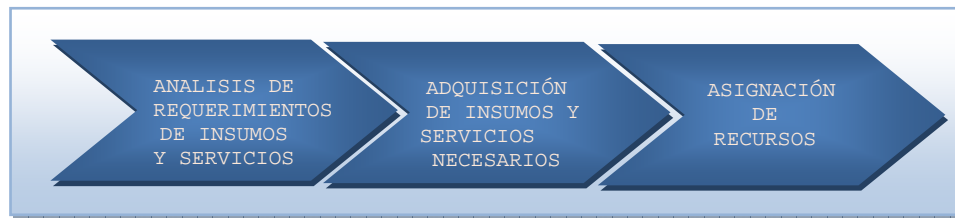
Grafico 8
Proceso de confirmación de datos



Elaborado por: Edwin Altamirano

El proceso de asignación de recursos correrá a cargo del administrador e incluye los siguientes sub-procesos estratégicos:

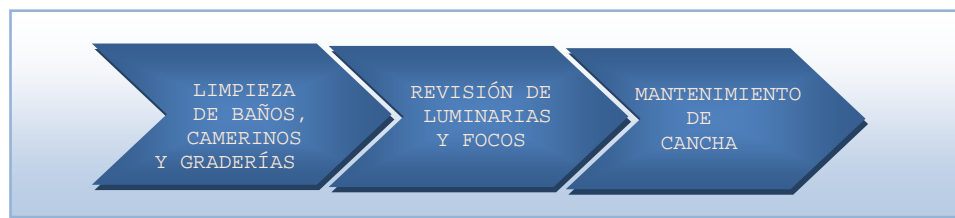
Grafico 9
Proceso de asignación de recursos



Elaborado por: Edwin Altamirano

El siguiente proceso es la preparación de las instalaciones, que será responsabilidad del personal de mantenimiento y está conformado por los siguientes sub-procesos.

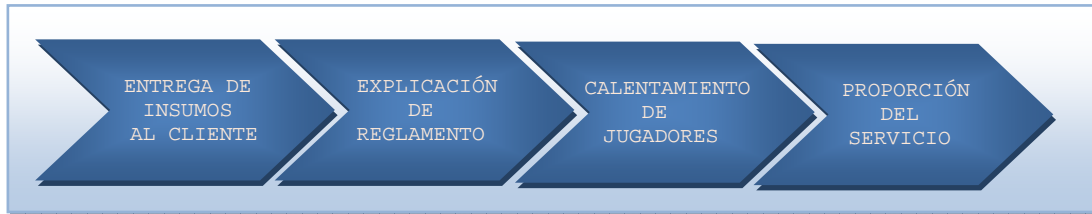
Grafico 10
Proceso de preparación de instalaciones



Elaborado por: Edwin Altamirano

En el proceso de proporción del servicio intervendrá el área administrativa en la dotación de insumos, el personal médico en el calentamiento y atención a los jugadores y el árbitro en la conducción de los partidos que se disputen. Los subprocesos se detallan a continuación:

Grafico 11
Proceso de proporción del servicio



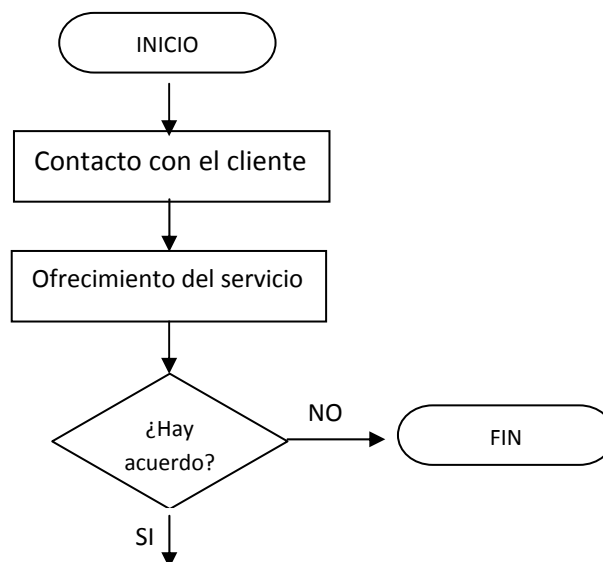
Elaborado por: Edwin Altamirano

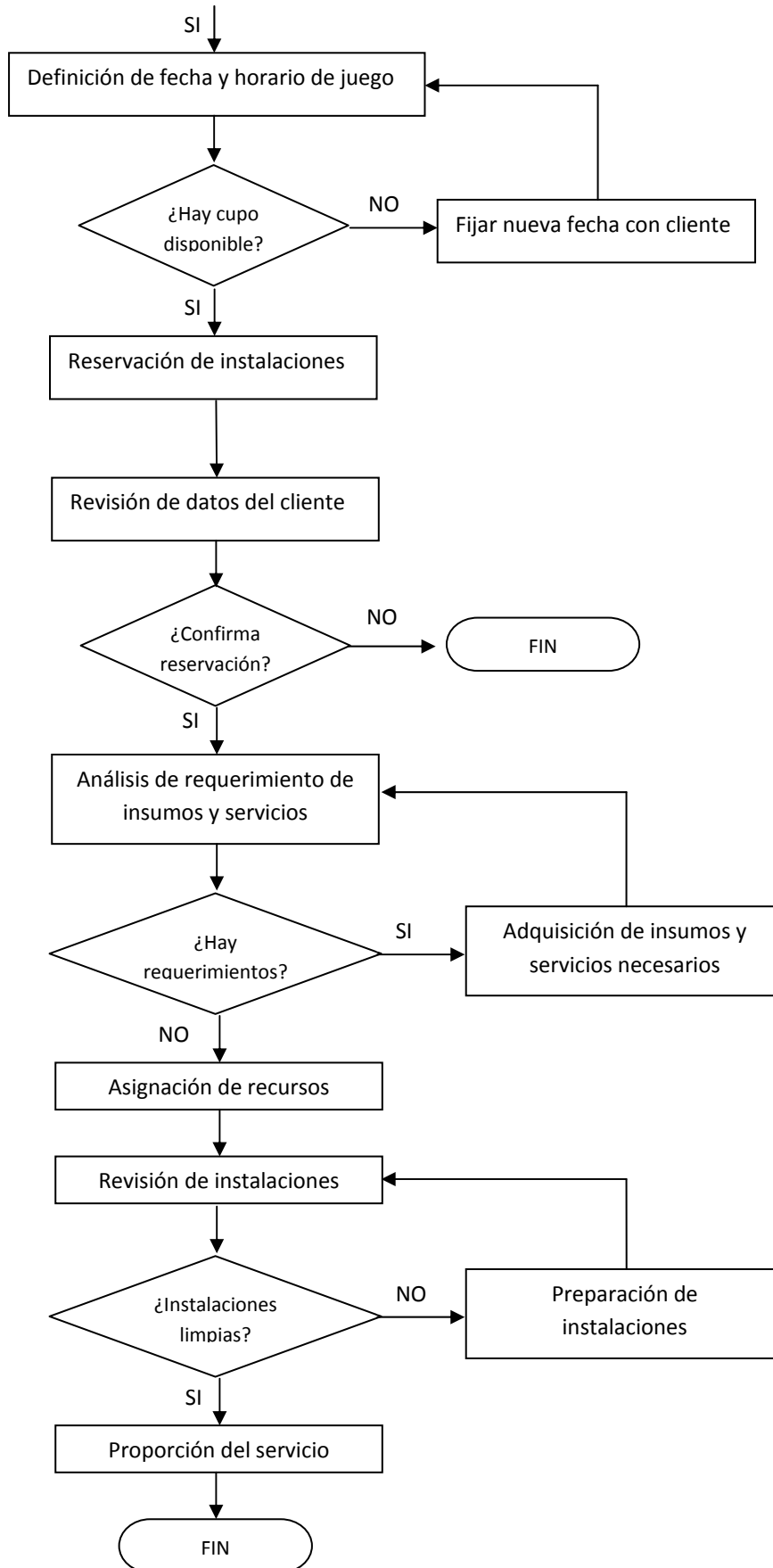
El reglamento de juego se resume en el Anexo 9.

2.4.1.1. DIAGRAMA DE FLUJO.

Con la finalidad de ilustrar y facilitar la comprensión del funcionamiento del establecimiento, a continuación se detalla el diagrama de flujo del proyecto.

Grafico 12
Diagrama de flujo de funcionamiento





2.4.1.2. REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA.

Para la prestación del servicio se requiere de la contratación de un árbitro por partido para la dirección de los encuentros, un médico para que prepare y atienda a los deportistas, y conserjes que se ocupen de la limpieza y buena presentación de las instalaciones.

El costo total por concepto de mano de obra de la prestación del servicio por partido asciende a \$12.00 dólares.

Cuadro 11
Requerimiento de Mano de Obra por partido.
(Dólares)

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Arbitros	Personas	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Médico	hora	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Conserjes	hora	2	\$ 2,00	\$ 4,00
			Total	\$ 12,00

Elaborado por: Edwin Altamirano

2.4.1.3. REQUERIMIENTO DE INSUMOS Y SERVICIOS.

Al tratarse de una empresa de servicios los únicos insumos necesarios son los que se requieren para el mantenimiento del establecimiento y los botellones de agua que se dará a cada equipo. Por estos conceptos se requerirán aproximadamente de \$4.677 dólares al año.

En cuanto a servicios se refiere los únicos requeridos son los servicios básicos de agua y luz; mismos que se estima alcanzarán un valor anual de \$ 1.316 dólares.

Cuadro 12
Requerimiento de Insumos y Servicios
(Dólares)

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Anual
<i>Servicios</i>				
Energía Eléctrica	Kw/h	13566	\$ 0,08	\$ 1.085
Agua Potable	m ³	591	\$ 0,39	\$ 230
Total Servicios				\$ 1.316
<i>Insumos</i>				
Balones	Unidad	4	\$ 10,61	\$ 42
Botellones de Agua	unidades	3192	\$ 0,88	\$ 2.809
Chalecos	Unidad	40	\$ 2,00	\$ 80
Focos luminarias 400 watts	Unidad	20	\$ 35,00	\$ 700
Focos normales 100 watts	Unidad	30	\$ 0,25	\$ 8
Gas	Tanque	48	\$ 2,25	\$ 108
Escobas	Unidad	4	\$ 7,91	\$ 32
Trapeadores	Unidad	4	\$ 1,86	\$ 7
Guantes	Par	6	\$ 0,86	\$ 5
Detergentes	Funda de 2Kg	36	\$ 3,47	\$ 125
Ambientales	Unidad	72	\$ 0,67	\$ 48
Fundas de Basura	Decena	96	\$ 0,72	\$ 69
Jabones de ropa	Par	12	\$ 1,34	\$ 16
Jabon líquido	Envase 2 litros	72	\$ 2,75	\$ 198
Papel Higiénico	Paquete de 4 rollos	24	\$ 11,55	\$ 277
Desinfectantes	Envase 2 litros	24	\$ 4,14	\$ 99
Esponjas	Unidad	24	\$ 1,29	\$ 31
Basureros	Unidad	4	\$ 3,51	\$ 14
Palas de Basura	Unidad	2	\$ 2,19	\$ 4
Baldes	Unidad	4	\$ 1,00	\$ 4
Total Insumos				\$ 4.677
Total Insumos y Servicios				\$ 5.993

Elaborado por: Edwin Altamirano

2.4.1.4. ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN.

La inversión estimada del proyecto considerando terreno obras físicas, equipos de oficina, muebles y enseres, capital de trabajo y activos diferidos alcanza la suma de \$199.093 dólares cifra que será financiada en un 75% con capital propio y un 25% con un préstamo.

Cuadro 13
Inversión estimada
(Dólares)

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
ACTIVOS FIJOS				\$ 188.325
Terreno	m2	1350	\$ 51,85	\$ 70.000
Obras Físicas				\$ 107.758
Estudios Preliminares				\$ 2.985
Estudio de suelos	u	1	\$ 135,20	\$ 135
Levantamiento topográfico	m2	1352	\$ 0,06	\$ 77
Diseño estructural	m2	2592	\$ 1,07	\$ 2.773
Instalación de Obras				\$ 2.377
Limpieza de terreno	m2	1352	\$ 0,53	\$ 717
Replanteo y nivelación	m2	676	\$ 0,73	\$ 493
Bodega provisional y caseta cuidador	m2	25	\$ 29,52	\$ 738
Instalación provisional de agua	glb	1	\$ 160,71	\$ 161
Instalación provisional eléctrica	glb	1	\$ 267,86	\$ 268
Cimentación				\$ 10.149
Excavación manual de plintos y cimentaciones	m3	106	\$ 4,80	\$ 509
Replanteo de hormigón simple 140 kg/cm2	m3	6	\$ 93,46	\$ 577
Mampostería de piedra para cimientos	m3	18	\$ 68,22	\$ 1.253
Acero de refuerzo fy=4200 kg/cm2	kg	1551	\$ 1,50	\$ 2.326
Hormigón en cadenas	m3	5	\$ 164,74	\$ 756
Hormigón en plintos	m3	12	\$ 116,02	\$ 1.433
Hormigón en columnas	m3	5	\$ 279,25	\$ 1.456
Subbase de piso con material de mejoramiento	m3	72	\$ 18,00	\$ 1.292
Plástico polietileno impermeabilizante	m2	718	\$ 0,24	\$ 172
Relleno de excavaciones de cimentación	m3	92	\$ 4,07	\$ 375
Estructura Metálica				\$ 27.406
Estructura metálica losa N+ 1,35	kg	4699	\$ 1,90	\$ 8.929
Estructura metálica cubierta área industrial	kg	6378	\$ 1,90	\$ 12.119
Estructura metálica de gradas bodega	kg	96	\$ 2,40	\$ 231
Estructura metálica de gradas interiores	kg	238	\$ 3,12	\$ 742
Panel metálico novalosa 0,7mm	m2	25	\$ 13,20	\$ 331
Panel metálico kubimil galvalume cubierta	m2	125	\$ 10,56	\$ 1.323
Translucidas de policarbonato en galpón	m2	10	\$ 26,09	\$ 261
Canal colector de ALL tol galvanizado	m	40	\$ 26,40	\$ 1.052
Hormigón en losas N+3,2 y +5,72	m3	21	\$ 116,02	\$ 2.418
Albañilería				\$ 9.765
Mampostería de bloque de 15 cm	m2	540	\$ 8,60	\$ 4.648
Mampostería de bloque de 10 cm	m2	328	\$ 7,89	\$ 2.590
Revocado de mamposterías	m2	700	\$ 1,71	\$ 1.197
Enlucido de filos de ventanas y puertas	m	335	\$ 2,37	\$ 794
Mesones de baño y cocina	m	10	\$ 22,25	\$ 223
fundición de huellas en gradas	m3	1	\$ 260,53	\$ 250
Masillado de mesones de baño	m2	10	\$ 6,20	\$ 64

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Pisos				\$ 16.347
Masillado de pisos (losas) oficinas	m2	70	\$ 3,16	\$ 221
Contra piso de HS en PB oficinas	m2	120	\$ 13,05	\$ 1.566
Césped Sintético	m2	448	\$ 32,50	\$ 14.560
Instalaciones Eléctricas y Sanitarias				\$ 5.602
Excavación manual en zanjas para canalización	m3	101	\$ 4,33	\$ 436
Pts PVC desagüe 4 plgs	pto	9	\$ 23,57	\$ 212
Pts PVC desagüe 2 plgs	pto	32	\$ 10,96	\$ 351
Columna bajante de aguas servidas PVC 4 plgs	m	20	\$ 5,66	\$ 113
Tendido tubería de PVC 4 plgs	m	20	\$ 6,26	\$ 125
Tendido tubería de PVC 6 plgs	m	75	\$ 10,00	\$ 750
Caja de revisión aguas servidas	u	7	\$ 72,00	\$ 504
Salidas de agua fría tubería PVC 1/2	pto	40	\$ 10,67	\$ 427
Salidas de agua caliente tubería PVC 1/2	pto	8	\$ 13,34	\$ 107
Salida medidor PVC llave control y accesorios	pto	1	\$ 40,37	\$ 40
Tendido Tubería PVC 1/2	m	51	\$ 3,06	\$ 156
Iluminación	pto	30	\$ 27,98	\$ 839
Tomacorrientes	pto	30	\$ 20,78	\$ 623
Caja de térmicos	u	4	\$ 85,82	\$ 172
Punto de timbre	pto	1	\$ 14,02	\$ 14
Toma Telefónica	pto	3	\$ 13,28	\$ 40
Luz de emergencia	pto	2	\$ 27,76	\$ 56
Tubería conduit 1/2 pulg	m	90	\$ 3,26	\$ 293
Tubería conduit 3/4 pulg	m	80	\$ 4,29	\$ 343
Acabados				\$ 23.440
Pintura LVA interior y exterior paredes	m2	868	\$ 2,51	\$ 2.179
Ventanas de Al natural y vidrio claro corrediza	m2	140	\$ 59,66	\$ 8.352
Cerámica para pisos GRAIMAN 30x30 baños y camerinos	m2	116	\$ 14,47	\$ 1.679
Cerámica para paredes GRAIMAN 30x30 baños y camerinos	m2	174	\$ 15,60	\$ 2.714
Cerámica para pisos oficina, bar e ingresos	m2	100	\$ 18,00	\$ 1.800
Puertas tipo tambor 70 cm lacadas, baño, cerrojo	u	7	\$ 114,00	\$ 798
puertas interior tambor lacada, cerradura 80cm	u	13	\$ 138,00	\$ 1.794
Puerta Principal Metálica 1.2 dos hojas, cerradura	u	1	\$ 735,00	\$ 735
Pasamanos metálico tubular, pintura esmalte	m	31	\$ 66,00	\$ 2.046
Inodoro Blanco SAVEX tanque bajo	u	9	\$ 52,40	\$ 472
lavamanos blanco Pompano con grifería	u	12	\$ 11,40	\$ 137
Rejillas de piso 2 plgs galvanizadas	u	10	\$ 6,31	\$ 63
Urinario Colby plus línea económica	u	10	\$ 47,41	\$ 474
Lava platos acero inoxidable doble pozo	u	1	\$ 197,45	\$ 197
Áreas Exteriores				\$ 9.686
Mampostería bloque de 15 cerramiento	m2	312	\$ 8,60	\$ 2.683
Cimiento de piedra para base de cadena	m3	12	\$ 68,22	\$ 819
Cadena de base de cerramiento	m	120	\$ 13,49	\$ 1.619
Columnas de arriostre de mamposterías	m	60	\$ 16,87	\$ 1.012
Alfeicer superior de remate cerramiento	m	120	\$ 11,81	\$ 1.417
Encespado exterior oficinas	m2	300	\$ 2,00	\$ 600
Vereda exterior oficinas	m2	20	\$ 11,36	\$ 227

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Adoquín vehicular parqueos	m2	80	\$ 10,64	\$ 851
Ptos de iluminación exterior	pto	5	\$ 27,97	\$ 140
Equipos				\$ 6.500
Lámparas luminarias	unidad	20	\$ 122,00	\$ 2.440
Marcador electrónico	unidad	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500
Cámaras de vigilancia	unidad	1	\$ 230,00	\$ 230
Alarma de establecimiento	unidad	1	\$ 13,58	\$ 14
Computadoras	unidad	2	\$ 550,00	\$ 1.100
Impresoras	unidad	1	\$ 117,00	\$ 117
Teléfonos	unidad	2	\$ 35,00	\$ 70
Líneas Telefónicas	unidad	2	\$ 70,00	\$ 140
Calefones	unidad	4	\$ 188,00	\$ 752
Secadores de manos	unidad	2	\$ 68,86	\$ 138
Muebles y Enseres				\$ 4.067
Arcos de fútbol	unidad	2	\$ 300,00	\$ 600
Redes para arcos	unidad	2	\$ 240,00	\$ 480
Camilla	unidad	1	\$ 225,00	\$ 225
Escritorios	unidad	3	\$ 60,55	\$ 182
Sillas	unidad	8	\$ 24,98	\$ 200
Botiquín Primeros Auxilios	unidad	1	\$ 40,00	\$ 40
Archivador	unidad	1	\$ 150,00	\$ 150
Caja Fuerte	unidad	1	\$ 52,40	\$ 52
Cartelera	unidad	1	\$ 35,00	\$ 35
Estantería	unidad	1	\$ 30,35	\$ 30
Lavandería	unidad	1	\$ 66,39	\$ 66
Escalera	unidad	1	\$ 186,00	\$ 186
Casilleros	unidad	4	\$ 230,00	\$ 920
Bancas camerinos	unidad	6	\$ 150,00	\$ 900
ACTIVOS DIFERIDOS				\$ 7.600
Gastos de Constitución				\$ 2.000
Capacitación de Personal				\$ 600
Publicidad Inicial				\$ 5.000
CAPITAL DE TRABAJO				\$ 3.168
TOTAL				\$ 199.093

Elaborado por: Edwin Altamirano

2.4.2. CALENDARIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO.

Se estima que en marzo del 2008 empiecen los trámites pertinentes al diseño, aprobación y permisos de construcción. Las obras físicas iniciarán su construcción en Abril del presente año y culminarán en Noviembre. En el mes de Diciembre se realizarán las adquisiciones de equipos, muebles, enseres y selección de personal para que a partir de Enero del 2009 la empresa pueda iniciar sus operaciones.

Cuadro 14
Calendario de Ejecución del Proyecto.

Actividad	mar-08	abr-08	may-08	jun-08	jul-08	ago-08	sep-08	oct-08	nov-08	dic-08	Ene-09
Diseño Arquitectónico	X										
Diseño Estructural	X										
Aprobación y permisos	X										
Estudios preliminares	X										
Instalación de obras		X									
Cimentación		X	X								
Estructura			X	X	X						
Albañilería				X	X						
Pisos					X	X					
Instalaciones eléctricas y sanitarias			X			X	X				
Acabados							X	X	X		
Áreas exteriores									X		
Compra de Equipos										X	
Compra de Muebles y Enseres										X	
Selección de Personal										X	
Inicio de Operaciones											X

Elaborado por: Edwin Altamirano

CAPÍTULO III

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

3.1. LA EMPRESA.

La empresa llevará el nombre comercial de “La diez”, se constituirá como una compañía limitada y se enfocará a ofrecer el servicio de alquiler de una cancha de indoor-fútbol y de todas sus instalaciones. Este servicio tendrá una tarifa por hora de utilización en la que se otorgará el derecho al uso de balones, chalecos distintivos, árbitros, camerinos con duchas, casilleros y baños.

La cancha contará con muchos atributos, empezando por su material que será sintético, la iluminación para jugar por las noches y parqueaderos y cubierta, garantizan la comodidad y seguridad de todos quienes concurren a jugar o apoyar a su equipo.

3.2. BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA.

3.2.1. VISIÓN.

La visión traza el camino de la empresa en base a los valores y convicciones de sus integrantes.⁵ Representa lo que se quiere alcanzar en un tiempo determinado. De este modo la visión de la empresa de alquiler de canchas de indoor-fútbol en Ambato queda estructurada de esta manera:

Vision 2011

“Ser la empresa líder en alquiler de canchas de indoor-fútbol en la ciudad de Ambato, fomentando la práctica del deporte y una vida saludable con pasión por el fútbol”

⁵ Salazar Pico Francis, Gestión estratégica de Negocios. Versión 2.0. 2006.

3.2.2. MISIÓN.

La misión representa la razón de existencia y la naturaleza de un negocio.⁶ La misión para la empresa proyectada queda estructurada así:

Misión

“Somos una empresa dedicada a rentar canchas de indoor-fútbol y ofrecer un servicio de calidad a personas que al igual que nosotros sientan pasión por este deporte, mediante un ambiente agradable, precios competitivos y promoviendo principios éticos, morales y de desarrollo del deporte”

3.2.3. ESTRATEGIA EMPRESARIAL.

Estrategias de Ventaja Competitiva o Desarrollo.

- ✓ Diferenciarse de la competencia será la estrategia que se adoptará a través de la implementación de un servicio de mayor calidad que aumente la satisfacción y comodidad en el cliente. Con esta estrategia se pretende generar una fidelidad por parte de los clientes y dificultar la entrada de nuevos competidores.
- ✓ Es fundamental además la búsqueda de un liderazgo en costos que permitan superar el desempeño de los competidores y poder afrontar de mejor manera una posible guerra de precios ante la necesidad de aumentar la participación en el mercado.

⁶ Salazar Pico Francis, Gestión estratégica de Negocios. Versión 2.0. 2006.

Estrategias Competitivas.

- ✓ Con la finalidad de alcanzar el liderazgo en el mercado de alquiler de canchas de indoor-fútbol se adoptara una posición inicial de retador, pues se contará con una infraestructura de mejor calidad, técnicamente implementada y se ofrecerán nuevos servicios para superar al líder actual en la ciudad de Ambato, la empresa “Futbolín”. Se busca de este modo alcanzar resultados a corto plazo mediante intensas campañas publicitarias y servicios de calidad.

Estrategias de Crecimiento.

- ✓ Se buscará un crecimiento intensivo, inicialmente buscando penetrar en el mercado que permitan atender a los usuarios actuales e incrementar la participación y rol protagónico dentro del mismo.
- ✓ Además, permanentemente se estará buscando desarrollar el producto, mejorando el servicio que se ofrece para poder mantener o incrementar la ventaja competitiva sobre los competidores.

3.2.4. OBJETIVOS ESTRATEGICOS.

- ✓ Posesionarse en el mercado, para establecerse como la empresa líder en renta de canchas de indoor-fútbol en Ambato hasta el año 2011.
- ✓ Innovar continuamente en mejoras del servicio para fortalecer nuestra posición e imagen frente a los clientes.
- ✓ Diseñar un programa de capacitación continuo para todo el personal con el fin de especializarlos en servicio al cliente, que permitan mejorar el nivel de satisfacción de los mismos.

- ✓ Optimizar de manera continua los procesos internos, para alcanzar una mayor productividad y asegurar la calidad en el servicio ofrecido.
- ✓ Mejorar continuamente los costos de operación de la empresa y reducir la capacidad ociosa de activos improductivos, que permitan obtener una mayor rentabilidad en el negocio.

3.2.5. PRINCIPIOS Y VALORES.

VALORES

HONESTIDAD: a través de un manejo transparente de recursos, para que tanto clientes, socios y empleados se sientan seguros y confíen en el establecimiento.

RESPONSABILIDAD: en el manejo financiero de la institución y en el servicio prestado a los clientes.

PUNTUALIDAD: en cada uno de los encuentros de fútbol disputados y en las acciones realizadas.

SALUD: Fomentar siempre en la clientela la búsqueda de una vida mas saludable, acercándose mas al deporte y alejándose de vicios y malos hábitos.

PRINCIPIOS

Eficiencia y rapidez en la prestación de cada uno de los servicios; otorgados por el establecimiento.

Innovación y creatividad que permitan lograr una mayor competitividad.

Trabajo en equipo, para lograr unión en el personal y resultados mas rápidamente.

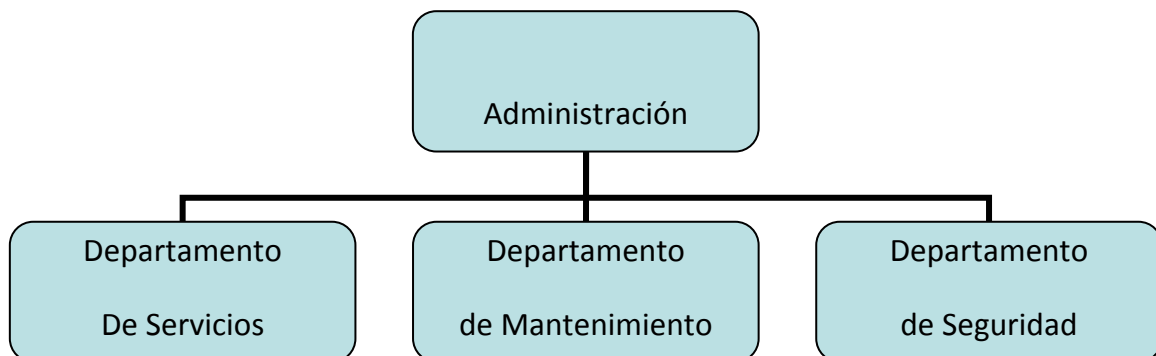
Servicio: mantener siempre una actitud servicial a quienes visiten las instalaciones y procurar satisfacer todas sus necesidades e inquietudes que presenten. Hacer sentir a nuestros clientes que son muy importantes para nosotros.

3.3. LA ORGANIZACIÓN.

3.3.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.

La actividad de la cancha de indoor-fútbol será contralada íntegramente por la administración. A su mando estarán las personas que se desempeñen en el departamento de servicios, el personal de mantenimiento y de seguridad.

Grafico 13
Organigrama Estructural

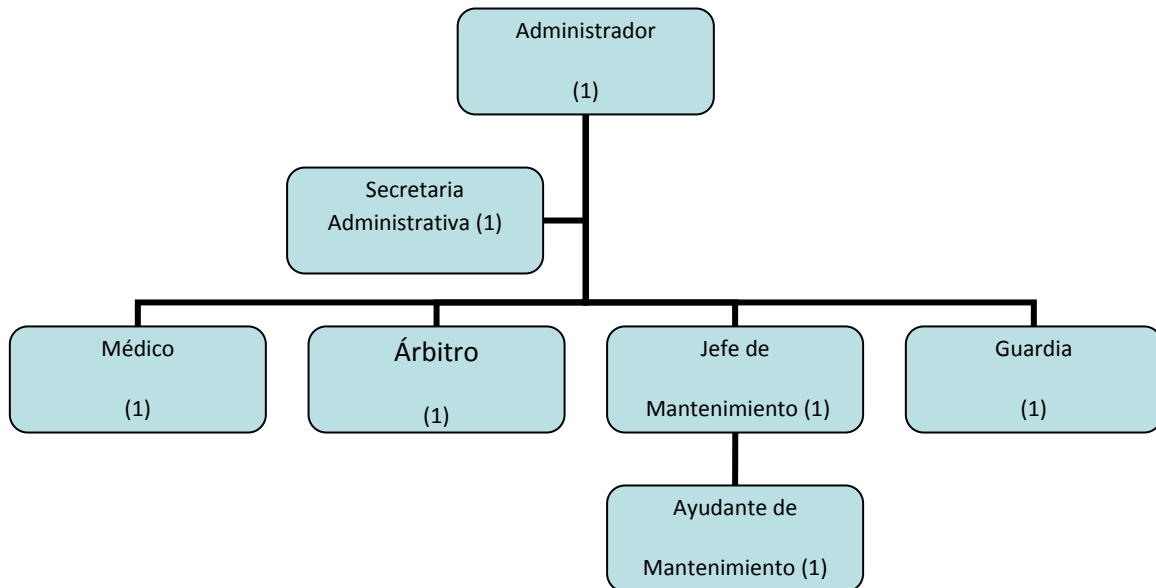


Elaborado por: Edwin Altamirano

3.3.2. ORGANIGRAMA POSICIONAL.

Se requerirá de 6 personas para iniciar las operaciones de una cancha de indoor-fútbol en Ambato, distribuidas según lo establecido en el siguiente organigrama:

Grafico 14
Organigrama Posicional



Elaborado por: Edwin Altamirano

Perfiles profesionales requeridos:

Administrador.

Género: Masculino.

Edad: 23-35 años.

Instrucción: Superior.

Profesión: Administrador de Empresas o Ingeniero Comercial.

Experiencia: Mínimo 2 años como administrador y con experiencia en manejo de personal.

Requisitos: Responsable, puntual, capaz de trabajar en equipo, bajo presión y que guste del fútbol.

Secretaria Administrativa.

Género: Femenino.

Edad: 23-35 años.

Instrucción: Superior.

Profesión: Contadora con título CPA

Experiencia: Mínimo 1 año como contadora y experiencia en funciones Administrativas.

Requisitos: Responsable, puntual, capaz de trabajar en equipo, bajo presión y que guste del fútbol.

Médico .

Género: Indistinto.

Edad: 23-35 años.

Instrucción: Superior.

Profesión: Traumatólogo o preparador físico.

Experiencia: Atención de emergencias y preparación física de deportistas.

Requisitos: Responsable, puntual, profesional y que guste del fútbol.

Árbitro .

Género: Masculino.

Edad: 23-35 años.

Instrucción: Superior.

Experiencia: Dirección de partidos de fútbol.

Requisitos: Responsable, puntual, profesional, que guste del Fútbol y pertenezca a la Federación de Árbitros.

Personal de Mantenimiento.

Género: Indistinto.

Edad: 18-40 años.

Instrucción: No indispensable.

Experiencia: No indispensable.

Requisitos: Responsable, puntual, capaz de trabajar en equipo, bajo presión y que guste del fútbol.

Guardia.

Género: Masculino.

Edad: 18-35 años.

Estatura: Mínimo 1,75 m.

Instrucción: No indispensable.

Experiencia: Mínimo 2 años como guardia de seguridad.

Requisitos: Responsable, puntual, con excelentes referencias personales y profesionales. Con permiso para manejo de armas.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

4.1. Presupuestos.

4.1.1. Presupuesto de Inversión.

4.1.1.1. Activos Fijos.

El proyecto requiere en activos fijos una inversión de \$188.325 dólares, cifra que se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro 15
Inversión en Activos Fijos
(Dólares)

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
ACTIVOS FIJOS				\$ 188.325
Terreno	m ²	1350	\$ 51,85	\$ 70.000
Obras Físicas				\$ 107.758
<u>Estudios Preliminares</u>				\$ 2.985
Estudio de suelos	u	1	\$ 135,20	\$ 135
Levantamiento topográfico	m2	1352	\$ 0,06	\$ 77
Diseño estructural	m2	2592	\$ 1,07	\$ 2.773
<u>Instalación de Obras</u>				\$ 2.377
Limpieza de terreno	m2	1352	\$ 0,53	\$ 717
Replanteo y nivelación	m2	676	\$ 0,73	\$ 493
Bodega provisional y caseta cuidador	m2	25	\$ 29,52	\$ 738
Instalación provisional de agua	glb	1	\$ 160,71	\$ 161
Instalación provisional eléctrica	glb	1	\$ 267,86	\$ 268
-				
<u>Cimentación</u>				\$ 10.149
Excavación manual de plintos y cimentaciones	m3	106	\$ 4,80	\$ 509
Replanteo de hormigón simple 140 kg/cm2	m3	6	\$ 93,46	\$ 577
Mampostería de piedra para cimientos	m3	18	\$ 68,22	\$ 1.253
Acero de refuerzo fy=4200 kg/cm2	kg	1551	\$ 1,50	\$ 2.326
Hormigón en cadenas	m3	5	\$ 164,74	\$ 756
Hormigón en plintos	m3	12	\$ 116,02	\$ 1.433
Hormigón en columnas	m3	5	\$ 279,25	\$ 1.456
Subbase de piso con material de mejoramiento	m3	72	\$ 18,00	\$ 1.292
Plástico polietileno impermeabilizante	m2	718	\$ 0,24	\$ 172
Relleno de excavaciones de cimentación	m3	92	\$ 4,07	\$ 375
-				
<u>Estructura Metálica</u>				\$ 27.406
Estructura metálica losa N+ 1,35	kg	4699	\$ 1,90	\$ 8.929
Estructura metálica cubierta área industrial	kg	6378	\$ 1,90	\$ 12.119
Estructura metálica de gradas bodega	kg	96	\$ 2,40	\$ 231
Estructura metálica de gradas interiores	kg	238	\$ 3,12	\$ 742
Panel metálico novalosa 0,7mm	m2	25	\$ 13,20	\$ 331
Panel metálico kubimil galvalume cubierta	m2	125	\$ 10,56	\$ 1.323

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Canal colector de ALL tol galvanizado	m	40	\$ 26,40	\$ 1.052
Hormigón en losas N+3,2 y +5,72	m3	21	\$ 116,02	\$ 2.418
-				
<u>Albañilería</u>				\$ 9.765
Mampostería de bloque de 15 cm	m2	540	\$ 8,60	\$ 4.648
Mampostería de bloque de 10 cm	m2	328	\$ 7,89	\$ 2.590
Revocado de mamposterías	m2	700	\$ 1,71	\$ 1.197
Enlucido de fillos de ventanas y puertas	m	335	\$ 2,37	\$ 794
Mesones de baño y cocina	m	10	\$ 22,25	\$ 223
fundición de huellas en gradas	m3	1	\$ 260,53	\$ 250
Masillado de mesones de baño	m2	10	\$ 6,20	\$ 64
-				
<u>Pisos</u>				\$ 16.347
Masillado de pisos (losas) oficinas	m2	70	\$ 3,16	\$ 221
Contrapiso de HS en PB oficinas	m2	120	\$ 13,05	\$ 1.566
Césped Sintético	m2	448	\$ 32,50	\$ 14.560
-				
<u>Instalaciones Eléctricas y Sanitarias</u>				\$ 5.602
Excavación manual en zanjas para canalización	m3	101	\$ 4,33	\$ 436
Pts PVC desagüe 4 plgs	pto	9	\$ 23,57	\$ 212
Pts PVC desagüe 2 plgs	pto	32	\$ 10,96	\$ 351
Columna bajante de aguas servidas PVC 4 plgs	m	20	\$ 5,66	\$ 113
Tendido tubería de PVC 4 plgs	m	20	\$ 6,26	\$ 125
Tendido tubería de PVC 6 plgs	m	75	\$ 10,00	\$ 750
Caja de revisión aguas servidas	u	7	\$ 72,00	\$ 504
Salidas de agua fría tubería PVC 1/2	pto	40	\$ 10,67	\$ 427
Salidas de agua caliente tubería PVC 1/2	pto	8	\$ 13,34	\$ 107
Salida medidor PVC llave control y accesorios	pto	1	\$ 40,37	\$ 40
Tendido Tubería PVC 1/2	m	51	\$ 3,06	\$ 156
Iluminación	pto	30	\$ 27,98	\$ 839
Tomacorrientes	pto	30	\$ 20,78	\$ 623
Caja de térmicos	u	4	\$ 85,82	\$ 172
Punto de timbre	pto	1	\$ 14,02	\$ 14
Toma Telefónica	pto	3	\$ 13,28	\$ 40
Luz de emergencia	pto	2	\$ 27,76	\$ 56
Tubería conduit 1/2 pulg	m	90	\$ 3,26	\$ 293
Tubería conduit 3/4 pulg	m	80	\$ 4,29	\$ 343
-				
<u>Acabados</u>				\$ 23.440
Pintura LVA interior y exterior paredes	m2	868	\$ 2,51	\$ 2.179
Ventanas de Al natural y vidrio claro corrediza	m2	140	\$ 59,66	\$ 8.352
Cerámica para pisos GRAIMAN 30x30 baños y camerinos	m2	116	\$ 14,47	\$ 1.679
Cerámica para paredes GRAIMAN 30x30 baños y camerinos	m2	174	\$ 15,60	\$ 2.714
Cerámica para pisos oficina, bar e ingresos	m2	100	\$ 18,00	\$ 1.800
Puertas tipo tambor 70 cm lacadas, baño, cerrojo	u	7	\$ 114,00	\$ 798
puertas interior tambor lacada, cerradura 80cm	u	13	\$ 138,00	\$ 1.794
Puerta Principal Metálica 1.2 dos hojas, cerradura	u	1	\$ 735,00	\$ 735
Pasamanos metálico tubular, pintura esmalte	m	31	\$ 66,00	\$ 2.046
Inodoro Blanco SAVEX tanque bajo	u	9	\$ 52,40	\$ 472
lavamanos blanco Pompano con grifería	u	12	\$ 11,40	\$ 137
Rejillas de piso 2 plgs galvanizadas	u	10	\$ 6,31	\$ 63
Urinario Colby plus línea económica	u	10	\$ 47,41	\$ 474
Lava platos acero inoxidable doble pozo	u	1	\$ 197,45	\$ 197

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Áreas Exteriores				\$ 9.686
Mampostería bloque de 15 cerramiento	m2	312	\$ 8,60	\$ 2.683
Cimiento de piedra para base de cadena	m3	12	\$ 68,22	\$ 819
Cadena de base de cerramiento	m	120	\$ 13,49	\$ 1.619
Columnas de arriostre de mamposterías	m	60	\$ 16,87	\$ 1.012
Alfeicer superior de remate cerramiento	m	120	\$ 11,81	\$ 1.417
Encespado exterior oficinas	m2	300	\$ 2,00	\$ 600
Vereda exterior oficinas	m2	20	\$ 11,36	\$ 227
Bordillo vehicular parqueo oficinas	m	15	\$ 21,21	\$ 318
Adoquín vehicular parqueos	m2	80	\$ 10,64	\$ 851
Ptos de iluminación exterior	pto	5	\$ 27,97	\$ 140
Equipos				\$ 6.500
Lámparas luminarias	unidad	20	\$ 122,00	\$ 2.440
Marcador electrónico	unidad	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500
Cámaras de vigilancia	unidad	1	\$ 230,00	\$ 230
Alarma de establecimiento	unidad	1	\$ 13,58	\$ 14
Computadoras	unidad	2	\$ 550,00	\$ 1.100
Impresoras	unidad	1	\$ 117,00	\$ 117
Teléfonos	unidad	2	\$ 35,00	\$ 70
Líneas Telefónicas	unidad	2	\$ 70,00	\$ 140
Calefones	unidad	4	\$ 188,00	\$ 752
Secadores de manos	unidad	2	\$ 68,86	\$ 138
Muebles y Enseres				\$ 4.067
Arcos de fútbol	unidad	2	\$ 300,00	\$ 600
Redes para arcos	unidad	2	\$ 240,00	\$ 480
Camilla	unidad	1	\$ 225,00	\$ 225
Escritorios	unidad	3	\$ 60,55	\$ 182
Sillas	unidad	8	\$ 24,98	\$ 200
Botiquín Primeros Auxilios	unidad	1	\$ 40,00	\$ 40
Archivador	unidad	1	\$ 150,00	\$ 150
Caja Fuerte	unidad	1	\$ 52,40	\$ 52
Cartelera	unidad	1	\$ 35,00	\$ 35
Estantería	unidad	1	\$ 30,35	\$ 30
Lavandería	unidad	1	\$ 66,39	\$ 66
Escalera	unidad	1	\$ 186,00	\$ 186
Casilleros	unidad	4	\$ 230,00	\$ 920
Bancas camerinos	unidad	6	\$ 150,00	\$ 900

Elaborado por: Edwin Altamirano

La depreciación de Activos Fijos se realizará por el método de línea recta en función de los años de vida útil de cada uno de ellos. Se la ha realizado sin considerar el valor residual con la finalidad de utilizar su valor íntegro como escudo fiscal para el proyecto.

Cuadro 16
Depreciación de Activos Fijos
(Dólares)

Concepto	Vida Útil	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Valor de Desecho
		Valor	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Terreno		70000															70000
Obras Físicas																	
Césped Sintético	7 años	14560	2080	2080	2080	2080	2080	2080	2080	2080	2080	2080	2080	2080	2080	2080	0
Cubierta																	
Estructura	20 años	25491	1275	1275	1275	1275	1275	1275	1275	1275	1275	1275	1275	1275	1275	1275	7647
Paneles de cubierta	10 años	1915	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	1149
Otras Obras Físicas	20 años	65792	3290	3290	3290	3290	3290	3290	3290	3290	3290	3290	3290	3290	3290	3290	19738
Equipos																	
Lámparas luminarias	7 años	2440	349	349	349	349	349	349	349	349	349	349	349	349	349	349	0
Marcador electrónico	5 años	1500	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Cámaras de vigilancia	5 años	230	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46
Alarma de establecimiento	5 años	14	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Computadoras	3 años	1100	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367
Impresoras	3 años	117	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39
Teléfonos	3 años	70	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
Calefones	5 años	752	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Secadores de manos	3 años	138	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46
Muebles y Enseres																	
Arcos de fútbol	10 años	600	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	360
Redes para arcos	10 años	480	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	288
Camilla	10 años	225	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	135
Escritorios	10 años	182	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	109
Sillas	10 años	200	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	120
Botiquín Primeros Auxilios	10 años	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	24
Archivador	10 años	150	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	90
Caja Fuerte	10 años	52	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	31
Cartelera	10 años	35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	21
Estantería	10 años	30	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	18
Lavandería	10 años	66	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	40
Escalera	10 años	186	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	112
Casilleros	10 años	920	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	552
Bancas camerinos	10 años	900	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	540
TOTAL			8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	101948

Elaborado por: Edwin Altamirano

El valor de desecho al final de la vida del proyecto es de \$101.948 dólares. Esta cifra representa el valor de los activos que resta por depreciarse en el año 14.

4.1.1.2. Activos Intangibles.

Los activos intangibles ascienden a \$ 7.600 dólares, valores que se presentan a continuación:

Cuadro 17
Inversión en Activos Intangibles
(Dólares)

Concepto	Valor
Gastos de Constitución	\$ 2.000,00
Capacitación de Personal	\$ 600,00
Publicidad Inicial	\$ 5.000,00
Total	\$ 7.600,00

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.1.1.3. Capital de Trabajo.

El cálculo del capital de trabajo se efectuó mediante el método de periodo de desfase. Este método consiste en determinar el valor total de los costos de operación en que va a incurrir la empresa desde el momento en que inicia su operación hasta el momento en que realiza la primera venta.⁷ El capital de trabajo se lo calcula así:

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{\text{Costo Anual}}{365} * \text{Periodo desfase}$$

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{CV + CF + G.ADM.}{365} * \text{Periodo Desfase}$$

⁷ SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo, PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, Ed. Mc Graw Hill. Cuarta Edición.

No se sabe con certeza cuanto tiempo después de iniciar sus operaciones la cancha de indoor-fútbol va a realizar su primera venta, motivo por el cual se ha estimado un periodo de desfase prudente de 30 días.

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{12775,85 + 1868,48 + 23905,65}{365} * 30 = 3.168$$

De este modo se presume que el capital de trabajo requerido será de \$ 3.168 dólares, cifra que cubriría tres meses de operaciones, hasta que la cancha se posea en el mercado.

4.1.1.4. Resumen de Inversiones.

El valor total de la inversión para la creación de la cancha de indoor-fútbol en Ambato es de \$199.093 dólares.

Cuadro 18
Resumen de inversiones
(Dólares)

Inversión Inicial	Tamaño 1
Terreno	\$ 70.000
Obras Físicas	\$ 107.758
Equipos	\$ 6.500
Muebles y Enseres	\$ 4.067
Activos Diferidos	\$ 7.600
Capital de Trabajo	\$ 3.168
Total	\$ 199.093

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.1.2. Cronograma de Inversiones.

La reinversión que el proyecto requerirá presenta su valor mas fuerte en el año 7 por motivo de cambio del césped sintético de la cancha y de sus lámparas luminarias. Posteriormente en el año 10 también se necesitara hacer un desembolso por concepto principalmente de la renovación de muebles y enseres

del establecimiento. La reinversión que obliga el proyecto en base a la vida útil de sus activos durante sus 14 años de funcionamiento se resume en el cuadro siguiente:

Cuadro 19
Reinversiones
(Dólares)

Concepto	Año 1 2009	Año 2 2010	Año 3 2011	Año 4 2012	Año 5 2013	Año 6 2014	Año 7 2015	Año 8 2016	Año 9 2017	Año 10 2018	Año 11 2019	Año 12 2020	Año 13 2021	Año 14 2022
Terreno														
Obras Físicas														
Césped Sintético							14560							
Cubierta														
Estructura														
Paneles de cubierta										1915				
Otras Obras Físicas														
Equipos														
Lámparas luminarias							2440							
Marcador electrónico					1500					1500				
Cámaras de vigilancia					230					230				
Alarma de establecimiento					14					14				
Computadoras			1100			1100			1100			1100		
Impresoras			117			117			117			117		
Teléfonos			70			70			70			70		
Calefones					752					752				
Secadores de manos			138			138			138			138		
Muebles y Enseres														
Arcos de fútbol										600				
Redes para arcos										480				
Camilla										225				
Escritorios										182				
Sillas										200				
Botiquín Primeros Auxilios										40				
Archivador										150				
Caja Fuerte										52				
Cartelera										35				
Estantería										30				
Lavandería										66				
Escalera										186				
Casilleros										920				
Bancas camerinos										900				
TOTAL	0	0	1425	0	2496	1425	17000	0	1425	8477	0	1425	0	0

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.1.3. Presupuestos de Operación.

4.1.3.1. Presupuesto de Ingresos.

Los ingresos proyectados de la cancha de indoor-fútbol son producto de la renta de la cancha, de la renta de los espacios publicitarios en el contorno de la cancha y por el alquiler del bar dentro del establecimiento.

Cuadro 20
Presupuesto de Ingresos
(Dólares)

	Años	Ingresos Principal			Otros Ingresos		Total Ingresos	
		Número partidos	Número personas	Precio de Venta	Subtotal Ingresos	Arriendo publicidad		Arriendo bar
1	2009	876	8760	\$ 40,00	\$ 35.040,00	\$ 15.400,00	\$ 3.000,00	\$ 53.440,00
2	2010	1.095	10950	\$ 40,00	\$ 43.800,00	\$ 30.800,00	\$ 3.000,00	\$ 77.600,00
3	2011	1.314	13140	\$ 40,00	\$ 52.560,00	\$ 38.500,00	\$ 3.000,00	\$ 94.060,00
4	2012	1.533	15330	\$ 40,00	\$ 61.320,00	\$ 46.200,00	\$ 3.000,00	\$ 110.520,00
5	2013	1.752	17520	\$ 40,00	\$ 70.080,00	\$ 53.900,00	\$ 3.000,00	\$ 126.980,00
6	2014	1.752	17520	\$ 40,00	\$ 70.080,00	\$ 53.900,00	\$ 3.000,00	\$ 126.980,00
7	2015	1.752	17520	\$ 40,00	\$ 70.080,00	\$ 53.900,00	\$ 3.000,00	\$ 126.980,00
8	2016	1.752	17520	\$ 40,00	\$ 70.080,00	\$ 53.900,00	\$ 3.000,00	\$ 126.980,00
9	2017	1.752	17520	\$ 40,00	\$ 70.080,00	\$ 53.900,00	\$ 3.000,00	\$ 126.980,00
10	2018	1.752	17520	\$ 40,00	\$ 70.080,00	\$ 53.900,00	\$ 3.000,00	\$ 126.980,00
11	2019	1.752	17520	\$ 40,00	\$ 70.080,00	\$ 53.900,00	\$ 3.000,00	\$ 126.980,00
12	2020	1.752	17520	\$ 40,00	\$ 70.080,00	\$ 53.900,00	\$ 3.000,00	\$ 126.980,00
13	2021	1.752	17520	\$ 40,00	\$ 70.080,00	\$ 53.900,00	\$ 3.000,00	\$ 126.980,00
14	2022	1.752	17520	\$ 40,00	\$ 70.080,00	\$ 53.900,00	\$ 3.000,00	\$ 126.980,00

Elaborado por: Edwin Altamirano

Los ingresos obtenidos por concepto de arriendo de los espacios publicitarios de 2,5m de largo por 1,5m de ancho ubicados en el contorno de la cancha, se detallan a continuación:

Cuadro 21
Ingresos por Arriendo de Publicidad
(Dólares)

	Años	Vallas frontales y laterales		Vallas inferiores		Total Ingresos
		Cantidad	Precio de Venta	Cantidad	Precio de Venta	
1	2009	6	\$ 2.000,00	2	\$ 1.500,00	\$ 15.400,00
2	2010	12	\$ 2.000,00	4	\$ 1.500,00	\$ 30.800,00
3	2011	16	\$ 2.000,00	5	\$ 1.500,00	\$ 38.500,00
4	2012	19	\$ 2.000,00	6	\$ 1.500,00	\$ 46.200,00
5	2013	22	\$ 2.000,00	7	\$ 1.500,00	\$ 53.900,00
6	2014	22	\$ 2.000,00	7	\$ 1.500,00	\$ 53.900,00
7	2015	22	\$ 2.000,00	7	\$ 1.500,00	\$ 53.900,00
8	2016	22	\$ 2.000,00	7	\$ 1.500,00	\$ 53.900,00
9	2017	22	\$ 2.000,00	7	\$ 1.500,00	\$ 53.900,00
10	2018	22	\$ 2.000,00	7	\$ 1.500,00	\$ 53.900,00
11	2019	22	\$ 2.000,00	7	\$ 1.500,00	\$ 53.900,00
12	2020	22	\$ 2.000,00	7	\$ 1.500,00	\$ 53.900,00
13	2021	22	\$ 2.000,00	7	\$ 1.500,00	\$ 53.900,00
14	2022	22	\$ 2.000,00	7	\$ 1.500,00	\$ 53.900,00

Elaborado por: Edwin Altamirano

El arriendo del bar, ubicado dentro de las instalaciones del establecimiento, es otra entrada de dinero contemplada en el presupuesto de ingresos del proyecto. Se espera recibir por este concepto un mensual de \$250.00 dólares.

Además, es importante señalar los ingresos extras que generará el proyecto a lo largo de su vida por concepto de la venta de sus activos. Se estima que los equipos, muebles y enseres son los únicos activos que van a poder ser vendidos a un valor residual equivalente a un año de depreciación al término de su vida útil, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 22
Ingresos por Venta de Activos
(Dólares)

Concepto	Vida Útil	Valor	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Terreno		\$ 70.000,00														
Obras Físicas		\$ -														
Césped Sintético	7 años	\$ 14.560,00														
Cubierta		\$ -														
Estructura	20 años	\$ 25.490,80														
Paneles de cubierta	10 años	\$ 1.915,04														
Otras Obras Físicas	20 años	\$ 65.791,93														
Equipos		\$ -														
Lámparas luminarias	7 años	\$ 2.440,00							349							
Marcador electrónico	5 años	\$ 1.500,00					300					300				
Cámaras de vigilancia	5 años	\$ 230,00					46					46				
Alarma de establecimiento	5 años	\$ 13,58					3					3				
Computadoras	3 años	\$ 1.100,00			367			367			367			367		
Impresoras	3 años	\$ 117,00			39			39			39			39		
Teléfonos	3 años	\$ 70,00			23			23			23			23		
Calefones	5 años	\$ 752,00					150					150				
Secadores de manos	3 años	\$ 137,72			46			46			46			46		
Muebles y Enseres		\$ -														
Arcos de fútbol	10 años	\$ 600,00										60				
Redes para arcos	10 años	\$ 480,00										48				
Camilla	10 años	\$ 225,00										23				
Escritorios	10 años	\$ 181,65										18				
Sillas	10 años	\$ 199,84										20				
Botiquín Primeros Auxilios	10 años	\$ 40,00										4				
Archivador	10 años	\$ 150,00										15				
Caja Fuerte	10 años	\$ 52,40										5				
Cartelera	10 años	\$ 35,00										4				
Estantería	10 años	\$ 30,35										3				
Lavandería	10 años	\$ 66,39										7				
Escalera	10 años	\$ 186,00										19				
Casilleros	10 años	\$ 920,00										92				
Bancas camerinos	10 años	\$ 900,00										90				
TOTAL			0	0	475	0	499	475	349	0	475	906	0	475	0	0

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.1.3.2. Presupuesto de Egresos.

El costo variable unitario de jugar un partido de fútbol es de \$14,58 dólares, tal como el cuadro lo demuestra:

Cuadro 23
Costo Unitario Variable
(Dólares)

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Árbitros	Personas	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Médico	hora	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Conserjes	hora	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Botellones de Agua	unidades	2	\$ 0,88	\$ 1,76
Energía Eléctrica	Kw/h	8,5	\$ 0,08	\$ 0,68
Agua Potable	m ³	0,37	\$ 0,39	\$ 0,14
Costo variable total				\$ 14,58

Elaborado por: Edwin Altamirano

Con este antecedente los costos variables anuales proyectados quedan fijados en función del número de partidos que se disputen, tal como lo refleja el siguiente cuadro:

Cuadro 24
Costo Variable Total
(Dólares)

	Años	Número partidos	Costo Variable Unitario	Costo Variable Total
1	2009	876	\$ 14,58	\$ 12.775,85
2	2010	1.095	\$ 14,58	\$ 15.969,81
3	2011	1.314	\$ 14,58	\$ 19.163,77
4	2012	1.533	\$ 14,58	\$ 22.357,73
5	2013	1.752	\$ 14,58	\$ 25.551,69
6	2014	1.752	\$ 14,58	\$ 25.551,69
7	2015	1.752	\$ 14,58	\$ 25.551,69
8	2016	1.752	\$ 14,58	\$ 25.551,69
9	2017	1.752	\$ 14,58	\$ 25.551,69
10	2018	1.752	\$ 14,58	\$ 25.551,69
11	2019	1.752	\$ 14,58	\$ 25.551,69
12	2020	1.752	\$ 14,58	\$ 25.551,69
13	2021	1.752	\$ 14,58	\$ 25.551,69
14	2022	1.752	\$ 14,58	\$ 25.551,69

Elaborado por: Edwin Altamirano

Por otro lado los costos fijos en que incurriría la empresa son por concepto de mantenimiento de las instalaciones y se detallan a continuación:

Cuadro 25
Costos Fijos
(Dólares)

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Fijo Anual
<i>Mantenimiento Local</i>				
Balones	Unidad	4	\$ 10,61	\$ 42,44
Chalecos	Unidad	40	\$ 2,00	\$ 80,00
Focos luminarias 400 watts	Unidad	20	\$ 35,00	\$ 700,00
Focos normales 100 watts	Unidad	30	\$ 0,25	\$ 7,50
Gas	Tanque	48	\$ 2,25	\$ 108,00
Escobas	Unidad	4	\$ 7,91	\$ 31,64
Trapeadores	Unidad	4	\$ 1,86	\$ 7,44
Guantes	Par	6	\$ 0,86	\$ 5,16
Detergentes	Funda de 2Kg	36	\$ 3,47	\$ 124,92
Ambientales	Unidad	72	\$ 0,67	\$ 48,24
Fundas de Basura	Decena	96	\$ 0,72	\$ 69,12
Jabones de ropa	Par	12	\$ 1,34	\$ 16,08
Jabón líquido	Envase 2 litros	72	\$ 2,75	\$ 198,00
Papel Higiénico	Paquete de 4 rollos	24	\$ 11,55	\$ 277,20
Desinfectantes	Envase 2 litros	24	\$ 4,14	\$ 99,36
Esponjas	Unidad	24	\$ 1,29	\$ 30,96
Basureros	Unidad	4	\$ 3,51	\$ 14,04
Palas de Basura	Unidad	2	\$ 2,19	\$ 4,38
Baldes	Unidad	4	\$ 1,00	\$ 4,00
Total				\$ 1.868,48

Elaborado por: Edwin Altamirano

Los gastos administrativos por su parte alcanzan los \$23.905,65 dólares y son por concepto de pago de sueldos al personal, materiales de oficina, pago de servicios básicos y gastos de publicidad.

Cuadro 26
Sueldos de Personal
(Dólares)

Cargo	Puestos	Remuneración mensual	Aporte Patronal	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos Reserva	Remuneración Anual
Administrador	1	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 500,00	\$ 7.869,00
Secretaría Administrativa	1	\$ 350,00	\$ 39,03	\$ 350,00	\$ 200,00	\$ 350,00	\$ 5.568,30
Guardia	1	\$ 300,00	\$ 33,45	\$ 300,00	\$ 200,00	\$ 300,00	\$ 4.801,40
Total	3	\$ 1.150,00	\$ 128,23	\$ 1.150,00	\$ 600,00	\$ 1.150,00	\$ 18.238,70

Elaborado por: Edwin Altamirano

Cuadro 27
Gastos Administrativos
(Dólares)

Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total Anual
Sueldos				
Administrador	Personas	1	\$ 655,75	\$ 7.869,00
Secretaría Administrativa y Contadora	Personas	1	\$ 464,03	\$ 5.568,30
Guardia	Personas	1	\$ 400,12	\$ 4.801,40
Equipo de Oficina				
Calculadoras	unidad	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Grapadoras	unidad	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Perforadoras	unidad	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Papel Bond	resma	24	\$ 5,00	\$ 120,00
Esferos	unidad	48	\$ 0,20	\$ 9,60
Lápices	unidad	32	\$ 0,15	\$ 4,80
Borradores	unidad	24	\$ 0,10	\$ 2,40
Carpetas	unidad	120	\$ 0,10	\$ 12,00
Servicios Básicos				
Agua Potable	m ³	131	\$ 0,39	\$ 51,25
Energía Eléctrica	Kw/h	913	\$ 0,08	\$ 73,00
Teléfono	Minutos	3754	\$ 0,06	\$ 225,26
Publicidad				
Cuñas radiales	Unidades	149	\$ 13,42	\$ 2.000,00
Anuncios en prensa	Unidades	16	\$ 140,63	\$ 2.250,00
Hojas volantes	Ciento	30	\$ 25,00	\$ 750,00
Tarjetas de Presentación	Ciento	5	\$ 22,13	\$ 110,65
Total				\$ 23.905,65

Elaborado por: Edwin Altamirano

Con estos antecedentes el presupuesto de egresos queda establecido de la siguiente manera:

Cuadro 28
Presupuesto de Egresos
(Dólares)

	Años	Costos Fijos	Costos Variables	Gastos Administrativos	Total Egresos
1	2009	\$ 1.868,48	\$ 12.775,85	\$ 23.905,65	\$ 38.549,98
2	2010	\$ 1.868,48	\$ 15.969,81	\$ 23.905,65	\$ 41.743,94
3	2011	\$ 1.868,48	\$ 19.163,77	\$ 23.905,65	\$ 44.937,90
4	2012	\$ 1.868,48	\$ 22.357,73	\$ 23.905,65	\$ 48.131,87
5	2013	\$ 1.868,48	\$ 25.551,69	\$ 23.905,65	\$ 51.325,83
6	2014	\$ 1.868,48	\$ 25.551,69	\$ 23.905,65	\$ 51.325,83
7	2015	\$ 1.868,48	\$ 25.551,69	\$ 23.905,65	\$ 51.325,83
8	2016	\$ 1.868,48	\$ 25.551,69	\$ 23.905,65	\$ 51.325,83
9	2017	\$ 1.868,48	\$ 25.551,69	\$ 23.905,65	\$ 51.325,83
10	2018	\$ 1.868,48	\$ 25.551,69	\$ 23.905,65	\$ 51.325,83
11	2019	\$ 1.868,48	\$ 25.551,69	\$ 23.905,65	\$ 51.325,83
12	2020	\$ 1.868,48	\$ 25.551,69	\$ 23.905,65	\$ 51.325,83
13	2021	\$ 1.868,48	\$ 25.551,69	\$ 23.905,65	\$ 51.325,83
14	2022	\$ 1.868,48	\$ 25.551,69	\$ 23.905,65	\$ 51.325,83

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.1.3.3. Estructura de Financiamiento.

El proyecto será financiado en un 75% con capital propio y en un 25% mediante préstamos a entidades financieras. de la siguiente manera:

Cuadro 29
Estructura de Financiamiento
(Dólares)

	Valor	%
Recursos Propios	\$ 150.093	75%
Crédito	\$ 49.000	25%
Total Inversión	\$ 199.093	100%

Elaborado por: Edwin Altamirano

El alto porcentaje de recursos propios para el financiamiento responde a la escasa apertura de las instituciones financieras para otorgar créditos a microempresas y mas aún si son de servicios.

Los \$49.000 dólares del valor del préstamo son por concepto de un crédito prendario del terreno valorado en \$70.000. No se puede acceder a un crédito mayor debido a que las instituciones financieras solamente otorgan un valor del 70% del bien prendado o en garantía.

Este crédito prendario se lo realizará por intermedio de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco de Asis, cuya tasa de interés anual por este tipo de créditos es de 10,08%; misma que representa una de las más bajas del mercado.

La tabla de amortización del crédito se presenta a continuación:

Cuadro 30
Tabla de Amortización del Crédito
(Dólares)

Año	Saldo	Interés	Capital Pagado	Cuota
2009	\$ 49.000,00	\$ 4.579,14	\$ 7.937,28	\$ 12.516,42
2010	\$ 41.062,72	\$ 3.741,05	\$ 8.775,37	\$ 12.516,42
2011	\$ 32.287,35	\$ 2.814,46	\$ 9.701,96	\$ 12.516,42
2012	\$ 22.585,38	\$ 1.790,03	\$ 10.726,39	\$ 12.516,42
2013	\$ 11.858,99	\$ 657,43	\$ 11.858,99	\$ 12.516,42
Total	\$ (0,00)	\$ 13.582,10	\$ 49.000,00	\$ 62.582,10

Elaborado por: Edwin Altamirano

Fuente: Anexo 10

4.1.4. Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio se define como aquel punto en el cual la empresa no pierde ni gana, es decir, donde los ingresos percibidos son iguales a los egresos realizados. Para su cálculo se ha utilizado la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

De este modo el punto de equilibrio del presente proyecto para sus diferentes años de vida se refleja a continuación:

Cuadro 31
Punto de Equilibrio del Proyecto
(Dólares)

Año	Costo Fijo	Gastos Administrativos.	Costo Variable	Ventas Totales	Punto de Equilibrio	PE / Ingresos	PE / Cap. Instalada
2009	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 12.776	\$ 53.440	\$ 33.872	63,38%	13,43%
2010	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 15.970	\$ 77.600	\$ 32.453	41,82%	12,87%
2011	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 19.164	\$ 94.060	\$ 32.369	34,41%	12,83%
2012	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 22.358	\$ 110.520	\$ 32.310	29,23%	12,81%
2013	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 25.552	\$ 126.980	\$ 32.267	25,41%	12,79%
2014	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 25.552	\$ 126.980	\$ 32.267	25,41%	12,79%
2015	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 25.552	\$ 126.980	\$ 32.267	25,41%	12,79%
2016	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 25.552	\$ 126.980	\$ 32.267	25,41%	12,79%
2017	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 25.552	\$ 126.980	\$ 32.267	25,41%	12,79%
2018	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 25.552	\$ 126.980	\$ 32.267	25,41%	12,79%
2019	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 25.552	\$ 126.980	\$ 32.267	25,41%	12,79%
2020	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 25.552	\$ 126.980	\$ 32.267	25,41%	12,79%
2021	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 25.552	\$ 126.980	\$ 32.267	25,41%	12,79%
2022	\$ 1.868	\$ 23.906	\$ 25.552	\$ 126.980	\$ 32.267	25,41%	12,79%

Elaborado por: Edwin Altamirano

Fuente: Estudio Financiero

En el primer año de operaciones la empresa para no perder ni ganar, deberá alcanzar unas ventas totales de \$33.872 dólares, para el segundo año \$32.453

dólares y a partir del año 2013 el punto de equilibrio se mantiene en \$32.267 dólares.

Las cifras del punto de equilibrio no representan una amenaza para el proyecto, pues se encuentra muy alejada de la capacidad que el establecimiento tendrá para generar ingresos, que es de \$252.200 dólares anuales si se lo explota en un 100%.

Además el punto de equilibrio se encuentra por debajo de los ingresos proyectados, lo cual demuestra la existencia de un margen de rentabilidad.

4.2. Estados Financieros Proforma.

4.2.1. Estado de Resultados.

El estado de resultados del proyecto para los 14 años de vida queda estructurado de la siguiente manera:

Cuadro 32
Estado de Resultados del Proyecto
(Dólares)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos		53440	77600	94060	110520	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980
Venta activo		0	0	475	0	499	475	349	0	475	906	0	475	0	0
Costos Variables		-12776	-15970	-19164	-22358	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552
Costos Fijos		-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868
Gastos Administración y Venta		-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906
Depreciación		-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565
Amortización Intangibles		-1520	-1520	-1520	-1520	-1520	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor libro		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta		4805	25771	39512	52303	66068	67564	67438	67089	67564	67995	67089	67564	67089	67089
15% Participación Trabajadores		-720,8	-3866	-5927	-7845	-9910	-10135	-10116	-10063	-10135	-10199	-10063	-10135	-10063	-10063
Utilidad antes de Impuestos		4084	21905	33585	44458	56158	57430	57322	57026	57430	57796	57026	57430	57026	57026
25% Impuesto a la Renta		-1021	-5476	-8396	-11114	-14040	-14357	-14331	-14256	-14357	-14449	-14256	-14357	-14256	-14256
Utilidad Neta		3063	16429	25189	33343	42119	43072	42992	42769	43072	43347	42769	43072	42769	42769

Elaborado por: Edwin Altamirano

Por su parte el estado de resultados del inversionista esta dado por las siguientes cifras:

Cuadro 33
Estado de Resultados del Inversionista
(Dólares)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos		53440	77600	94060	110520	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980
Venta activo		0	0	475	0	499	475	349	0	475	906	0	475	0	0
Costos Variables		-12776	-15970	-19164	-22358	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552
Costos Fijos		-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868
Gastos Administración y Venta		-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906
Depreciación		-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565
Amortización Intangibles		-1520	-1520	-1520	-1520	-1520	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor libros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Interés Préstamo		-4579	-3741	-2814	-1790	-657	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta		226	22030	36698	50513	65411	67564	67438	67089	67564	67995	67089	67564	67089	67089
15% Participación Trabajadores		-34	-3305	-5505	-7577	-9812	-10135	-10116	-10063	-10135	-10199	-10063	-10135	-10063	-10063
Utilidad antes de Impuestos		192	18726	31193	42936	55599	57430	57322	57026	57430	57796	57026	57430	57026	57026
25% Impuesto a la Renta		-48	-4681	-7798	-10734	-13900	-14357	-14331	-14256	-14357	-14449	-14256	-14357	-14256	-14256
Utilidad Neta		144	14044	23395	32202	41699	43072	42992	42769	43072	43347	42769	43072	42769	42769

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.2.2. Estado de Origen y Aplicación de Fondos.

El estado de origen y aplicación de fondos tiene la finalidad de establecer cómo se financiará el proyecto y en que se utilizará este dinero en su ejecución. El siguiente cuadro muestra la fuente de financiamiento y su aplicación:

Cuadro 34
Estado de Origen y Aplicación de Fondos
(Dólares)

Inversión Inicial	Valor	Fuente de Financiamiento	
		R. Propios	Crédito
ACTIVOS FIJOS			
Terreno	\$ 70.000,00	\$ 70.000,00	
Obras Físicas	\$ 107.757,77	\$ 58.757,77	\$ 49.000,00
Equipos	\$ 6.500,30	\$ 6.500,30	
Muebles y Enseres	\$ 4.066,63	\$ 4.066,63	
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 7.600,00	\$ 7.600,00	
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.168,49	\$ 3.168,49	
TOTAL	\$ 199.093,19	\$ 150.093,19	\$ 49.000,00

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.3. Flujo de Fondos.

4.3.1. Del Proyecto.

El flujo de fondos del proyecto permite un análisis detallado de la rentabilidad de la inversión, considerando las entradas y salidas de dinero que el proyecto alcanzará durante su vida útil. El cuadro se presenta a continuación:

Cuadro 35
Flujo de Fondos del Proyecto
(Dólares)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos		53440	77600	94060	110520	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980
Venta activo		0	0	475	0	499	475	349	0	475	906	0	475	0	0
Costos Variables		-12776	-15970	-19164	-22358	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552
Costos Fijos		-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868
Gastos Administración y Venta		-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906
Depreciación		-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565
Amortización Intangibles		-1520	-1520	-1520	-1520	-1520	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor libro		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta		4805	25771	39512	52303	66068	67564	67438	67089	67564	67995	67089	67564	67089	67089
15% Participación Trabajadores		-721	-3866	-5927	-7845	-9910	-10135	-10116	-10063	-10135	-10199	-10063	-10135	-10063	-10063
Utilidad antes de Impuestos		4084	21905	33585	44458	56158	57430	57322	57026	57430	57796	57026	57430	57026	57026
25% Impuesto a la Renta		-1021	-5476	-8396	-11114	-14040	-14357	-14331	-14256	-14357	-14449	-14256	-14357	-14256	-14256
Utilidad Neta		3063	16429	25189	33343	42119	43072	42992	42769	43072	43347	42769	43072	42769	42769
Depreciación		8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565
Amortización Intangibles	-7600	1520	1520	1520	1520	1520	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor libro		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Inicial	-188325	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reinversión		0	0	-1425	0	-2496	-1425	-17000	0	-1425	-8477	0	-1425	0	0
Inversión Capital de Trabajo	-3168	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor de Desecho		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	101948
Recuperación de Capital de Trabajo		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3168
Flujo de Caja	-199093	13148	26514	33849	43428	49708	50212	34557	51334	50212	43434	51334	50212	51334	156451

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.3.2. Del inversionista.

El flujo de fondos del inversionista permite medir el impacto que alcanzará el apalancamiento de la deuda sobre la rentabilidad de la inversión. El cuadro se muestra a continuación:

Cuadro 36
Flujo de Fondos del Inversionista
(Dólares)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos		53440	77600	94060	110520	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980	126980
Venta activo		0	0	475	0	499	475	349	0	475	906	0	475	0	0
Costos Variables		-12776	-15970	-19164	-22358	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552	-25552
Costos Fijos		-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868	-1868
Gastos Administración y Venta		-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906	-23906
Depreciación		-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565	-8565
Amortización Intangibles		-1520	-1520	-1520	-1520	-1520	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor libros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Interés Préstamo		-4579	-3741	-2814	-1790	-657	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta		226	22030	36698	50513	65411	67564	67438	67089	67564	67995	67089	67564	67089	67089
15% Participación Trabajadores		-34	-3305	-5505	-7577	-9812	-10135	-10116	-10063	-10135	-10199	-10063	-10135	-10063	-10063
Utilidad antes de Impuestos		192	18726	31193	42936	55599	57430	57322	57026	57430	57796	57026	57430	57026	57026
25% Impuesto a la Renta		-48	-4681	-7798	-10734	-13900	-14357	-14331	-14256	-14357	-14449	-14256	-14357	-14256	-14256
Utilidad Neta		144	14044	23395	32202	41699	43072	42992	42769	43072	43347	42769	43072	42769	42769
Depreciación		8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565	8565
Amortización Intangibles	-7600	1520	1520	1520	1520	1520	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor libros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Inicial	-188325	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reinversión		0	0	-1425	0	-2496	-1425	-17000	0	-1425	-8477	0	-1425	0	0
Inversión Capital de Trabajo	-3168	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Préstamo	49000														
Amortización Deuda		-12516	-12516	-12516	-12516	-12516	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor de Desecho		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	101948
Recuperación de Capital de Trabajo		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3168
Flujo de Caja	-150093	-2287	11613	19539	29771	36772	50212	34557	51334	50212	43434	51334	50212	51334	156451

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.4. Evaluación Financiera.

4.4.1. Determinación de las tasas de descuento.

La tasa de descuento representa el costo de oportunidad del proyecto, es decir, es la tasa de rendimiento que se está dejando de percibir como consecuencia de invertir en el mismo. Esta tasa es utilizada para traer a valor presente el valor de los flujos de caja y para determinar la rentabilidad del proyecto.

4.4.1.1. Del Proyecto.

La tasa de descuento del proyecto se considerará al valor de la tasa de rendimiento que otorgan los bonos del estado ecuatoriano que asciende a un 10% mas un 2% en consideración al riesgo implícito en la inversión de cualquier proyecto.

4.4.1.2. Del Inversionista.

En el caso del inversionista, la tasa de descuento se asocia con el costo ponderado de capital, cuya fórmula de cálculo es la siguiente:

$$K_p = \%RP * CO + \%credito * Ti(1 - impuestos)$$

El proyecto será financiado en un 75% con recursos propios y el porcentaje restante mediante un crédito prendario en la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco de Asis cuya tasa de interés es del 10,08%. Por lo tanto la tasa de descuento del inversionista queda definida así:

$$K_p = 75\% * 10\% + 25\% * 10,08\% * (1 - 0,3625)$$

$$K_p = 10,63\%$$

4.4.2. Criterios de Evaluación.

4.4.2.1. Valor Actual Neto.

El valor actual neto de una inversión es igual a la suma algebraica de los valores actualizados de los flujos netos de caja asociados a la inversión. Si el valor actual neto es positivo, la inversión puede aceptarse; y rechazarse si es negativo.⁸

La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$VAN_i = -II + \sum_{n=1}^t \frac{FNF_n}{(1+i)^n}$$

Cuadro 37
Valor Actual Neto del Proyecto
(Dólares)

Año	Flujo Neto de Fondos	VAN
2008	-199093	-199093
2009	13148	11739,43
2010	26514	21136,81
2011	33849	24093,15
2012	43428	27599,41
2013	49708	28205,61
2014	50212	25439,14
2015	34557	15631,62
2016	51334	20733,07
2017	50212	18107,07
2018	43434	13984,75
2019	51334	14757,39
2020	50212	12888,26
2021	51334	11764,50
2022	156451	32012,90

VAN del Proyecto	79000
-------------------------	--------------

Elaborado por: Edwin Altamirano

⁸ Mora Zambrano Armando, Matemáticas Financieras, Editorial McGraw – Hill. Bogotá- Colombia. Capítulo 8.

El VAN del proyecto es positivo de \$79.000 dólares considerando un costo de oportunidad del 12%. Este resultado indica que el proyecto es rentable y se lo puede poner en marcha.

Cuadro 38
Valor Actual Neto del Inversionista
(Dólares)

Año	Flujo Neto de Fondos	VAN
2008	-150093	-150093
2009	-2287	-2067,70
2010	11613	9488,57
2011	19539	14430,93
2012	29771	19875,85
2013	36772	22191,85
2014	50212	27391,55
2015	34557	17040,04
2016	51334	22881,40
2017	50212	20231,11
2018	43434	15818,97
2019	51334	16899,96
2020	50212	14942,48
2021	51334	13808,75
2022	156451	38041,55

VAN del Inversionista	100882
------------------------------	---------------

Elaborado por: Edwin Altamirano

El VAN del inversionista es positivo y asciende a \$100.882 dólares considerando una tasa de descuento de 10,63%. Este resultado indica que la inversión es rentable y se la debe realizar.

4.4.2.2. Tasa Interna de Retorno.

La tasa interna de retorno es un indicador financiero que expresa el beneficio neto que representa una inversión en función de un porcentaje anual; esta permite igualar el valor actual de los beneficios y costos y, en consecuencia, el resultado

del valor actual neto es cero. Si esta tasa sobrepasa el valor de la tasa de descuento del proyecto, se permitirá la inversión, caso contrario se la rechazará.⁹

Para su cálculo se utilizó la siguiente fórmula:

$$VAN_i = -II + \sum_{n=1}^t \frac{FNF_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

Cuadro 39
Tasa Interna de Retorno del Proyecto

Año	Flujo Neto de Fondos	VAN
2008	-199093	-199093
2009	13148	11184,95
2010	26514	19187,28
2011	33849	20837,94
2012	43428	22743,01
2013	49708	22144,74
2014	50212	19029,37
2015	34557	11140,72
2016	51334	14078,61
2017	50212	11714,71
2018	43434	8620,35
2019	51334	8666,96
2020	50212	7211,71
2021	51334	6271,98
2022	156451	16260,86

VAN del Proyecto	0
TIR del Proyecto	17,55%

Elaborado por: Edwin Altamirano

La tasa interna de retorno del proyecto es de 17,55% y es mayor al costo de oportunidad (12%), por tanto el proyecto es rentable.

⁹ Mora Zambrano Armando, Matemáticas Financieras, Editorial Mc Graw – Hill. Bogotá- Colombia. Capítulo 8.

Por su parte, la tasa interna de retorno del inversionista es de 17,89% y es mayor a la tasa de descuento (10,63%), por lo que la propuesta de inversión es rentable, conforme se expresa en el siguiente cuadro:

Cuadro 40
Tasa Interna de Retorno del Inversionista

Año	Flujo Neto de Fondos	VAN
2008	-150093	-150093
2009	-2287	-1940,31
2010	11613	8355,43
2011	19539	11924,67
2012	29771	15412,08
2013	36772	16147,79
2014	50212	18703,38
2015	34557	10918,37
2016	51334	13757,95
2017	50212	11414,97
2018	43434	8375,63
2019	51334	8396,70
2020	50212	6966,74
2021	51334	6041,51
2022	156451	15618,28

VAN del Inversionista	0
TIR del Inversionista	17,89%

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.4.2.3. Periodo de Recuperación de la Inversión.

La inversión del proyecto se recuperará en un periodo de nueve años y seis meses, tal como se demuestra en el cuadro siguiente:

Cuadro 41
Recuperación de la Inversión del Proyecto
(Dólares)

	Año	Flujo Neto de Fondos	VAN	Recuperación de la inversión
0	2008	-199093	-199093	-199093
1	2009	13148	11739,43	-187353,76
2	2010	26514	21136,81	-166216,95
3	2011	33849	24093,15	-142123,80
4	2012	43428	27599,41	-114524,39
5	2013	49708	28205,61	-86318,78
6	2014	50212	25439,14	-60879,64
7	2015	34557	15631,62	-45248,03
8	2016	51334	20733,07	-24514,96
9	2017	50212	18107,07	-6407,88
	enero		1165,40	-5242,49
	febrero		1165,40	-4077,09
	marzo		1165,40	-2911,70
	abril		1165,40	-1746,30
	mayo		1165,40	-580,91
	junio		1165,40	584,49
		Recuperación	Años	9
			Meses	6

Elaborado por: Edwin Altamirano

El inversionista por su parte, recuperará su inversión en un tiempo de nueve años, como se detalla a continuación:

Cuadro 42
Recuperación de la Inversión del Inversionista
(Dólares)

	Año	Flujo Neto de Fondos	VAN	Recuperación de la inversión
0	2008	-150093	-150093	-150093
1	2009	-2287	-2067,70	-152160,89
2	2010	11613	9488,57	-142672,32
3	2011	19539	14430,93	-128241,39
4	2012	29771	19875,85	-108365,54
5	2013	36772	22191,85	-86173,68
6	2014	50212	27391,55	-58782,13
7	2015	34557	17040,04	-41742,10
8	2016	51334	22881,40	-18860,70
	enero		1685,93	-17174,78
	febrero		1685,93	-15488,85
	marzo		1685,93	-13802,92
	abril		1685,93	-12117,00
	mayo		1685,93	-10431,07
	junio		1685,93	-8745,15
	julio		1685,93	-7059,22
	agosto		1685,93	-5373,30
	septiembre		1685,93	-3687,37
	octubre		1685,93	-2001,45
	noviembre		1685,93	-315,52
	diciembre		1685,93	1370,41
		Recuperación	Años	9
			Meses	0

Elaborado por: Edwin Altamirano

4.4.2.4. Relación Beneficio/Costo.

Este indicador permite saber que valor o beneficio se va a recibir por cada dólar que se invierta. Se lo calcula mediante la siguiente fórmula:

$$B/C = \frac{\sum_{n=1}^t \frac{Ingresos_n}{(1+i)^n}}{\sum_{n=1}^t \frac{Egresos_n}{(1+i)^n}}$$

Cuadro 43
Relación beneficio-costo del proyecto
(Dólares)

Año	Ingresos Totales	Egresos Totales	Beneficio	Costo
2008	\$ -	\$ 199.093,19	\$ -	\$ 199.093,19
2009	\$ 53.440,00	\$ 40.291,84	\$ 47.714,29	\$ 35.974,85
2010	\$ 77.600,00	\$ 51.085,99	\$ 61.862,24	\$ 40.725,44
2011	\$ 94.534,91	\$ 60.685,76	\$ 67.288,08	\$ 43.194,93
2012	\$ 110.520,00	\$ 67.091,79	\$ 70.237,46	\$ 42.638,04
2013	\$ 127.479,12	\$ 77.771,20	\$ 72.335,07	\$ 44.129,47
2014	\$ 127.454,91	\$ 77.242,56	\$ 64.572,62	\$ 39.133,49
2015	\$ 127.328,57	\$ 92.772,05	\$ 57.596,98	\$ 41.965,36
2016	\$ 126.980,00	\$ 75.645,69	\$ 51.285,09	\$ 30.552,03
2018	\$ 127.885,78	\$ 84.451,28	\$ 41.175,80	\$ 27.191,05
2019	\$ 126.980,00	\$ 75.645,69	\$ 36.503,72	\$ 21.746,33
2020	\$ 127.454,91	\$ 77.242,56	\$ 32.714,50	\$ 19.826,24
2021	\$ 126.980,00	\$ 75.645,69	\$ 29.100,54	\$ 17.336,04
2022	\$ 232.096,33	\$ 75.645,69	\$ 47.491,51	\$ 15.478,61
		Total	\$ 725.839,41	\$ 646.839,51

Relación B/C	1,12
---------------------	-------------

Elaborado por: Edwin Altamirano

La relación beneficio-costo del proyecto es de 1,12; es decir, que por cada dólar invertido en el proyecto se va a obtener \$0,12 dólares adicionales; lo cual justifica su puesta en marcha.

Cuadro 44
Relación beneficio-costo del inversionista
(Dólares)

Año	Ingresos Totales	Egresos Totales	Beneficio	Costo
2008	\$ 49.000,00	\$ 199.093,19	\$ 49.000,00	\$ 199.093,19
2009	\$ 53.440,00	\$ 55.727,46	\$ 48.305,97	\$ 50.373,67
2010	\$ 77.600,00	\$ 65.987,33	\$ 63.406,01	\$ 53.917,44
2011	\$ 94.534,91	\$ 83.561,30	\$ 69.822,48	\$ 61.717,48
2012	\$ 110.520,00	\$ 80.749,35	\$ 73.786,73	\$ 53.910,88
2013	\$ 127.479,12	\$ 90.706,73	\$ 76.932,67	\$ 54.740,82
2014	\$ 127.454,91	\$ 85.807,46	\$ 69.528,47	\$ 46.809,19
2015	\$ 127.328,57	\$ 92.772,05	\$ 62.786,51	\$ 45.746,47
2016	\$ 126.980,00	\$ 75.645,69	\$ 56.599,18	\$ 33.717,78
2018	\$ 127.885,78	\$ 84.451,28	\$ 46.576,38	\$ 30.757,41
2019	\$ 126.980,00	\$ 75.645,69	\$ 41.803,55	\$ 24.903,59
2020	\$ 127.454,91	\$ 77.242,56	\$ 37.928,77	\$ 22.986,29
2021	\$ 126.980,00	\$ 75.645,69	\$ 34.157,17	\$ 20.348,42
2022	\$ 232.096,33	\$ 75.645,69	\$ 56.435,09	\$ 18.393,53
		Total	\$ 838.421,95	\$ 748.538,05

Relación B/C	1,12
---------------------	-------------

La relación beneficio-costo del inversionista es de 1,12; es decir, que por cada dólar que se invierta en el proyecto, el inversionista recibe \$0,12 dólares adicionales; demostrando así su rentabilidad.

4.4.3. Análisis de Sensibilidad.

El análisis de sensibilidad consiste establecer escenarios críticos para el proyecto, con la finalidad de medir su vulnerabilidad y respuesta ante cambios en el mercado.

Se han determinado seis escenarios que se consideran son los que pueden traer problemas para el proyecto; mismos que se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro 45
Resultados Análisis de Sensibilidad

Condición	Análisis de Sensibilidad				Variación				Resultado
	VAN		TIR		VAN		TIR		
	Proyecto	Inversionista	Proyecto	Inversionista	Proyecto	Inversionista	Proyecto	Inversionista	
Entradas de Dinero									
Precios bajan en un 5%	66434	87268	16,70%	16,94%	-12566	-13614	-0,61%	-0,95%	No sensible
Demanda baja en un 5%	55690	75845	15,93%	16,09%	-23310	-25037	-1,46%	-1,80%	No sensible
Salidas de Dinero									
Sueldos Administrativos suben en un 5%	75462	97079	17,30%	17,61%	-3538	-3803	0,06%	-0,28%	No sensible
Costo de mano de obra sube en un 5%	75196	96759	17,29%	17,60%	-3804	-4123	0,05%	-0,29%	No sensible
Arriendo de Terreno	63935	63935	18,60%	18,60%	-15065	-36947	1,05%	0,71%	Favorable
Entradas y Salidas de Dinero									
Demanda baja 5% y Sueldos Administrativos suben 5%	52152	72042	15,68%	15,81%	-26848	-28840	-1,74%	-2,08%	No sensible

Elaborado por: Edwin Altamirano

Los escenarios planteados no representan una gran amenaza para el proyecto. La tasa interna de retorno en todos los casos supera a las tasas de descuento establecidas (12% para el proyecto y 10,63% para el inversionista); por lo tanto estos cambios en el mercado no afectarán en gran medida a la rentabilidad del proyecto.

Analizando los resultados se puede concluir que el escenario que más afectaría al proyecto sería una disminución de la demanda del alquiler de la cancha y de las vallas publicitarias en un 5%. En este caso la Tasa Interna de Retorno disminuyo en un 1,46% para el proyecto y en un 1,80% para el inversionista. Es necesario entonces tener muy en cuenta esta vulnerabilidad del proyecto encontrada y establecer estrategias que permitan que la demanda no decline y afecte a su rentabilidad.

Además, con estos resultados se deduce que ante posibles cambios en el mercado, sería preferible sacrificar un poco el precio del producto ofrecido con la finalidad de evitar un descenso en la cantidad demandada del producto. De este modo la rentabilidad del proyecto se vería afectada en menor medida.

Una posibilidad favorable para el proyecto es el arriendo del terreno para la implementación de la cancha . Asumiendo que su costo mensual sea de \$1.300 dólares; se estima que la tasa interna de retorno alcanzaría un 18,60% tanto para el proyecto como para el inversionista. Esto como consecuencia de que ya no se podría acceder al crédito prendario como propietarios del terreno como mecanismo de financiamiento y se tendría que asumir la totalidad de la inversión. Por lo tanto esta alternativa se descartará pues el riesgo sería muy alto; los contratos de arrendamiento de terrenos pueden disolverse en cualquier momento y un proyecto de largo plazo como este podría fracasar de un momento a otro.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1. Conclusiones.

- ✓ El proyecto en resumidas cuentas, pretende brindar a la población ambateña el servicio de alquiler de una cancha de indoor-fútbol, debido al gran número de aficionados y practicantes de este deporte y a la falta de infraestructura deportiva que sufre la ciudad. La cancha será de césped sintético, cubierta e iluminada. Además el cliente tendrá derecho al uso de balones, chalecos distintivos, árbitros, personal médico, camerinos con duchas, casilleros y baños.
- ✓ El servicio de renta de canchas de indoor-fútbol en definitiva se enfocará a la Población Ambateña Urbana Masculina en edad comprendida entre 5 y 45 años que les guste jugar al fútbol.
- ✓ La demanda actual está representada por 48.397 personas, de las cuales tan solo 20.160 son atendidas por la oferta actual de este tipo de servicios. Se concluye en consecuencia que la demanda insatisfecha es de 28.237 personas.
- ✓ El precio del servicio ofrecido será de \$40.00 dólares por partido disputado y con la finalidad de disminuir la capacidad ociosa implícita en el proyecto,

se establecerá una tarifa de \$25.00 dólares en horarios de baja concurrencia para incentivar el uso de la misma. La radio y la prensa serán los medios publicitarios para darse a conocer en el mercado y se desarrollará una intensa campaña publicitaria que buscará posicionar a la empresa.

- ✓ Se establece que se pondrá en funcionamiento y a disposición de la ciudadanía ambateña una sola cancha, pues el mercado no justifica la implementación de una cancha adicional y tampoco se cuenta con los recursos financieros necesarios para su construcción.
- ✓ El negocio se ubicará en la Ciudadela España de Ambato, en la calle Barcelona y Córdova (A cuatro cuadras de la plaza de toros); lugar donde se cuenta con el espacio físico suficiente para la construcción del establecimiento, es de fácil acceso y está catalogado como uno de los sectores más seguros de la ciudad.
- ✓ La razón Social de la empresa será “La Diez Cia. Ltda.”, estará conformada por tres socios capitalistas y se requerirá dos personas para su administración, dos para su mantenimiento, una para su seguridad y dos para la prestación del servicio.
- ✓ En suma la inversión requerida para la implementación y puesta en marcha del proyecto es de \$199.093 dólares, misma que será financiada en un 75%

con recursos propios y el 25% mediante crédito prendario en la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco de Asis.

- ✓ Se concluye que el proyecto en sus catorce años de vida, alcanzará un Valor Actual Neto de \$79.000, una tasa interna de retorno de 17,55%; una recuperación de la inversión en un periodo de nueve años y seis meses y que por cada dólar invertido obtendrá 0,12 dólares adicionales. Para el inversionista, por su parte, el Valor Actual Neto será de \$100.882, la tasa interna de retorno será de 17,89%; la recuperación de la inversión se dará en nueve años y que por cada dólar que este invierta obtendrá 0,12 dólares adicionales.
- ✓ El análisis de sensibilidad realizado determinó que el proyecto responde favorablemente ante cambios en el mercado, pues en todos los casos su rentabilidad no se ve afectada considerablemente. El escenario más negativo para el proyecto sería una disminución de la demanda del alquiler de la cancha y de las vallas publicitarias en un 5%. En este caso la Tasa Interna de Retorno disminuyó en un 1,46% para el proyecto y en un 1,80% para el inversionista.
- ✓ Finalmente se concluye que el proyecto de creación de una cancha de indoor-fútbol con fines comerciales en la ciudad de Ambato, bajo las condiciones establecidas en el presente proyecto, es viable; debido a la existencia de demanda del servicio, de recursos para su implementación y por la rentabilidad que se estima generará en sus catorce años de vida.

5.2. Recomendaciones.

- ✓ Asignar los recursos necesarios para la inversión y puesta en marcha del proyecto, pues ha respondido favorablemente a la evaluación financiera y al análisis de sensibilidad.
- ✓ Buscar socios inversionistas dispuestos a aportar capital que permitan financiar el proyecto y poder iniciar las labores de construcción del establecimiento rápidamente.
- ✓ Disminuir la capacidad improductiva de las instalaciones implícita en el proyecto, para incrementar su rentabilidad y eficiencia; implementando la tarifa diferencial para horarios de baja concurrencia y desarrollando actividades complementarias, como la creación de escuela de fútbol o alquiler de las instalaciones para fiestas infantiles o espectáculos públicos que permitan ampliar la gama de productos que se ofrece.
- ✓ Especializar continuamente a todo el personal en atención al cliente, ya que será un factor decisivo que influirá en los clientes, para generar una fidelidad en ellos.
- ✓ Establecer acciones preventivas que permitan a la administración del establecimiento estar preparados ante posibles cambios en el mercado; especialmente frente a un descenso de la demanda. Una alternativa sería la reducción en el precio del servicio para incentivar su demanda, ya que en este escenario el proyecto recibiría un impacto menor.

Bibliografía.

- ✓ BACA URBINA, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Segunda Edición, Editorial McGraw Hill, México, 1990, Parte II.
- ✓ EMERY, Douglas; FINNERTY John. Fundamentos de Administración Financiera. Primera Edición. México.
- ✓ FISHER, Laura; ESPEJO, Jorge. Mercadotecnia. Editorial Mc Graw – Hill. México.
- ✓ KOTLER Philip, Mercadotecnia. Tercera edición. Prentice Hall. México. 1994.
- ✓ MONTUFAR GUIZAR, Rafael. Desarrollo Organizacional. Editorial Mc Graw – Hill. Segunda Edición. México.
- ✓ MORA ZAMBRANO, Armando, Matemáticas Financieras, Editorial Mc Graw – Hill. Bogotá- Colombia.
- ✓ SALAZAR Francis, Gestión estratégica de negocios. Quito. 2004.
- ✓ SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo, PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, Ed. Mc Graw Hill, 1995.
- ✓ STANTON W., ETZEL M., WALKER B., Fundamentos de Marketing. Décima tercera edición. McGraw Hill. 2004. México.
- ✓ www.bce.fin-ec
- ✓ www.inec.gov
- ✓ www.sri.gov.ec

ANEXOS

ANEXO 1

CUESTIONARIO DE LA PRUEBA PILOTO

1. ¿Le gusta a usted jugar al fútbol?

SI NO

2. ¿Le gustaría practicar al fútbol en una cancha alquilada de excelentes condiciones?

SI NO

3. ¿Qué días de la semana suele practicar este deporte?

Lunes	<input type="checkbox"/>	Viernes	<input type="checkbox"/>
Martes	<input type="checkbox"/>	Sábado	<input type="checkbox"/>
Miércoles	<input type="checkbox"/>	Domingo	<input type="checkbox"/>
Jueves	<input type="checkbox"/>		

¿En que horario suele practicar este deporte?

.....

4. ¿Dónde juega fútbol habitualmente?

Parque	<input type="checkbox"/>	Casa	<input type="checkbox"/>
Canchas públicas	<input type="checkbox"/>	Cancha alquilada	<input type="checkbox"/>
Club Privado	<input type="checkbox"/>	Otros	

5. ¿Qué ubicación preferiría para esta cancha?

La Península	<input type="checkbox"/>	Ciudadela España	<input type="checkbox"/>
Ingahurco	<input type="checkbox"/>	Huachi Chico	<input type="checkbox"/>

ANEXO 2

FORMATO DE LA ENCUESTA

Buenos días/tardes, la siguiente encuesta tiene como objetivo determinar la factibilidad de crear una cancha de indoor-fútbol cubierta de césped sintético y de excelentes condiciones en la ciudad de Ambato. Gracias por su colaboración.

1. ¿Cuál es su estado civil?

Soltero	<input type="checkbox"/>	Viudo	<input type="checkbox"/>
Casado	<input type="checkbox"/>	Divorciado	<input type="checkbox"/>

2. ¿Cuántos hijos varones tiene?

3. ¿A cuántos miembros de su familia les gusta jugar fútbol?.....

4. ¿Dónde juega fútbol habitualmente?

Parque	<input type="checkbox"/>	Casa	<input type="checkbox"/>
Canchas públicas	<input type="checkbox"/>	Cancha alquilada	<input type="checkbox"/>
Club Privado	<input type="checkbox"/>	Otros	

5. ¿Estaría dispuesto a pagar por jugar en una cancha de indoor-fútbol de excelentes condiciones?

SI NO

6. ¿Cuánto cree usted que estaría dispuesto a pagar cada integrante del equipo por partido jugado?

\$ 1.0 a \$2.0	<input type="checkbox"/>	\$3.1 a \$4.0	<input type="checkbox"/>
\$2.1 a \$3.0	<input type="checkbox"/>	\$4.1 a \$5.0	<input type="checkbox"/>

7. ¿Qué servicios complementarios le gustaría disponer en la cancha de indoor-fútbol?

Árbitros	<input type="checkbox"/>	Equipo Médico	<input type="checkbox"/>
Chalecos Distintivos	<input type="checkbox"/>	Entrenadores	<input type="checkbox"/>
Tienda Artículos Deportivos	<input type="checkbox"/>	Escuela de Fútbol	<input type="checkbox"/>
Otros			

8. Ordene del 1 al 5, donde, 1 es lo mayor y 5 lo menor, qué es lo más importante para usted, cuando busca un lugar para jugar fútbol?

Estado de la cancha	<input type="checkbox"/>
Iluminación	<input type="checkbox"/>
Cercanía del lugar	<input type="checkbox"/>
Seguridad	<input type="checkbox"/>
Ambiente del lugar	<input type="checkbox"/>

9. ¿Qué día de la semana usted jugaría en esta cancha preferentemente?

Lunes	<input type="checkbox"/>	Viernes	<input type="checkbox"/>
Martes	<input type="checkbox"/>	Sábado	<input type="checkbox"/>
Miércoles	<input type="checkbox"/>	Domingo	<input type="checkbox"/>
Jueves	<input type="checkbox"/>		

10. ¿En que horario?

8-10 a.m	<input type="checkbox"/>	16-18 p.m	<input type="checkbox"/>
10-12 a.m	<input type="checkbox"/>	18-20 p.m	<input type="checkbox"/>
12-14 p.m	<input type="checkbox"/>	20-22 p.m	<input type="checkbox"/>
14-16 p.m	<input type="checkbox"/>		

11. ¿Acudiría a jugar en horarios diferentes al que mencionó, bajo alguno de los incentivos que a continuación se señalan?

Premios para ganadores	<input type="checkbox"/>
Descuentos	<input type="checkbox"/>
Membresías	<input type="checkbox"/>
Ninguno	<input type="checkbox"/>
Otros	

12. ¿De los sectores que a continuación se señalan donde preferiría que este ubicada esta cancha?

La Península	<input type="checkbox"/>	Ciudadela España	<input type="checkbox"/>
Ingahurco	<input type="checkbox"/>	Huachi Chico	<input type="checkbox"/>

13. ¿En que tipo de eventos le gustaría participar en la cancha de indoor-fútbol?

Torneos empresariales	<input type="checkbox"/>	Partidos Amistosos	<input type="checkbox"/>
Torneos intercolegiales	<input type="checkbox"/>	Torneos profesionales	<input type="checkbox"/>
Torneos interbarriales	<input type="checkbox"/>	Otros	

14. ¿Por qué medio deportivo le gustaría informarse sobre las programaciones que se realizaran en esta cancha?

Televisión	<input type="checkbox"/>	Correo	<input type="checkbox"/>
Radio	<input type="checkbox"/>	Página Web	<input type="checkbox"/>
Prensa	<input type="checkbox"/>	E-mail	<input type="checkbox"/>
Hojas Volantes	<input type="checkbox"/>	Otros	

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 3

Esquema de Codificación.

EDAD Variable: Ordinal Caracteres: 2	PREGUNTA 1 1= soltero 2= casado 3= viudo 4= divorciado	PREGUNTA 2 Variable: Ordinal Caracteres: 1
PREGUNTA 3 Variable: Ordinal Caracteres: 1	PREGUNTA 4 1= parque 2= cancha pública 3= club privado 4= casa 5= cancha alquilada	PREGUNTA 5 1= si 0= no
PREGUNTA 6 1= \$1-\$2 2= \$2-\$3 3= \$3-\$4 4= \$4-\$5	PREGUNTA 7 1= árbitros 2= chalecos 3= tienda artículos deportivos 4= equipo médico 5= entrenadores 6= escuela de fútbol 7= gimnasio	PREGUNTA 8 1= si 0= no Para cada uno de las alternativas.
PREGUNTA 9 1= lunes 2= martes 3= miércoles 4= jueves 5= viernes 6= sábado 7= domingo	PREGUNTA 10 1= 8-10 a.m 2= 10-12 a.m 3= 12-14 p.m 4= 14-16 p.m 5= 16-18 p.m 6= 18-20 p.m 7= 20-22 p.m	PREGUNTA 11 1= premios 2= descuentos 3= membrecías 4= ninguno
PREGUNTA 12 1= La Península 2= Ingahurco 3= Cdla. España 4= Huachi Chico	PREGUNTA 13 1= Torneo Empresarial 2= Torneo Intercolegial 3= Torneo Interbarrial 4= Partido Amistoso 5= Torneo Profesional	PREGUNTA 14 1= Televisión 2= Radio 3= Prensa 4= Hojas volantes 5= Correo 6= Página web 7= e-mail

Elaborado por: Edwin Altamirano

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Edwin Altamirano C.

Caso	Edad	Estatus Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Paga	Precio	Arbitros	Canchas	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Canchas	Umbrío	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participa	Medio de información			
1	30	Soltero	0	0																					
2	37	Casado	2	2	Canchas Publicas	NO																			
3	40	Casado	4	5	Parque	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	3	5	4	2	1	Sábado	10-12 a.m.	Membresías	La Peninsula	Torneos Profesionales	Radio
4	45	Casado	3	2	Casa	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	3	2	1	4	5	Sábado	12-14 p.m.	Premios para ganadores	Ingahurco	Partidos Amistosos	E-mail
5	39	Casado	3	3	Canchas Publicas	NO																			
6	20	Soltero	1	1	Canchas Publicas	NO																			
7	37	Casado	7	1	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	4	3	2	5	1	Sábado	12-14 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Radio
8	24	Soltero	0	1	Canchas Publicas	NO																			
9	38	Casado	2	5	Canchas Publicas	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	1	2	3	4	5	Sábado	8-10 a.m.	Premios para ganadores	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Prensa
10	35	Casado	1	1	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	4	3	1	5	2	Viernes	14-16 p.m.	Membresías	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa
11	30	Casado	1	2	Club Privado	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	SI	NO	4	3	1	5	2	Sábado	10-12 a.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Correo
12	42	Divorciado	2	1	Parque	SI	\$3.1 - \$4.0	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	5	1	2	4	3	Martes	18-20 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Paga	Precio	Arbitros	Chalecos	Tienda	Médico	En orden	Escuela	Gimnasio	Iluminación	Cesante	Seguimiento	Amibiente	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participa	Medio de información	
13	28	Casado	0	1	Club Privado	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	1	4	3	2	Miércoles	20-22 p.m.	Ninguno	Ingahurco	Partidos Amistosos	Correo
14	45	Viudo	3	4	Parque	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	2	1	5	3	Domingo	14-16 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa	
15	25	Soltero	0	1	Club Privado	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	1	4	3	Miércoles	20-22 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Radio	
16	33	Divorciado	2	0																					
17	40	Casado	1	2	Parque	SI	\$2.1 - \$3.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	3	2	5	4	1	Miércoles	18-20 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
18	30	Soltero	0	2	Cancha Alquilada	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	4	1	3	5	2	Martes	20-22 p.m.	Membresías	Ingahurco	Torneos Interbarriales	Radio
19	29	Casado	1	1	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	3	2	5	4	1	Jueves	16-18 p.m.	Premios para ganadores	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa
20	38	Viudo	2	3	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	2	4	3	1	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Torneos Profesionales	Radio
21	32	Soltero	0	3	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	2	3	1	4	5	Sábado	16-18 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Radio
22	20	Soltero	0	2	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	5	4	1	3	2	Domingo	10-12 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Radio

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Paga	Precio	Arbitros	Chales	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Iluminación	Cerca	Señales	Ambit	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participa	Medio de información	
23	44	Casado	2	3	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	4	2	1	5	3	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
24	37	Soltero	0	3	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	3	1	2	4	Sábado	10-12 a.m.	Membresias	Huachi Chico	Torneos Interbarriales	Radio
25	37	Soltero	2	4	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	SI	NO	SI	NO	SI	NO	4	1	2	5	3	Sábado	14-16 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Interbarriales	Televisión
26	39	Soltero	0	4	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	5	2	1	4	3	Domingo	14-16 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
27	45	Casado	0	8	Parque	SI	\$4.1 - \$5.0	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	5	3	2	4	1	Sábado	8-10 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
28	35	Casado	1	2	Club Privado	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	3	2	5	1	Sábado	14-16 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Hojas Volantes
29	23	Soltero	0	1	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	SI	NO	SI	NO	NO	NO	5	2	4	3	1	Sábado	10-12 a.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Correo
30	30	Soltero	0	0																					
31	28	Soltero	0	1	Cancha Alquilada	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	1	4	3	2	Jueves	18-20 p.m.	Ninguno	Ingahurco	Partidos Amistosos	Radio
32	34	Casado	2	3	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	2	4	3	1	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Torneos Profesionales	Radio

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Paga	Precio	Arbitros	Chalecos	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Iluminación	Celebración	Seguimiento	Amibiente	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participa	Medio de información	
33	30	Casado	0	4	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	5	2	1	4	3	Domingo	14-16 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Interbarriales	Prensa
34	36	Casado	1	2	Club Privado	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	SI	NO	4	3	1	5	2	Sábado	10-12 a.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Correo
35	26	Casado	1	1	Club Privado	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	3	1	5	2	Sábado	8-10 a.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Hojas Volantes
36	22	Soltero	0	2	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	5	4	1	3	2	Domingo	10-12 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Radio
37	45	Casado	4	1	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	4	3	2	5	1	Sábado	12-14 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Correo
38	22	Soltero	1	1	Canchas Publicas	NO																			
39	45	Casado	3	2	Cancha Alquilada	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	3	2	1	4	5	Sábado	12-14 p.m.	Premios para ganadores	Ingaurco	Partidos Amistosos	E-mail
40	36	Casado	2	3	Canchas Publicas	NO																			
41	40	Casado	1	3	Parque	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	5	3	2	4	1	Sábado	8-10 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Torneos Interbarriales	Prensa
42	41	Casado	1	2	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	4	2	1	5	3	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Paga	Precio	Arbitros	Chalecos	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Iluminación	Celebración	Seguimiento	Ambitante	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participa	Medio de información	
43	32	Soltero	0	2	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	2	3	1	4	5	Sábado	16-18 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Radio
44	43	Casado	3	3	Canchas Publicas	NO																			
45	45	Divorciado	2	1	Canchas Publicas	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	1	2	3	4	5	Sábado	8-10 a.m.	Premios para ganadores	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Hojas Volantes
46	32	Casado	1	1	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	3	1	5	2	Viernes	18-20 p.m.	Membresias	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Radio
47	40	Casado	0	4	Parque	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	5	3	2	4	1	Sábado	8-10 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Vallas
48	40	Casado	1	2	Club Privado	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	4	3	2	5	1	Sábado	14-16 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Hojas Volantes
49	42	Viudo	2	3	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	5	2	4	3	1	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Televisión
50	24	Soltero	0	1	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	SI	NO	SI	NO	NO	NO	5	2	4	3	1	Sábado	16-18 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Correo
51	40	Casado	4	5	Parque	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	3	5	4	2	1	Sábado	10-12 a.m.	Membresias	La Peninsula	Torneos Profesionales	Prensa
52	35	Casado	0	1	Club Privado	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	3	1	5	2	Sábado	14-16 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Hojas Volantes

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Paga	Precio	Arbitros	Chalecos	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Iluminación	Celebración	Selección	Ambit	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participa	Medio de información	
63	43	Casado	3	2	Cancha Alquilada	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	3	2	1	4	5	Sábado	12-14 p.m.	Premios para ganadores	Ingahurco	Partidos Amistosos	E-mail
64	28	Soltero	0	1	Club Privado	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	1	4	3	2	Miercoles	20-22 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Radio
65	29	Casado	0	1	Cancha Alquilada	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	1	4	3	2	Miercoles	20-22 p.m.	Ninguno	Ingahurco	Torneos Empresariales	Correo
66	33	Casado	1	1	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	3	2	5	4	1	Sábado	10-12 a.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Empresariales	E-mail
67	27	Casado	1	2	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	3	1	2	4	Sábado	10-12 a.m.	Membresias	Ciudadela España	Torneos Interbarriales	Radio
68	44	Casado	0	3	Parque	SI	\$4.1 - \$5.0	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	5	3	2	4	1	Sábado	8-10 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
69	38	Casado	1	2	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	4	1	2	5	3	Sábado	12-14 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Interbarriales	Televisión
70	29	Soltero	0	1	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	2	3	1	4	5	Sábado	14-16 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Torneos Empresariales	E-mail
71	24	Soltero	0	3	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	5	4	1	3	2	Domingo	10-12 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Radio

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Página	Precio	Arbitros	Chalecos	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Cancha	Iluminación	Celebración	Serie	Amistote	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participa	Medio de información
72	40	Divorciado	2	1	Cancha Alquilada	SI	\$3.1 - \$4.0	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	5	1	2	4	3	Martes	18-20 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Empresariales	Prensa
73	26	Soltero	0	1	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	4	2	3	5	1	Sábado	10-12 a.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Correo
74	41	Soltero	0	1	Cancha Alquilada	SI	\$3.1 - \$4.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	3	2	4	1	Jueves	18-20 p.m.	Ninguno	Ingahurco	Torneos Empresariales	E-mail
75	37	Casado	1	2	Club Privado	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	3	2	5	1	Sábado	14-16 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Hojas Volantes
76	27	Soltero	1	2	Parque	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	3	2	4	1	Sábado	16-18 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Página Web
77	37	Casado	0	2	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	SI	NO	SI	NO	NO	NO	5	2	1	4	3	Domingo	14-16 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
78	40	Casado	0	0																					
79	40	Casado	3	1	Canchas Publicas	NO																			
80	39	Soltero	2	3	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	3	1	2	4	Sábado	10-12 a.m.	Membresias	Ciudadela España	Torneos Interbarriales	Radio
81	43	Casado	3	1	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	4	3	2	5	1	Sábado	12-14 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Radio
82	39	Casado	2	1	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	4	3	2	5	1	Sábado	12-14 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Torneos Interbarriales	Radio

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Pagaria	Precio	Arbitros	Chalecos	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Iluminación	Cerca	Seguimiento	Amibiente	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participara	Medio de información	
83	42	Casado	3	4	Canchas Publicas	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	1	2	3	4	5	Sábado	8-10 a.m.	Premios para ganadores	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa
84	29	Soltero	0	1	Parque	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	5	2	1	4	3	Domingo	10-12 a.m.	Ninguno	Ingahurco	Torneos Empresariales	Televisión
85	39	Casado	1	2	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	2	4	3	1	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Torneos Profesionales	Radio
86	34	Casado	2	1	Cancha Alquilada	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	SI	NO	SI	NO	NO	NO	5	3	2	4	1	Martes	18-20 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Televisión
87	40	Soltero	2	3	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	4	1	2	5	3	Sábado	14-16 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Interbarriales	Televisión
88	37	Divorciado	1	2	Parque	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	1	3	5	2	Domingo	10-12 a.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Empresariales	Televisión
89	29	Soltero	1	1	Canchas Publicas	NO																			
90	35	Casado	1	1	Cancha Alquilada	SI	\$2.1 - \$3.0	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	5	4	1	3	2	Martes	18-20 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Televisión

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Paga	Precio	Arbitros	Chalecos	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Iluminación	Canchales	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participará	Medio de información			
91	40	Casado	2	3	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	4	2	1	5	3	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
92	27	Soltero	0	2	Club Privado	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	4	1	3	5	2	Martes	18-20 p.m.	Membrecías	Ingahurco	Torneos Interbarriales	Televisión
93	23	Soltero	0	0																					
94	43	Casado	0	1	Cancha Alquilada	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	4	2	3	1	Miércoles	18-20 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Radio
95	26	Soltero	0	1	Canchas Publicas	NO																			
96	41	Casado	2	1	Parque	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	1	5	3	2	Domingo	14-16 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Radio
97	38	Casado	1	1	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	4	3	1	5	2	Viernes	14-16 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa
98	37	Soltero	0	3	Club Privado	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	SI	NO	NO	NO	NO	5	2	1	4	3	Martes	18-20 p.m.	Ninguno	Ingahurco	Partidos Amistosos	Prensa
99	28	Soltero	0	2	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO	4	2	5	3	1	Domingo	8-10 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
100	45	Casado	3	2	Canchas Publicas	NO																			
101	42	Casado	3	2	Cancha Alquilada	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	3	2	1	4	5	Sábado	12-14 p.m.	Premios para ganadores	Ingahurco	Partidos Amistosos	E-mail

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Paga	Precio	Arbitros	Chalecos	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Iluminación	Celebración	Señales	Ambitente	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participara	Medio de información	
102	27	Soltero	0	0																					
103	29	Casado	1	2	Parque	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	3	2	5	1	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Ingahurco	Torneos Empresariales	Prensa
104	36	Casado	3	4	Parque	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	3	5	4	2	1	Sábado	10-12 a.m.	Membresías	La Peninsula	Torneos Interbarriales	Radio
105	41	Casado	2	2	Canchas Publicas	NO																			
106	43	Casado	1	2	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	4	2	1	5	3	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
107	44	Casado	1	2	Parque	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	5	2	4	3	1	Domingo	10-12 a.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa
108	31	Soltero	1	0																					
109	38	Soltero	0	2	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	3	1	2	4	Sábado	10-12 a.m.	Membresías	Ciudadela España	Torneos Interbarriales	Radio
110	40	Casado	2	3	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	4	2	1	5	3	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
111	32	Casado	2	2	Cancha Alquilada	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	SI	NO	SI	SI	SI	NO	5	3	1	4	2	Miercoles	16-18 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Página	Precio	Arbitros	Chalecos	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Iluminación	Celebración	Series	Amibiente	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participa	Medio de información	
112	40	Soltero	1	2	Parque	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	SI	NO	SI	NO	3	2	5	4	1	Sábado	10-12 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Televisión
113	26	Soltero	1	1	Canchas Publicas	NO																			
114	40	Divorciado	1	2	Parque	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	2	1	5	3	Domingo	10-12 a.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Empresariales	Prensa
115	39	Soltero	1	1	Canchas Publicas	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	1	4	3	2	Domingo	14-16 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Interbarriales	Radio
116	45	Soltero	0	3	Club Privado	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	3	1	5	2	Jueves	18-20 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Televisión
117	29	Divorciado	0	1	Parque	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	2	3	1	5	4	Domingo	8-10 a.m.	Membresias	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Radio
118	30	Casado	0	2	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	4	1	5	3	2	Domingo	12-14 p.m.	Ninguno	Ingaturco	Partidos Amistosos	Página Web
119	43	Soltero	1	2	Canchas Publicas	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO	3	1	5	4	2	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Televisión
120	27	Soltero	0	0																					
121	26	Soltero	1	1	Canchas Publicas	NO																			
122	35	Casado	0	2	Parque	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	2	3	4	1	Domingo	10-12 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa

Caso	Edad	Estado Civil	Esposas	Hijos	Miembros	Lugar	Pagaria	Precio	Arbitros	Chales	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Canchales	Iluminación	Cerros	Seguimiento	Amibiente	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participara	Medio de información
123	31	Soltero	2	2	2	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	2	3	1	4	5	Sábado	16-18 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Empresariales	Radio
124	33	Casado	2	2	3	Canchas Publicas	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	1	2	3	4	5	Sábado	8-10 a.m.	Premios para ganadores	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Correo
125	37	Casado	2	2	3	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	5	2	4	3	1	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Torneos Profesionales	Radio
126	34	Casado	1	2	2	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	2	3	1	4	5	Sábado	16-18 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Radio
127	25	Soltero	0	1	1	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	5	4	1	3	2	Domingo	10-12 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Hojas Volantes
128	38	Casado	3	2	2	Canchas Publicas	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	SI	NO	SI	NO	NO	NO	5	2	4	3	1	Domingo	14-16 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Televisión
129	36	Casado	1	2	2	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	SI	NO	SI	NO	SI	NO	4	1	2	5	3	Sábado	14-16 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Torneos Interbarriales	Televisión
130	40	Casado	2	2	3	Canchas Publicas	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	1	2	3	4	5	Sábado	8-10 a.m.	Premios para ganadores	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Prensa

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Paga	Precio	Arbitros	Chales	Tienda	Médico	Entran	Esquela	Gincana	Iluminación	Celebración	Seguimiento	Amibiente	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participa	Medio de información	
131	26	Casado	1	1	Parque	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO	5	2	4	3	1	Domingo	10-12 a.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Torneos Interbarriales	Radio
132	28	Soltero	0	0																					
133	36	Soltero	0	2	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	5	3	1	2	4	Sábado	10-12 a.m.	Membresías	Ciudadela España	Torneos Interbarriales	Radio	
134	34	Soltero	0	0																					
135	28	Soltero	0	1	Club Privado	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	NO	NO	SI	SI	NO	5	1	3	4	2	Domingo	10-12 a.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa	
136	44	Viudo	2	1	Parque	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	SI	SI	SI	NO	4	2	1	5	3	Domingo	14-16 p.m.	Premios para ganadores	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa	
137	30	Casado	1	1	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	NO	NO	NO	NO	NO	SI	4	3	1	5	2	Viernes	16-18 p.m.	Membresías	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa	
138	30	Casado	1	1	Canchas Publicas	SI	\$2.1 - \$3.0	NO	NO	NO	SI	SI	NO	3	2	5	4	1	Jueves	16-18 p.m.	Premios para ganadores	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa	
139	43	Casado	3	2	Casa	SI	\$4.1 - \$5.0	NO	NO	NO	NO	SI	NO	3	2	1	4	5	Sábado	12-14 p.m.	Premios para ganadores	Ingahurco	Torneos Empresariales	E-mail	
140	33	Divorciado	2	3	Cancha Alquilada	SI	\$3.1 - \$4.0	NO	NO	NO	SI	NO	NO	5	4	1	3	2	Jueves	18-20 p.m.	Premios para ganadores	Ingahurco	Torneos Interbarriales	Radio	

Caso	Edad	Estado Civil	Hijos	Miembros	Lugar	Pagaria	Precio	Arbitros	Chalecos	Tienda	Médico	Entrenador	Escuela	Gimnasio	Iluminación	Cerriada	Seguiente	Amibiente	Día	Horario	Incentivos	Ubicación cancha	Eventos en que participa	Medio de información	
153	33	Soltero	0	1	Club Privado	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	2	3	4	1	5	Sábado	18-20 p.m.	Ninguno	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Radio
154	25	Soltero	0	0																					
155	44	Soltero	1	1	Canchas Publicas	NO																			
156	34	Casado	1	1	Cancha Alquilada	SI	\$3.1 - \$4.0	SI	SI	NO	SI	NO	NO	NO	3	4	2	1	5	Domingo	16-18 p.m.	Ninguno	Huachi Chico	Partidos Amistosos	Prensa
157	31	Casado	0	1	Canchas Publicas	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	SI	NO	SI	NO	SI	NO	2	4	3	1	5	Sábado	12-14 p.m.	Ninguno	Ingahurco	Torneos Empresariales	Radio
158	20	Soltero	0	1	Parque	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	2	4	3	1	5	Domingo	10-12 a.m.	Premios para ganadores	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Prensa
159	39	Soltero	1	2	Parque	SI	\$2.1 - \$3.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	1	5	3	2	4	Sábado	8-10 a.m.	Ninguno	Ciudadela España	Torneos Empresariales	Prensa
160	38	Casado	3	3	Parque	SI	\$1.0 - \$2.0	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	2	5	4	1	3	Domingo	12-14 p.m.	Membresías	Ciudadela España	Partidos Amistosos	Radio

Elaborado por: Edwin Altamirano c.

ANEXO 5

ANÁLISIS DE RESULTADOS

ANÁLISIS DE FRECUENCIAS

PREGUNTA 1.

La investigación de mercado reflejo que el 53,8% de los ciento sesenta entrevistados son casados mismos que representan la mayoría; otro 37,5% son solteros, el 6,3% son divorciados y el 2,5% restante corresponde a personas viudas.

Cuadro 46
Estado Civil
Frecuencia

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Soltero	60	37,5	37,5	37,5
Casado	86	53,8	53,8	91,3
Viudo	4	2,5	2,5	93,8
Divorciado	10	6,3	6,3	100,0
Total	160	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 2.

La mayoría de los entrevistados con un 37,5% dijo no tener hijos varones; el 29,4% un hijo; el 20% dos hijos y el 13,1% restante afirmó tener más de dos hijos varones, tal como se refleja en el cuadro 5.

Cuadro 47
Hijos Varones
Frecuencia

Número de hijos varones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
0	60	37,5	37,5	37,5
1	47	29,4	29,4	66,9
2	32	20,0	20,0	86,9
3	16	10,0	10,0	96,9
4	4	2,5	2,5	99,4
7	1	,6	,6	100,0
Total	160	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

Además se demostró que el promedio de hijos varones de la población entrevistada es de 1,14; tal como indica el cuadro 6 de la investigación.

Cuadro 48
Hijos Varones
Estadística Descriptiva

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación Estándar
Hijos varones	160	0	7	1,14	1,190

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 3.

La población entrevistada respondió en gran mayoría tener entre uno y dos familiares que gusten de la práctica del fútbol, motivo por el cual la media de número de familiares que juegan este deporte es de 1,91. Además se determina que el 92,5% de los entrevistados juegan o al menos tienen un familiar que les gusta jugar este deporte, y el 7,5% restante no les gusta el fútbol.

Cuadro 49
Miembros de la familia que les gusta jugar fútbol
Frecuencia

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
0	12	7,5	7,5	7,5
1	57	35,6	35,6	43,1
2	48	30,0	30,0	73,1
3	27	16,9	16,9	90,0
4	11	6,9	6,9	96,9
5	4	2,5	2,5	99,4
8	1	,6	,6	100,0
Total	160	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

Cuadro 50
Miembros de la familia que les gusta jugar fútbol
Estadística Descriptiva

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación Estándar
Miembros de la familia que les gusta jugar fútbol	160	0	8	1,91	1,246

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 4.

El 43,9% de la población habitualmente juega en canchas públicas, lo cual representa la mayoría. Otro 30,4% suele jugar en parques, el 14,9% lo hace en clubes privados y el 9,5% lo hace en cancha alquilada.

Cuadro 51
Lugar donde se juega habitualmente
Frecuencia

Lugar	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Parque	45	28,1	30,4	30,4
Canchas Publicas	65	40,6	43,9	74,3
Club Privado	22	13,8	14,9	89,2
Casa	2	1,3	1,4	90,5
Cancha Alquilada	14	8,8	9,5	100,0
Total	148	92,5	100,0	
Datos perdidos	12	7,5		
Total	160	100,0		

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 5.

De las 160 personas entrevistadas, 129 respondieron que si estarían dispuestas a pagar por jugar en una cancha de indoor-fútbol de excelentes condiciones, mismas que representan el 87,2%. El restante 12,8% rechazo la idea de pagar por practicar este deporte.

Cuadro 52
Gente que pagaría por jugar
Frecuencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
SI	129	80,6	87,2	87,2
NO	19	11,9	12,8	100,0
Total	148	92,5	100,0	
Perdidos	12	7,5		
Total	160	100,0		

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 6.

La mayoría de los encuestados demostró una leve preferencia hacia pagar un valor comprendido entre uno y dos dólares por persona por la utilización de una cancha de indoor-fútbol que representan un 31%; otro 27.1% acepto estar dispuesto a pagar entre dos y tres dólares por jugar; el 25,6% dijo estar de acuerdo en pagar entre tres y cuatro dólares; mientras que el restante 16,3% contestó que pagaría entre cuatro y cinco dólares.

Cuadro 53
Valor que la gente pagaría por jugar
Frecuencia

Valor	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
\$1.0 - \$2.0	40	25,0	31,0	31,0
\$2.1 - \$ 3.0	35	21,9	27,1	58,1
\$3.1 - \$4.0	33	20,6	25,6	83,7
\$4.1 - \$5.0	21	13,1	16,3	100,0
Total	129	80,6	100,0	
Perdidos	31	19,4		
Total	160	100,0		

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 7.

El 58,9% de los entrevistados aprobaron la incorporación de árbitros para la dirección de los partidos que se desarrollen en el establecimiento, lo cual representa un número considerable.

Además la población en un 53,5% considera importante que en el establecimiento se cuente con un equipo médico, el cual será encargado de tratar las lesiones y emergencias que puedan suscitarse en los deportistas. En menor número los encuestados sugirieron la incorporación de servicios complementarios como entrenadores en un 24,0%; escuela de fútbol en un 24,0%; chalecos distintivos 23,3%; tienda de artículos deportivos 10,1% y gimnasio en un 2,3%.

Cuadro 54
Servicios Complementarios
Frecuencia

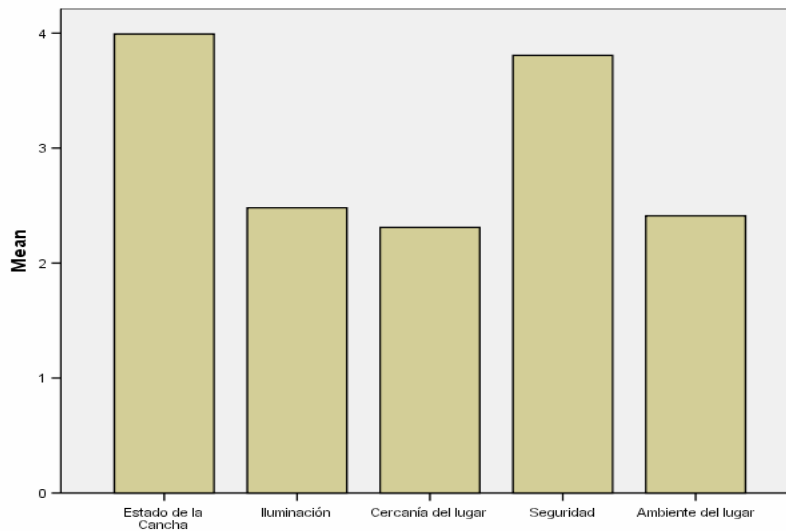
	Árbitros		Chalecos		Tienda Deportiva		Equipo Médico		Entrenadores		Escuela De Fútbol		Gimnasio	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
SI	76	58,9	30	23,3	13	10,1	69	53,5	31	24,0	31	24,0	3	2,3
NO	53	41,1	99	76,7	116	89,9	60	46,5	98	76,0	98	76,0	126	97,7
Total	129	100,0	129	100,0	129	100,0	129	100,0	129	100,0	129	100,0	129	100,0
Perdidos	31		31		31		31		31		31		31	
Total	160		160		160		160		160		160		160	

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 8.

Se comprobó además que la población a la hora de jugar fútbol en orden de importancia calificado sobre cinco puntos, en promedio tiene las siguientes preferencias: Con una calificación de 3,99 el estado de la cancha encabeza la preferencia de los deportistas, seguida por la seguridad con 3,81; a continuación esta la iluminación de la cancha con un 2,81; el ambiente del lugar con 2,41 y finalmente la cercanía del lugar con 2,31.

Gráfico 15
Preferencia por comodidades para jugar
Frecuencia



Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 9.

Se demostró que el 45,0% de los entrevistados prefiere jugar al fútbol el día Sábado, el 32,6% el Domingo, y el 22,5% restante lo hace entre semana.

Cuadro 55
Día de preferencia para jugar
Frecuencia

Día	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Martes	9	5,6	7,0	7,0
Miércoles	9	5,6	7,0	14,0
Jueves	6	3,8	4,7	18,6
Viernes	5	3,1	3,9	22,5
Sábado	58	36,3	45,0	67,4
Domingo	42	26,3	32,6	100,0
Total	129	80,6	100,0	
Perdidos	31	19,4		
Total	160	100,0		

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 10.

La preferencia en el horario por parte de los entrevistados en su mayoría se concentra en horas en que todavía se cuenta con luz solar; tal solo un 17,1% de la población practica el fútbol en horas de la noche, tal como se refleja a continuación:

Cuadro 56
Horario
Frecuencia

Horario	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
8-10 a.m.	15	9,4	11,6	11,6
10-12 a.m.	30	18,8	23,3	34,9
12-14 p.m.	14	8,8	10,9	45,7
14-16 p.m.	35	21,9	27,1	72,9
16-18 p.m.	13	8,1	10,1	82,9
18-20 p.m.	16	10,0	12,4	95,3
20-22 p.m.	6	3,8	4,7	100,0
Total	129	80,6	100,0	
Perdidos	31	19,4		
Total	160	100,0		

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 11.

Se pregunto a la gente si estaría dispuesta a jugar al fútbol en un horario diferente al que juegan habitualmente si hubiera algún tipo de incentivo para ellos; ante lo cual respondieron en un 52,7% que no cambiarían su horario de juego bajo ningún concepto, un 34,1% dijo que si lo haría en caso de que se incentive con premios para los ganadores y el restante 13,2% acepto bajo la condición que se otorguen membrecías para los jugadores.

Cuadro 57
Incentivos
Frecuencia

Incentivos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Premios para ganadores	44	27,5	34,1	34,1
Membrecías	17	10,6	13,2	47,3
Ninguno	68	42,5	52,7	100,0
Total	129	80,6	100,0	
Perdidos	31	19,4		
Total	160	100,0		

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 12.

Los entrevistados se pronunciaron mayoritariamente a favor de que la cancha de indoor-fútbol se localice en el sector de la Ciudadela España en Ambato con un 43,4%, otro 38% prefirió que se situe en el sector de Huachi Chico.

Cuadro 58
Ubicación de la cancha
Frecuencia

Sector	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
La Península	5	3,1	3,9	3,9
Ingahurco	19	11,9	14,7	18,6
Ciudadela	56	35,0	43,4	62,0
España	49	30,6	38,0	100,0
Huachi Chico	129	80,6	100,0	
Total	129	80,6	100,0	
Perdidos	31	19,4		
Total	160	100,0		

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 13.

La organización de partidos amistosos encabezan la preferencia de los entrevistados con un 58,1%; un 20,2% aprueba la organización de torneos empresariales; un 15,5% torneos interbarriales y el otro 6,2% le gustaría participar en torneos profesionales.

Cuadro 59
Eventos en que participaría
Frecuencia

Eventos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Torneos Empresariales	26	16,3	20,2	20,2
Torneos Interbarriales	20	12,5	15,5	35,7
Partidos Amistosos	75	46,9	58,1	93,8
Torneos Profesionales	8	5,0	6,2	100,0
Total	129	80,6	100,0	
Perdidos	31	19,4		
Total	160	100,0		

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

PREGUNTA 14.

La radio y la prensa definitivamente son los medios publicitarios que los entrevistados prefirieron para estar informados sobre la programación de la cancha de indoor-fútbol con un 30,2% y 32,6% respectivamente.

Cuadro 60
Medio de Información
Frecuencia

Eventos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Televisión	17	10,6	13,2	13,2
Radio	39	24,4	30,2	43,4
Prensa	42	26,3	32,6	76,0
Hojas	8	5,0	6,2	82,2
Volantes				
Correo	11	6,9	8,5	90,7
Página Web	3	1,9	2,3	93,0
E-mail	8	5,0	6,2	99,2
Vallas	1	,6	,8	100,0
Total	129	80,6	100,0	
Perdidos	31	19,4		
Total	160	100,0		

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

ANEXO 6

CRUCE DE VARIABLES

La investigación demuestra que aquellas personas que juegan en clubs privados y canchas alquiladas de la ciudad de Ambato están dispuestos a pagar un valor un poco mayor que aquellos que practican el deporte en parques y canchas públicas.

Si nos enfocamos simplemente en aquellas personas que habitualmente juegan en cancha alquilada y consideramos que en Ambato solo existe una cancha de esas características, podemos deducir que el precio que cada persona paga por jugar en dicha cancha oscila entre tres y cuatro dólares tal como se refleja a continuación:

Cuadro 61
Lugar VS. Precio
Frecuencia

	Donde juega fútbol habitualmente				
	Parque	Canchas Publicas	Club Privado	Casa	Cancha Alquilada
\$1.0 - \$2.0	18	17	5	0	0
\$2.1 - \$ 3.0	10	22	2	0	1
\$3.1 - \$4.0	8	3	13	0	9
\$4.1 - \$5.0	8	5	2	2	4

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

Otro dato interesante se demuestra analizando las variables del lugar donde la gente acostumbra jugar con el horario en que lo hace. Esto se debe a que tan solo las canchas privadas y alquiladas cuentan con iluminación para poder jugar por la noche; motivo por el cual las canchas privadas y alquiladas muestran que son flexibles en su horario, ya que pueden ser ocupadas a cualquier hora del día; mientras que las canchas públicas y parques son utilizadas por el día o por la tarde.

Cuadro 62
Lugar VS. Horario
Frecuencia

		Donde juega fútbol habitualmente				
		Parque	Canchas Publicas	Club Privado	Casa	Cancha Alquilada
Horario	8-10 a.m.	9	5	1	0	0
	10-12 a.m.	17	8	5	0	0
	12-14 p.m.	2	7	0	2	3
	14-16 p.m.	11	19	5	0	0
	16-18 p.m.	2	8	1	0	2
	18-20 p.m.	3	0	6	0	7
	20-22 p.m.	0	0	4	0	2

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Edwin Altamirano

Otras revelaciones importantes se obtienen al analizar las variables del día y horario de juego. Se demuestra por ejemplo que nuestros clientes potenciales tienen el hábito de jugar los fines de semana en horas de mañana y tarde preferentemente. También que las personas que juegan entre semana lo hacen en horas de la tarde y noche luego de su jornada laboral.

El cuadro 18 también demuestra que hay mucha gente que juega al fútbol en los mismos horarios, lo cual representaría un problema para la cancha de indoor-fútbol que se quiere implementar, pues solamente se podrá disputar un partido a la vez, lo cual constituye una limitación. Analizando el cuadro según las respuestas de los entrevistados se estima que las instalaciones únicamente podrían estar ocupadas durante 42 horas a la semana.

Estos datos hacen suponer que no se podrá ocupar el 100% de la capacidad instalada del establecimiento, la cual es de 98 horas semanales considerando un horario de atención de ocho de la mañana a 10 de la noche. Esto significa que el establecimiento estaría condenado a trabajar solamente en un aproximado del 43% de su capacidad total.

Cuadro 63
Día VS. Horario
Frecuencia

		Que día jugaría preferentemente						
		Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Horario	8-10 a.m.	0	0	0	0	0	13	2
	10-12 a.m.	0	0	0	0	0	15	15
	12-14 p.m.	0	0	0	0	0	12	2
	14-16 p.m.	0	0	0	0	3	10	22
	16-18 p.m.	0	0	2	2	1	7	1
	18-20 p.m.	0	8	2	4	1	1	0
	20-22 p.m.	0	1	5	0	0	0	0

Fuente: Investigación de Mercado
 Elaborado por: Edwin Altamirano

ANEXO 7

Resultados de la investigación en la cancha “Fútbolín” para determinar la oferta actual del servicio de alquiler de canchas de indoor-fútbol en la ciudad de Ambato.

Cuadro 64
Afluencia de gente mensual al establecimiento

	Personas	%
Afluencia mensual de gente al establecimiento	5000	100
Servicio de Alquiler de la cancha	3500	70
Otros Servicios	1500	30

Fuente: Cancha “Fútbolín”
Elaborado por: Edwin Altamirano

Cuadro 65
Afluencia de gente al establecimiento por partido

Visita	Personas	Jugadores	Espectadores
1	20	12	8
2	26	14	12
3	24	12	12
4	12	10	2
5	30	12	18
6	27	15	12
7	26	12	14
8	24	10	14
9	29	12	17
10	30	12	18
11	25	12	13
12	14	10	4
13	16	12	4
14	28	14	14
15	32	12	20
16	26	12	14
17	28	14	14
18	30	12	18
19	31	16	15
20	24	12	12

Promedio de visitantes por partido = 25

Promedio jugadores por partido = 12, 35 = 12.

Promedio de espectadores por partido = 12,75 = 13

Partidos jugados al mes = 3500/25 = 140

Oferta actual anual = 140*12*12 = 20.160 personas.

ANEXO 8

INVERSIÓN ESTIMADA DE DOS CANCHAS DE INDOOR-FÚTBOL

(TAMAÑO 2).

(Dólares).

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
ACTIVOS FIJOS				\$ 349.224
Terreno	m ²	2250	\$ 51,85	\$ 116.667
Obras Físicas				\$ 215.089
<u>Estudios Preliminares</u>				\$ 5.836
Estudio de suelos	u	1	\$ 135,20	\$ 135
Levantamiento topográfico	m2	2704	\$ 0,06	\$ 154
Diseño estructural	m2	5184	\$ 1,07	\$ 5.546
<u>Instalación de Obras</u>				\$ 5.740
Limpieza de terreno	m2	2704	\$ 0,53	\$ 1.433
Replanteo y nivelación	m2	2704	\$ 0,73	\$ 1.974
Bodega provisional y caseta cuidador	m2	50	\$ 29,52	\$ 1.476
Instalación provisional de agua	glb	2	\$ 160,71	\$ 321
Instalación provisional eléctrica	glb	2	\$ 267,86	\$ 536
-				
<u>Cimentación</u>				\$ 19.280
Excavación manual de plintos y cimentaciones	m3		\$ 4,80	\$ -
Replanteo de hormigón simple 140 kg/cm2	m3	12	\$ 93,46	\$ 1.154
Mampostería de piedra para cimientos	m3	37	\$ 68,22	\$ 2.506
Acero de refuerzo fy=4200 kg/cm2	kg	3102	\$ 1,50	\$ 4.653
Hormigón en cadenas	m3	9	\$ 164,74	\$ 1.513
Hormigón en plintos	m3	25	\$ 116,02	\$ 2.866
Hormigón en columnas	m3	10	\$ 279,25	\$ 2.911
Subbase de piso con material de mejoramiento	m3	144	\$ 18,00	\$ 2.583
Plástico polietileno impermeabilizante	m2	1435	\$ 0,24	\$ 344
Relleno de excavaciones de cimentación	m3	184	\$ 4,07	\$ 750
-				
<u>Estructura Metálica</u>				\$ 54.551
Estructura metálica losa N+ 1,35	kg	9398	\$ 1,90	\$ 17.857
Estructura metálica cubierta área industrial	kg	12757	\$ 1,90	\$ 24.238
Estructura metálica de gradas bodega	kg	192	\$ 2,40	\$ 462
Estructura metálica de gradas interiores	kg	476	\$ 3,12	\$ 1.484
Panel metálico novalosa 0,7mm	m2	50	\$ 13,20	\$ 662
Panel metálico kubimil galvalume cubierta	m2	251	\$ 10,56	\$ 2.647
Translúcidas de policarbonato en galpón	m2	10	\$ 26,09	\$ 261
Canal colector de ALL tol galvanizado	m	80	\$ 26,40	\$ 2.104
Hormigón en losas N+3,2 y +5,72	m3	42	\$ 116,02	\$ 4.836
-				
<u>Albañilería</u>				\$ 19.530
Mampostería de bloque de 15 cm	m2	1081	\$ 8,60	\$ 9.295
Mampostería de bloque de 10 cm	m2	657	\$ 7,89	\$ 5.181
Revocado de mamposterías	m2	1400	\$ 1,71	\$ 2.394
Enlucido de fillos de ventanas y puertas	m	670	\$ 2,37	\$ 1.588

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Mesones de baño y cocina	m	20	\$ 22,25	\$ 445
fundición de huellas en gradas	m3	2	\$ 260,53	\$ 500
Masillado de mesones de baño	m2	21	\$ 6,20	\$ 128
-				
<u>Pisos</u>				\$ 32.694
Masillado de pisos (losas) oficinas	m2	140	\$ 3,16	\$ 442
Contra piso de HS en PB oficinas	m2	240	\$ 13,05	\$ 3.132
Césped Sintético	m2	896	\$ 32,50	\$ 29.120
-				
<u>Instalaciones Eléctricas y Sanitarias</u>				\$ 11.204
Excavación manual en zanjas para canalización	m3	202	\$ 4,33	\$ 873
Pts PVC desagüe 4 plgs	pto	18	\$ 23,57	\$ 424
Pts PVC desagüe 2 plgs	pto	64	\$ 10,96	\$ 701
Columna bajante de aguas servidas PVC 4 plgs	m	40	\$ 5,66	\$ 226
Tendido tubería de PVC 4 plgs	m	40	\$ 6,26	\$ 250
Tendido tubería de PVC 6 plgs	m	150	\$ 10,00	\$ 1.500
Caja de revisión aguas servidas	u	14	\$ 72,00	\$ 1.008
Salidas de agua fría tubería PVC 1/2	pto	80	\$ 10,67	\$ 854
Salidas de agua agua caliente tubería PVC 1/2	pto	16	\$ 13,34	\$ 213
Salida medidor PVC llave control y accesorios	pto	2	\$ 40,37	\$ 81
Tendido Tubería PVC 1/2	m	102	\$ 3,06	\$ 312
Iluminación	pto	60	\$ 27,98	\$ 1.679
Tomacorrientes	pto	60	\$ 20,78	\$ 1.247
Caja de térmicos	u	4	\$ 85,82	\$ 343
Punto de timbre	pto	2	\$ 14,02	\$ 28
Toma Telefónica	pto	6	\$ 13,28	\$ 80
Luz de emergencia	pto	4	\$ 27,76	\$ 111
Tubería conduit 1/2 pulg	m	180	\$ 3,26	\$ 587
Tubería conduit 3/4 pulg	m	160	\$ 4,29	\$ 686
-				
<u>Acabados</u>				\$ 46.880
Pintura LVA interior y exterior paredes	m2	1736	\$ 2,51	\$ 4.357
Ventanas de Al natural y vidrio claro corrediza	m2	280	\$ 59,66	\$ 16.705
Cerámica para pisos GRAIMAN 30x30 baños y camerinos	m2	232	\$ 14,47	\$ 3.357
Cerámica para paredes GRAIMAN 30x30 baños y camerinos	m2	348	\$ 15,60	\$ 5.429
Cerámica para pisos oficina, bar e ingresos	m2	200	\$ 18,00	\$ 3.600
Puertas tipo tambor 70 cm lacadas, baño, cerrojo	u	14	\$ 114,00	\$ 1.596
puertas interior tambor lacada, cerradura 80cm	u	26	\$ 138,00	\$ 3.588
Puerta Principal Metálica 1.2 dos hojas, cerradura	u	2	\$ 735,00	\$ 1.470
Pasamanos metálico tubular, pintura esmalte	m	62	\$ 66,00	\$ 4.092
Inodoro Blanco SAVEX tanque bajo	u	18	\$ 52,40	\$ 943
lavamanos blanco Pompano con grifería	u	24	\$ 11,40	\$ 274
Rejillas de piso 2 plgs galvanizadas	u	20	\$ 6,31	\$ 126
Urinario Colby plus línea económica	u	20	\$ 47,41	\$ 948
Lava platos acero inoxidable doble pozo	u	2	\$ 197,45	\$ 395
-				
<u>Áreas Exteriores</u>				\$ 19.373
Mampostería bloque de 15 cerramiento	m2	624	\$ 8,60	\$ 5.366
Cimiento de piedra para base de cadena	m3	24	\$ 68,22	\$ 1.637
Cadena de base de cerramiento	m	240	\$ 13,49	\$ 3.238
Columnas de arriostre de mamposterías	m	120	\$ 16,87	\$ 2.024
Alfeicer superior de remate cerramiento	m	240	\$ 11,81	\$ 2.834

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Encespado exterior oficinas	m2	600	\$ 2,00	\$ 1.200
Vereda exterior oficinas	m2	40	\$ 11,36	\$ 454
Bordillo vehicular parqueo oficinas	m	30	\$ 21,21	\$ 636
Adoquín vehicular parqueos	m2	160	\$ 10,64	\$ 1.702
Ptos de iluminación exterior	pto	10	\$ 27,97	\$ 280
Equipos				\$ 11.422
Lámparas luminarias	unidad	40	\$ 122,00	\$ 4.880
Marcador electrónico	unidad	2	\$ 1.500,00	\$ 3.000
Cámaras de vigilancia	unidad	2	\$ 230,00	\$ 460
Alarma de establecimiento	unidad	1	\$ 13,58	\$ 14
Computadoras	unidad	2	\$ 550,00	\$ 1.100
Impresoras	unidad	1	\$ 117,00	\$ 117
Teléfonos	unidad	2	\$ 35,00	\$ 70
Líneas Telefónicas	unidad	2	\$ 70,00	\$ 140
Calefones	unidad	8	\$ 188,00	\$ 1.504
Secadores de manos	unidad	2	\$ 68,86	\$ 138
Muebles y Enseres				\$ 6.047
Arcos de fútbol	unidad	4	\$ 300,00	\$ 1.200
Redes para arcos	unidad	4	\$ 240,00	\$ 960
Camilla	unidad	1	\$ 225,00	\$ 225
Escritorios	unidad	3	\$ 60,55	\$ 182
Sillas	unidad	8	\$ 24,98	\$ 200
Botiquín Primeros Auxilios	unidad	1	\$ 40,00	\$ 40
Archivador	unidad	1	\$ 150,00	\$ 150
Caja Fuerte	unidad	1	\$ 52,40	\$ 52
Cartelera	unidad	1	\$ 35,00	\$ 35
Estantería	unidad	1	\$ 30,35	\$ 30
Lavandería	unidad	1	\$ 66,39	\$ 66
Escalera	unidad	1	\$ 186,00	\$ 186
Casilleros	unidad	4	\$ 230,00	\$ 920
Bancas camerinos	unidad	12	\$ 150,00	\$ 1.800
ACTIVOS DIFERIDOS				\$ 7.600
Gastos de Constitución				\$ 2.000
Capacitación de Personal				\$ 600
Publicidad Inicial				\$ 5.000
CAPITAL DE TRABAJO				\$ 3.511
TOTAL				\$ 360.335

ANEXO 9

REGLAMENTO DE JUEGO

REGLA 1

DE LOS JUGADORES

1. Cada equipo en juego se compone por CINCO JUGADORES sobre la cancha, uno de ellos será el arquero, así mismo uno de estos cinco ejercerá la función de capitán del equipo.
2. Al CAPITÁN le corresponden las siguientes funciones:
 - Representar a su equipo, siendo responsable de la conducta de sus jugadores, antes, durante y después del encuentro.
 - Llevar un brazalete visible en uno de sus brazos que lo identifique, e informar quien lo sustituirá en caso de ser reemplazado.
 - Informar antes del comienzo del partido, el nombre y número de cada jugador, tanto de titulares como suplentes.
 - Solo el puede dirigirse al Árbitro para recibir información esencial, siempre en términos corteses, o para notificar sustituciones.
3. No se podrá iniciar un partido sin que los equipos presenten un mínimo de cuatro jugadores, ni tampoco proseguir el juego si alguno de ambos quedase reducido a menos de cuatro jugadores, en cuya circunstancia el Arbitro dará por finalizado el encuentro.
4. Cada equipo podrá contar con una plantilla de máximo diez jugadores, de los cuales cinco comenzarán el encuentro y los cinco restantes permanecerán sentados en el banco de suplentes.

REGLA 2.

DEL UNIFORME DE LOS PARTICIPANTES

1. Cada equipo deberá estar claramente diferenciado por el color de su indumentaria. En caso de que esto no suceda se dotará a los jugadores de chalecos distintivos para su correcta diferenciación. El arquero usará uniforme de color diferente al de los restantes jugadores.
2. Se permitirá únicamente el uso de zapatillas deportivas o zapato de indoor-fútbol de estoperoles bajos, con la finalidad de no destruir la cancha.
3. Por seguridad, no se permitirá al jugador el uso de objetos peligrosos o inconvenientes para la práctica del juego. Si a criterio del Árbitro, el jugador no obedeciese se le impedirá de jugar.

REGLA 3.

DE LA SUSTITUCIÓN DE JUGADORES

1. En el transcurso de un partido, cada equipo puede efectuar cambios y sustituciones de jugadores en número ilimitado, estando el juego interrumpido, mediante previo aviso al árbitro.
2. El jugador sustituido podrá volver nuevamente a la cancha mediante una posterior sustitución.
3. El jugador expulsado durante el encuentro no podrá ser sustituido.
4. El cambio de posición entre el arquero y otro jugador de campo, no se debe considerar como sustitución, debe ser comunicado y autorizado por Árbitro. Este cambio de posición debe realizarse cuando el balón no está en juego
5. No se permitirá el cambio posicional o sustitución del arquero en caso de incurrir en tiro penal, salvo en caso de lesión grave verificada por el Árbitro y comprobada por un médico.

6. El jugador sustituto podrá entrar únicamente cuando el jugador sustituido haya salido completamente de la cancha.
7. Se procederá a realizar sustituciones de jugadores únicamente cuando el juego esta detenido, debiendo salir y entrar por la zona de cambio señalado.
8. Si el jugador sustituido es el Capitán, corresponde a este designar un nuevo capitán, informando al Árbitro y cediendo el brazalete identificador al nuevo responsable de esta función en la cancha.
9. La infracción de la Regla 3 (jugadores en la cancha) será sancionada con tarjeta amarilla.

REGLA 3

DE LA DURACIÓN DEL PARTIDO

1. Cada partido se dividirá en dos periodos de 25 minutos que serán cronometrados por el árbitro, con un intervalo de descanso de 10 minutos.
2. Los partidos se desarrollarán en el día y hora señalada en la reservación de instalaciones puntualmente. Se permitirá un retraso máximo de cinco minutos de la hora señalada. En caso de incumplimiento el dinero de reservación de instalaciones no será reembolsado.
3. En caso de demoras de tiempo durante el transcurso de un partido; el árbitro tendrá la potestad de añadir tiempo de descuento en un máximo de tres minutos por periodo.

REGLA 4

DEL DESARROLLO DEL PARTIDO

1. Antes de iniciarse el partido, el Árbitro procede a realizar un sorteo, mediante lanzamiento de moneda al aire entre los Capitanes para decidir el equipo que elige un lado de la cancha y el que efectúa el saque inicial para comenzar el juego.
2. El partido se inicia mediante la orden del Arbitro por un jugador del equipo determinado por sorteo, poniendo en movimiento el balón hacia el campo opuesto, simultáneamente el árbitro pondrá el cronómetro en marcha
3. Cada equipo al inicio del juego ocupa su media cancha, los jugadores contrarios a los que efectúa el saque inicial permanece fuera de círculo central.
4. Después de conseguir un gol, el juego se reanuda desde el punto de inicio, por un jugador del equipo contrario.
5. Tras el descanso intermedio reglamentario los equipos cambian el lado de la cancha, en que iniciaron el primer periodo, y el saque corresponde al equipo contrario al que inició el juego.
6. "Bote" neutral o "balón a tierra", tras cualquier interrupción del juego, estando el balón dentro de la cancha, por motivos excepcionales no citados en estas reglas, el Arbitro ordenará reanudar el partido mediante "bote neutral" o "balón a tierra" en el punto en el que se encontrase el balón al interrumpirse la jugada.

REGLA 5

DEL GOL

1. EL GOL es válido cuando el balón traspasa totalmente la línea de meta o línea de gol delimitada sobre la línea de fondo, entre los postes y travesaño que conforman el arco, siempre que no haya sido impulsado, tocado con la mano o brazo del atacante que lo materializa.
2. El equipo que obtiene mayor número de goles marcados será el vencedor del encuentro, si ninguno de los equipos obtienen gol u obtienen el mismo número de goles el partido se considera empatado.
3. A criterio arbitral y en determinadas circunstancias emocionales y deportivas, está permitido celebrar durante breves segundos la obtención del gol por los jugadores, siempre con el respeto debido al adversario, a los Árbitros, al público y al espectáculo deportivo en general. Su incumplimiento será sancionado con tarjeta amarilla.

REGLA 6

DE LAS INFRACCIONES

1. Las infracciones definidas en esta regla se dividen en:
 - A.- FALTAS TÉCNICAS
 - B.- FALTAS PERSONALES
2. Será sancionado como infractor el jugador, que cometa alguna de las faltas a las REGLAS siguientes:

A.- FALTA TÉCNICA

Todas las faltas técnicas son acumulables y anotadas obligatoriamente por el árbitro del encuentro. Se consideran faltas técnicas a:

- Dar o intentar dar una patada al adversario.
- Hacer zancadilla, derribar o intentar hacerlo voluntariamente, con las piernas, por delante, lateralmente o por detrás a un adversario.
- Saltar o abalanzarse sobre el adversario.
- Cargar al adversario de manera violenta o peligrosa.
- Pegar, o intentar pegar, o agredir al adversario, escupir o insultar.
- Sujetar o agarrar al adversario con las manos o impedirle la acción con cualquier parte del brazo o piernas.
- Empujar al adversario con las manos o los brazos,
- Disputar el balón frontal o lateralmente a un adversario entrándole con la plantilla de uno o ambos pies en PLANCHA, para impedirle la acción
- Tocar, desviar, sostener o impulsar el balón con la mano o el brazo, salvo el arquero ubicado en su área de meta.
- Pretender quitar el balón de las manos al arquero adversario.

PENALIZACIÓN. Todas las faltas técnicas señaladas, se castigan con un tiro libre contra el equipo infractor en el punto donde se comete la falta, siendo esta fuera del área de meta. Si fuera cometida dentro de la misma se sanciona con un tiro penal.

B.- FALTAS PERSONALES

Todas las faltas personales son acumulables y anotadas obligatoriamente en la planilla del encuentro por el árbitro. Se consideran faltas personales las siguientes:

- El portero demora mas de cinco segundos, la reposición del balón al juego.
- Obstruir o impedir una jugada, sujetando o atenazando el balón con los pies, pierna o con el cuerpo, contra el suelo impidiendo que pueda ser

jugado libremente, salvo el arquero, estando caído en su propia área para defender su arco.

- El jugador que demora mas de cinco segundos la puesta en juego del balón en ejecución de cualquier tiro libre, de meta o pena máxima, desde el momento que el Arbitro da la orden para su ejecución.
- El portero que efectuó un lanzamiento del balón directamente más allá de la línea central, sin que toque el suelo propio.
- Agredir, insultar o escupir a jugadores, árbitro o espectadores; el infractor será merecedor de expulsión inmediata.

PENALIZACIÓN: Para cualquiera de las faltas personales establecidas, se sanciona con lanzamiento lateral por el equipo adversario al infractor desde el punto más cercano al lugar donde ocurrió la infracción.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

ADICIÓN DE FALTAS

- I. El jugador que comete cinco faltas técnicas o personales menores es descalificado del partido no pudiendo retornar al juego, pudiendo ser sustituido.
- II. Las faltas técnicas y personales, acumulables para la descalificación de jugadores, son de anotación obligatoria en la planilla del encuentro, debiendo el árbitro informar al jugador cuando haya completado cuatro faltas.
- III. Los árbitros pueden determinar la descalificación del partido sin previa advertencia, al jugador que practique jugada gravemente peligrosa e infrinja en forma reiterada las reglas o actúe con violencia.

REGLA 7

DE LOS ELEMENTOS DE CONTROL DISCIPLINARIOS

Los Árbitros para el mejor control técnico disciplinario del partido, de forma complementaria en la efectividad, e información de los jugadores, equipos y espectadores, hará uso de los siguientes elementos reguladores de la disciplina:

1. Amonestación con TARJETA AMARILLA; para las siguientes faltas personales y técnicas tipificadas en la REGLA 6: MANO VOLUNTARIA, AGARRAR O FALTA VIOLENTA O PELIGROSA SOBRE EL ADVERSARIO.
2. Descalificación con TARJETA AZUL: para exclusión del infractor de la cancha, pudiendo ser sustituido si su equipo no ha agotado sus cambios reglamentarios. Se aplicará en la acumulación de cinco faltas técnicas o personales de un jugador, o por doble amonestación con tarjeta amarilla. Acción violenta, con el balón en juego, o manifiestamente peligrosa para la integridad del adversario, acción o hecho indisciplinado de relevancia, por gesto, actitud o palabras injuriosas u ofensivas en general; serán sancionados con TARJETA AZUL DIRECTA.
3. Expulsión con TARJETA ROJA: Para expulsar y suprimir definitivamente de la cancha, SIN SUSTITUCIÓN, a quien se comporte brutal y violentamente, sin desistir de su acción, causando grave daño o lesión evidente de notoria entidad.
4. La expulsión y descalificación son objetos de informe arbitral, donde deberá quedar reflejado en el relato las causas y circunstancia como simple narración de los hechos, evitando opinar.

REGLA 8

DE LA PENALIZACIÓN MÁXIMA

1. La penalización máxima es un tiro libre directo que se efectúa desde el punto de seis metros señalado ante cada arco. En su ejecución todos los jugadores, a excepción del arquero defensor, y el que realice el tiro, deben situarse en la cancha a una distancia mayor de tres metros por detrás de la horizontal que determine el balón en su posición de tiro.
2. El arquero se sitúa sin mover los pies sobre su línea de meta y entre los postes de la misma, hasta que el tiro sea efectuado.
3. El jugador encargado efectuará el tiro proyectando el balón hacia delante, sin poder tocarlo por segunda vez antes de que otro jugador lo haga.
4. De éste tiro puede ser marcado gol directamente, y el balón está en juego una vez que sea pateado por su ejecutor, haya recorrido una distancia igual a su circunferencia.
5. Será objeto de esta sanción cualquier infracción causada en el área de meta, establecida en la REGLA 6.

REGLA 9

DEL SAQUE DE ARCO.

1. El saque de arco realizado por el arquero solo podrá efectuarse con las manos, mediante un lanzamiento.
2. El saque no podrá exceder de la media cancha.
3. Del saque de arco o de meta no puede ser marcado gol directamente, salvo que el balón sea tocado por otro jugador reglamentariamente.

REGLA 10

DE LOS DEBERES Y FUNCIONES DE LOS ARBITROS.

1. La principal responsabilidad corresponde al ÁRBITRO, que dirige y juzga las acciones del juego en el campo de juego, representando la autoridad máxima del encuentro.
2. Aplicar las REGLAS y decidir sobre cualquier situación originada durante el juego, en sus aspectos técnicos y disciplinarios. Las cuales son finales e inapelables, en cuanto se relacionen con el partido y el resultado del partido.
3. Cronometrar el tiempo de juego y añadir tiempo de descuento si la situación lo amerita.
4. Interrumpir el juego con su silbato en virtud de las infracciones a las Reglas de Juego; Suspender el partido por malas condiciones, interferencia de espectadores o causas de fuerza mayor que impongan tal medida.
5. Advertir previamente o AMONESTAR a los jugadores culpables de procedimiento irregular o actitud incorrecta, y en caso de persistir, impedirle continuar en juego conforme a las REGLAS del mismo.
6. Descalificar y eliminar del partido, SIN ADVERTENCIA O AMONESTACIÓN previa, a todo aquel culpable de conducta violenta e intencional, que atenté a la integridad física del adversario.
7. Expulsar definitivamente, sin posible sustitución, al jugador y/o persona del cuerpo técnico de un equipo, que se dirija brutal o violentamente, sin desistir de su acción, causando daño grave o lesión evidente de notoria entidad.
8. Impedir la entrada al campo de juego, sin su autorización y conocimiento, a cualquier persona que no fuera jugador o integrante del cuerpo técnico de los equipos.
9. Dar la señal con su silbato para reanudar el juego después de todas las interrupciones, no siéndolo necesario en los lanzamientos laterales, de esquina y saque de arco, para poner el balón en juego.

10. Verificar las distancias preceptivas de tres metros mediante pasos en las reanudaciones del juego, tras las infracciones.
11. No aceptar propuesta alguna para alterar las Reglas de Juego oficiales.
12. Inspeccionar antes del partido el estado de la cancha y sus accesorios. Comprobar que la indumentaria de los jugadores sea la adecuada, o bien reiterar sus comprobaciones cuando sea requerido por quien verdaderamente tenga derecho a ello.
13. Comprobar y decidir si el balón propuesto para el partido cumple las condiciones que establecen las Reglas de Juego.¹⁰

¹⁰ El reglamento para la cancha de indoor-fútbol proyectada se ha estructurado en base a las principales normas establecidas por la Federación Internacional de Fútbol Sala (FIFUSA); para la práctica de este deporte. Se han realizado pequeñas modificaciones para adaptar el reglamento a las especificaciones planteadas en el presente estudio.

ANEXO 10

TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO

	Año	Mes	Saldo	Interés	Capital Pagado	Cuota
1	2009	Enero	\$ 49,000	\$ 411,60	\$ 631,44	\$ 1.043,04
2	2009	Febrero	\$ 48.368,56	\$ 406,30	\$ 636,74	\$ 1.043,04
3	2009	Marzo	\$ 47.731,83	\$ 400,95	\$ 642,09	\$ 1.043,04
4	2009	Abril	\$ 47.089,74	\$ 395,55	\$ 647,48	\$ 1.043,04
5	2009	Mayo	\$ 46.442,26	\$ 390,11	\$ 652,92	\$ 1.043,04
6	2009	Junio	\$ 45.789,34	\$ 384,63	\$ 658,40	\$ 1.043,04
7	2009	Julio	\$ 45.130,93	\$ 379,10	\$ 663,94	\$ 1.043,04
8	2009	Agosto	\$ 44.467,00	\$ 373,52	\$ 669,51	\$ 1.043,04
9	2009	Septiembre	\$ 43.797,48	\$ 367,90	\$ 675,14	\$ 1.043,04
10	2009	Octubre	\$ 43.122,35	\$ 362,23	\$ 680,81	\$ 1.043,04
11	2009	Noviembre	\$ 42.441,54	\$ 356,51	\$ 686,53	\$ 1.043,04
12	2009	Diciembre	\$ 41.755,02	\$ 350,74	\$ 692,29	\$ 1.043,04
13	2010	Enero	\$ 41.062,72	\$ 344,93	\$ 698,11	\$ 1.043,04
14	2010	Febrero	\$ 40.364,61	\$ 339,06	\$ 703,97	\$ 1.043,04
15	2010	Marzo	\$ 39.660,64	\$ 333,15	\$ 709,89	\$ 1.043,04
16	2010	Abril	\$ 38.950,76	\$ 327,19	\$ 715,85	\$ 1.043,04
17	2010	Mayo	\$ 38.234,91	\$ 321,17	\$ 721,86	\$ 1.043,04
18	2010	Junio	\$ 37.513,05	\$ 315,11	\$ 727,93	\$ 1.043,04
19	2010	Julio	\$ 36.785,12	\$ 309,00	\$ 734,04	\$ 1.043,04
20	2010	Agosto	\$ 36.051,08	\$ 302,83	\$ 740,21	\$ 1.043,04
21	2010	Septiembre	\$ 35.310,87	\$ 296,61	\$ 746,42	\$ 1.043,04
22	2010	Octubre	\$ 34.564,45	\$ 290,34	\$ 752,69	\$ 1.043,04
23	2010	Noviembre	\$ 33.811,76	\$ 284,02	\$ 759,02	\$ 1.043,04
24	2010	Diciembre	\$ 33.052,74	\$ 277,64	\$ 765,39	\$ 1.043,04
25	2011	Enero	\$ 32.287,35	\$ 271,21	\$ 771,82	\$ 1.043,04
26	2011	Febrero	\$ 31.515,53	\$ 264,73	\$ 778,30	\$ 1.043,04
27	2011	Marzo	\$ 30.737,22	\$ 258,19	\$ 784,84	\$ 1.043,04
28	2011	Abril	\$ 29.952,38	\$ 251,60	\$ 791,44	\$ 1.043,04
29	2011	Mayo	\$ 29.160,95	\$ 244,95	\$ 798,08	\$ 1.043,04
30	2011	Junio	\$ 28.362,86	\$ 238,25	\$ 804,79	\$ 1.043,04
31	2011	Julio	\$ 27.558,08	\$ 231,49	\$ 811,55	\$ 1.043,04
32	2011	Agosto	\$ 26.746,53	\$ 224,67	\$ 818,36	\$ 1.043,04
33	2011	Septiembre	\$ 25.928,16	\$ 217,80	\$ 825,24	\$ 1.043,04
34	2011	Octubre	\$ 25.102,93	\$ 210,86	\$ 832,17	\$ 1.043,04
35	2011	Noviembre	\$ 24.270,75	\$ 203,87	\$ 839,16	\$ 1.043,04
36	2011	Diciembre	\$ 23.431,59	\$ 196,83	\$ 846,21	\$ 1.043,04
37	2012	Enero	\$ 22.585,38	\$ 189,72	\$ 853,32	\$ 1.043,04
38	2012	Febrero	\$ 21.732,07	\$ 182,55	\$ 860,49	\$ 1.043,04
39	2012	Marzo	\$ 20.871,58	\$ 175,32	\$ 867,71	\$ 1.043,04
40	2012	Abril	\$ 20.003,87	\$ 168,03	\$ 875,00	\$ 1.043,04
41	2012	Mayo	\$ 19.128,86	\$ 160,68	\$ 882,35	\$ 1.043,04
42	2012	Junio	\$ 18.246,51	\$ 153,27	\$ 889,76	\$ 1.043,04
43	2012	Julio	\$ 17.356,75	\$ 145,80	\$ 897,24	\$ 1.043,04
44	2012	Agosto	\$ 16.459,51	\$ 138,26	\$ 904,78	\$ 1.043,04
45	2012	Septiembre	\$ 15.554,73	\$ 130,66	\$ 912,38	\$ 1.043,04
46	2012	Octubre	\$ 14.642,36	\$ 123,00	\$ 920,04	\$ 1.043,04
47	2012	Noviembre	\$ 13.722,32	\$ 115,27	\$ 927,77	\$ 1.043,04
48	2012	Diciembre	\$ 12.794,55	\$ 107,47	\$ 935,56	\$ 1.043,04
49	2013	Enero	\$ 11.858,99	\$ 99,62	\$ 943,42	\$ 1.043,04
50	2013	Febrero	\$ 10.915,57	\$ 91,69	\$ 951,34	\$ 1.043,04
51	2013	Marzo	\$ 9.964,23	\$ 83,70	\$ 959,34	\$ 1.043,04
52	2013	Abril	\$ 9.004,89	\$ 75,64	\$ 967,39	\$ 1.043,04
53	2013	Mayo	\$ 8.037,50	\$ 67,51	\$ 975,52	\$ 1.043,04
54	2013	Junio	\$ 7.061,98	\$ 59,32	\$ 983,71	\$ 1.043,04
55	2013	Julio	\$ 6.078,26	\$ 51,06	\$ 991,98	\$ 1.043,04
56	2013	Agosto	\$ 5.086,29	\$ 42,72	\$ 1.000,31	\$ 1.043,04
57	2013	Septiembre	\$ 4.085,98	\$ 34,32	\$ 1.008,71	\$ 1.043,04
58	2013	Octubre	\$ 3.077,26	\$ 25,85	\$ 1.017,19	\$ 1.043,04
59	2013	Noviembre	\$ 2.060,08	\$ 17,30	\$ 1.025,73	\$ 1.043,04
60	2013	Diciembre	\$ 1.034,35	\$ 8,69	\$ 1.034,35	\$ 1.043,04
	Total		\$ (0,00)	\$ 13.582,10	\$ 49.000,00	\$ 62.582,10

Elaborado por: Edwin Altamirano