



**UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**

**ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**“PERFIL DE UN PLAN DE NEGOCIOS SOBRE UNA EMPRESA DEDICADA A  
LA ORGANIZACIÓN DE SERVICIOS DEPORTIVOS EN LA CIUDAD DE  
CUENCA”.**

**Trabajo de graduación previo a la obtención del título de “Ingeniero Comercial”-**

**Autores:**

**Francisco Aguilera Camacho  
Juan Fernando Cañizares Jarrín**

**Director:**

**Dr. Mario Molina**

**Cuenca, Ecuador 2012**

## **DEDICATORIA**

A mis padres que por su comprensión y apoyo incondicional durante mis estudios, supieron guiarme con sus consejos por el camino correcto al igual que DIOS y por último agradezco también a mis hermanos y amigos que fueron también personas muy importantes durante mi etapa universitaria.

**Francisco Esteban Aguilera Camacho.**

Doy gracias a Dios, por estar siempre desde el principio en la realización de todos mis sueños, a mi familia por su infinito apoyo e iluminar mi camino en esta vida, de ellos aprendo cada día y son mi modelo a seguir.

**Juan Fernando Cañizares Jarrín.**

## **AGRADECIMIENTO:**

Agradecemos a todas las personas que aportaron con sus conocimientos para la elaboración de esta monografía y de manera especial al Dr. Mario Molina por su apoyo y colaboración en la dirección de este proyecto.

Los Autores.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO:</b> .....	<b>iii</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS</b> .....	<b>iv</b>
<b>RESUMEN:</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT:</b> .....	<b>vii</b>
<b>INTRODUCCION</b> .....	<b>1</b>
<b>CAPITULO I: ANTECEDENTES Y ASPECTOS RELEVANTES DEL PERFIL DEL PLAN DE NEGOCIOS.</b> .....	<b>3</b>
1.1.    Título del proyecto .....	3
<b>1.2.    Planteamiento del problema</b> .....	3
1.3.    Antecedentes .....	3
<b>1.4.    Justificación del proyecto</b> .....	4
<b>1.5.    Descripción del proyecto</b> .....	4
1.6.    Visión .....	5
<b>1.7.    Misión</b> .....	5
<b>1.8.    Objetivo General</b> .....	5
<b>1.9.    Objetivos específicos</b> .....	6
<b>1.10.    Nombre y logo de la empresa:</b> .....	6
1.11.    Ciclo del proyecto:.....	7
1.12.    Etapa de pre inversión:.....	9
1.12.1.    Primera Fase: Idea .....	9
1.12.2.    Segunda Fase: Formulación .....	9
1.12.3.    Tercera Fase: Evaluación ex ante del proyecto. ....	10
1.13.    Etapa de Inversión .....	10
1.13.1.    Cuarta Fase: Inversión.....	10
1.13.2.    Quinta Fase: Operación. ....	10
1.13.3.    Sexta Fase: Evaluación Expost.....	11
1.14.    Cronograma del proyecto .....	11
<b>CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	<b>12</b>
<b>2.1.    Análisis del producto</b> .....	13
2.1.1.    Determinar el producto.....	14
2.1.2.    Indicar su clasificación.....	15
2.1.3.    Definición de la unidad de medida/venta: .....	15
2.1.4.    Variedades dentro de nuestros servicios .....	20
<b>2.2.    Análisis de la demanda</b> .....	23
<b>2.2.1.    Población</b> .....	24
<b>2.2.2.    Segmentos</b> .....	24
<b>2.2.3.    Aplicación de la muestra</b> .....	24
<b>2.2.4.    Análisis de los resultados de la encuesta</b> .....	29
<b>2.2.5.    Informe</b> .....	40
<b>2.3.    Análisis de la oferta</b> .....	41
<b>2.3.1.    Determinación de la Cobertura</b> .....	41
2.3.2.    Análisis Cuantitativo y Cualitativo de la competencia.....	42
2.3.3.    Análisis de precios .....	43

2.3.4.	Análisis de comercialización.....	45
2.3.4.1.	Forma de Pago .....	46
<b>CAPITULO III: ESTUDIO TECNICO.....</b>	<b>47</b>	
3.1.	Análisis de Recursos.....	47
3.2.	Análisis de localización.....	52
3.2.1.	Macro localización:.....	52
3.2.2.	Micro localización:.....	52
3.3.	Tamaño del proyecto: capacidad máxima en ventas .....	54
3.4.	Análisis del proceso de los servicios.....	54
3.4.1.	Lista de actividades (lluvia de ideas).....	55
3.4.2.	Ordenar actividades.....	56
3.4.3.	Diagrama de flujo de las actividades .....	57
3.4.4.	Descripción de las actividades .....	59
3.5.	Estructura Organizacional .....	65
3.6.	Marco Legal.....	68
3.6.1.	Nombre y constitución de la empresa de la empresa : .....	68
3.6.2.	Trámites legales .....	70
3.6.2.1.	R.U.C.....	70
3.6.2.2.	Permiso de funcionamiento del municipio.....	71
3.6.2.3.	Permiso de los bomberos.....	72
<b>CAPÍTULO IV: ESTUDIO FINANCIERO Y EVALUACION FINANCIERA .....</b>	<b>73</b>	
4.1.	Ingresos para la empresa.....	73
4.2.	Costos directos e indirectos .....	74
4.3.	Gastos de administración y ventas.....	76
4.4.	Inversiones del proyecto .....	77
4.5.	Depreciaciones .....	78
4.6.	Financiamiento.....	79
4.7.	Análisis de los estados financieros .....	80
4.8.	Estado de Resultados.....	80
4.9.	Flujo de efectivo .....	82
4.10.	Balance General Inicial.....	83
4.11.	Balance General Proyectado .....	84
4.12.	Evaluación financiera. ....	88
5.	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. ....</b>	<b>92</b>
6.	<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>96</b>
7.	<b>ANEXOS .....</b>	<b>99</b>

## **RESUMEN:**

Este proyecto trata sobre la creación de un plan de negocios para una empresa que se dedicara a la organización de eventos deportivos para el sector empresarial de la ciudad Cuenca, el mismo tiene como objetivo determinar las oportunidades que tiene la empresa en el mercado y conocer como satisfacer las necesidades de nuestros potenciales clientes .

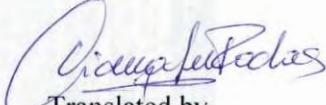
En un principio analizaremos el porqué de la creación de una empresa dedicada a ofrecer este tipo de servicios, luego haremos un análisis de mercado que nos permitirá obtener datos reales sobre la oferta y demanda de nuestro mercado, hasta llegar a los respectivos análisis técnicos y financieros con el fin de determinar cifras reales para poner en marcha el proyecto y sacar sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

## ABSTRACT

This project is the creation of a business plan for a company that will be in charge of organizing sports events for the business area of the city of Cuenca. The goal is to determine the company's opportunities in the market and to learn how to satisfy the needs of our potential customers.

First, we will analyze the reasons for the creation of a company that offers this type of service. Then, we will carry out a market analysis that will allow us to obtain actual data of our market's supply and demand. Finally, technical and financial analysis will be performed in order to launch the project and obtain the conclusions and recommendations.



  
Translated by,  
Diana Lee Rodas



**ECUSPORTS-EVENTS**

## INTRODUCCION

A la ciudad de Cuenca se la ha catalogado como la cuna de grandes deportistas, reflejando una imagen de ciudad deportiva por excelencia a nivel nacional e internacional, prueba de ello la ciudad ha sido sede de todo tipo de eventos deportivos tanto nacionales como internacionales, campeonatos de una sola disciplina o de varias, entre ellos están los juegos nacionales, bolivarianos, sudamericanos, etc.

Debido a esto, la ciudad cuenta con una infraestructura deportiva adecuada, además es privilegiada por su clima, y altura sobre el nivel del mar lo que hace que sea un lugar ideal para la práctica deportiva y para la preparación de atletas élites en sus diferentes disciplinas.

Por lo mencionado, la población cuencana en su gran mayoría desde siempre se ha visto identificada con algún deporte en especial.

Debido al alto número de personas que practican deporte en la ciudad, y la gran acogida que tienen los eventos organizados por diferentes empresas y en diferentes disciplinas deportivas, hemos visto como una necesidad para la ciudad de Cuenca y una excelente oportunidad de emprendimiento para nosotros el crear una empresa dedicada a la organización de servicios deportivos y poder participar en este amplio campo que aun no se encuentra explotado en su totalidad.

Específicamente el proyecto está enfocado en crear un perfil de un plan de negocios para una empresa que se dedique a la realización de servicios deportivos de calidad para la ciudad de Cuenca y poder obtener una respuesta, entonces la idea del proyecto tiene validez.

El plan de negocios consta de los estudios de mercado, técnico y económico financiero, los mismos que nos darán una clara imagen de lo que se debe y se necesita hacer para alcanzar los objetivos planteados.

La realización de los estudios mencionados nos ha permitido establecer la demanda potencial del mercado, la opinión que tiene la población económicamente activa acerca de lo que queremos hacer, así como también sus requerimientos.

Además nos ha permitido conocer a la competencia, precios, productos, presupuestos y trámites a realizar, teniendo como principal objetivo la integración laboral de las empresas mediante la organización de actividades deportivas.

## **CAPITULO I: ANTECEDENTES Y ASPECTOS RELEVANTES DEL PERFIL DEL PLAN DE NEGOCIOS.**

### **1.1. Título del proyecto**

“Perfil de un plan de negocios sobre una empresa dedicada a la organización de servicios deportivos en la ciudad de Cuenca”

“ECUSPORT- EVENTS”

**\*Nota:** Previa revisión en la superintendencia de compañías el nombre no tiene ninguna similitud con alguna otra empresa del país por lo tanto el nombre es válido y legal.

### **1.2. Planteamiento del problema**

En la ciudad de Cuenca existen empresas dedicadas a la organización de servicios deportivos; sin embargo, hay la posibilidad de hacer lo mismo con una mejor calidad e implementando nuevos y novedosos servicios.

### **1.3. Antecedentes**

Las empresas ya existentes en el mercado cuencano realizan esfuerzos mayoritariamente enfocados a la realización de actividades netamente atléticas por ejemplo, las carreras 5k, 10k, etc., dejando de lado muchas actividades que son y serían del agrado de la población, existiendo un nicho de mercado que representa una gran oportunidad para explotarlo.

Si bien hay empresas que se dedican a la prestación de servicios en la organización de eventos deportivos, éstas han dejado un nicho de mercado muy importante y al que apuntamos con este proyecto porque pensamos que en Cuenca no existen negocios que ofrezcan servicios deportivos a las empresas de la ciudad incluso pudiendo utilizar alguna estrategia de promoción, marketing para captar la participación de este sector y así obtener beneficios económicos.

#### **1.4. Justificación del proyecto**

- El tema propuesto toma importancia debido a que en la provincia del Azuay, y en especial la ciudad de Cuenca cuenta con la infraestructura necesaria para realizar varias disciplinas deportivas en las que queremos enfocarnos, además de su ubicación, clima, paisaje y altura sobre el nivel del mar que la hace ideal para el desarrollo de nuestro proyecto.
- Actualmente las empresas cuencanas que se dedican a la realización de eventos deportivos básicamente se enfocan en la realización de carreras de atletismo para la población en general de la ciudad. Nosotros queremos enfocarnos a la realización de eventos deportivos con múltiples disciplinas para las empresas de la ciudad, ya sean del sector industrial, comercial o de servicios y sin olvidar a las organizaciones del sector público que aceptarán con agrado que se les organice campeonatos interinstitucionales, entre colegios de profesionales, etc.

#### **1.5. Descripción del proyecto**

La Empresa será creada con el fin de ofrecer servicios deportivos en la ciudad de Cuenca, sugiriendo actividades enfocadas a las personas que pertenezcan al sector laboral de la ciudad ya sean del sector público o privado. Creemos que las empresas, organizaciones e instituciones de la ciudad pueden verse beneficiadas con la organización de dichos eventos, para fomentar la unión entre la empresa o entre las empresas, a través de campeonatos de fútbol o basketball y otros más.

Toda la organización y planificación será realizada por nuestra empresa haciendo que nuestro servicio refleje el deseo único de compromiso con la entidad y que ésta no se preocupe en absoluto sobre la organización.

#### **1.6. Visión**

Ser la empresa destacada dentro del mercado en la organización de servicios deportivos en la ciudad de Cuenca, por su originalidad, calidad, variedad de servicios y por el sentido de compromiso que tenemos con el deporte y con quien lo practica.

#### **1.7. Misión**

Somos una empresa especializada en planificar y desarrollar servicios deportivos de calidad e innovadores, enfocado al sector empresarial de la provincia del Azuay, brindándoles un servicio único, con el fin de alcanzar las expectativas demandadas.

#### **1.8. Objetivo General**

Elaborar un plan de negocios que permita evaluar el perfil y la posibilidad de implantar una empresa dedicada al desarrollo de servicios deportivos de calidad para empresas, organizaciones e instituciones de la ciudad de Cuenca.

## **1.9. Objetivos específicos**

- Analizar los antecedentes y aspectos relevantes del plan de negocios.
- Realizar un estudio de mercado para determinar el alcance real de la idea del negocio.
- Elaborar un estudio técnico del proyecto en referencia.
- Realizar la evaluación económica y financiera del proyecto.

## **1.10. Nombre y logo de la empresa:**

La empresa se llamará:

**“ECUSPORT- EVENTS”**

El logo es un código de barras que hace referencia al mundo comercial y globalizado en donde todo producto está registrado e identificado con una marca. Dentro del código surge el anillo olímpico, que es el símbolo más representativo del deporte el cual significa unión, igualdad, esperanza, paz, espíritu deportivo, salud y vida.

Todo esto en conjunto significa el querer explotar el mundo deportivo a través del marketing publicitario y deportivo por medio de la organización de servicios deportivos, no solo para obtener ganancias económicas sino también para contribuir con el desarrollo del deporte y salud a nivel empresarial y local.



Elaborado por: Autores

### **1.11. Ciclo del proyecto:**

El ciclo de proyecto consta de dos etapas y de seis fases:

#### **I ETAPA DE PRE-INVERSION**

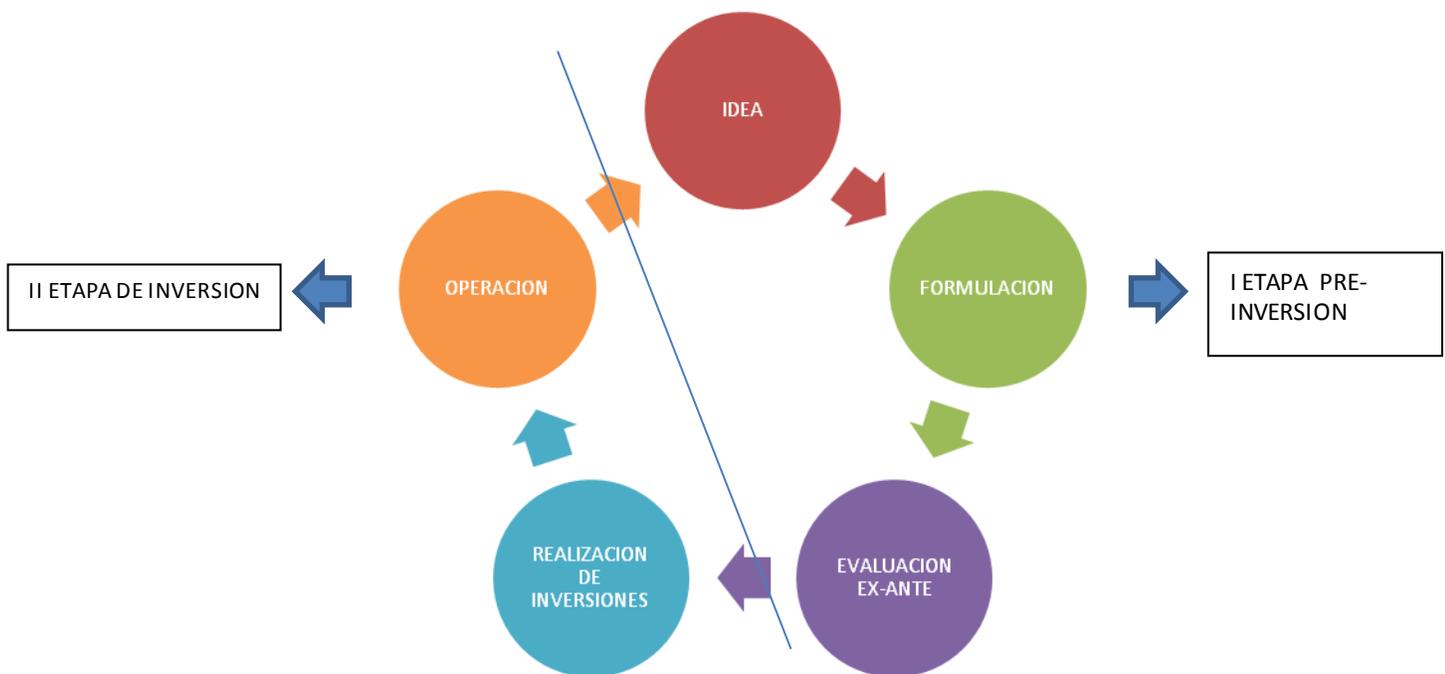
- La idea
- La fase de la formulación de la idea en un documento mediante estudios y análisis como por ejemplo análisis de mercado, financiero, técnico, etc.
- Luego se realiza una evaluación ex-ante del proyecto para determinar si el proyecto es factible y esta fase tiene dos tipos, si tiene validez el proyecto o no; si es factible se continúa pero si es negativo se tiene que revisar y reformular los análisis y estudios de la idea.

## II ETAPA DE INVERSION

- Realización de inversiones donde se hace la compra de los bienes y servicios para iniciar el negocio
- Se realiza la operación del negocio cabe señalar que dentro de esta fase también hay el seguimiento y monitoreo del proyecto para poder corregir errores en el camino del ciclo y por último
- Se encuentra la evaluación ex-post que es para ver si se cumplieron o no los objetivos.

### GRAFICO # 1

#### CICLO DE VIDA DEL PROYECTO



Elaborado por: Autores

## **1.12. Etapa de pre inversión:**

### **1.12.1. Primera Fase: Idea**

Según el cronograma del proyecto el arranque de la primera etapa será en enero del 2012, que empieza con la idea.

### **1.12.2. Segunda Fase: Formulación**

- Elaboración de las generalidades del proyecto.
  
- Realización del estudio de mercado
  - Determinar la muestra
  - Elaboración de encuestas
  - Tabulación de datos
  - Desarrollo del informe
  
- Elaboración del estudio técnico del proyecto.
  - Adquisición de equipos de oficina
  - Adquisición de equipos de computación
  - Adquisición de muebles y enseres
  - Búsqueda de proveedores
  - Adquisición suministros de oficina, etc.
  - Proyectar ingresos y costos
  - Determinar el valor de la inversión
  - Determinar el monto de financiamiento.

- Elaboración del estudio financiero
  - Proyección de estados financieros
  - Análisis de los estados financieros

### **1.12.3. Tercera Fase: Evaluación ex ante del proyecto.**

- Análisis de factibilidad del proyecto.
- Trámites de constitución de la empresa
- Búsqueda de financiamiento.

## **1.13. Etapa de Inversión**

### **1.13.1. Cuarta Fase: Inversión.**

- Buscar los recursos necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- Búsqueda del local de funcionamiento de la empresa.
- Selección del capital humano.

### **1.13.2. Quinta Fase: Operación.**

- ❖ El inicio de las operaciones de la empresa será en el mes de Julio del 2012
- ❖ Seguimiento, monitoreo y evaluación de las operaciones

### 1.13.3. Sexta Fase: Evaluación Expost.

Tales evaluaciones deberán realizarse al menos tres años después de que el proyecto esté funcionando en el mercado.

### 1.14. Cronograma del proyecto

**CUADRO # 1  
CRONOGRAMA DEL PROYECTO**

ETAPAS	FASES	Meses/año 2012												ACTIVIDADES		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
PRE-INVERSIÓN	1era Fase: Idea	■														Inicio del Estudio para el proyecto
	2da Fase: Formulación		■													Elaboración de antecedentes
			■													Elaboración de las generalidades
				■												Realización del Estudio de mercado
					■											Elaboración del Estudio técnico del proyecto
						■										Elaboración del Estudio financiero del proyecto
							■									Recomendaciones y conclusiones del proyecto
	3era Fase: Evaluación Ex Ante del proyecto						■									Informe de factibilidad
INVERSIÓN	4ta Fase: Realización de la Inversión							■								Adquisición de bienes muebles y equipos para la empresa
									■							Selección del capital humano
	5ta Fase: Operación									■						Inicio de operaciones
	6ta Fase: Ex Post															Evaluación se realizara luego de transcurrido 3 años de operación

Elaborado por: Autores

## **CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO**

Para el desarrollo de este capítulo necesitamos responder las siguientes preguntas:

- **¿Qué vamos a ofrecer?**
- **¿A quienes vamos a ofrecer nuestro servicio?**
- **¿Quiénes ofrecen algo similar?**
- **¿A qué precio podemos vender o comercializar nuestros servicios?**
- **¿Cómo podemos vender nuestros servicios?**

Con estas preguntas vamos a poder seguir un esquema ordenado para el análisis de mercado y se lo podría graficar de la siguiente manera:

## GRAFICO #2 ESTUDIO DEL MERCADO



Elaborado por: Autores

El planteamiento y desarrollo de estas preguntas harán posible el desarrollo del estudio de mercado.

### 2.1. Análisis del producto

Pasos a seguir:

- Determinar el producto
- Indicar su clasificación
- Definición de la unidad de medida / venta.
- Descripción del producto

### **2.1.1. Determinar el producto**

Podríamos decir que el deporte es una de las actividades que ha acompañado al hombre durante toda su existencia, desde los principios de la humanidad cuando el hombre tenía que huir de depredadores o de cazar animales para subsistir, ya realizaba esfuerzos físicos. Desde el año 4000 A.C. ya se piensa que el ser humano practicaba algún tipo de deporte; China es un ejemplo, ahí se han encontrado utensilios que se cree fueron parte de un algún deporte que se practicaba en aquella época, Egipto que es una de las civilizaciones más antiguas ya practicaba la natación y la pesca.

Luego llegó la organización de eventos deportivos y llegamos al año 776 A.C. en donde se organizó los primeros juegos olímpicos donde las actividades deportivas que se realizaban no fueron muchas, pero ya se vivía ese ambiente de competencia, hasta llegar a 1896 en Grecia donde se realizan los primeros juegos olímpicos que se mantienen hasta la actualidad a nivel mundial en donde ya consta una organización global de este evento que abarca a todos los países afiliados al Comité Olímpico Internacional con sus mejores atletas, los mismos que se reúnen cada 4 años en una ciudad en especial.

Como se ha podido ver, La historia del deporte y la organización de las actividades deportivas no es algo nuevo para la humanidad, pero es todo un arte el saber cómo organizarlo.

Es por eso que nuestra empresa se dedicará a ofrecer servicios deportivos tanto a nivel de competencias internas como externas para el sector empresarial privado y público, organizaciones e instituciones educativas de la ciudad de Cuenca entre otras.

Estos servicios serán planificados y desarrollados por categorías, es decir según la disciplina deportiva, número de equipos, calendario, etc. Debemos señalar que en la ciudad de Cuenca, existen empresas que se dedican a este tipo de actividades, nuestro objetivo es buscar que el mercado nos reconozca como una empresa que ofrece

servicios iguales o de mejor calidad que el de la competencia enfocándonos especialmente al sector empresarial e institucional.

### **2.1.2. Indicar su clasificación**

Ecusport-events es una empresa que se dedicara a la prestación de servicios enfocados al deporte.

Además de ofrecer el servicio de organización de eventos también proveeremos todos los accesorios, implementos y equipos necesarios para que se pueda desarrollar con toda normalidad el evento deportivo.

### **2.1.3. Definición de la unidad de medida/venta:**

La unidad de medida / venta de la empresa ECUSPORTS-EVENTS, estará en función del número de empresas, organizaciones e instituciones participantes y por su número de equipos, actividades deportivas, las mismas que serán programadas en el transcurso del año.

Entre las cuales serian:

- Fútbol (11 personas).
- Fútbol (cancha sintética).
- Indor fútbol.
- Ecuavolley.
- Básquetball.
- Defensa personal
- Aeróbicos
- Jornadas deportivas.

- Otras actividades.

Para los campeonatos y la práctica de diferentes disciplinas sobre todo grupales, los uniformes van a cargo de cada equipo, aunque no es necesario que los tengan para poder participar ya que se cuenta con los implementos necesarios como el uso de chalecos para hacer distinción entre equipos.

### **Fútbol en cancha sintética:**

En los últimos tiempos esta actividad ha tenido gran acogida dentro de la ciudad, de hecho los campeonatos inter jorgas e inter empresariales se los juega en esas canchas debido a la disponibilidad del lugar ya que como es césped sintético no se malgasta como si fuese natural, también su costo de alquiler es bajo y se puede jugar tanto en la mañana como en la noche ya que las canchas cuentan con iluminación propia, árbitros, así también estas cuentan con los implementos necesarios como balones, chalecos, bebidas hidratantes, etc.

Los campeonatos generalmente se juegan por cuadrangulares, es decir 4 grupos de 4 equipos con 7 jugadores en cancha, de cada grupo clasifican los 2 primeros y juegan por eliminación simple, hasta llegar a disputar el primer y segundo lugar en la final, y el tercer y cuarto lugar en semifinales, dándonos un total de 32 partidos.

En la ciudad de Cuenca existen gran cantidad de canchas, una de ellas y que nos interesaría muchísimo para realizar nuestros campeonatos en la cancha sintética de la Universidad del Azuay ya que esta se encuentra en perfecto estado, cuenta con iluminación propia, implementos necesarios, graderíos y un amplio parqueadero, además su costo de alquiler es rentable para la organización de un campeonato.



Fuente: <http://www.betterthanrealgrass.com/esp/>

### **Basketball:**

Es otra de las actividades que tiene gran acogida entre los trabajadores y empresas que realizan jornadas deportivas, los campeonatos generalmente se desarrollan por triangulares conformados por 12 equipos de 5 jugadores en cancha dándonos un total de 22 partidos por campeonato, también en la ciudad existen varias canchas en donde jugar en caso de que la o las empresas no cuenten con una cancha propia, así también disponibilidad de árbitros e implementos necesarios para desarrollar el evento. En caso de que no exista una cancha propia de una empresa en donde jugar, hemos visto al colegio de médicos del Azuay como posible sede del los campeonatos ya que cuentan con la infraestructura necesaria para desarrollar la disciplina tanto de basketball como la de ecuavolley, y sus costos de alquiler por las instalaciones son convenientes para nuestra empresa.



Fuente:[http://www.candelaria.es/opencms/opencms/ayuntamiento\\_es/delegaciones/deportes/AlquileresInstalaciones/](http://www.candelaria.es/opencms/opencms/ayuntamiento_es/delegaciones/deportes/AlquileresInstalaciones/)

### **Ecuavolley:**

Es una disciplina muy practicada en el país y en la ciudad, generalmente los partidos son muy entretenidos y exigentes a la vez, juegan 3 en cancha por equipo, los campeonatos generalmente se los juega por cuadrangulares dándonos un total de 32 partidos por campeonato, las mismas empresas suelen contar con canchas aunque también existen instalaciones para su alquiler, es una actividad que se puede desarrollar en parques, canchas de cemento de basketball, indor fútbol, etc.



Fuente: <http://www.clubdeportivo.mx/instalaciones/canchas.html>

### **Defensa personal:**

Es una actividad física- mental muy interesante y de alta concentración, las personas que lo practican aprenden a utilizar la fuerza del atacante como ventaja , se aprende a detectar los puntos vulnerables del cuerpo humano y movimientos de reacción ante el ataque.

Existen varias empresas que contratan este servicio y practican esta disciplina los fines de semana especialmente, a mas que es una actividad que se la puede desarrollar en cualquier lugar sin necesidad de un gimnasio, de todas maneras nuestra empresa contaría con la colaboración de instructores calificados, gimnasios y toda la implementación necesario para su práctica.



Fuente: [http://www.iwama-aikido.com/index\\_aia.html](http://www.iwama-aikido.com/index_aia.html)

### **Aeróbicos:**

Es una actividad cardiovascular muy practicada por las personas tanto de forma particular y últimamente incluida en programas deportivos de las empresas, su práctica ayuda a relajar la mente y a bajar de peso, se la puede practicar en un espacio cerrado o al aire libre, siempre con la dirección de un instructor calificado en el tema, el mismo cuenta con los implementos necesarios para dar sus clases que por lo general duran de 45 a 90 minutos por sesión.



Fuente: [http://agroindustrialdelmeta.blogspot.com/2010\\_05\\_01\\_archive.html](http://agroindustrialdelmeta.blogspot.com/2010_05_01_archive.html)

### **Ingresos para la empresa.**

Las modalidades utilizadas por la empresa para captar los ingresos serán las siguientes:

- Para los eventos deportivos será por medio de patrocinadores (publicidad), costo por inscripción y venta de entradas deportivas.
- Para las jornadas deportivas será por medio de un convenio económico entre la empresa contratante y Ecusport-events, según la duración y el número de actividades y equipos que participen.

#### **2.1.4. Variedades dentro de nuestros servicios**

Cuando ya hemos identificado los eventos que el mercado quisiera presenciar, nosotros debemos hacer un estudio para identificar:

¿Qué eventos se van a realizar?

¿Para qué o para quien lo vamos hacer?

¿Cuándo lo vamos hacer y con qué frecuencia?

### **Procedimiento:**

1. Coordinar la fecha y el horario en el cual dicho evento pudiese realizarse, tratando de en lo mejor coincidir en fechas festivas de la ciudad, ya que eso es una ventaja debido a que en esas fechas la gente incluye estos eventos como parte de su agenda de actividades.
2. Una vez coordinada la fecha vamos en búsqueda de patrocinadores que serian empresas interesadas en darse a conocer ya sea por sus productos, servicios, apoyo al deporte, entre otras razones.

La manera en que estas empresas nos patrocinen podría ser:

- De forma monetaria
- Canje publicitario por premios
- Canje de publicidad por productos
- Prestación del local

### **Marketing deportivo:**

Esta es la etapa en la que promocionaremos el evento, para ello podremos utilizar herramientas publicitarias como banners, afiches, volantes, pancartas, publicidad en la radio, prensa, televisión, internet, redes sociales y promotores con el fin de que el mercado se entere del evento.

Previo al evento se estructurara toda la parte logística del mismo, para garantizar la calidad y la seguridad de quienes asistan.

Finalizado el evento se procederá al levantamiento de implementos y accesorios para la realización del mismo en caso de que fuese necesario.

## **Organización de eventos deportivos para empresas o instituciones u organizaciones.**

Ofreceremos una alternativa de servicio para que las instituciones no se vean en la preocupación de organizar estos tipos de eventos que les genera pérdida de tiempo y costos por una mala planificación. Lo que proponemos a continuación en forma detallada cómo vamos hacer dicha organización desde el momento que nos solicita el cliente:

1. En primer lugar mediante el pedido del servicio por la parte interesada se le dará a conocer las tarifas que tenemos para la organización, indicándoles alternativas en los precios dependiendo los productos que el cliente desee contratar.
2. Luego del convenio se hace el cronograma de actividades coordinado con el cliente conforme su disponibilidad de tiempo.
3. Cuando se ha coordinado las actividades se realiza las reservas de las canchas y lugares donde se va a llevar a cabo las actividades, contratación de los árbitros y jueces de los partidos.
4. Cabe señalar que cuando hablamos de la organización de las jornadas queremos decir que nosotros como organizadores de eventos tenemos que pensar y actuar en cada detalle, es decir que debemos revisar las instalaciones, los premios que se entregaran a los finalistas como pueden ser trofeos, medallas, medallas al goleador o mejor jugador, etc.
5. Se procede con la realización de las actividades y jornadas según el cronograma de actividades.
6. Se coordina con proveedores de agua y bebidas isotónicas para los integrantes de los equipos.
7. Luego de gestionar los lugares que se necesitan, se procede a la realización de los calendarios de partidos para que la empresa indique a sus trabajadores las fechas de juegos.
8. Culminadas las actividades se procede a la premiación a los deportistas, y la entrega de un informe final a los contratantes del servicio.

### **Ventajas de nuestros servicios:**

- Son nuevas alternativas de diversión e integración para las personas que forman parte de una institución.
- Precios accesibles
- Promueve la actividad deportiva.
- Facilita el trabajo de organizar actividades deportivas a las empresas, organizaciones e instituciones.
- Promover el comercio en el mercado de servicios y productos deportivos.

### **2.2. Análisis de la demanda**

La cobertura del proyecto será en Ecuador, provincia del Azuay, cantón Cuenca.

Cuenca capital de la provincia del Azuay, cuenta con 505.585 habitantes según el censo de población del INEC de 2010.

Se encuentra a 2.550 metros sobre el nivel del mar; su temperatura promedio es de 15 °C, lo que hace que sea una ciudad propicia para la práctica del deporte; tanto así que delegaciones de otras provincias y de otros países llegan a la ciudad para prepararse para competencias, también Cuenca ha sido sede de todo tipo de eventos deportivos internacionales, entre los más importantes están los juegos Bolivarianos en 1985 y juegos Sudamericanos en 1998.

También la población de Cuenca es muy apasionada al deporte, lo que facilita el desarrollo y la participación en dichas actividades

Entre los reconocimientos más importantes que ha recibido la ciudad de Cuenca, es ser nombrada patrimonio cultural de la humanidad por la Unesco en 1999.

### 2.2.1. Población

Para Ecusport-events su mercado se encontrara en la ciudad de Cuenca tanto el sector urbano como rural, esto es 505.585 habitantes de los cuales 266.088 son mujeres y 239.497 son hombres de todos los ingresos económicos y todos los estratos sociales<sup>1</sup>.

### 2.2.2. Segmentos

Así mismo los potenciales consumidores se establecieron según la población económicamente activa (PEA), es decir personas que se encuentran realizando alguna actividad laboral ya sean dependientes o independientes dentro de la ciudad de Cuenca.

La población económicamente activa de la ciudad de Cuenca en el sector primario, secundario y terciario de la economía es de 310.935 habitantes que corresponden al 61,5% de la población urbana y rural de la ciudad.<sup>2</sup>

Convirtiéndose esta cifra en nuestro universo para obtener la muestra.

### 2.2.3. Aplicación de la muestra

VOLUMEN DE LA DEMANDA		
COBERTURA POBLACIÓN SEGMENTACIÓN	CIUDAD DE CUENCA	
	505.585	
	POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA	310935
MUESTRA		68 ENCUESTAS

Elaborado por: Autores

<sup>1</sup> INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS. Potenciales clientes. <http://www.ecuadorencifras.com/siemprende/> 2010. (En línea). 16/02/2012. 20:11 pm

<sup>2</sup> INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS. Evolución del PEA en el Ecuador. [http://www.inec.gov.ec/estadisticas/index.php?option=com\\_remository&Itemid=&func=download&id=1250&chk=4e2fb5afa63bdb4ca3058a1b5c80d7&no\\_html=1&lang=es](http://www.inec.gov.ec/estadisticas/index.php?option=com_remository&Itemid=&func=download&id=1250&chk=4e2fb5afa63bdb4ca3058a1b5c80d7&no_html=1&lang=es). 2011. (En línea). 26/02/2012. 22:19 pm

**Calculo de la muestra:**

<b>N</b>	<b>310935</b>			
<b>Z</b>	<b>1,645</b>			
<b>E</b>	<b>0,1</b>			
<b>P</b>	<b>0,5</b>			
<b>Q</b>	<b>0,5</b>			
	<b><math>z^2 pqN</math></b>		<b>210349,471</b>	
<b>n=</b>	<b><math>e^2(N-1)+z^2 p q</math></b>	<b>=</b>	<b>3110,01651</b>	<b>68</b>

Elaborado por: Autores

**Ficha técnica del estudio:<sup>3</sup>**

<b>UNIVERSO</b>	<b>Población económicamente activa de la ciudad de Cuenca según estadísticas del INEC 2011</b>
<b>TAMAÑO MUESTRAL</b>	<b>68 Encuestas</b>
<b>ERROR MUESTRAL</b>	<b>10%</b>
<b>NIVEL DE CONFIANZA</b>	<b>90% (Z= 1,645) para el caso mas favorable. p = q = 0,5</b>
<b>PROCEDIMIENTO DE MUESTREO</b>	<b>Muestreo aleatorio estratificado al sector empresarial de la ciudad de Cuenca</b>
<b>FECHA DE TRABAJO DE CAMPO</b>	<b>Febrero - Marzo 2012</b>

Elaborado por: Autores

<sup>3</sup> BELLO ACEBRÓN. Laurentino. TRESPALACIOS GUTIÉRREZ. Juan A. VÁZQUEZ CASIELLES. Rodolfo. Investigación de Mercados. Ficha técnica del estudio. pág.: 114. España. Thompson editores Spain Paraniño, S.A. 2005. 353 pág. ISBN 84-97-32-377-7.



## ENCUESTA

Somos un grupo de estudiantes egresados de la Universidad del Azuay, y requerimos de su colaboración para poder realizar un estudio de mercado a través de una encuesta, con el fin de conocer el interés de Ud. y la de su empresa en lo que concierne a la participación deportiva y la organización de eventos deportivos.

### 1. ¿Tipo de empresa, institución u organización en la que trabaja?

- Industrial .....
- Comercial .....
- Servicios .....
- Pública .....
- Otra ..... ¿Cuál? .....

### 2. ¿Realiza alguna actividad deportiva?

SI..... ¿Qué actividad? .....

NO.....

### 3. ¿Con que frecuencia realiza una actividad deportiva?

Diario..... Semanal.....

Mensual..... Otra.....

**4. ¿Ha participado en algún evento deportivo realizado por la empresa en que trabaja?**

SI.....

NO.....

**5. ¿Su empresa ha participado en eventos deportivos organizados por otras empresas?**

SI..... ¿Qué evento? .....

NO.....

**6. ¿Cómo calificaría la organización de dichos eventos?**

- Muy buenos .....
- Buenos .....
- Regulares .....
- Malos .....

**7. ¿Le gustaría que una empresa maneje toda la organización de eventos deportivos de su empresa, para campeonatos internos o con otras empresas?**

SI.....

NO.....

**8. ¿En qué épocas del año cree que su empresa requiera de una organización de eventos deportivos como campeonatos deportivos, colonias vacacionales, etc.?**

.....

**9. ¿Qué tipos de eventos quisiera Ud. que se realicen internamente en su empresa o que la misma participe con otras?**

.....

**MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO Y COLABORACIÓN.**

#### 2.2.4. Análisis de los resultados de la encuesta.

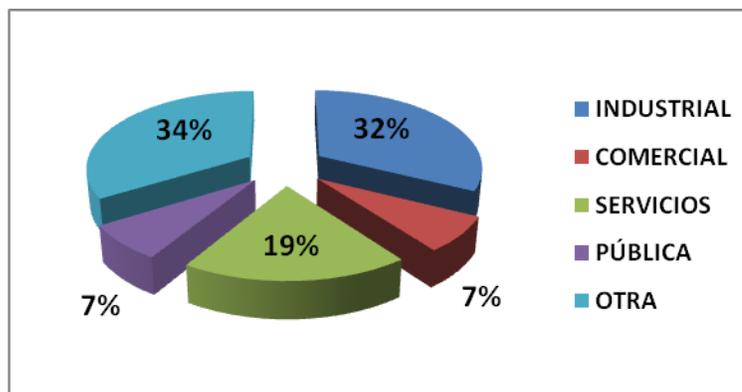
La encuesta fue realizada a trabajadores que ocupan diferentes mandos laborales de un grupo de empresas de la ciudad de Cuenca, entre las cuales estuvieron Austrogas, Grupo Cartopel, Colineal, Camposanto Santa Ana, Hospital del Río, Diario el Mercurio, Solca, Universidad Politécnica Salesiana, Centro educativo Mundo de Juguete, CNT E.P. empresa pública, Ministerio de Relaciones Laborales, Nutri Leche, con el fin de conocer si la fuerza laboral de la ciudad de Cuenca siente interés por participar en actividades deportivas con su empresa y a su vez si estas estarían interesadas en contratar nuestros servicios para la organización de dichas actividades.

Los resultados fueron los siguientes:

##### 1. ¿Tipo de empresa, institución u organización en la que trabaja?

TIPO DE EMPRESA	TRABAJADOR	%
INDUSTRIAL	22	32%
COMERCIAL	5	7%
SERVICIOS	13	19%
PÚBLICA	5	7%
OTRA (Educativa, Mixta, etc.)	23	34%
TOTAL	68	100%

**GRAFICO #3**  
**EMPLEADOS SEGÚN EL TIPO DE EMPRESA**



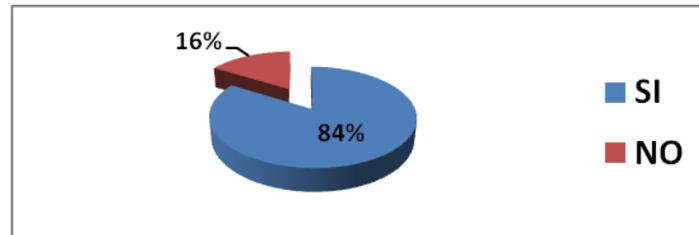
Elaborado por: Autores

La respuesta de esta pregunta nos da a conocer el tipo de organización en la que trabajan las personas encuestadas, mostrando que en su mayoría fueron del sector industrial (32%) ya que por lo general estas empresas tienen un gran número de empleados y estas suelen participar en eventos deportivos organizados bien por la misma empresa o por sus trabajadores de forma independiente

**2. ¿Realiza alguna actividad deportiva?**

PREGUNTA	RESPUESTA	%
SI	57	84%
NO	11	16%
TOTAL	68	100%

**GRAFICO #4**  
**PERSONAS QUE REALIZAN O NO ACTIVIDAD DEPORTIVA**

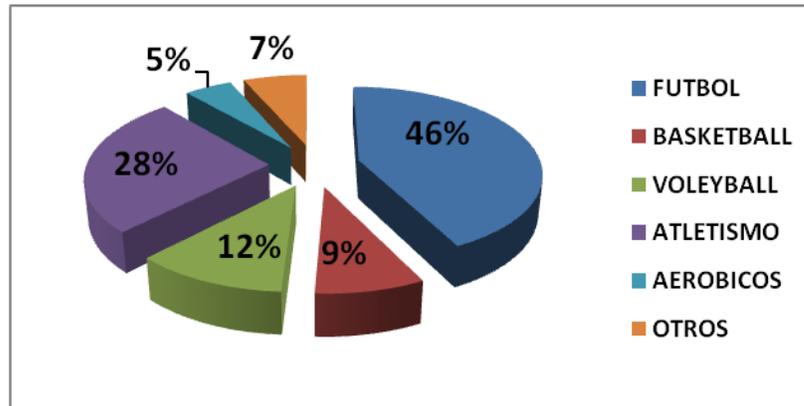


Elaborado por: Autores

Del 100% de los encuestados, el 84% si realiza alguna actividad deportiva lo que nos indica que hay una gran oportunidad de que dichas personas esten interesadas en participar de nuestros servicios.

DEPORTE	RESPUESTA	%
FUTBOL	26	46%
BASKETBALL	5	9%
VOLEYBALL	7	12%
ATLETISMO	16	28%
AEROBICOS	3	5%
OTROS	4	7%
SI PRACTICAN	57	100%

**GRAFICO #5**  
**TIPO DE ACTIVIDAD DEPORTIVA QUE REALIZAN**



Elaborado por: Autores

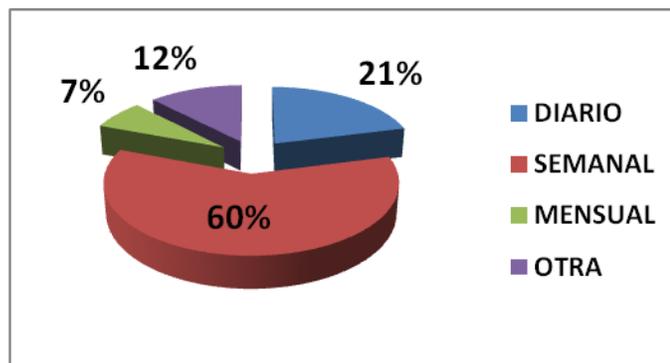
De las personas que respondieron que sí realizaban actividades deportivas los resultados mostraron que entre sus principales actividades están jugar Fútbol (46%), realizar actividades atléticas (28%), jugar voleibol (12%), basketball (9%), practicar aeróbicos (5%) y realizar otras actividades (7%), las mismas que son disciplinas que se desarrollan generalmente en unas jornadas deportivas empresariales.

### 3. ¿Con qué frecuencia realiza una actividad deportiva?

Dentro de esta pregunta hemos puesto la frecuencia con la que las personas que sí realizan alguna actividad relacionada con el deporte las desarrollan, y estos fueron los resultados:

FRECUENCIA	RESULTADO	%
DIARIO	12	21%
SEMANAL	34	60%
MENSUAL	4	7%
OTRA	7	12%
SI REALIZAN ACT. DEP.	57	100%
NO REALIZAN ACT. DEP.	11	
TOTAL	68	

**GRAFICO #6**  
**FRECUENCIA CON LA QUE SE PRACTICA DEPORTE**



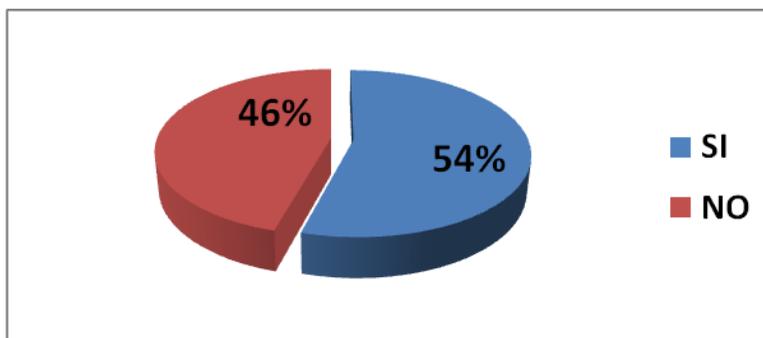
Elaborado por: Autores

La mayoría de personas que realizan alguna actividad deportiva lo hace semanalmente, esto es bueno para nosotros porque sabemos que para esa frecuencia se pueden planificar los programas deportivos, por ejemplo los fines de semana.

**4. ¿Ha participado en algún evento deportivo realizado por la empresa en que trabaja?**

PREGUNTA	RESPUESTA	%
SI	37	54%
NO	31	46%
TOTAL	68	100%

**GRAFICO #7**  
**PARTICIPACION EN ALGUN EVENTO DEPORTIVO EMPRESARIAL**



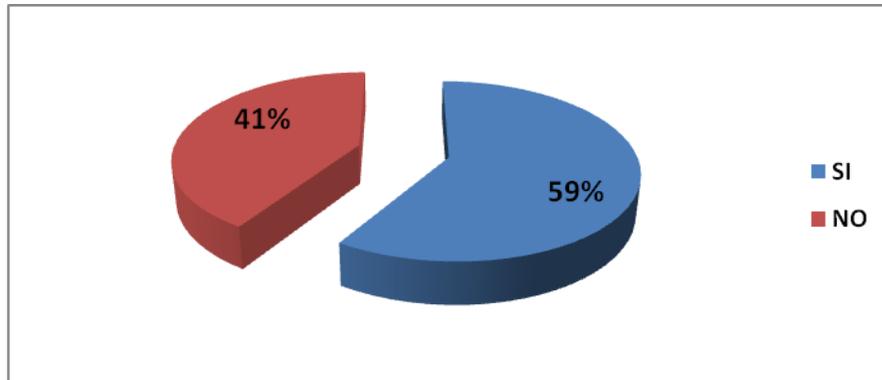
Elaborado por: Autores

El resultado de esta pregunta indica que un poco mas de la mitad (54%) de las personas encuestadas participan o participaron en actividades deportivas organizadas por sus empresas, por otro lado el 46% que respondió que no, no quiere decir que son personas que no participan de dichos eventos ya que en un buen numero de estas respuestas, correspondían a trabajadores que en sus empresas no se programan ni jornadas ni eventos deportivos. De todas maneras el porcentaje de trabajadores es positivo en la participación de eventos deportivos.

**5. ¿Su empresa ha participado en eventos deportivos organizados por otras empresas?**

RESPUESTA	NUM	%
SI	40	59%
NO	28	41%
TOTAL	68	100%

**GRAFICO #8**  
**PARTICIPACION DE LA EMPRESA EN EVENTOS DEPORTIVOS**



Elaborado por: Autores

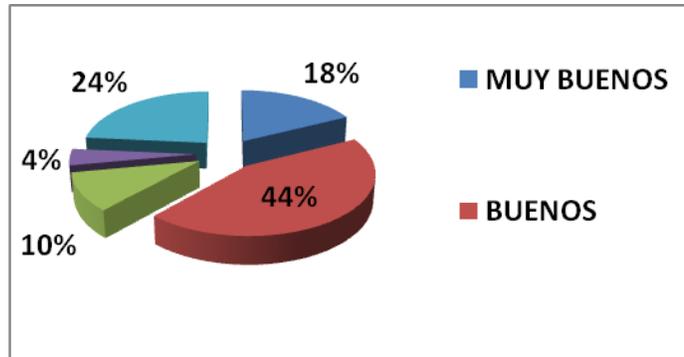
El objetivo de esta pregunta era conocer si las empresas compiten entre ellas en campeonatos deportivos, ya que nuestra idea también abarca la realización de jornadas interempresariales.

El 59% de los encuestados dijo que su empresa si han participado y ha sido invitadas a participar de eventos deportivos, es decir campeonatos interempresariales, interintitucionales, de fútbol, basket, volleyball, jornadas deportivas, etc.

**6. ¿Cómo calificaría la organización de dichos eventos?**

<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>RESPUESTA</b>	<b>%</b>
<b>MUY BUENOS</b>	<b>12</b>	<b>18%</b>
<b>BUENOS</b>	<b>30</b>	<b>44%</b>
<b>REGULARES</b>	<b>7</b>	<b>10%</b>
<b>MALOS</b>	<b>3</b>	<b>4%</b>
<b>NO RESPONDIERON</b>	<b>16</b>	<b>24%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>

**GRAFICO #9**  
**CALIFICACIÓN DE LOS EVENTOS POR SU GRADO DE CALIDAD**



Elaborado por: Autores

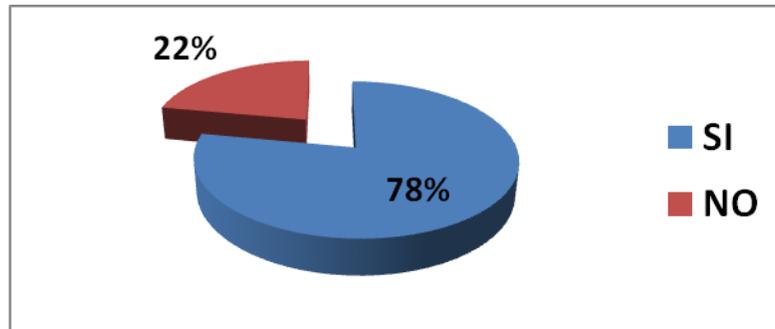
La calidad de dichos eventos es muy importante conocer, ya que esto demuestra el interés que tuvieron tanto quienes organizan como quienes participan en campeonatos, jornadas deportivas, etc .

El 44% de los encuestados calificaron a los eventos como buenos, demostrando el agrado de las personas en participar, pero nuestra idea es dar ese plus que las propias empresas mismas o quienes organizaron anteriormente los eventos no pudieron dar, para llegar a la calificación de muy buena.

**7. ¿Le gustaría que una empresa maneje toda la organización de eventos deportivos de su empresa, para campeonatos internos o con otras empresas?**

	<b>RESPUESTA</b>	<b>%</b>
<b>SI</b>	<b>53</b>	<b>78%</b>
<b>NO</b>	<b>15</b>	<b>22%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>

**GRAFICO #10**  
**INTERES POR CONTRATAR UNA EMPRESA QUE ORGANICE EVENTOS**  
**DEPORTIVOS**



Elaborado por: Autores

Al 78% de los encuestados les agradó la idea de que una empresa maneje la organización de sus eventos deportivos por las siguientes razones:

A las empresas les interesa que haya integración y un buen ambiente laboral, y para ello ven como una buena oportunidad la realización de jornadas deportivas empresariales.

Las personas que por lo general están encargadas de la realización de programas deportivos se sienten con una carga adicional extralaboral, lo que hace que se dificulte sus labores cotidianas.

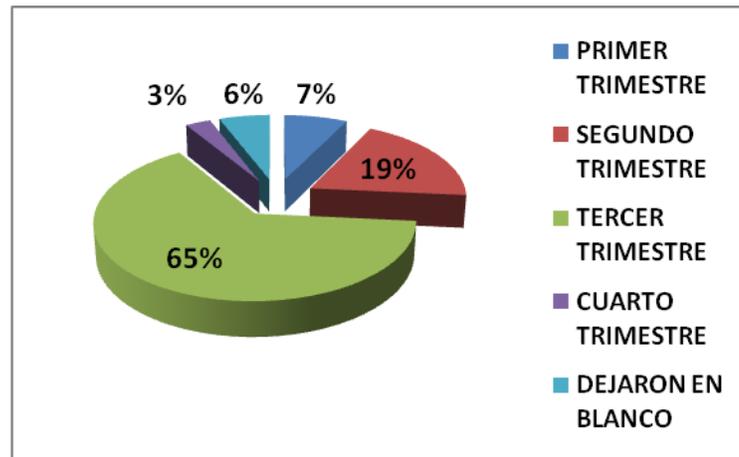
A muchos altos mandos de las empresas encuestadas, les agradó esta propuesta porque dijeron que así tendrían algo menos en que preocuparse.

A los mandos medios y bajos de las empresas encuestadas les agrado mucho la idea porque ven una manera de recreación e integración con sus compañeros de trabajo y con empleados de otras empresas.

8. ¿En qué épocas del año cree que su empresa requiera de una organización de eventos deportivos como campeonatos deportivos, colonias vacacionales, etc.?

PERIODO DEL AÑO	RESPUESTA	%
PRIMER TRIMESTRE	5	7%
SEGUNDO TRIMESTRE	13	19%
TERCER TRIMESTRE	44	65%
CUARTO TRIMESTRE	2	3%
DEJARON EN BLANCO	4	6%
TOTAL	68	100%

**GRAFICO #11**  
**PERIODOS EN EL AÑO A ORGANIZAR ACTIVIDADES DEPORTIVAS**



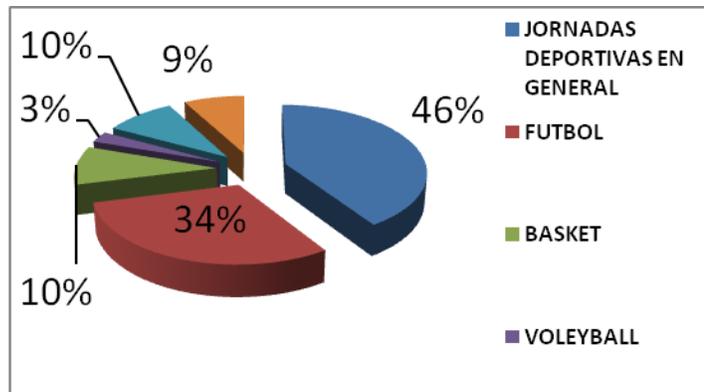
Elaborado por: Autores

Según los resultados de las encuestas, podemos observar que nuestros servicios tendrían una temporada alta de participación que sería entre los meses de Julio, Agosto, Septiembre, una temporada media entre Abril a Junio, y una baja correspondiente a los meses entre Octubre a Marzo, lo que nos da una pauta para saber en que meses programar los principales eventos para las empresas entre Abril a Septiembre y para centros educativos irían de Octubre a Marzo. Con estos resultados podríamos estructurar un cronograma de actividades para todo el año.

9. ¿Qué tipos de eventos quisiera Ud. que se realicen internamente en su empresa o que la misma participe con otras?

EVENTO	RESPUESTA	%
JORNADAS DEPORTIVAS EN GENERAL	31	46%
FUTBOL	23	34%
BASKET	7	10%
VOLEYBALL	2	3%
OTROS ( Tenis de mesa, 40)	7	10%
EN BLANCO	6	9%
PERSONAS ENCUESTADAS	68	100%

GRAFICO #12  
TIPOS DE EVENTOS A REALIZAR



Elaborado por: Autores

Un gran porcentaje de los encuestados quisieran que se realicen jornadas deportivas que incluyan actividades como , Basketball, Volleyball, es decir deportes en grupo, así como también les gustaría participar de deportes individuales como Tenis de Mesa o campeonatos de 40.

### **2.2.5. Informe**

Una vez analizadas las preguntas de la encuesta podemos decir que las empresas de la ciudad de Cuenca sean del tipo que sean, quisieran programar actividades deportivas para sus empleados.

De igual manera los empleados de esas empresas en su gran mayoría se dedican a realizar actividades como jugar, Basketball, Volleyball, Aeróbicos, Pesas, Caminatas, semanalmente a manera de distracción.

También se puede decir que tanto las empresas como sus trabajadores han participado de eventos deportivos internos como externos tanto en la ciudad como en el país, incluso internacionalmente.

Se pudo notar el agrado de los trabajadores por sus participaciones en los eventos deportivos desarrollados en sus empresas, o en representación de ellas, y al calificarlos en su mayoría como buenos, dándonos una señal positiva de que les interesaría nuestro servicio.

Otra razón por la que nos damos cuenta de que les interesan nuestros servicios es porque el 84% quisiera que una empresa como la nuestra este a cargo de la organización de sus campeonatos deportivos; por otro lado a los altos mandos también les agrado la idea porque prefieren que se organice la parte deportiva para ellos poder seguir en sus labores cotidianas.

Existen meses en los que las empresas están más dispuestas a participar en eventos deportivos como son entre los de meses de Abril a Septiembre, y por otro lado las instituciones educativas mostraron más interés entre los meses de Octubre a Marzo, época del periodo escolar.

Los deportes en que las personas quisieran participar y que nosotros deberemos enfocarnos es en la realización de campeonatos de, Basketball, Volleyball, 40, programas de Aeróbicos, Pesas, Caminatas, etc.

Es por ello que creemos que con la suficiente planificación y coordinación podemos poner en marcha satisfactoriamente la idea de nuestro proyecto para empresas, organizaciones e instituciones que deseen contratar nuestros servicios, teniendo como objetivo la satisfacción de los clientes por medio de la integración de las personas a través del deporte, porque el deporte une masas, el deporte une al mundo.

### **2.3. Análisis de la oferta**

#### **2.3.1. Determinación de la Cobertura**

En la ciudad de Cuenca por lo general son las propias empresas las que realizan sus eventos deportivos, ya sea para campeonatos internos o con la participación de otras empresas. Nuestro objetivo es el de manejar toda la parte organizativa y la de logística para que ni la empresa ni sus empleados se encarguen de la realización de dichos eventos, que en ocasiones traen pérdidas y desconcentración en sus roles laborales.

Existen entidades que se encargan en la realización de eventos deportivos para la población en general, es el caso de JP Sport Marketing que se dedica a la elaboración de eventos básicamente de atletismo y por otro lado tenemos a cada comité o club deportivo que hacen sus propios eventos dependiendo de su disciplina, lo que nos lleva a decir que no contamos con una competencia directa.

Para el análisis cuantitativo y cualitativo tomamos en cuenta los principales eventos deportivos de la ciudad para tener una referencia de cómo se organizan tales eventos.

Por lo tanto las empresas, organizaciones e instituciones de la ciudad de Cuenca serán el territorio donde realizaremos nuestras actividades en cualquier tipo de disciplina deportiva.

### 2.3.2. Análisis Cuantitativo y Cualitativo de la competencia.<sup>4</sup>

Para este análisis escogimos a los principales deportes y principales eventos deportivos que nuestro mercado escogió en las encuestas, y que se realizan en la Ciudad, con el fin de conocer cómo se organizan, cuántas personas participan por evento, precios por inscripción, para tener una referencia que nos ayude a futuro en la realización del estudio técnico.

**CUADRO #2**  
**ANALISIS CUANTITATIVO**

ANALISIS CUANTITATIVO						
NOMBRE	DISCIPLINA	PRECIO POR INSCRIPCION	PARTICIPANTES	NUM PART. POR EQUIPO	TOTAL PARTICIPANTES	PRECIO POR PARTICIPANTE
MUNDIALITO DE LOS POBRES	INDOR FUTBOL	\$50,00 POR EQUIPO	32 EQUIPOS	9	288	\$ 5,56
CAMPEONATO CDLA ALVAREZ	BASQUETBALL	\$120,00 POR EQUIPO	20 EQUIPOS	12	240	\$ 10,00
CIUDAD DE CUENCA	CUARENTA	\$ 20,00 POR PAREJA	32 PAREJAS	2	64	\$ 10,00
COPA CANELA	ECUAVOLEY	\$180,00 POR EQUIPO	12 EQUIPOS	6	72	\$ 30,00
10K DEPORTIVO CUENCA	ATLETISMO	\$8,00 POR COMPETIDOR	4800 COMPETIDORES	1	4800	\$ 8,00
INTERJORGAS	FUTBOL	\$50,00 POR EQUIPO	24 EQUIPOS	16	384	\$ 3,13
LA ROJA CAMPEONATO FULBITO	FUTBOL 8	\$120,00 POR EQUIPO	120 EQUIPOS	12	1440	\$ 10,00

Elaborado por: Autores

<sup>4</sup> EL MORLOCO DIGITAL. Mundialito de los pobres. <http://www.elmorlaco.comec/noticiaslocales.aspx?cod=4609&dep=71>. 37 edición del mundialito de los pobres. (En línea). 2011. 29-02-2012. 20:35 pm.  
 EL MERCURIO DE CUENCA. Campeonato de 40. <http://www.elmercurio.comec/219542-un-fin-de-semana-a-puro-40.html>. Un fin de semana a puro 40. (En línea). 2009. 29-02-2012. 20: 40 pm.  
 RADIO CANELA. Campeonato de ecuavoley. <http://www.canelaradio.com/canelainterna.php?c=1049>. Primer campeonato nacional de ecuavoley copa canela 2011. (En línea). 2011. 29-02-2012. 20: 45 pm.  
 DIARIO EL TIEMPO DE CUENCA. 10K Deportivo Cuenca 10. <http://www.eltiempo.comec/noticias-cuenca/87463-se-abrieron-inscripciones-para-la-10k-del-d-cuenca/>. Inscripciones para el evento. (En línea). 2012. 29-02-2012.  
 DIARIO EL MERCURIO DE CUENCA. Campeonato interjorgas de futbol. <http://www.elmercurio.comec/301600-se-prepara-el-interjorgas-de-futbol.html>. Se prepara el interjorgas de futbol. (En línea). 2011. 29-02-2012. 21: 27 pm.  
 RADIO LA ROJA. Copa la roja. <http://www.radiolaroja.com/paginas/copalaroja.php>. Series de partidos. (En línea). 2012. 29-02-2012. 21:54 pm.

<b>TOTAL PARTICIPANTES</b>	<b>7.288</b>
<b>PRECIO PROMEDIO POR PARTICIPANTE</b>	<b>\$ 10,95</b>
<b>TOTAL INGRESOS PROMEDIO</b>	<b>\$ 79.835,41</b>

**CUADRO #3**  
**ANALISIS CUALITATIVO**

ANALISIS CUALITATIVO					
ORGANIZADOR	NOMBRE	DISCIPLINA	LOCALIZACION	ORIGEN	PREMIOS
CLUB AMISTAD	MUNDIALITO DE LOS POBRES	FUTBOL	COLISEO JEFFERSON PEREZ	CUENCA	ALTO
BARRIO CDLA. ALVAREZ	CAMPEONATO CDLA. ALVAREZ	BASQUETBALL	PARQUE CDLA. ALVAREZ	CUENCA	BAJO
CLUB SIEMPRE SAN BLAS	CIUDAD DE CUENCA	CUARENTA	BARRIO SAN BLAS	CUENCA	MEDIO
RADIO CANELA	COPA CANELA	ECUAVOLEY	DIFERENTES CANCHAS DE LA CIUDAD	CUENCA	BAJO
EXPRESARTE	10 K DEPORTIVO CUENCA	ATLETISMO	CIUDAD DE CUENCA	CUENCA	ALTO
JOSÉ DARQUEA	INTERJORGAS	FUTBOL	ESTADIO LIGA DE CUENCA	CUENCA	MEDIO
RADIO LA ROJA	LA ROJA CAMPEONATO FULBITO	FUTBOL 8	CUARTEL CAYAMBE	CUENCA	ALTO

Elaborado por: Autores

### 2.3.3. Análisis de precios

Según los resultados de las encuestas del estudio de mercado a los trabajadores de distintas empresas de la ciudad de Cuenca, ellos quisieran participar de actividades deportivas como en cancha sintética, basketball, ecuavolley y actividades aeróbicas individuales como aeróbicos en el caso de las damas y cursos de defensa personal (damas y varones).

Para el cálculo del precio de inscripción de cada evento ya sea por equipos o individualmente, tomamos en cuenta las disciplinas anteriormente mencionadas ya que

con estas pretendemos arrancar nuestras actividades. El precio fue determinado por tres factores:

- Precios que generalmente se encuentran en el mercado
- Costos de realización
- Ingresos para la empresa

Estos factores se utilizaron para determinar una parte importante del estudio técnico del proyecto y poder obtener un precio de inscripción real y justo para el cliente, proyectar un nivel de ingresos para la empresa, cubrir todos los costos de logística y organización de los mismos y a su vez maximizar la utilidad. **(Cuadro de ingresos por ventas y costos directos de Ecusports events: Estudio económico financiero)**

#### **Fútbol en cancha sintética:**

El costo de inscripción al campeonato será de \$200 por equipo, cada uno tendrá un mínimo de participantes de 8 y un máximo de 12, lo cual nos da un precio promedio por persona de \$25 y \$ 17 respectivamente. Este valor incluye inscripción al campeonato, alquiler de canchas y arbitraje, premiación.

#### **Basketball:**

El costo de inscripción del campeonato será de \$120 por equipo, el mismo que tendrá un mínimo de participantes de 7 y un máximo de 12, lo cual nos da un precio promedio por participante de de \$17 y \$ 10 respectivamente. Este valor incluye inscripción al campeonato, alquiler de canchas y arbitraje, premiación.

#### **Ecuavolley:**

Cada equipo se conformara con un mínimo de 5 participantes y un máximo de 8, el costo por inscripción al campeonato será de \$ 100, dándonos un precio promedio por

persona de \$ 20 y \$ 12,50 según el caso, Este valor incluye inscripción al campeonato, alquiler de canchas y arbitraje, premiación.

#### **Defensa personal:**

El costo por inscripción al curso será de \$ 25 por persona, esto incluye instructor, implementos para la práctica, gimnasio donde practicar.

#### **Aeróbicos:**

El costo por inscripción al curso será de \$ 10 por persona, esto incluye instructor, implementos, lugar donde se realizara la actividad.

### **2.3.4. Análisis de comercialización**

#### **Manera de operar de la empresa:**

Las personas naturales o jurídicas que deseen organizar una actividad deportiva, ya sea de cualquier disciplina, podrán contar con nuestros servicios de organización. Nuestra obligación desde el principio será la entrega de una cotización dependiendo de las exigencias y disponibilidades que la empresa o persona contratante lo requiera; hay que señalar que las cotizaciones no serán fijas y más bien serán siempre flexibles a negociación para el bien de las partes.

Al momento de haber llegado a un acuerdo, se realizará la firma del contrato con todas las clausulas del servicio por parte de nuestra empresa y acoplada a las exigencias de nuestros clientes.

En este contrato se fijará la forma de pago convenido por parte de los clientes y de nuestra empresa.

#### **2.3.4.1. Forma de Pago**

Creemos que la forma de pago debe ser flexible y cómoda para el cliente, con el fin de agilizar y no generar problemas al momento de la negociación, es por ello que nos hemos visto en la obligación de ofrecer las diferentes formas que el mercado financiero permite realizar, por nombrar algunas, al contado, crédito, cheques, y si fuese necesario se podría realizar con tarjetas de crédito o debito corriente.

En lo que respecta al desembolso del dinero por parte de las empresas, departamentos de recursos humanos o persona encargada en coordinar con los equipos o participantes que contraten nuestros servicios o deseen ser auspiciantes de los mismos sería la siguiente:

- I.** 50% en la firma del contrato
- II.** 25% para la última semana previa al evento
- III.** 25% final en la entrega final del evento con los soportes requeridos.

Se ha establecido una política de descuento por pronto pago del 10% si el pago se lo realiza de contado, o si son empresas que ya han contratado nuestros servicios anteriormente.

### CAPITULO III: ESTUDIO TECNICO

Este estudio nos permitirá conocer los recursos necesarios para poder arrancar con nuestras actividades así como su costo de instalación, encontrar la localización optima para la empresa, tamaño del proyecto, el proceso de realización de los servicios, trámites legales.

#### 3.1. Análisis de Recursos

Para el funcionamiento de la empresa hemos considerado la adquisición de los siguientes recursos:

**CUADRO # 4**  
**RECURSOS: TECNOLOGIA Y EQUIPOS**

TECNOLOGIA Y EQUIPOS			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO POR UNIDAD	TOTAL COSTO
HP Laptop AMD Dual Core 2GB 320GB BrightView LED Radeon HD 6310 WiFi Webcam.	3	\$ 447,00	\$ 1.341,00
Tx235 Multifunción Impresora Copiadora Escanner Inalámbrica.	1	\$ 159,00	\$ 159,00
Brother FAX 2820 Laser Plain Paper Fax/Copier	2	\$ 88,09	\$ 176,18
Equipo de Oficina.	1	\$ 100,00	\$ 100,00
1 estación de trabajo recta en fòrmica con cajoneras.	1	\$ 220,00	\$ 220,00
2 estaciones de trabajo para gerencia fòrmica en L, con cajoneras, faldòn, soportes.	2	\$ 345,00	\$ 690,00
1 mesa de apoyo para botellon de agua y uso múltiple.	1	\$ 150,00	\$ 150,00
1 mesa de reuniones para 6 personas en fòrmica.	1	\$ 250,00	\$ 250,00
5 sillas importadas fijas, estructura cromada y microcuero.	5	\$ 50,00	\$ 250,00
1 sillòn gerencial colombiano tipo malla con múltiples regulaciones.	1	\$ 200,00	\$ 200,00
1 silla operativa importada c/b con regulaciòn a gas.	1	\$ 90,00	\$ 90,00
2 sillas operativas importadas s/b con regulaciòn a gas.	2	\$ 50,00	\$ 100,00
1 Archivador	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Software de facturaciòn, programa contable	1	\$ 500,00	\$ 500,00
SUBTOTAL			\$ 4.291,18

Elaborado por: Autores

El valor de la inversión en tecnología y equipos es de \$ 4.291, 18 dólares americanos y corresponden a los siguientes recursos:

- **HP Laptop AMD Dual Core 2GB 320GB BrightView LED Radeon HD 6310 WiFi Webcam.**



Fuente: <http://www.ebay.com/itm/computer-/>

- **Tx235 Multifunción Impresora Copiadora Escanner Inalámbrica.**



Fuente: <http://www.ebay.com/itm/impresoras-/>

- **Brother FAX 2820 Laser Plain Paper Fax/Copier**



Fuente: <http://www.ebay.com/itm/Brother-FAX-2820-Laser-Plain-Paper-Fax-Copier-/>

- **Equipo de Oficina.**



Fuente: <http://es.hereisfree.com/materials/download/2946.html>

- **1 estación de trabajo recta en fórmica con cajoneras.**



Fuente: [http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-10158464-muebles-de-oficina-\\_JM](http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-10158464-muebles-de-oficina-_JM)

- **2 estaciones de trabajo para gerencia fórmica en L, con cajoneras, faldón, soportes.**



Fuente: [http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-10158464-muebles-de-oficina-\\_JM](http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-10158464-muebles-de-oficina-_JM)

- **1 mesa de reuniones para 6 personas en fórmica.**



Fuente: [http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-10158464-muebles-de-oficina-\\_JM](http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-10158464-muebles-de-oficina-_JM)

- **1 mesa de apoyo para botellón de agua y uso múltiple, 5 sillas importadas fijas, estructura cromada y micro cuero, 1 sillón gerencial colombiano tipo malla con múltiples regulaciones, 1 silla operativa importada c/b con regulación a gas, 2 sillas operativas importadas s/b con regulación a gas.**



Fuente: [http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-10158464-muebles-de-oficina-\\_JM](http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-10158464-muebles-de-oficina-_JM)

- **1 Archivador**



Fuente: <http://www.archiexpo.es/prod/teknion/archivadores-verticales-56609-129977.html>

- **Software de facturación, programa contable**



Fuente: <http://aplicaciones-informaticas4b.blogspot.com/2007/11/aplicaciones-informaticas-manejo-de.html>

**CUADRO # 5**  
**RECURSOS: INSTALACION DE EQUIPOS**

ACTIVOS DIFERIDOS				
CONCEPTO	% BASE DE CALCULO	COSTO	TOTAL COSTO ANUAL	PERIODO AMORTIZABLE
Planeación e integración del proyecto	3,00%	\$ 128,74	\$ 25,75	5 AÑOS
Importación de equipos	3,50%	\$ 150,19	\$ 30,04	
Supervisión de servicios instalados	1,50%	\$ 64,37	\$ 12,87	
Trabajos de construcción en oficina	0,50%	\$ 21,46	\$ 4,29	
Instalación de equipos de oficina	3,50%	\$ 150,19	\$ 30,04	
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 102,99</b>	

Elaborado por: Autores

El costo de instalación de los equipos en la oficina es de \$ 514,95 dólares americanos, los mismos que están amortizados en un periodo de cinco años, tiempo calculado de duración del proyecto, lo cual nos da un valor anual de \$ 102, 99.

Tanto los costos de equipos y tecnología e instalación de equipos sumados con otros rubros como gastos de constitución y capital de trabajo nos darán el total de la inversión del proyecto.

### 3.2. Análisis de localización

**CUADRO #6**

#### **ANALISIS DE LOCALIZACION POR PONDERACIÓN**

FACTOR CRITICO DE LOCALIZACION	PONDERACION	CUENCA NORTE	CUENCA CENTRO	CUENCA SUR	SECTOR ESTADIO	REMIGIO CRESPO
FACIL PARQUEO	70	60	20	60	40	30
PRESENCIA DEL SEGMENTO	80	30	50	20	40	20
PRESENCIA DE COMPETENCIA INDIRECTA	60	10	10	10	10	10
SEGURIDAD	70	50	40	30	70	30
PRECIO DE LOS ARRIENDOS	60	10	20	10	10	20
DISPONIBILIDAD DEL LOCAL	70	5	30	5	40	10
AMBIENTE DEL LUGAR	80	10	40	30	60	30
TRAFICO	85	60	20	60	50	30
<b>TOTAL</b>	<b>575</b>	<b>235</b>	<b>230</b>	<b>225</b>	<b>320</b>	<b>180</b>
					<b>ELEGIDO</b>	

Elaborado por: Autores

#### **3.2.1. Macro localización:**

Ecusport-events como proyecto se llevara a cabo en la república del Ecuador, provincia Azuay, cantón Cuenca.

#### **3.2.2. Micro localización:**

Por ser una empresa de servicios la ventas que se realicen serán por medio de la visita directa a los clientes o bien podrán ser en la oficina que estará ubicada en la Avenida Florencia Astudillo por el sector del estadio Alejandro Serrano Aguilar, el local físicamente tiene las siguientes medidas: de largo 12 metros por 6 metros de ancho, incluido los servicios básicos.

Por medio de un contrato de arrendamiento se acordará el valor de \$ 178,57 dólares americanos más IVA durante el primer año más gastos de agua y luz los mismos que serán cancelados durante los primeros días de cada mes.



Tomado por: Autores



Tomado por: Autores

### 3.3. Tamaño del proyecto: capacidad máxima en ventas <sup>5</sup>

Para determinar el tamaño del proyecto tomamos en cuenta los ingresos por ventas anuales:

**CUADRO # 7**  
**INGRESOS POR VENTAS**

INGRESOS POR VENTAS					
DESCRIPCION DEL SERVICIO	NUM. DE EVENTOS AL AÑO	NUMEQUIPOS PARTICIPANTES	VALOR DE INSCRIPCION	INGRESOS POR EVENTO	TOTAL INGRESOS ANUALES POR VENTAS
Futbol (Cancha Sintética)	6	16	\$ 200,00	\$ 3.200,00	\$ 19.200,00
Basketball	3	12	\$ 120,00	\$ 1.440,00	\$ 4.320,00
Ecuavolley	3	16	\$ 100,00	\$ 1.600,00	\$ 4.800,00
Defensa personal	6	20	\$ 25,00	\$ 500,00	\$ 3.000,00
Aeróbicos	4	30	\$ 10,00	\$ 300,00	\$ 1.200,00
Publicidad (Patrocinio de eventos)	22	0	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 11.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>22 Actividades al Año</b>				<b>\$ 43.520,00</b>

Elaborado por: Autores

Nuestra capacidad máxima en ventas para el primer año es de \$43.520 dólares, este valor está en función de nuestra unidad de medida/venta, es decir numero de eventos a realizar en el año más el patrocinio de empresas por publicidad.

### 3.4. Análisis del proceso de los servicios

**Para deportes tanto de grupo como individuales, Ecusports-events hemos estructurado las siguientes secuencias para el desarrollo de los servicios:**

---

• <sup>5</sup> Ing. ARMANDO MALEBRACH ERASO D. Gestión de proyectos y desarrollo comunitario. Determinación del tamaño del proyecto <http://www.amalebranch.8m.com/tamaprov.htm>. Colombia. 2003. (En línea). 26- 03-2012. 15:00 pm

### 3.4.1. Lista de actividades (lluvia de ideas).

<b>CAMPEONATOS DE FUTBOL, BASKETBALL, VOLEYBALL</b>	
<b>LISTA DE ACTIVIDADES</b>	<b>SECUENCIA</b>
Contratación de canchas y personal	4
Ofertar organización del campeonato de futbol	1
Se ponen en marcha los partidos	8
Entrega de Informe al cliente	11
Firma del contrato	2
Cronogramas de juegos y desarrollo de calendario	5
Inauguración del Campeonato	7
Terminación del campeonato	9
Búsqueda de patrocinadores	3
Compra de accesorios y materiales	6
Premiación	10

<b>COMPETENCIAS ATLETICAS ,PROGRAMAS DE AEROBICOS, DEFENSA PERSONAL</b>	
<b>LISTA DE ACTIVIDADES</b>	<b>SECUENCIA</b>
Coordinar el evento	2
Búsqueda de patrocinadores	4
Solicitud para asistencia médica	6
Compra de accesorios y materiales	7
Firma de contrato	3
Inicio de la actividad	9
Finalización de la actividad	10
Entrega del Informe de resultados al cliente	12
Programa de cierre y premiación	11
Ofertar el paquete del servicio	1
Coordinar la seguridad pública	5
Contratación de personal de apoyo para el evento	8

Elaborado por: Autores

### 3.4.2. Ordenar actividades

<b>CAMPEONATOS DE FUTBOL, BASKETBALL, VOLEYBALL</b>	
<b>LISTA DE ACTIVIDADES</b>	<b>SECUENCIA</b>
Ofertar organización del campeonato	1
Firma del contrato	2
Búsqueda de patrocinadores	3
Contratación de canchas y personal	4
Cronogramas de juegos y desarrollo del calendario	5
Compra de accesorios y materiales	6
Inauguración del Campeonato	7
Se ponen en marcha los partidos	8
Terminación del campeonato	9
Premiación	10
Entrega de el Informe al cliente	11

<b>COMPETENCIAS ATLETICAS, PROGRAMAS DE AEROBICOS, DEFENSA PERSONAL</b>	
<b>LISTA DE ACTIVIDADES</b>	<b>SECUENCIA</b>
Ofertar el paquete del servicio	1
Coordinar el evento	2
Firma de contrato	3
Búsqueda de patrocinadores	4
Coordinar con la seguridad pública	5
Solicitud para asistencia médica	6
Compra de accesorios y materiales	7
Contratación de personal de apoyo para el evento	8
Inicio de la actividad	9
Finalización de la actividad	10
Programa de cierre y premiación	11
Entrega del Informe de resultados al cliente	12

Elaborado por: Autores

### 3.4.3. Diagrama de flujo de las actividades

GRAFICO # 13

#### DIAGRAMA DE FLUJO DE ACTIVIDADES PARA CAMPEONATOS DE FÚTBOL, BASKETBALL, VOLEYBALL.



Elaborado por: Autores

**GRAFICO # 14**  
**DIAGRAMA DE FLUJO DE ACTIVIDADES PARA**  
**COMPETENCIAS ATLETICAS, PROGRAMAS DE AEROBICOS,**  
**DEFENSA PERSONAL.**



Elaborado por: Autores

### **3.4.4. Descripción de las actividades**

#### **Desarrollo de campeonatos de fútbol, basketball, volleyball**

##### **1. Ofertar el paquete de servicio:**

El primer paso es mostrar el paquete del servicio que se desee ofertar a los clientes, en el cual se encuentran todos los detalles de cómo se realizará el evento, el mismo que está sujeto a cambios de las actividades y de su cotización, o según lo requiera el cliente.

##### **2. Firma del contrato:**

Este documento escrito será el acuerdo en que llegaron las partes por la realización del evento, en el mismo constaran clausulas que ambas partes tendrán que respetar y cumplir.

También el cliente entregara el primer desembolso de dinero correspondiente al 50% del total del presupuesto para la realización del evento.

##### **3. Búsqueda de patrocinadores:**

Buscar el apoyo de empresas interesadas en patrocinar nuestros eventos ya sea de forma monetaria, con entrega de bebidas isotónicas, agua, accesorios o implementos deportivos, premios, a cambio de publicitar su nombre o marca en los uniformes, chalecos, trofeos, nombre del evento, etc.

##### **4. Contratación de canchas y árbitros:**

Si bien toda la parte de logística estará a cargo de los socios fundadores de la empresa, se tendrá que contar con personal especializado en cada tema a realizarse, como sería el caso de un instructor de aeróbicos en un programa de aeróbicos y así por el estilo, así también se necesitaran de terceros que ayuden a coordinar ciertos puntos de la organización para eventos mas grandes como competencias atléticas.

#### 5. Cronogramas de juegos y desarrollo del calendario:

Se realizará el cronograma de actividades por parte de nosotros los organizadores con los representantes de los equipos para llegar acuerdos con respecto a los días que se realizarán y la disponibilidad de los equipos según los días que se ha fijado en el calendario.

#### 6. Compra de accesorios y materiales:

Se realizará la compra de las instrumentos y accesorios que se necesiten para el correcto desarrollo de los partidos como por ejemplo chalecos, balones, pitos, etc.

#### 7. Inauguración del campeonato:

Por medio de un acto de inauguración se dará por iniciado el campeonato con la presentación de todos los equipos integrantes del campeonato y con las respectivas premiaciones a Srta. Deportes, miss simpatía y mejor uniforme, etc.

#### 8. Se pone en marcha los partidos:

El arranque del campeonato se hará conforme a lo que el calendario indique con los equipos que les toque jugar respectivamente.

#### 9. Terminación del campeonato:

La terminación del campeonato será con el último partido a jugarse para definir el campeón, subcampeón y tercer puesto para luego continuar con el programa de cierre y premiación

#### 10. Programa de cierre y Premiación:

El programa de cierre creemos que es muy importante ya que es un buen momento para confraternizar entre los participantes y a su vez premiar a los ganadores de cada competencia, este programa debe ser ameno, de corta duración y sobre todo estar bien organizado.

También es un momento propicio para conocer la opinión de los participantes sobre la realización del evento, así como sus sugerencias para próximas programaciones, y poder sacar conclusiones para poder realizar un informe final que vaya dirigido a la empresa que nos contrato.

#### 11. Entrega del informe final al cliente:

Una vez terminado el o los eventos pactados en el contrato, la empresa entregara un informe de resultados dirigido a la empresa contratante del servicio, el mismo que contendrá todos los aspectos relevantes sobre el desarrollo del evento o actividades realizadas, como el grado de participación de los trabajadores, su comportamiento, grado de satisfacción de estos hacia nuestro servicio, recomendaciones y sugerencias para nosotros o para la empresa, conclusiones finales del evento, etc.

## **Descripción de las actividades para el servicio de competencias atléticas, programas de aeróbicos, defensa personal.**

### 1. Ofertar el paquete del servicio:

El primer paso es mostrar el paquete del servicio que se desee ofertar a los clientes, en el cual se encuentran todos los detalles de cómo se realizará el evento, el mismo que está sujeto a cambios de las actividades y de su cotización, o según lo requiera el cliente.

### 2. Coordinar el evento:

Es todo el proceso de logística para armar la actividad a realizarse, y que corresponde a la búsqueda de un lugar que brinde todos los requerimientos y seguridad para que se desarrolle con normalidad el evento, así como fijar la fecha o las fechas para la realización del mismo, inscripción de participantes, análisis de todos los detalles para el desarrollo del evento, obtener una cotización real, estructurar un contrato.

### 3. Firma del contrato:

Este documento escrito será el acuerdo en que llegaron las partes por la realización del evento, en el mismo constaran cláusulas que ambas partes tendrán que respetar y cumplir.

También el cliente entregara el primer desembolso de dinero correspondiente al 50% del total del presupuesto para la realización del evento.

### 4. Búsqueda de patrocinadores:

Buscar el apoyo de empresas interesadas en patrocinar nuestros eventos ya sea de forma monetaria, con entrega de bebidas isotónicas, agua, accesorios o implementos

deportivos, premios, a cambio de publicitar su nombre o marca en los uniformes, chalecos, trofeos, nombre del evento, etc.

#### 5. Coordinar con la seguridad pública:

La seguridad de los participantes es muy importante, y por ello deberemos contar con un lugar indicado para realizar el evento, como en el caso de una caminata o una maratón, y contar con el apoyo de las entidades como la policía y defensa civil para evitar cualquier contratiempo.

#### 6. Solicitud para asistencia médica:

En el caso de coordinar una maratón o alguna actividad aeróbica fuerte, creemos que es necesario contar con un médico o paramédicos para evitar cualquier eventualidad con la salud de nuestros participantes.

#### 7. Compra de accesorios y materiales:

Consiste en adquirir todos los materiales, accesorios e implementos para uso tanto de los participantes, como para poder montar y desarrollar con normalidad el evento.

#### 8. Contratación de personal de apoyo:

Si bien toda la parte de logística estará a cargo de los socios fundadores de la empresa, se tendrá que contar con personal especializado en cada tema a realizarse, como sería el caso de un instructor de aeróbicos, un instructor de defensa personal, así también para realizar competencias atléticas se necesitaran de terceros que ayuden a coordinar ciertos puntos de la organización.

#### 9. Inicio de la actividad:

En la fecha programada del calendario de actividades se dará a cabo la inauguración de la actividad deportiva, con un programa de bienvenida por parte de instructores, organizadores o quienes ayudaran al desarrollo de la misma, para luego proceder con la competencia o programación deportiva.

#### 10. Finalización de la actividad:

Una de nuestras obligaciones como empresa es la de estar durante todo el desarrollo de las actividades que organizamos, con el fin de ver que todo salga según lo planificado, de manera que cuando vaya finalizando la competencia o programa deportivo, rápidamente coordinar el cierre del evento con su respectiva premiación.

#### 11. Programa de cierre y premiación:

El programa de cierre creemos que es muy importante ya que es un buen momento para confraternizar entre los participantes y a su vez premiar a los ganadores de cada competencia, este programa debe ser ameno, de corta duración y sobre todo estar bien organizado.

También es un momento propicio para conocer la opinión de los participantes sobre la realización del evento, así como sus sugerencias para próximas programaciones, y poder sacar conclusiones para poder realizar un informe final que vaya dirigido a la empresa que nos contrato.

12. Entrega del Informe de resultados al cliente:

Una vez terminado el o los eventos pactados en el contrato, la empresa entregara un informe de resultados dirigido a la empresa contratante del servicio, el mismo que contendrá todos los aspectos relevantes sobre el desarrollo del evento o actividades realizadas, como el grado de participación de los trabajadores, su comportamiento, grado de satisfacción de estos hacia nuestro servicio, recomendaciones y sugerencias para nosotros o para la empresa, conclusiones finales del evento, etc.

### 3.5. Estructura Organizacional

GRAFICO # 15

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA ECUSPOTS - EVENTS



---

Elaborado por: Autores

### **Gerente Administrativo:**

Perfil del puesto:

- Representación legal de la empresa
- Atención al cliente.
- Negociación con los clientes y proveedores
- Realización de todas las transacciones financieras de la empresa (pagos, cancelaciones, IESS, etc.)
- Toma de decisiones en torno al funcionamiento general de la empresa
- Supervisar al asistente de operaciones y asistente de ventas.
- Sueldo: \$ 400 dólares americanos más beneficios de ley.

### **Asistente de operaciones y logística:**

Perfil del puesto:

- Encargado de la organización y supervisión de los eventos, búsqueda de canchas, accesorios, utensilios y todo lo necesario para poder desarrollar los eventos.
- Estructurar el calendario de actividades, encargado de la contratación de personal de apoyo como árbitros, ayudantes, etc.
- Coordinar con las empresas o representantes de los equipos sobre la organización y desarrollo normal de los eventos deportivos.
- Sueldo: \$ 300 dólares americanos más beneficios de ley

### **Asistente de marketing y ventas:**

Perfil del puesto:

- Encargado de visitar a los potenciales clientes para ofertar nuestros servicios.
- Resolver quejas y consultas de los clientes.
- Buscar fuentes de ingresos para la empresa por medio de estrategias de marketing como publicidad, promociones, etc.

- Colaborar con el asistente de operaciones y logística en la programación y supervisión de eventos.
- Coordinar el trabajo de los asistentes que vayan a prestar servicios ocasionalmente a la empresa el día de los eventos.
- Sueldo: \$ 330,67 dólares americanos mas todos los beneficios de ley.

**Asistentes Ocasionales:**

Perfil del puesto:

- Colaborar y coordinar en el lugar donde este se desarrollara el evento en caso de que cualquiera de los miembros de la empresa no pudiesen estar en el lugar.
- Ayudar a los miembros de la empresa en los preparativos del evento.
- Permanecer en lugar del evento desde el inicio hasta la culminación de la jornada deportiva.
- Encargado de la puesta y retirada de la publicidad de las canchas o lugar del evento.
- Honorarios: \$ 20 dólares americanos por día que nos colabore.

**Contador (Externo):**

Perfil del puesto:

- Llevar la contabilidad de la empresa
- Verificar que se desarrollen correctamente las transacciones de la empresa
- Elaboración de estados financieros de la empresa
- Encargado de llevar el ejercicio fiscal
- Elaboración de roles de pagos y beneficios de ley.
- Honorarios: \$ 150 por mes.

### 3.6. Marco Legal

#### 3.6.1. Nombre y constitución de la empresa de la empresa<sup>6 7</sup>:

Lo primero en hacer es buscar un nombre para la empresa, la misma que se llamara "ECUSPORT EVENTS" luego de un acuerdo de los socios accionistas, luego se procede a los tramites de constitución de la misma, los mismos que están detallados a continuación:

1. Primero Tendremos que emitir el nombre de la empresa a la superintendencia de compañías para que apruebe el mismo (Ecusport-events) esto para verificar que no existan sinónimos de nombre, caso contrario se deberá elegir de una lista de 5 nombres que la misma superintendencia nos dará a elegir.
2. Se realiza la minuta que es el documento donde se pide la autorización de crear la compañía, esto deberá ser revisado por los socios y luego lo deberá hacer la superintendencia de compañías.
3. Aprobada la minuta se dará apertura a una cuenta de integración en una cuenta bancaria (donde se hará el depósito del 25% del capital aportado por los socios) a decisión de los socios para lo cual se necesitan los siguientes requisitos:
  - a. Original y copia de la minuta
  - b. Copia de las cédulas de los socios
  - c. Aprobación del nombre de la empresa

---

• <sup>6</sup> SUPER INTENDENCIA DE COMPAÑIAS DEL ECUADOR. consultas del mercado por actividad y población. [http://www.supercias.gov.ec/consultas/inicio/inicio\\_cias\\_x\\_provincia\\_y\\_actividad.html](http://www.supercias.gov.ec/consultas/inicio/inicio_cias_x_provincia_y_actividad.html). 2011. (En línea). 24-03-2012. 16:00pm

• <sup>7</sup> FRANCISCO SANCHEZ. Compañías limitadas, anónimas y mixtas, trámites. <http://blogs.utpl.edu.ec/pacosanchez/2008/03/27/pasos-para-constituir-una-compania-limitada-anonima-o-mixta/>. 2008. (En línea). 24-03-2012. 18:30 pm.

- d. Cuadro de integración de capital
- e. Todos estos requisitos deberán ser notariados.

Esta apertura de cuenta tiene como fin que la empresa tenga su propia cuenta, la misma que servirá para el arranque y operación de sus actividades.

- 4. Una vez aperturada la cuenta y aprobada por el banco, se llevara donde el notario para elevar la escritura pública.
- 5. Luego se llevara 3 copias de la escritura a la Superintendencia de Compañías, más la aprobación del nombre para la elaboración del extracto para su publicación con una carta dirigida al superintendente.
- 6. La superintendencia de compañías nos entregará las escrituras aprobadas con el extracto y tres resoluciones de la aprobación de la escritura.
- 7. Se llevara donde el notario toda la documentación para su marginación, con la resolución de la superintendencia de compañías.
- 8. Se llamara al registro mercantil para que se nos dé el número de registro del cual deberá ir en los nombramientos con los nombres del presidente y gerente.
- 9. Se llevara a la Superintendencia de Compañías toda la documentación con formulario 01<sup>a</sup>, 01B, para que el SRI conceda el funcionamiento de la compañía (con petición firma del abogado) con los siguientes documentos:
  - a. Nombramientos del gerente.
  - b. Copia de cédula y certificados de votación.
  - c. Escritura certificada.
  - d. Resolución y aprobación de la Superintendencia de Compañías con su registro de sociedad y carta de luz, agua y teléfono.

10. Una vez que el SRI entregue el RUC se deberá sacar una copia y llevar a la Superintendencia de Compañías para que se nos de la carta de solicitud para el banco y poder retirar el capital que se aportó, al banco se llevara personalmente la copia del nombramiento, copia de cedula y la carta de la Superintendencia de Compañías para el banco.
11. El costo de constitución en la Superintendencia oscila entre los \$200 dólares americanos.

### **3.6.2. Trámites legales**

Los permisos para el funcionamiento de la empresa serian los siguientes:

#### **3.6.2.1. R.U.C.<sup>8</sup>**

En el servicio de rentas internas se realizan los siguientes trámites:

1. Original y copia, o copia certificada, del poder general o especial en el que conste que el mandatario (persona que hace el trámite) está facultada plenamente para inscribir, actualizar o cancelar el Registro Único de Contribuyentes del mandante (contribuyente).
2. El original y copia de la cédula de identidad del mandatario
3. El original y copia del certificado de votación del último proceso electoral del mandatario.

---

<sup>8</sup> SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DEL ECUADOR. Registro único de contribuyentes – ruc.  
<http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/REQRUCMAY2006.pdf>. Requisitos de inscripción de personas naturales. 2006. (En línea). 26/03/12. 23:47pm

### **3.6.2.2. Permiso de funcionamiento del municipio<sup>9</sup>**

Los requisitos para sacar el permiso de funcionamiento del local u oficina se los solicita directamente al departamento de Higiene y Medio Ambiente, y están detallados a continuación:

1. Copia u original del pago del predio urbano donde se va a instalar las oficinas
2. Se requiere copias del RUC previamente obtenido.
3. Se requiere presentar un certificado que no se debe haberes al municipio

Luego del año de funcionamiento de las oficinas para renovar el permiso de funcionamiento , se requiere presentar el permiso del año pasado cancelado en su totalidad y por último el certificado de los bomberos que a continuación detallaremos los paso para obtener el mismo. Cabe señalar que el costo de obtener este permiso es en base al cálculo del Capital en giro y estos valores se los cancela en la Unidad de Rentas del municipio.

Debido a que el negocio va a ser instalado por primera vez, el Departamento de Higiene y Medio Ambiente realizará la inspección del lugar del negocio donde emitirá un informe esto previo a la presentación de los documentos por parte de los solicitantes; la inspección y el informe que se entregará por dicha institución, se demorará en un plazo de 4 días laborales dependiendo de la característica del negocio.

El costo de este permiso es de \$ 80 dólares americanos.

---

<sup>9</sup> ALCALDÍA DE CUENCA. Guía de trámites. [http://www.cuenca.gov.ec/?q=page\\_guiatra](http://www.cuenca.gov.ec/?q=page_guiatra). Obtención del permiso de funcionamiento. 2005. (En línea). 26/03/12. 00:03am

### **3.6.2.3. Permiso de los bomberos<sup>10</sup>**

Para realizar este trámite se requiere presentar el permiso del municipio, copia de la o las facturas de los extintores, el respectivo estudio hecho por los bomberos, este estudio determinará los cambios que se deban realizar en el local para que se pueda emitir el permiso.

El costo de este trámite es de \$ 25 dólares americanos.

---

• <sup>10</sup> BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS VOLUNTARIOS DE CUENCA “Requisitos para permiso de los bomberos. [http://www.bomberos.gov.ec/page-95-requisitos\\_para\\_permisos.htm](http://www.bomberos.gov.ec/page-95-requisitos_para_permisos.htm) 2008. (En línea). 26 – 03- 2012. 15:30 pm.

## CAPÍTULO IV: ESTUDIO FINANCIERO Y EVALUACION FINANCIERA

### 4.1. Ingresos para la empresa

#### INGRESOS POR VENTAS

INGRESOS POR VENTAS					
DESCRIPCION DEL SERVICIO	NUM. DE EVENTOS AL AÑO	NUM EQUIPOS PARTICIPANTES	VALOR DE INSCRIPCION	INGRESOS POR EVENTO	TOTAL INGRESOS ANUALES POR VENTAS
Futbol (Cancha Sintética)	6	16	\$ 200,00	\$ 3.200,00	\$ 19.200,00
Basketball	3	12	\$ 120,00	\$ 1.440,00	\$ 4.320,00
Ecuavolley	3	16	\$ 100,00	\$ 1.600,00	\$ 4.800,00
Defensa personal	6	20	\$ 25,00	\$ 500,00	\$ 3.000,00
Aeróbicos	4	30	\$ 10,00	\$ 300,00	\$ 1.200,00
Publicidad (Patrocinio de eventos)	22	0	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 11.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>22 Actividades al Año</b>				<b>\$ 43.520,00</b>

Elaborado por: Autores

Los ingresos por concepto de ventas, es decir por eventos realizados serian de \$32.520 dólares determinados por el número de equipos participantes por el valor de inscripción del evento y por el número de eventos a realizar en el transcurso del año, más \$11.000 dólares por concepto de publicidad, es decir que empresas aporten una suma promedio de \$ 500 para patrocinar el evento a cambio de publicidad en las canchas o en el lugar de realización, redes sociales, o que el evento lleve el nombre de la empresa, etc.

El número de actividades a realizar en el transcurso del año es de 22 actividades, tomamos en cuentas las actividades que los trabajadores quisieron practicar según las encuestas y entre las cuales estaban fútbol en cancha sintética, basketball, ecuavolley, defensa personal, aeróbicos dándonos un total de ingresos de \$43.520 dólares al año.

#### 4.2. Costos directos e indirectos

**CUADRO # 8**  
**COSTOS DIRECTOS**

COSTOS DIRECTOS									
COSTO DE MATERIALES/ SUMINISTROS/ALQUILERES									
CAMPEONATO: POR EQUIPOS	CANTIDAD DE EVENTOS ANUALES	NUM PARTIDOS X CAMPEONATO	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA X CAMPEONATO	ARBITRAJE	CONTRATACION DE ARBITRAJE X CAMPEONATO	COSTOS PREMIACION	TOTAL COSTOS X CAMPEONATO	TOTAL COSTOS ANUAL
Futbol (Cancha Sintética)	6	32	\$ 12,00	\$ 384,00	\$ 10,00	\$ 320,00	\$ 50,00	\$ 754,00	\$ 4.524,00
Basketball	3	22	\$ 4,25	\$ 93,50	\$ 10,00	\$ 220,00	\$ 50,00	\$ 363,50	\$ 1.090,50
Ecuavolley	3	32	\$ 4,25	\$ 136,00	\$ 9,00	\$ 288,00	\$ 50,00	\$ 474,00	\$ 1.422,00
PARTICIPACION INDIVIDUAL		NUM SESIONES			INSTRUCTOR				
Defensa personal	6	8	\$ -	\$ -	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ -	\$ 240,00	\$ 1.440,00
Aeróbicos	4	8	\$ -	\$ -	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ -	\$ 160,00	\$ 640,00
<b>TOTAL</b>	<b>22 ACTIVIDADES AL AÑO</b>								<b>\$ 9.116,50</b>

Elaborado por: Autores

Los costos directos corresponden a los costos de la realización de los 22 eventos correspondiente a las 5 disciplinas anteriormente mencionadas.

En el caso de deportes como fútbol en cancha sintética, basketball y ecuavolley estos costos se determinaron multiplicando el número de eventos a realizar al año en cada disciplina por el costo de alquiler de canchas, arbitraje, y premiación, para deportes individuales como aeróbicos y defensa personal los costos se determinaron por los honorarios que cobren los instructores de estas disciplinas por cada curso o programa a realizar en el año, por el numero de eventos al año, dándonos un costo total de realización de los 22 eventos de \$9.116,50 dólares al año.

**CUADRO # 9**  
**COSTOS INDIRECTOS**

COSTOS INDIRECTOS			
DESCRIPCION	NUMEROS DE MESES	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
Arriendo de oficina	12	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Servicios Básicos	12	\$ 90,00	\$ 1.080,00
Internet	12	\$ 22,50	\$ 270,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.750,00</b>
MANO DE OBRA INDIRECTA			
ASISTENTES DEPORTIVOS	HONORARIOS	CANTIDAD	TOTAL ANUAL
Asistente 1	20	15	300
Asistente 2	20	15	300
Contador externo	150	12	1800
			0
<b>TOTAL</b>			<b>2400</b>
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>			<b>\$ 6.150,00</b>

Elaborado por: Autores

Los costos indirectos corresponden a los costos de arrendar la oficina y el pago de los servicios básicos como agua, luz, teléfono e internet, más el costo de la mano de obra indirecta correspondiente a los asistentes ocasionales que nos ayudaran las veces que la empresa lo requiera o que cualquiera de los miembros de Ecusports - events no pueda asistir al desarrollo de un evento y cuyos honorario serán de \$ 20 dólares por ocasión y los honorarios del contador externo que serán de \$ 150 al mes.

Como resultado tenemos un total de costos indirectos de \$ 6.150 al año.

### 4.3. Gastos de administración y ventas

**CUADRO # 10**  
**GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS**

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS			
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			
DESCRIPCION DEL GASTO	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS
Sueldo Gerente Administrativo	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Sueldo Asistente de Operaciones y Logistica	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
Gastos de oficina	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Aportes patronales	\$ 85,05	\$ 1.020,60	\$ 1.020,60
Aportes personales	\$ 65,45	\$ 785,40	\$ 785,40
<b>TOTAL</b>			\$ 10.446,00
GASTOS DE VENTAS			
DESCRIPCION DEL GASTO	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL	TOTAL GASTOS DE VENTAS
Asistente de Marketing y Ventas + Carga social	\$ 330,67	\$ 3.968,04	\$ 3.968,04
Provisión (D13 D14 Y Vacaciones)	\$ 65,67	\$ 788,01	\$ 788,01
Aporte patronal	\$ 40,18	\$ 482,12	\$ 482,12
Pág web de la empresa	\$ 41,66	\$ 499,92	\$ 499,92
Publicidad empresa	\$ 37,50	\$ 450,00	\$ 450,00
Publicidad eventos	\$ 72,20	\$ 866,40	\$ 866,40
<b>TOTAL</b>			\$ 7.054,48
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>			<b>\$ 17.500,48</b>

PROVISIÓN APORTES Y BENEFICIOS DE LEY										
CARGO	CANTIDAD	SALARIO MENSUAL	TOTAL ANUAL	APORTE PERSONAL IESS (9,35%)	APORTE PATRONAL IESS (12,15%)	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	COSTO ANUAL
Asistente de marketing	1	\$ 330,67	\$ 3.968,04	\$ 30,92	\$ 40,18	\$ 330,67	\$ 292,00		\$ 13,78	\$ 788,01
Gerente Administrativo	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 37,40	\$ 48,60	NO	NO		NO	\$ 1.032,00
Asistente Operaciones	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 28,05	\$ 36,45	NO	NO		NO	\$ 774,00

Elaborado por: Autores

Los gastos de administración y ventas corresponden a los sueldos de los miembros de la empresa más las cargas sociales correspondiente a los aportes personales y patronales al seguro social, decimo tercer sueldo, decimo cuarto sueldo, vacaciones. Los fondos de reserva no los tomamos en cuenta ya que recién es el primer año de la empresa

También cuenta la publicidad de la empresa y de los eventos que vamos a realizar, la creación de una pág. web para la empresa, dándonos un total por gastos de administración y ventas de \$17.500,48 dólares al año.

#### 4.4. Inversiones del proyecto

### CUADRO # 11 INVERSIONES DEL PROYECTO

INVERSIÓN DEL PROYECTO					
ACTIVOS FIJOS					
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO POR UNIDAD	TOTAL COSTO		
HP Laptop AMD Dual Core 2GB 320GB BrightView LED Radeon HD 6310 WiFi Webcam.	3	\$ 447,00	\$ 1.341,00		
Tx235 Multifunción Impresora Copiadora Escanner Inalámbrica.	1	\$ 159,00	\$ 159,00		
Brother FAX 2820 Laser Plain Paper Fax/Copier	2	\$ 88,09	\$ 176,18		
Equipo de Oficina.	1	\$ 100,00	\$ 100,00		
1 estación de trabajo recta en fórmica con cajoneras.	1	\$ 220,00	\$ 220,00		
2 estaciones de trabajo para gerencia fórmica en L, con cajoneras, faldón, soportes.	2	\$ 345,00	\$ 690,00		
1 mesa de apoyo para botellón de agua y uso múltiple.	1	\$ 150,00	\$ 150,00		
1 mesa de reuniones para 6 personas en fórmica.	1	\$ 250,00	\$ 250,00		
5 sillas importadas fijas, estructura cromada y micro cuero.	5	\$ 50,00	\$ 250,00		
1 sillón gerencial colombiano tipo malla con múltiples regulaciones.	1	\$ 200,00	\$ 200,00		
1 silla operativa importada c/h con regulación a gas.	1	\$ 90,00	\$ 90,00		
2 sillas operativas importadas s/b con regulación a gas.	2	\$ 50,00	\$ 100,00		
1 Archivador	1	\$ 65,00	\$ 65,00		
Software de facturación, programa contable	1	\$ 500,00	\$ 500,00		
SUBTOTAL			\$ 4.291,18		
ACTIVOS DIFERIDOS					
CONCEPTO	% BASE DE CALCULO	COSTO	TOTAL COSTO ANUAL	PERIODO AMORTIZABLE	
Planeación e integración del proyecto	3,00%	\$ 128,74	\$ 25,75	5 AÑOS	
Importación de equipos	3,50%	\$ 150,19	\$ 30,04		
Supervisión de servicios instalados	1,50%	\$ 64,37	\$ 12,87		
Trabajos de construcción en oficina	0,50%	\$ 21,46	\$ 4,29		
Instalación de equipos de oficina	3,50%	\$ 150,19	\$ 30,04		
SUBTOTAL			\$ 102,99		
CAPITAL DE TRABAJO					
CONCEPTO	VALOR	REQUERIMIENTO DIARIO	TOTAL COSTO		
COSTOS DIRECTOS	\$ 9.116,50	\$ 25,32	\$ 25,32		
COSTOS INDIRECTOS	\$ 6.150,00	\$ 17,08	\$ 17,08		
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS IMPREVISTO O CAPITAL DE TRABAJO EVENTUAL	\$ 17.500,48	\$ 48,61	\$ 48,61		
SUBTOTAL			\$ 45,51	\$ 45,51	
SUBTOTAL			\$ 136,53		
GASTOS DE CONTITUCIÓN					
CONCEPTO	VALOR		COSTO ANUAL	TOTAL COSTO	AMORTIZABLE
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA SIC	\$ 200,00		\$ 40,00	\$ 200,00	5 AÑOS
PERMISO MUNICIPIO (cada año)	\$ 80,00		\$ 80,00	\$ 400,00	
PERMISO BOMBEROS	\$ 25,00		\$ 5,00	\$ 25,00	
TOTAL			\$ 125,00	\$ 625,00	
<b>TOTAL INVERSIÓN DEL PROYECTO</b>				<b>\$ 4.655,70</b>	

Elaborado por: Autores

La inversión del proyecto es el resultado de la suma de los activos fijos correspondientes a la adquisición de equipos y tecnología para la puesta en marcha del proyecto y cuyo valor es de \$ 4.291,18 dólares más la suma de los activos diferidos que es el costo de instalación de los equipos en la oficina

y cuyo valor sería de \$ 514,95, los mismos que son amortizados a 5 años de vida del proyecto dando un valor anual de \$ 102,99 dólares.

También el capital de trabajo forma parte de esta inversión y se lo calculo dividiendo los costos directos, indirecto, gastos de administración y ventas y un capital de trabajo imprevisto por eventualidad que es el 50% de las cuentas de costos y gastos mencionadas anteriormente, este capital de trabajo nos servirá para poder trabajar diariamente y poder afrontar cualquier eventualidad que se de en torno a los pagos de los clientes y cuyo valor es de \$ 136,53 dólares.

Por último sumamos los gastos de constitución de la empresa que son de \$ 625 dólares igualmente amortizados a 5 años dándonos un valor anual de \$ 125 dólares

En total el valor de la inversión del proyecto sería de \$ 4.655,70 dólares.

#### 4.5. Depreciaciones

### CUADRO # 12 DEPRECIACIÓN

DEPRECIACIÓN						
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL	CATEGORÍA	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL
HP Laptop AMD Dual Core 2GB 320GB BrightView LED Radeon HD 6310 WiFi Webcam.	3	\$ 447,00	\$ 1.341,00	Equipos de computación	33%	\$ 442,53
Tx235 Multifunción Impresora Copiadora Escanner Inalámbrica.	1	\$ 159,00	\$ 159,00	Equipos de computación	33%	\$ 52,47
Brother FAX 2820 Laser Plain Paper Fax/Copier	2	\$ 88,09	\$ 176,18	Equipos de computación	33%	\$ 58,14
1 estación de trabajo recta en fórmica con cajoneras.	1	\$ 220,00	\$ 220,00	Muebles y enseres	10%	\$ 22,00
1 mesa de apoyo para botellón de agua y uso múltiple.	1	\$ 150,00	\$ 150,00	Muebles y enseres	10%	\$ 15,00
1 mesa de reuniones para 6 personas en fórmica.	1	\$ 250,00	\$ 250,00	Muebles y enseres	10%	\$ 25,00
5 sillas importadas fijas, estructura cromada y micro cuero.	5	\$ 50,00	\$ 250,00	Muebles y enseres	10%	\$ 25,00
1 sillón gerencial colombiano tipo malla con múltiples regulaciones.	1	\$ 200,00	\$ 200,00	Muebles y enseres	10%	\$ 20,00
1 silla operativa importada c/b con regulación a gas.	1	\$ 90,00	\$ 90,00	Muebles y enseres	10%	\$ 9,00
2 sillas operativas importadas s/b con regulación a gas.	2	\$ 50,00	\$ 100,00	Muebles y enseres	10%	\$ 10,00
2 estaciones de trabajo para gerencia fórmica en L, con cajoneras, faldón, soportes.	2	\$ 345,00	\$ 690,00	Muebles y enseres	10%	\$ 69,00
1 Archivador	1	\$ 65,00	\$ 65,00	Muebles y enseres	10%	\$ 6,50
Software de facturación, programa contable	1	\$ 500,00	\$ 500,00	Suministros	10%	\$ 50,00
Equipo de Oficina.	1	\$ 100,00	\$ 100,00	Equipo de oficina	10%	\$ 10,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 4.291,18</b>			<b>\$ 814,64</b>
<b>PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN ANUAL</b>						
Equipos de computación		33%				
Edificios		5%				
Herramientas		10%				
Muebles y enseres		10%				
Suministros		10%				
Vehículos		20%				
Equipo de oficina		10%				

Elaborado por: Autores

La depreciación anual fue tomada de los activos fijos de la empresa, es decir equipos y tecnología y cuyo valor anual es de \$ 814,64 dólares

#### 4.6. Financiamiento

### CUADRO # 13 FINANCIAMIENTO

TABLA DE AMORTIZACIÓN										
				PERIODO TRANSCURRIDO	PAGO	INTERES SOBRE SALDO	AMORTIZACIÓN	SALDO	SEGURO	TOTAL A PAGAR
ACTIVOS FIJOS	\$ 4.291,18			0				\$ 2.000,00		
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 102,99			1	\$ 180,69	\$ 25,30	\$ 155,39	\$ 1.844,61	\$ 4,00	\$ 184,69
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 136,53			2	\$ 180,69	\$ 23,33	\$ 157,35	\$ 1.687,26	\$ 4,00	\$ 184,69
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 125,00			3	\$ 180,69	\$ 21,34	\$ 159,34	\$ 1.527,92	\$ 4,00	\$ 184,69
TOTAL INVERSIÓN	\$ 4.655,70			4	\$ 180,69	\$ 19,33	\$ 161,36	\$ 1.366,56	\$ 4,00	\$ 184,69
				5	\$ 180,69	\$ 17,29	\$ 163,40	\$ 1.203,16	\$ 4,00	\$ 184,69
INVERSIÓN	\$ 4.655,70	100%		6	\$ 180,69	\$ 15,22	\$ 165,47	\$ 1.037,69	\$ 4,00	\$ 184,69
APORTE SOCIOS	\$ 2.655,70	57%		7	\$ 180,69	\$ 13,13	\$ 167,56	\$ 870,13	\$ 4,00	\$ 184,69
FINANCIAMIENTO	\$ 2.000,00	43%		8	\$ 180,69	\$ 11,01	\$ 169,68	\$ 700,46	\$ 4,00	\$ 184,69
				9	\$ 180,69	\$ 8,86	\$ 171,83	\$ 528,63	\$ 4,00	\$ 184,69
<b>CELDA DE ENTRADA</b>				10	\$ 180,69	\$ 6,69	\$ 174,00	\$ 354,63	\$ 4,00	\$ 184,69
CAPITAL	\$ 2.000,00			11	\$ 180,69	\$ 4,49	\$ 176,20	\$ 178,43	\$ 4,00	\$ 184,69
TASA	15,18%			12	\$ 180,69	\$ 2,26	\$ 178,43	\$ 0,00	\$ 4,00	\$ 184,69
PLAZO EN AÑOS	1			<b>TOTALES</b>	<b>\$ 2.168,24</b>	<b>\$ 168,24</b>	<b>\$ 2.000,00</b>		<b>\$ 48,00</b>	<b>\$ 2.216,24</b>
TOTAL PERIODOS	12									
PERIODOS NORMALES	12									
<b>CELDA DE RESULTADOS</b>										
CUOTA	\$ 180,69									
CUOTA SEGURO X MES	\$ 4,00									
CUOTA MENSUAL	\$ 184,69									
TOTAL A PAGAR	\$ 2.216,24									
TOTAL GASTOS										
FINANCIAMIENTO	\$ 216,24									

Elaborado por: Autores

Del total de la inversión \$4.655,70 dólares, el 57% será mediante aporte de capital de los socios, es decir \$ 2.655,70 dólares y hemos decidido financiarnos el 43% correspondiente a \$ 2.000 dólares con un préstamo en el Banco Pichincha a una tasa del 15,18% a 1 año plazo.

Mensualmente el pago del préstamo por los \$ 2.000 dólares es de \$ 180,69 dólares, mas \$ 4 dólares por el Seguro del préstamo, dándonos un total mensual de \$ 184,69 a pagar.

Al final del año habremos pagado \$ 2.216, 24 dólares por el préstamo de los cuales \$ 216, 24 dólares son por concepto de gastos de financiamiento (intereses + seguro).

#### **4.7. Análisis de los estados financieros**

La mejor manera de planificar y proyectar lo que esperamos como resultados es lo que se plasman en cuadros y documentos, en este caso hablamos de los estados financieros como el estado de resultados, flujo de efectivo, el balance general inicial y balance general proyectado. La razón por la que utilizamos estos estados es porque con la estructura de los mismos obtendremos datos muy importantes para el análisis del futuro de la empresa, por nombrar algunos como la obtención del VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno), etc.

A continuación analizaremos cada uno de estos estados con su debida interpretación y además los respectivos análisis para saber si el proyecto obtendrá rentabilidad y si el proyecto es viable o no.

#### **4.8. Estado de Resultados**

Con el estado de resultados, hemos obtenido una clara idea o mejor dicho una hipótesis de los resultados que la empresa obtendrá al final de cada ejercicio y dichos resultados se reflejan como utilidades o pérdidas, en nuestro caso los resultados obtenidos para nuestro parecer son positivos y esto lo indica los valores proyectados ya que en ningún año se obtienen perdidas. Hay que señalar que para proyectar este estado de resultados tomamos como referencia la tasa de inflación del país a Diciembre de 2011 (5,41%) y

que para cualquier cálculo debemos tomar en cuenta que tenemos que calcular con este porcentaje, esto lo muestra el siguiente cuadro:

**CUADRO #14**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>						
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Ingresos	\$ 43.520,00	\$ 45.874,43	\$ 48.356,24	\$ 50.972,31	\$ 53.729,91	\$ 242.452,90
Costos directos	\$ 9.116,50	\$ 9.609,70	\$ 10.129,59	\$ 10.677,60	\$ 11.255,26	\$ 50.788,64
Costos indirectos	\$ 6.150,00	\$ 6.482,72	\$ 6.833,43	\$ 7.203,12	\$ 7.592,81	\$ 34.262,07
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>\$ 28.253,50</b>	<b>\$ 29.782,01</b>	<b>\$ 31.393,22</b>	<b>\$ 33.091,59</b>	<b>\$ 34.881,85</b>	<b>\$ 157.402,18</b>
Gastos de Administración y Ventas	\$ 17.500,48	\$ 18.447,26	\$ 19.445,25	\$ 20.497,24	\$ 21.606,14	\$ 97.496,38
Gastos Financieros	\$ 216,24	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 216,24
Depreciaciones y Amortizaciones	\$ 814,64	\$ 814,64	\$ 814,64	\$ 814,64	\$ 814,64	\$ 4.073,20
<b>Utilidad antes de Beneficios (UB)</b>	<b>\$ 9.722,14</b>	<b>\$ 10.520,12</b>	<b>\$ 11.133,33</b>	<b>\$ 11.779,71</b>	<b>\$ 12.461,07</b>	<b>\$ 55.616,36</b>
15% Utilidad a Trabajadores	\$ 1.458,32	\$ 1.578,02	\$ 1.670,00	\$ 1.766,96	\$ 1.869,16	\$ 8.342,45
<b>Utilidad antes de Impuestos (UAI)</b>	<b>\$ 8.263,82</b>	<b>\$ 8.942,10</b>	<b>\$ 9.463,33</b>	<b>\$ 10.012,76</b>	<b>\$ 10.591,91</b>	<b>\$ 47.273,91</b>
24% Impuesto a la Renta	\$ 1.983,32	\$ 2.146,10	\$ 2.271,20	\$ 2.403,06	\$ 2.542,06	\$ 11.345,74
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 6.280,50</b>	<b>\$ 6.796,00</b>	<b>\$ 7.192,13</b>	<b>\$ 7.609,69</b>	<b>\$ 8.049,85</b>	<b>\$ 35.928,17</b>
				<b>Tasa de Inflación</b>	<b>5,41%</b>	

Elaborado por: Autores

Con un breve resumen en el análisis del estado de resultados, podemos ver que las utilidades netas obtenidas en los cinco años son positivas con valores positivos en cada uno de los años y con una utilidad acumulada al final del quinto año de \$35.928,17.

Los ingresos o ventas son los valores obtenidos según lo que lanzaron los resultados del análisis de ingresos que se realizó en el estudio técnico así como también con los costos directos e indirectos y gastos de administración y de ventas. Los gastos financieros vemos que sólo tenemos en el primer año y eso es debido al interés que pagaremos por el préstamo que tenemos planificado solicitar y que lo pagaremos en el primer año, es por eso que en el resto de años no lo ponemos porque el interés se paga en el tiempo estipulado de pago de la deuda.

#### **4.9. Flujo de efectivo**

Es muy importante al hacer un proyecto saber cuáles son los movimientos y la disponibilidad del dinero de la empresa, cuanto ha ingresado, cuanto ha salido por cuestión de costos y gastos, etc. Este control del dinero de la empresa proviene de tres diferentes partes del flujo de efectivo, en nuestro caso tenemos los flujos operacionales que son los movimientos de dinero que inciden a lo que la empresa se dedica, en este caso serían los ingresos , costos y gastos; luego tenemos los flujos no operacionales que son los movimientos de la empresa ajenos a lo que la empresa se dedica, en nuestro flujo de efectivo proyectado en el primer año vemos que tenemos aportes de los socios y el respectivo financiamiento que lo realizamos y que este será cancelado en el primer año de vida de la empresa.

Por último tenemos las inversiones, aquí podemos ver todos los ingresos de capital que la empresa ha hecho a inicios de su creación y puesta en marcha, dentro de las inversiones tenemos los activos fijos que fueron adquiridos , el capital del trabajo, activos diferidos, los gastos de constitución, el valor del préstamo bancario que se ha realizado y que será cancelado al final o comienzo del primer año con el respectivo pago de los intereses que de la misma manera será cancelado a la par con la cantidad solicitada; ya en la última parte de las inversiones tenemos los egresos de dinero por motivo de las utilidades y el pago de impuestos a la Renta que la empresa deberá hacer cada año.

**CUADRO #15**  
**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**

<b>FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO</b>							
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Ingresos		\$43.520,00	\$45.874,43	\$48.356,24	\$50.972,31	\$53.729,91	\$242.452,90
(Costos directos e Indirectos)		\$15.266,50	\$16.092,42	\$16.963,02	\$17.880,72	\$18.848,06	\$85.050,72
Gastos Administración y Ventas		\$17.500,48	\$18.447,26	\$19.445,25	\$20.497,24	\$21.606,14	\$97.496,38
<b>Flujo Operacional</b>		<b>\$10.753,02</b>	<b>\$11.334,76</b>	<b>\$11.947,97</b>	<b>\$12.594,35</b>	<b>\$13.275,71</b>	<b>\$59.905,80</b>
<b>Ingresos No Operacionales</b>	<b>\$4.655,70</b>						<b>\$0,00</b>
Préstamo	\$2.000,00						\$0,00
Aporte de Socios	\$2.655,70						\$0,00
<b>Egresos No Operacionales</b>		<b>\$5.657,88</b>	<b>\$3.724,12</b>	<b>\$3.941,20</b>	<b>\$4.170,02</b>	<b>\$4.411,22</b>	<b>\$21.904,43</b>
<b>Inversiones</b>	<b>\$4.519,17</b>						<b>\$0,00</b>
Activos Fijos	\$4.291,18						\$0,00
Capital de trabajo	\$136,53						\$0,00
Activos Diferidos	\$102,99						\$0,00
Gastos de Constitución	\$125,00						
Pago préstamo bancario		\$2.000,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$2.000,00
Gastos financiamiento		\$216,24	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$216,24
Utilidad a trabajadores + Impuestos		\$3.441,64	\$3.724,12	\$3.941,20	\$4.170,02	\$4.411,22	\$19.688,19
<b>Flujo No Operacional</b>	<b>\$136,53</b>	<b>-\$5.657,88</b>	<b>-\$3.724,12</b>	<b>-\$3.941,20</b>	<b>-\$4.170,02</b>	<b>-\$4.411,22</b>	<b>-\$21.904,43</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$136,53</b>	<b>\$5.231,67</b>	<b>\$7.610,63</b>	<b>\$8.006,77</b>	<b>\$8.424,33</b>	<b>\$8.864,49</b>	<b>\$38.001,37</b>
<b>Flujo Acumulado</b>	<b>\$136,53</b>	<b>\$5.231,67</b>	<b>\$12.842,31</b>	<b>\$20.849,07</b>	<b>\$29.273,41</b>	<b>\$38.137,90</b>	<b>\$76.139,27</b>

Elaborado por: Autores

#### 4.10. Balance General Inicial

La razón por la que incluimos en el análisis financiero del proyecto un balance inicial es para ver cómo está la empresa al principio de su puesta en marcha, vemos que los datos obtenidos nos indican las cuentas con las que arrancará el negocio.

**CUADRO #16**  
**BALANCE GENERAL INICIAL**

<b>BALANCE GENERAL INICIAL</b>			
<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
<i>Activo Circulante</i>		<i>Pasivo Circulante</i>	
Caja y Bancos	\$ 136,53	Prestamos bancarios	\$ 2.000,00
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 136,53</b>	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 2.000,00</b>
<i>Activo Fijo</i>		<b>Patrimonio</b>	
Activos Fijos (Depreciación acumulada)	\$ 4.291,18	Capital Social	\$ 2.655,70
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 4.291,18</b>	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 2.655,70</b>
<i>Otros Activos</i>			
Activos diferidos	\$ 102,99		
Gastos de constitución	\$ 125,00		
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 227,99</b>		
<b>Total de activos</b>	<b>\$ 4.655,70</b>	<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>\$ 4.655,70</b>

Elaborado por: Autores

#### 4.11. Balance General Proyectado

Dentro del balance general proyectado encontramos las cuentas que utilizaríamos durante la vida del proyecto, a continuación indicaremos un breve resumen de cada cuenta:

##### **Activo Corriente:**

En los activos corrientes manejamos 2 cuentas que son la de caja-bancos y la de cuentas por cobrar, esta última tiene una razón de estar ahí y es porque cuando vendemos los clientes no nos van a pagar al contado, sino que algunos demorarán sus pagos cada año

pero como proyectamos la vida del negocio a 5 años estas cuentas por cobrar deberán reducirse progresivamente hasta el final del quinto año.

### **Activo Fijo:**

Aquí se encuentran los activos fijos que han sido aportados por los socios y adquiridos por los mismos para el correcto funcionamiento de la empresa.

### **Otros Activos:**

Se encuentran los activos diferidos que no son más que los costos en que se incurrieron para la puesta a marcha de la empresa como por dar un ejemplo los costos de instalación de los equipos de oficina, la planeación e integración del proyecto, etc.

Otra cuenta que encontramos es la de gastos por constitución de la empresa que son los valores que se deberán pagar por los trámites legales de conformación de la misma como pueden ser los pagos realizados al municipio por permisos de funcionamiento, permisos de los bomberos, etc.

\*Nota: Las cuentas de activos fijos y de gastos de constitución están amortizados para los 5 años de vida de la empresa.

### **Pasivo Corriente:**

Conformado por la cuentas por pagar, préstamos y cartera vencida; las cuentas por pagar son los valores que debemos a nuestros proveedores así como con nuestros clientes les brindamos crédito, nosotros hacemos el uso del crédito que nuestros proveedores nos ofrecen pero de igual manera estos valores disminuyen hasta cero al final del quinto año

según la vida del proyecto. La cartera vencida es la cuenta que nos muestra cuanto nos deben nuestros clientes y el tiempo que demoran en realizar los pagos respectivos.

### **Patrimonio:**

Por último tenemos las cuentas del patrimonio donde tenemos tres cuentas la de aportes a recapitalización que es el dinero que guardamos para la empresa y recapitalizarla; luego encontramos las utilidades del ejercicio luego de haber descontado los respectivos valores de pago de utilidades a trabajadores e impuestos a la renta. Las utilidades no distribuidas son para el uso de la empresa exclusivamente y servirán para fines pertinentes a la marcha del negocio de la misma.

**CUADRO #17**  
**BALANCE GENERAL PROYECTADO**

<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO</b>					
DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVO</b>					
<i>Activo Corriente</i>					
Caja y bancos	\$ 5.231,67	\$ 12.842,31	\$ 20.849,07	\$ 29.273,41	\$ 38.137,90
Ctas x cobrar	\$ -	\$ 2.176,00	\$ 1.376,23	\$ 483,56	\$ -
<u>Subtotal</u>	\$ 5.231,67	\$ 15.018,31	\$ 22.225,31	\$ 29.756,97	\$ 38.137,90
<i>Activo Fijo</i>					
Activos Fijos	\$ 4.291,18	\$ 4.291,18	\$ 4.291,18	\$ 4.291,18	\$ 4.291,18
(Dep. Acumulada)	\$ 814,64	\$ 1.629,28	\$ 2.443,92	\$ 3.258,56	\$ 4.073,20
<u>Subtotal</u>	\$ 3.476,54	\$ 2.661,90	\$ 1.847,26	\$ 1.032,62	\$ 217,98
<i>Otros Activos</i>					
Activos diferidos	\$ 102,99	\$ 102,99	\$ 102,99	\$ 102,99	\$ 102,99
Gastos de constitución	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00
<u>Subtotal</u>	\$ 227,99	\$ 227,99	\$ 227,99	\$ 227,99	\$ 227,99
<b>Total Activos</b>	\$ 8.936,20	\$ 17.908,20	\$ 24.300,56	\$ 31.017,58	\$ 38.583,87
<b>PASIVO</b>					
<i>Pasivo Corriente</i>					
Ctas x pagar corto plazo		\$ 455,83	\$ 288,29	\$ 101,30	\$ -
Prestamos	\$ -				
Cartera Vencida	\$ -	\$ 1.720,18	\$ 1.087,94	\$ 382,27	\$ -
<u>Subtotal</u>	\$ -	\$ 2.176,00	\$ 1.376,23	\$ 483,56	\$ -
<i>Pasivo Fijo</i>					
<u>Subtotal</u>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Pasivo</b>	\$ -	\$ 2.176,00	\$ 1.376,23	\$ 483,56	\$ -
<b>PATRIMONIO</b>					
Aporte a recapitalización	\$ 2.655,70	\$ 2.655,70	\$ 2.655,70	\$ 2.655,70	\$ 2.655,70
Utilidad del ejercicio	\$ 6.280,50	\$ 6.796,00	\$ 7.192,13	\$ 7.609,69	\$ 8.049,85
Utilidades no distribuidas	\$ -	\$ 6.280,50	\$ 13.076,50	\$ 20.268,63	\$ 27.878,32
<u>Subtotal</u>	\$ 8.936,20	\$ 15.732,20	\$ 22.924,33	\$ 30.534,02	\$ 38.583,87
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	\$ 8.936,20	\$ 17.908,20	\$ 24.300,56	\$ 31.017,58	\$ 38.583,87

Elaborado por: Autores

#### 4.12. Evaluación financiera.

##### Punto de Equilibrio

$$\text{Punto Equilibrio Global} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Netas}}}$$

Fuente: <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/nivel->

Con este análisis vimos cual es el valor en el que los ingresos son iguales a los costos, en el cuadro # 14 (ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO). Se detallan los valores proyectados a los 5 años de vida de la empresa. El punto de equilibrio de la empresa en el primer año es en \$ 7.779,67, y cada año debería ir aumentando en un 5,41% (tasa de inflación).

##### Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)

$$GAO = \frac{\Delta \%UAI}{\Delta \%VENTAS}$$

Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Apalancamiento>

El GAO es la variación que existe en la utilidad operacional dada por las variaciones que existen en la operación de la empresa, es decir en sus ventas y en sus costos, los mismos que afectan en nuestros resultados, por ejemplo: En el año 1 vemos que se puede aumentar en un 2,84 veces la utilidad operacional aumentando en un 1 el nivel de

operaciones de la empresa, para los siguientes años este disminuye debido a que sus costos fijos disminuyen y las operaciones del negocio aumentan.

### **Grado de Apalancamiento Financiero (GAF)**

$$GAF = \frac{UAI}{UAI}$$

Fuente: <http://www.pymesfuturo.com/Apalancamiento.htm>

El GAF mide la variación que se da en la utilidad neta del ejercicio cuando se da una variación en la utilidad operacional, en el caso de nuestra empresa en el primer año vemos que por un 1 de aumento en la utilidad podremos aumentar en un 1,02 veces nuestra utilidad neta. Con este análisis lo que queremos explicar es como nuestra empresa va a tener solo en el primer año una diferencia en el GAF y en el resto de años se va a mantener en 1 esto es porque la empresa va a tener un nivel de endeudamiento muy bajo demostrando que la empresa no va a hacer uso del financiamiento en su ciclo de vida.

### **Ahorro fiscal**

Así como lo explicamos en el GAF anteriormente nuestro endeudamiento con instituciones financieras va a ser casi nulo en todo el ciclo de vida del proyecto con excepción del primer año, en este caso vemos que obtendremos un ahorro de \$76,55 en el pago de impuesto a la renta debido al préstamo realizado para el arranque de funciones de la empresa.

### Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+k_1)} + \frac{Q_2}{(1+k_1) \cdot (1+k_2)} + \dots + \frac{Q_n}{(1+k_1) \cdot \dots \cdot (1+k_n)}$$

Fuente:[http://www.areadepymes.com/modules/Manuales/dirfinan/f-inversiones/images/valor\\_actual\\_netto](http://www.areadepymes.com/modules/Manuales/dirfinan/f-inversiones/images/valor_actual_netto)

El resultado obtenido por el VAN de \$18.566,07, a la tasa del capital promedio ponderado del 20.78%, esto indica la viabilidad del proyecto para ponerlo en marcha y poder aplicarlo sabiendo que el negocio ya generara resultados positivos en el mercado, eso nos sirve como referencia de que el negocio si resulta rentable.

### Tasa Interna de Retorno (TIR)

$$T.I.R. = A + \sum_{i=1}^n \frac{Q_1}{(1+k)} + \frac{Q_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+k)^n}$$

Fuente:[http://getia.newpyme.com/content/articles/contabilidad/art\\_presvaria/images/formula\\_tir](http://getia.newpyme.com/content/articles/contabilidad/art_presvaria/images/formula_tir)

El cálculo de la tasa interna de retorno nos indica que la inversión realizada obtendrá un retorno superior a la tasa de interés de cualquier institución financiera del país, en nuestro caso pusimos la tasa de interés del banco que nos proporciono el préstamo (15,18%) la misma que es muy inferior a la TIR del proyecto que es del 160%.

**CUADRO #18**  
**ANALISIS FINANCIERO**

ANALISIS FINANCIERO					
EVALUACIONES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	\$ 7.779,67	\$ 8.200,55	\$ 8.644,20	\$ 9.111,86	\$ 9.604,81
<b>GAO</b>	\$ 2,84	\$ 2,83	\$ 2,82	\$ 2,81	\$ 2,80
<b>GAF</b>	\$ 1,02	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
<b>AHORRO FISCAL</b>	\$ 76,55	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>VAN</b>	\$ 18.566,07				
<b>TIR</b>	160%				
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	\$ 4.655,70	\$ (4.655,70)			
<b>FNE 1</b>	\$ 7.311,38	\$ 7.311,38			
<b>FNE 2</b>	\$ 7.610,63	\$ 7.610,63			
<b>FNE 3</b>	\$ 8.006,77	\$ 8.006,77			
<b>FNE 4</b>	\$ 8.424,33	\$ 8.424,33			
<b>FNE 5</b>	\$ 8.864,49	\$ 8.864,49			
<b>COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL</b>					
DESCRIPCIÓN	TASA	EQUILIBRIO	CPC	VALOR	
Capital aportado	25%	57%	14,26%	\$ 2.655,70	
Préstamo bancario	15,18%	43%	6,52%	\$ 2.000,00	
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>	<b>20,78% CPC</b>	<b>\$ 4.655,70</b>	

Elaborado por: Autores

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Una vez desarrollado el perfil de un plan de negocios sobre una empresa dedicada a la organización de servicios deportivos para empresas, organizaciones e instituciones de la ciudad de Cuenca obtuvimos las siguientes conclusiones:

- Luego de una investigación realizada por diferentes complejos deportivos de la ciudad Cuenca, hemos visto que la misma cuenta con la suficiente infraestructura para poder realizar cualquier actividad deportiva, prueba de ello la ciudad ha sido sede de grandes eventos deportivos a nivel nacional e internacional.
- La organización de eventos deportivos para empresas es un mercado que no se ha explotado en la ciudad y es por ello que hemos visto un nicho de mercado en donde actuar y una gran oportunidad de negocio.
- Realizada una investigación de mercado marcamos el rumbo de la empresa y a qué mercado enfocarse, llegando a la conclusión de que nuestro objetivo es brindar servicios deportivos a las empresas, instituciones y organizaciones de la ciudad.
- El comportamiento observado luego de obtenidos los resultados de las encuestas, reflejan el interés de la ciudadanía en la práctica deportiva y más importante aún el deseo de las empresas que sus empleados realicen alguna actividad deportiva y que ellas pueden ser promotoras del deporte a sus empleados.
- Un gran porcentaje (84%) de los trabajadores encuestados contestó que sí realiza alguna actividad deportiva de una manera frecuente y no necesariamente en competencias sino como entretenimiento.

- Las encuestas demostraron que los empleados se reúnen entre ellos y coordinan ellos mismos eventos deportivos de una manera independiente, uno de los motivos principales por que lo hacen es por confraternidad.
- Las empresas, instituciones y organizaciones respondieron favorablemente al momento de contestar si les interesaría adquirir nuestro servicio, entre los principales motivos eran que estaban interesados en que estos tipos de eventos sean realizados por una empresa especializada con el fin de que no afectara en lo absoluto sus labores cotidianas y así no verse afectadas en su productividad.
- En cuestión de calendarios de actividades ventajosamente las empresas prefieren que la organización de eventos deportivos sean entre los meses de abril a septiembre, mientras que las instituciones (educativas) prefieren que la organización de jornadas deportivas se las realice entre los meses de octubre a marzo con lo cual podríamos con facilidad estructurar un cronograma de actividades para todo el año.
- La parte técnica del proyecto nos ayudó a determinar que la inversión que hagamos en equipos y tecnología para poner en marcha la empresa no es alta, ya que analizando la naturaleza del negocio hace que su campo de acción sea más personalizada en la visita a empresas, escenarios deportivos, etc.
- Las fuentes de ingresos de la empresa se basan en la venta directa de los servicios propuestos y además del patrocinio de los mismos por parte de las empresas haciendo que sean las fuentes más importantes para la empresa.
- En lo legal la empresa cumple con todos los requerimientos que las leyes exigen, es el caso de permisos de funcionamiento del municipio y bomberos, constitución legal de la empresa y acreditaciones legales adicionales.

- En cuanto al estudio financiero de la empresa, la inversión total se encuentra conformada por un 57% (\$ 2.655.70) por aportes de los socios y el 43% (\$ 2.000) restante financiado por una entidad financiera, la misma que se cancelara durante el primer año de vida del proyecto.
- Durante el desarrollo de las proyecciones de los estados financieros y con el análisis de los indicadores de sensibilidad VAN y TIR llegamos a la conclusión de que el proyecto demuestra una clara viabilidad, llegando a resultados del 160% (TIR) en retorno de la inversión del proyecto (tasa de rendimiento superior a las tasas de interés del mercado financiero) y con un VAN positivo a la tasa del capital promedio ponderado del 20.78% de \$18.566,07.
- Estructurados y proyectados los estados financieros del proyecto dieron como resultado que la empresa obtendrá utilidades a partir de su primer año, cumpliendo uno de los objetivos propuestos por los socios

Para la realización de este proyecto hemos aplicado conocimientos que a lo largo de la carrera universitaria de Administración de Empresas hemos adquirido, tales como análisis de mercados, estudios técnicos, financieros, entre otros.

Una vez mencionados estos puntos llegamos a la conclusión final de que el proyecto es rentable según la evaluación económica del proyecto, viable según la investigación de campo a los diferentes escenarios deportivos de la ciudad de Cuenca y ejecutable según los resultados de nuestro estudio.

Nuestras recomendaciones están enfocadas a facilitar y fomentar la práctica deportiva de diferentes disciplinas en sus respectivos escenarios.

- Buscar una manera para que exista menor complejidad en torno a los trámites de alquiler de escenarios deportivos de entidades grandes como federaciones deportivas, o establecimientos educativos.
- Que exista mayor apertura por parte de los altos mandos de las empresas a este tipo de servicios, ya que el deporte ayuda a la confraternización de Los trabajadores.
- Que exista una buena coordinación de los cronogramas deportivos mediante la asesoría de personas especializadas en el tema, en este caso árbitros e instructores de cada disciplina.
- Las empresas de la ciudad que cuenten con infraestructura deportiva utilicen las mismas para el desarrollo de actividades deportivas no solo para uso de sus empleados sino para otras empresas y así confraternizar entre ellas.
- Hacer convenios con quienes nos alquilan las instalaciones deportivas, proveedores de bebidas hidratantes, medallas, trofeos y árbitros con el fin de bajar los costos de organización de los eventos.
- Para las empresas que quieran a dedicarse a lo mismo, diríamos que lo importante de esto no solo es obtener ganancias económicas sino también promover el desarrollo de la actividad física en bien de la salud.

## 6. BIBLIOGRAFIA

### LIBROS:

- BACA URBINA. Gabriel. Evaluación de proyectos. México. Editorial McGraw-Hill/interamericana editores, S.A. de C.V. 2006. 392 pág. Quinta Edición ISBN 970-10-5687-6.
- BELLO ACEBRÓN. Laurentino. TRESPALACIOS GUTIÉRREZ. Juan A. VÁZQUEZ CASIELLES. Rodolfo. Investigación de Mercados. España. Thomson editores Spain Paraninfo, S.A. 2005. 353 pág. ISBN 84-97-32-377-7.
- DUMRAUF. Guillermo L. Finanzas Corporativas. Argentina. Editorial Grupo Guía S.A. 2003. 604 pág. Tercera Edición. ISBN: 987-1113-03-X.
- PORTUS GOVINDEN. Lincoyán. Matemáticas Financieras. Colombia. Editorial McGraw-Hill/interamericana editores, S.A. 1997. 434 pág. Cuarta Edición. ISBN 958-600-596-8.

### PAGINAS DE INTERNET:

- <http://www.ecuadorencifras.com/siemprende/>
- [http://www.inec.gov.ec/estadisticas/index.php?option=com\\_repository&Itemid=&func=download&id=1250&chk=4e2ffb5afa63bdb4ca3058a1b5c80d7&no\\_html=1&lang=es](http://www.inec.gov.ec/estadisticas/index.php?option=com_repository&Itemid=&func=download&id=1250&chk=4e2ffb5afa63bdb4ca3058a1b5c80d7&no_html=1&lang=es)
- <http://www.amaebranch.8m.com/tamaproy.htm>
- [http://www.supercias.gov.ec/consultas/inicio/inicio\\_cias\\_x\\_provincia\\_y\\_actividad.html](http://www.supercias.gov.ec/consultas/inicio/inicio_cias_x_provincia_y_actividad.html)

- <http://blogs.utpl.edu.ec/pacosanchez/2008/03/27/pasos-para-constituir-una-compania-limitada-anonima-o-mixta/>.
- <http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/REQRUCMAY2006.pdf>.
- [http://www.cuenca.gov.ec/?q=page\\_guiatra](http://www.cuenca.gov.ec/?q=page_guiatra).
- [http://www.bomberos.gov.ec/page-95-requisitos\\_para\\_permisos.htm](http://www.bomberos.gov.ec/page-95-requisitos_para_permisos.htm)
- <http://www.betterthanrealgrass.com/esp/>
  
- [http://www.candelaria.es/opencms/opencms/ayuntamiento\\_es/delegaciones/deportes/AlquileresInstalaciones/](http://www.candelaria.es/opencms/opencms/ayuntamiento_es/delegaciones/deportes/AlquileresInstalaciones/)
- <http://www.clubdeportivo.mx/instalaciones/canchas.html>
- [http://www.iwama-aikido.com/index\\_aia.html](http://www.iwama-aikido.com/index_aia.html)
- [http://agroindustrialdelmeta.blogspot.com/2010\\_05\\_01\\_archive.html](http://agroindustrialdelmeta.blogspot.com/2010_05_01_archive.html)
- <http://www.ebay.com/itm/computer-/>
- <http://www.ebay.com/itm/Brother-FAX-2820-Laser-Plain-Paper-Fax-Copier-/>
- <http://es.hereisfree.com/materials/download/2946.html>
- [http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-10158464-muebles-de-oficina-\\_JM](http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-10158464-muebles-de-oficina-_JM)
- <http://www.archiexpo.es/prod/teknion/archivadores-verticales-56609-129977.html>
- <http://aplicaciones-informaticas4b.blogspot.com/2007/11/aplicaciones-informaticas-manejo-de.html>
- <http://www.elmorlaco.com.ec/noticiaslocales.aspx?cod=4609&dep=71>.
- <http://www.elmercurio.com.ec/219542-un-fin-de-semana-a-puro-40.html>.
- <http://www.canelaradio.com/canelainterna.php?c=1049>.
- <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/87463-se-abrieron-inscripciones-para-la-10k-del-d-cuenca/>
- <http://www.elmercurio.com.ec/301600-se-prepara-el-interjorgas-de-futbol.html>
- <http://www.radiolaroja.com/paginas/copalaroja.php>
- <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/nivel->
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Apalancamiento>
- <http://www.pymesfuturo.com/Apalancamiento.htm>

- [http://www.areadepymes.com/modules/Manuales/dirfinan/f-inversiones/images/valor\\_actual\\_netto](http://www.areadepymes.com/modules/Manuales/dirfinan/f-inversiones/images/valor_actual_netto)
- [http://getia.newpyme.com/content/articles/contabilidad/art\\_presvaria/images/formula\\_tir](http://getia.newpyme.com/content/articles/contabilidad/art_presvaria/images/formula_tir)

## 7. ANEXOS

### ANEXO # 1



### ENCUESTA

Somos un grupo de estudiantes egresados de la Universidad del Azuay, y requerimos de su colaboración para poder realizar un estudio de mercado a través de una encuesta, con el fin de conocer el interés de Ud. y la de su empresa en lo que concierne a la participación deportiva y la organización de eventos deportivos.

#### 1. ¿Tipo de empresa, institución u organización en la que trabaja?

- Industrial .....
- Comercial .....
- Servicios .....
- Pública .....
- Otra ..... ¿Cuál? .....

**2. ¿Realiza alguna actividad deportiva?**

SI..... ¿Qué actividad? .....

NO.....

**3. ¿Con que frecuencia realiza una actividad deportiva?**

Diario..... Semanal.....

Mensual..... Otra.....

**4. ¿Ha participado en algún evento deportivo realizado por la empresa en que trabaja?**

SI.....

NO.....

**5. ¿Su empresa ha participado en eventos deportivos organizados por otras empresas?**

SI..... ¿Qué evento? .....

NO.....

**6. ¿Cómo calificaría la organización de dichos eventos?**

- Muy buenos .....
- Buenos .....
- Regulares .....
- Malos .....

**7. ¿Le gustaría que una empresa maneje toda la organización de eventos deportivos de su empresa, para campeonatos internos o con otras empresas?**

SI.....

NO.....

**8. ¿En qué épocas del año cree que su empresa requiera de una organización de eventos deportivos como campeonatos deportivos, colonias vacacionales, etc.?**

.....

**9. ¿Qué tipos de eventos quisiera Ud. que se realicen internamente en su empresa o que la misma participe con otras?**

.....

**MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO Y COLABORACIÓN**