



Universidad del Azuay
Facultad de Ciencias de la Administración
Escuela de Contabilidad

Evaluación Financiera del Proyecto Canchas sintéticas de Fútbolito
“Canchas Master”

Monografía previa a la obtención del grado de
Ingeniería en Contabilidad y Auditoría

Autoras:

Verónica Yadira González Rodríguez
Silvia Gabriela Vázquez Galarza

Director:

Econ. Lenin Zúñiga Condo

Cuenca, Ecuador

2007

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado a mi madre por todo su amor y por ser mí soporte y apoyo en todos los momentos de mi vida

Verónica

El presente trabajo de investigación está dedicado a mis padres por su soporte y comprensión, por ser un ejemplo de perseverancia y apoyarme para culminar mis estudios.

Silvia Gabriela

AGRADECIMIENTO

Nuestro agradecimiento va en primer lugar a Dios por darnos la Vida y la oportunidad de culminar nuestros estudios.

A los profesores que prestan sus servicios en la Universidad del Azuay, por habernos impartido sus conocimientos haciéndonos unas profesionales de calidad; de manera especial al Economista Lenín Zúñiga Condo, director de nuestra monografía, quien nos brindó su ayuda incondicional para la terminación del presente trabajo.

LAS AUTORAS

RESPONSABILIDAD

Las ideas vertidas en el presente trabajo de investigación, son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

LAS AUTORAS

Verónica González

Silvia Vázquez

ÍNDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Responsabilidad	iv
Índice.....	v
Resumen	vii
Abstract	ix
Introducción.....	1

CAPITULO I

1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO "CANCHAS MASTER"

1.1. Descripción del proyecto	3
1.1.1. Objetivo general	3
1.1.2. Objetivos específicos	3
1.1.3. Misión	3
1.1.4. Visión	4
1.1.5. Características Técnicas del Fútbol	4
1.2. Características del Servicio a Ofertar	5
1.3. Análisis FODA	5
1.3.1. Factores Internos	6
1.3.2. Factores Externos	6
1.4. Información General del Sector	7

CAPITULO II

2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.1. Tamaño del mercado	10
2.2. Segmentación del mercado	10
2.2.1. Mercado Total	10
2.2.2. Mercado Potencial	10

2.2.3. Variables de Segmentación	10
2.3. Determinación de la muestra	12
2.4. Diseño de la Encuesta	14
2.5. Interpretación de resultados de la encuesta	17
2.6. Proyección de la demanda	23
2.7. Análisis de Precios.....	24

CAPITULO III

3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.1. Análisis de los competidores	27
3.1.1. Numero de Competidores	27
3.1.2. Localización	27
3.1.3. Capacidad Instalada	28
3.2. Análisis FODA de los Competidores	29
3.3. Análisis de los precios de los competidores	30

CAPITULO IV

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.1. Inversión Fija	33
4.2. Fuentes de Financiamiento	33
4.3. Elaboración de los Flujos de Caja	34
4.4. Determinación del VAN del proyecto	35
4.5. Determinación de la TIR del proyecto	35
4.6. Análisis de sensibilidad	36
4.7. Análisis de Resultados	36
Conclusiones.....	38
Recomendaciones.....	39
Bibliografía.....	40

ANEXOS

Anexo 1	42
Anexo 2	43
Anexo 3	44
Anexo 4	46
Anexo 5	47
Anexo 6	48
Anexo 7	49
Anexo 8	50
Anexo 9	51
Anexo 10	52
Anexo 11	53
Anexo 12	54
Anexo 13	55

RESUMEN

Debido a la importancia y el riesgo que implica invertir dinero en un negocio, se hace imprescindible la necesidad de utilizar herramientas técnicas, como el análisis financiero mediante el TIR y VAN, para saber cuán competitivo es el ambiente de negocios para la implantación de un proyecto. En este caso se analizará financieramente el proyecto de Canchas Sintéticas de Fútbol "Canchas Master" a ser instalado en la ciudad de Cuenca. Se pretende obtener información confiable de manera que los inversionistas conozcan el futuro rendimiento del negocio y sepan si es probable cuidar y defender su posición futura en el mercado.

ABSTRACT

Due to the importance and the risk that represents money investment on business; it is essential to use technical tools such as financial analysis by means of TIR and VAN systems in order to know how competitive the business field is for the implementation of this project.

In this case, we will proceed to make a financial analysis for a Synthetic Courts project meant for soccer (fulbito) "Master Courts" to be installed in the city of Cuenca. We pretend to obtain reliable information so the investors know the future business rendering, as well as its feasibility just before they get involved, and secure their future position in the market.

INTRODUCCIÓN

La presente monografía trata sobre la Evaluación Financiera de un proyecto de Canchas de Césped Sintético de fútbol "Canchas Master". Se tratarán temas que serán de vital importancia para la toma de decisiones respecto al proyecto que se pretende instalar en la ciudad.

Esta monografía se compone de cuatro capítulos los cuales se detallan a continuación:

En el primero, damos a conocer una descripción detallada del proyecto como tal, sus objetivos, visión y misión; se exponen las características del servicio que se pretende ofertar, se realiza un análisis FODA del proyecto y finalmente se presenta la información del sector dentro del que se encuentra el proyecto.

El segundo capítulo, trata del análisis de la demanda, para lo cual realizamos las respectivas encuestas a la muestra obtenida, para tener resultados certeros acerca de como será la aceptación del proyecto en la ciudad de Cuenca.

Luego en el tercer capítulo, realizamos un análisis de la Oferta para lo cual realizamos un análisis de los diferentes competidores en el mercado y los servicios que ellos prestan actualmente.

Finalmente en el cuarto capítulo se aplica ya el análisis Financiero como tal mediante la TIR y VAN para determinar la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

CAPITULO I

CAPÍTULO I

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO CANCHAS MASTER

1.1. Descripción del Proyecto

1.1.1. Objetivo general

El objetivo general del proyecto es el brindar el servicio de alquiler de canchas sintéticas de fútbol; que ofrezcan: comodidad, seguridad y un ambiente agradable, de acuerdo a las exigencias y necesidades de los deportistas.

1.1.2. Objetivos específicos

- Alcanzar una rentabilidad aceptable por los inversionistas del proyecto, en este caso, esperan que sea por lo menos del 30%.
- Llegar a ser una empresa líder en el mercado de alquiler de canchas sintéticas de fútbol.
- Brindar soluciones a las necesidades de los deportistas que soliciten el servicio que se oferta como son por ejemplo: duchas, parqueadero amplio y seguro, bar restaurante, juegos infantiles.
- Lograr que los clientes se sientan satisfechos los servicios que brindará "Canchas Master" de tal manera que no tengan que acudir a la competencia.

1.1.3. Misión

Satisfacer las necesidades de las personas que practican fútbol a través del alquiler de canchas sintéticas que tengan las características

apropiadas como: seguridad, comodidad y un ambiente agradable para la práctica de este deporte.

1.1.4. Visión

"Canchas Master" aspirara ser una empresa líder de reconocido prestigio en el mercado local, de manera que consiga la confianza de sus clientes por la buena calidad de servicio brindado.

1.1.5. Características Técnicas del Fulbito

Este deporte es una modalidad del Fútbol, se juega en canchas de menor dimensión, por lo general de 32 metros por 20 metros. El trazado de la cancha es exactamente igual al de una cancha de fútbol.

El balón oficial de este deporte es la numero cuatro, es decir mas pequeña que la de Fútbol.

Se juega con seis jugadores por equipo, los cuales deben respetar las reglas que rigen este juego, las más importantes son:

- ✚ Falta: cualquier agresión física o verbal entre jugadores.
- ✚ Mano: cuando se toca el balón con cualquier parte del brazo.
- ✚ Saques: se los realiza con el pie.
- ✚ Pénales: se lo debe cobrar con el pie del jugador junto al balón.
- ✚ Los jugadores no pueden realizar barridas, ni tampoco pueden existir roces entre los mismos

1.2. Características del Servicio a Ofertar

El principal servicio que va a ofertar "Canchas Master" será el alquiler de canchas sintéticas para la práctica de fútbol en partidos amistosos y en campeonatos. Además se analizará que tan factible será la implementación de servicios extras en "Canchas Master" entre los cuales se tiene: camerinos equipados con casilleros, duchas, vestidores y baños; balones oficiales para este tipo de cancha; chalecos distintivos; servicio de bar restaurante y parqueadero propio.

El proyecto estará dirigido especialmente a hombres que son aficionados a la práctica de fútbol en la ciudad de Cuenca.

Tentativamente los inversionistas piensan instalar las canchas de césped sintético en el sector del colegio Cesar Dávila, debido a que existe un terreno que cumple con las características apropiadas para este proyecto y su dueño esta dispuesto a arrendarlo por un periodo de cuatro años; por lo que mas adelante vamos a estudiar la factibilidad de ubicar el proyecto en este sector.

1.3. Análisis FODA

El F.O.D.A evalúa los factores internos que pueden ser positivos y son llamados Fortalezas y los negativos que son llamados Debilidades; estudia también los factores externos de la empresa para identificar Oportunidades (factores externos positivos) y Amenazas (factores externos negativos).

ASPECTOS INTERNOS	ASPECTOS EXTERNOS
Fortalezas (Para impulsarlas)	Oportunidades (Para Explotarlas)
Debilidades (Para eliminarlas)	Amenazas (Para evitarlas)

1.3.1. Factores Internos

Fortalezas:

- ⊗ Los socios son conocedores de las necesidades de los deportistas que juegan fútbol debido a la experiencia adquirida mediante la práctica de este deporte desde hace varios años.
- ⊗ Ubicación estratégica con amplio espacio para parqueaderos y servicios adicionales, instalaciones cómodas y con todo lo necesario para que los clientes se sientan a gusto en el lugar.
- ⊗ Las canchas de césped sintético requieren de muy poco mantenimiento y son muy resistentes.

Debilidades:

- ⊗ No contar con un terreno propio para la instalación de las canchas sintéticas deportivas viéndose en la necesidad de arrendar un terreno.

1.3.2. Factores Externos

Oportunidades:

- ⊗ La falta de espacios deportivos que ofrezcan las condiciones necesarias para la práctica del fútbol.
- ⊗ La afición que existe en Cuenca por la práctica del fútbol en sus diferentes modalidades de juego.

Amenazas:

- ⊗ El fortalecimiento de la actual competencia existente en el mercado de alquiler de canchas sintéticas de fútbol.
- ⊗ La gran cantidad de sustitutos que existen como por ejemplo canchas de: indoor, fútbol sala y fútbol
- ⊗ Aparecimiento de nuevos competidores que saturen el mercado.
- ⊗ Desintegración de la sociedad.
- ⊗ No existen barreras para el ingreso de nuevos competidores

1.4. Información General del Sector

La primera cancha sintética en la ciudad de Cuenca apareció hace cuatro años aproximadamente en el Sector de Baños con el nombre de Planeta Fútbol, de propiedad del Sr. José Suárez, una cuadra antes de la entrada a la Hostería Durán, esta comenzó como una pequeña cancha de alfombra gruesa que asimilaba a césped, luego de un par de años su dueño cambio esta alfombra por césped sintético.

Debido a la creciente demanda que tuvo, instalo otra cancha frente a la antes mencionada, esta cuenta con un amplio parqueadero, una cancha pequeña para niños, dos salas de espera equipadas con TV cable, vestidores y un bar.

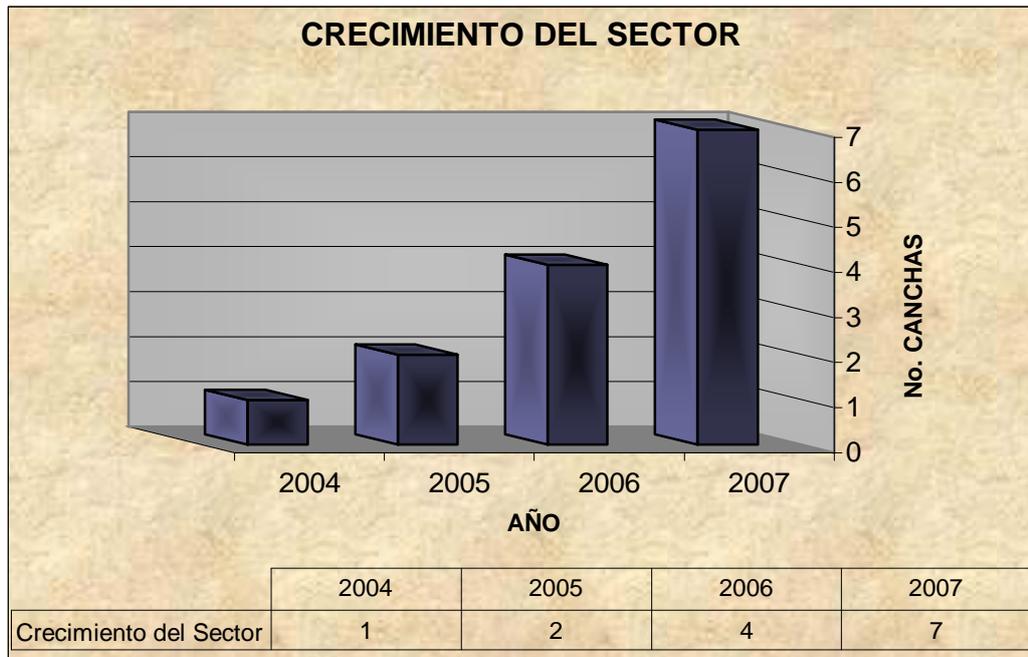
Luego aparecieron mas canchas de césped sintético en diferentes sectores de la ciudad, estas son:

- ☀ Área Chica
- ☀ La Canchita

☀ Cancha de Misicata.

☀ La Cancha

☀ La Bombonerita



FUENTE: Las autoras

Como se observa en el cuadro presentado, el sector de canchas deportivas de césped sintético, ha experimentado un gran crecimiento a lo largo de estos cuatro años. Actualmente en la ciudad se cuenta con siete canchas de futbolito, lo cual refleja el creciente interés por la práctica de este deporte.

CAPITULO II

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.1. Tamaño del mercado

Se entiende por tamaño del mercado a la población total que es objeto de análisis, en este caso tomamos en cuenta el número total de hombres residentes en el zona urbana del Cantón Cuenca, que son 131099.

2.2. Segmentación del mercado

2.2.1. Mercado Total

Para la determinación del tamaño total del mercado hemos recopilado la información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), referente a la población urbana del Cantón Cuenca cuya necesidad de contar con un lugar apropiado para la práctica de fútbol va a ser satisfecha con estas instalaciones (Canchas Master).

2.2.2. Mercado Potencial

Hemos determinado como Mercado potencial todas aquellas personas de interés para la empresa, por tanto, nuestro mercado potencial estará constituido por los habitantes de la zona urbana del cantón de sexo masculino entre 21 y 50 años de edad.

2.2.3. Variables de Segmentación

Las variables de segmentación nos ayudarán a organizar adecuadamente el mercado para obtener información precisa y ordenada para la determinación del tamaño de la muestra.

Tomamos en cuentas como variables de segmentación las siguientes:

 **Geográfica**

Para este estudio se toma en cuenta los hombres de la zona urbana del cantón Cuenca.

**VI CENSO DE POBLACIÓN Y V DE VIVIENDA - 2001 CUENCA:
POBLACIÓN POR PARROQUIAS URBANAS
SEXO: MASCULINO**

No.	PARROQUIAS URBANAS	SEXO	HAB.
	CUENCA	Hombres	131099
1	SAN SEBASTIAN	Hombres	13552
2	BELLAVISTA	Hombres	12060
3	EL BATAN	Hombres	9329
4	YANUNCAY	Hombres	16091
5	SUCRE	Hombres	8032
6	HUAYNACAPAC	Hombres	7038
7	GIL RAMÍREZ DAVALOS	Hombres	3984
8	EL SAGRARIO	Hombres	4082
9	SAN BLAS	Hombres	5155
10	EL VECINO	Hombres	14026
11	CAÑARIBAMBA	Hombres	5516
12	TOTORACOCHA	Hombres	11153
13	MONAY	Hombres	7559
14	MACHANGARA	Hombres	7049
15	HERMANO MIGUEL	Hombres	6473

FUENTE:
Archivos de Biblioteca del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

● Edad: Entre 21 y 50 años.

VI CENSO DE POBLACIÓN Y V DE VIVIENDA - 2001 CUENCA:
POBLACIÓN POR PARROQUIAS URBANAS
SEXO: MASCULINO
EDAD: 21-50

No.	PARROQUIAS URBANAS	21-30	31-40	41-50
	CUENCA	24308	16525	12490
1	SAN SEBASTIAN	2397	1671	1291
2	BELLAVISTA	2288	1589	1150
3	EL BATAN	1712	1196	920
4	YANUNCAY	2633	1973	1622
5	SUCRE	1470	1024	872
6	HUAYNACAPAC	1334	838	839
7	GIL RAMÍREZ DAVALOS	793	541	326
8	EL SAGRARIO	811	584	358
9	SAN BLAS	1097	659	433
10	EL VECINO	2993	1720	1137
11	CAÑARIBAMBA	1089	711	520
12	TOTORACOCHA	2177	1450	978
13	MONAY	1259	909	886
14	MACHANGARA	1206	879	574
15	HERMANO MIGUEL	1049	781	584
TOTAL		57358		

FUENTE:
Archivos de Biblioteca del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

2.3. Determinación de la muestra

FORMULA:

$$n = \frac{z^2 [(p * q)]}{e^2}$$

En donde:

n= tamaño de la muestra

z = nivel de confianza

p= proporción de hombres entre 21 y 50 años

q = proporción de hombres no incluidos en el rango de 21 a 50 años

e = error de estimación

Datos:

Nivel de confianza z de 95%: 1.96

Error de estimación (e): 0.05

Cálculo de la proporción hombres entre 21 y 50 años (p):

Numero de hombres entre 21 y 50 años: 53.323

Total de la población masculina de la zona urbana del Cantón Cuenca:

131.099

$$p = \frac{53323}{131099}$$

$$p = 0.4067$$

$$q = (1-P)$$

$$q = (1-0.4067)$$
$$q = 0.5933$$

Desarrollo:

$$n = \frac{(1.96)^2 [(0.4067)*(0.5933)]}{0.05^2}$$

$$n = \frac{3.8416 (0.2413)}{0.0025}$$

$$n = \frac{0.9270}{0.0025}$$

n = 371

2.4. Diseño de la Encuesta

Como consideración preliminar se puede decir que se necesita saber los gustos y preferencias de los deportistas que practican fulbito.

Se encuestarán a hombres entre 21 y 50 años de edad del sector urbano del catón Cuenca, mediante la aplicación de muestreo estratificado se llegó a determinar que la muestra es de 371 hombres.

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

ENCUESTA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

OBJETIVO: La presente encuesta tiene por objetivo determinar la posibilidad de introducción y el grado de aceptación en el mercado cuencano de una nueva cancha de césped sintético de Fulbito.

INSTRUCCIONES: Lea detenidamente y señale con una X la opción que usted considera apropiada según su criterio

PREGUNTAS

1 . EDAD

2 · ¿Practica usted algún deporte?

- a) SI
- b) NO

(Si su respuesta es SI continúe, caso contrario, termina la encuesta)

3 · En su tiempo libre ¿Qué clase de deporte prefiere practicar?

- a) Fútbol
- b) Basket
- c) Fútbol
- d) Ecuavoley
- e) Otro (especifique)

(Si su respuesta es Fútbol continúe, caso contrario, termina la encuesta)

4 · ¿Con que frecuencia practica este deporte?

- a) 1 vez al mes
- b) 2 veces al mes
- c) 3 veces al mes
- d) más de 3 veces al mes

5 · ¿Qué días prefiere practicar este deporte?

- a) De Lunes a Viernes
- b) Los Fines de Semana

6 · Que horario prefiere usted para la practica de este deporte

- a) 7:00 AM - 11:00 AM
- b) 11:00 AM - 3:00 PM
- c) 3:00 PM - 7:00 PM
- d) 7:00 PM - 11:00 PM

7 · ¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a pagar con su grupo de juego por hora de alquiler de cancha?

- a) Menos de \$30
- b) \$31 - \$35
- c) Mas de \$35

8 · De la siguiente lista de canchas de Fulbito ¿Cuál es la que usted frecuenta y cuanto paga en esta por hora con su grupo de juego?

		Precio
a) La canchita	<input type="text"/>	<input type="text"/>
b) La cancha	<input type="text"/>	<input type="text"/>
c) Área Chica	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d) Baños	<input type="text"/>	<input type="text"/>
e) Misicata	<input type="text"/>	<input type="text"/>
f) Bombonerita	<input type="text"/>	<input type="text"/>
g) Otra (Especifique)	<input type="text"/>	<input type="text"/>

9 · Califique el servicio que ofrecen actualmente las canchas de fulbito

a) Muy bueno	<input type="text"/>
b) Bueno	<input type="text"/>
c) Regular	<input type="text"/>
d) Malo	<input type="text"/>

10 · De la siguiente lista de servicios adicionales que ofrecen las canchas de Fulbito, asignando números del 1 al 7 ordénelas según su prioridad:

a) Parqueadero	<input type="text"/>
b) Camerinos con duchas	<input type="text"/>
c) Bar	<input type="text"/>
d) Graderios	<input type="text"/>
e) Diversión para niños	<input type="text"/>
f) Sala de espera	<input type="text"/>
g) Cubierta en la cancha	<input type="text"/>

11 · Le agradaría tener una nueva opción de cancha de Fulbito

a) SI	<input type="text"/>
b) NO	<input type="text"/>

(Si su respuesta es SI continúe, caso contrario, termina la encuesta)

12 · ¿Cual de las siguientes características desearia que tenga la nueva cancha de Fulbito?

a) Bar - Restaurante	<input type="text"/>
b) Juegos infantiles: resbaladera, sube y baja, columpios	<input type="text"/>
c) Duchas	<input type="text"/>

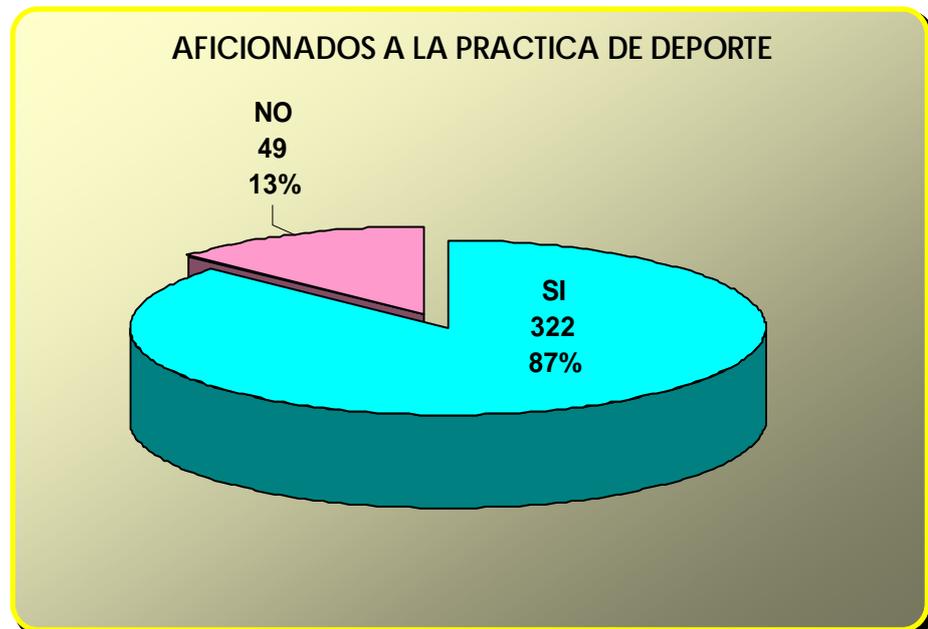
- d) Sala de espera con: futbolines, TV por cable, revistas, etc.
 - e) Amplio parqueadero
 - f) Ubicada en el Sector del Colegio César Dávila
 - g) Otro (Especifique)
-

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

2.5. Interpretación de resultados de la encuesta

Luego de haber realizado y tabulado las encuestas, obtuvimos los siguientes resultados:

- **Pregunta 2:** Del total de encuestados un 87% es aficionado a la practica de algún deporte.

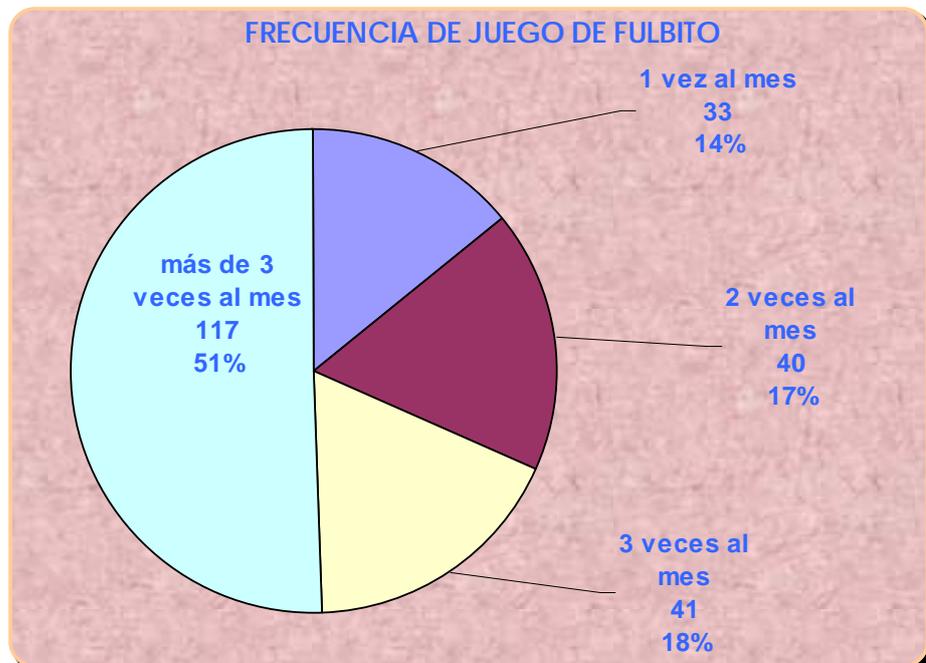


- **Pregunta 3:** De las personas que practican algún deporte, encontramos que en primer lugar prefieren practicar fulbito, seguido por la practica de fútbol y en menor cantidad la

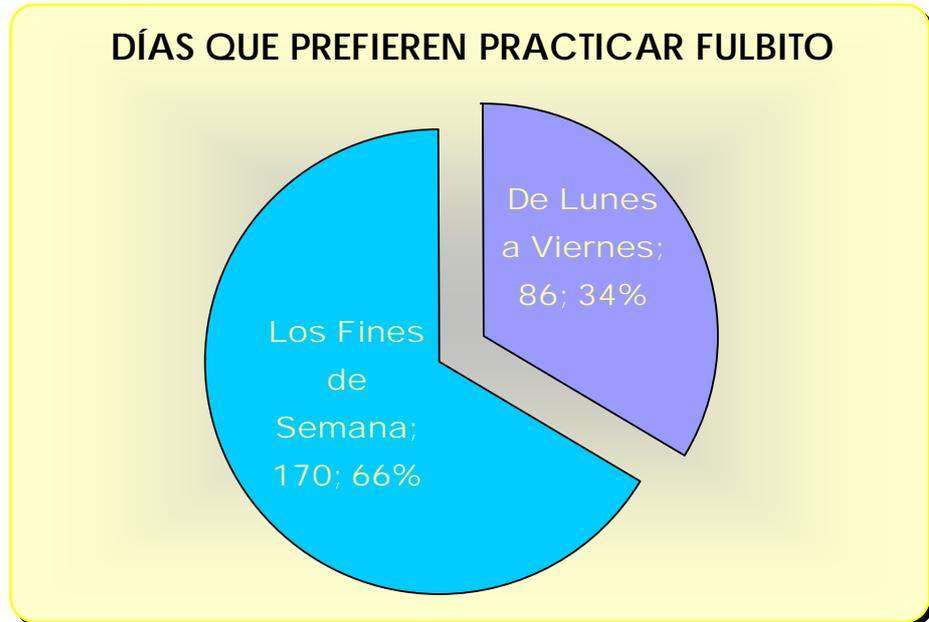
practica de basket, ecuavoley y otros como raquet, tenis, extremos, etc.



- **Pregunta 4:** Como se observa en el grafico, el 51% de las personas que practican fulbito, lo hacen mas de 3 veces al mes.



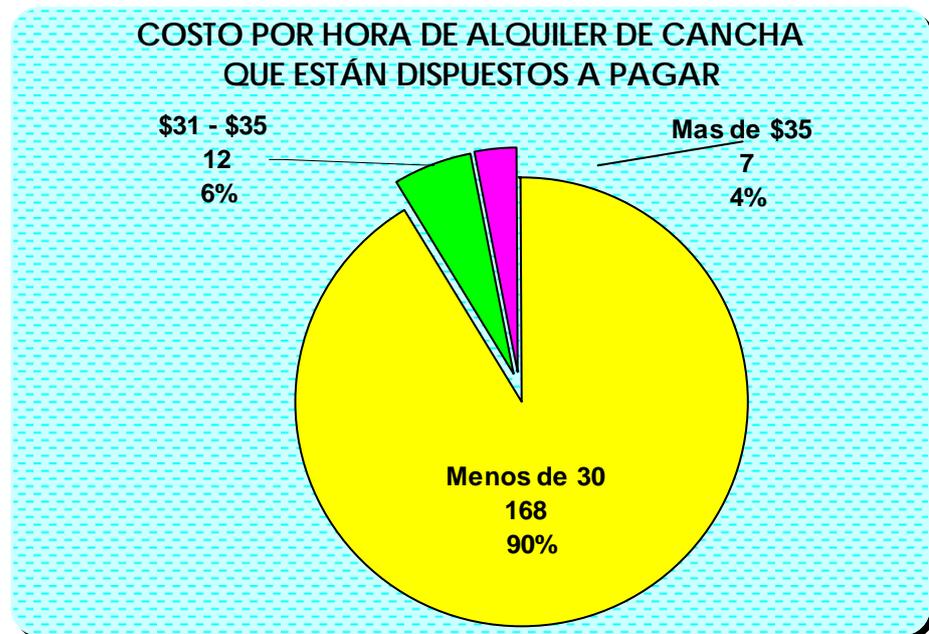
- **Pregunta 5:** El 66% de personas prefieren practicar futbolito los fines de semana.



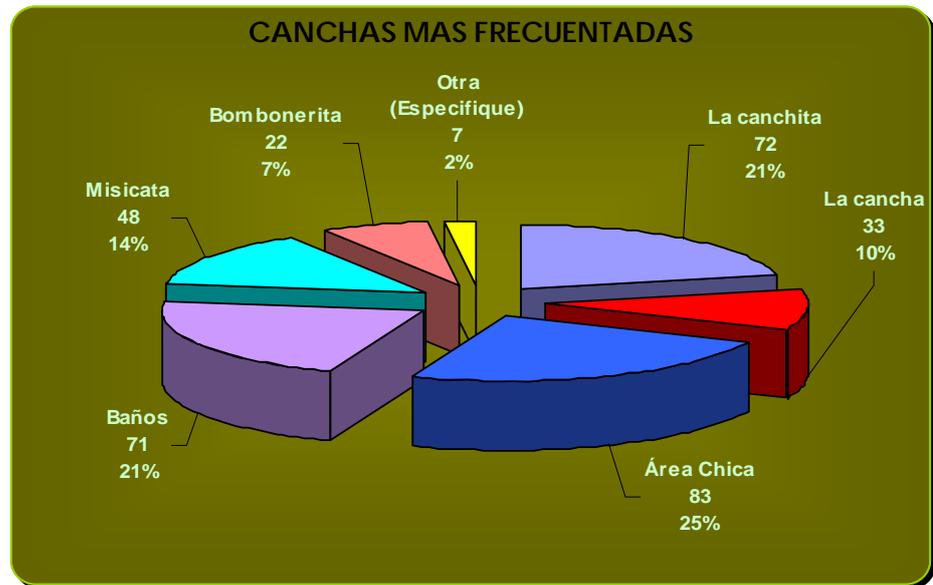
- **Pregunta 6:** el horario que prefiere la mayoría de practicante de futbolito es el de 7h00 a 11h00 de la noche con un 38%, le sigue el horario de 3h00 a 7h00 de la noche con un 37%.



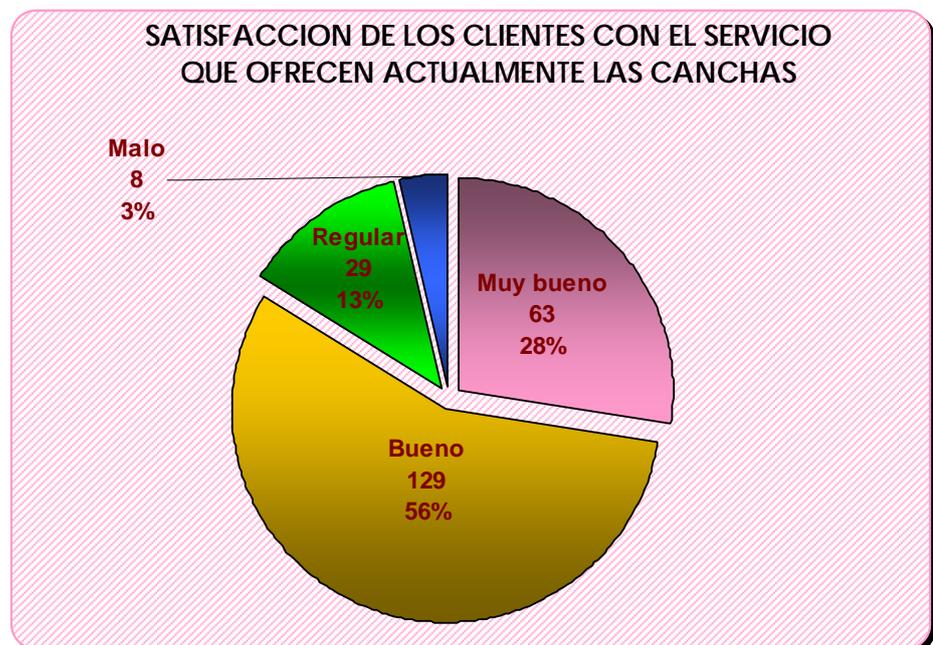
- **Pregunta 7:** La mayor parte de personas están dispuestas a pagar por hora de alquiler de cancha con su equipo de juego (por lo general 12 personas) menos de 30 dólares.



- **Pregunta 8:** La cancha mas frecuentada es Área Chica con un 25%, seguida por La Canchita y Planeta Fútbol con 21% y en menor porcentaje Misicata (14%), La cancha (10%), la Bombonerita (7%) y otras (2%).



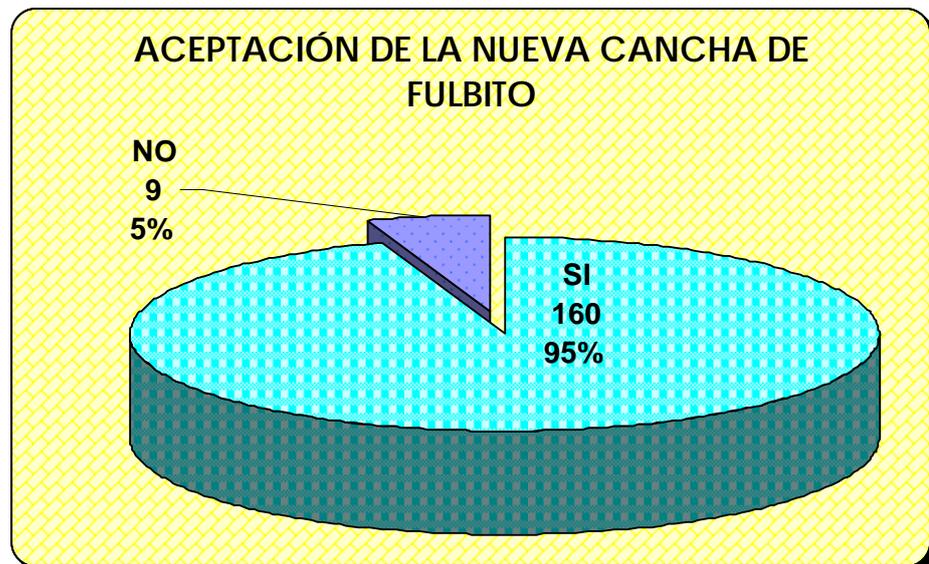
- **Pregunta 9:** Las personas que practican fútbol creen que el servicio que ofrecen actualmente las canchas es bueno con un 56%.



- **Pregunta 10:** Los deportistas encuestados, de todos los servicios adicionales que se ofrecen en las distintas canchas del fulbito, prefieren:

PREFERENCIAS DE LOS SERVICIOS	
1°.	Parqueadero
2°.	Bar
3°.	Cubierta en la Cancha
4°.	Camerinos con duchas
5°.	Graderíos
6°.	Sala de Espera
7°.	Diversión para niños

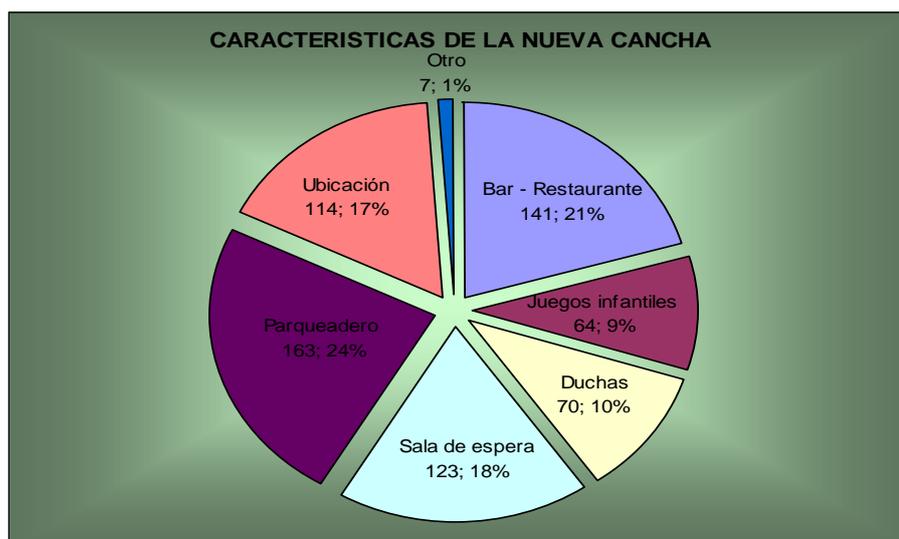
- **Pregunta 11:** Un 95% de los deportistas desearían que exista un nuevo lugar para la práctica de Fulbito.



- **Pregunta 12:** Los resultados obtenidos en cuanto a las características que desearían que tenga la nueva cancha son:

■ Amplio parqueadero 24%

■ Bar – Restaurante	21%
■ Sala de espera	18%
■ Ubicada en el sector del Colegio Cesar Dávila	17%
■ Duchas	10%
■ Juegos Infantiles	9%
■ Otros como venta de implementos deportivos, cabinas telefónicas, árbitro de planta, etc.	1%



2.6. Proyección de la demanda

Para realizar la proyección de la demanda en primer lugar tomamos en cuenta la capacidad instalada de las canchas que sería la siguiente:

HORAS DIARIAS	HORAS MENSUALES	HORAS ANUALES
32	960	11520

Es decir, que en la cancha se podrían atender a 32 grupos de juego (12 personas cada uno) diariamente como máximo ya que la capacidad instalada no da para atender a más personas.

Pero según los resultados obtenidos en las encuestas se procedió a proyectarlos a la población de lo cual podemos decir que a la nueva cancha Ubicada en el Sector del Colegio César Dávila, acudirían alrededor de 16.385 personas; el proyecto pretende abarcar un 15% de esta demanda potencial insatisfecha, que son 2.457 personas. Por lo que en promedio las canchas estarían ocupadas alrededor de 14 horas diarias (14 grupos de juego). La mayor parte de las personas prefieren practicar fútbol los fines de semana por comodidad. (Anexo 1 y 2)

Generalmente para hacer una proyección de la demanda se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional, pero en este caso no se aplicó este criterio puesto que la característica de este sector económico es que los clientes prefieren los lugares nuevos para la práctica de fútbol por esa razón los inversionistas buscaran la fidelización de los clientes antes que captar nuevos clientes.

2.7. Análisis de Precios

El precio es un factor fundamental para determinar si el consumidor estaría dispuesto a utilizar nuestros servicios. En este caso para realizar las encuestas hemos establecido tres niveles de precios, de los cuales la mayor parte (90%) estaría dispuesta a pagar menos de \$30.

Para fijar los precios por hora de alquiler de "Canchas Master" se tomo en cuenta la ventaja de poseer césped sintético nuevo que es preferido sobre el de canchas que ya tienen algún tiempo de uso y su césped se encuentra desgastado. Por esta razón se tratará de explotar esta ventaja cobrando un precio un poco más alto que el promedio del sector, que será de \$22,00 en el

día y \$25,00 en la noche. Además en este precio esta contemplado un margen de descuento de \$2,00 a \$3,00 que permitirá hacer promociones y disminuciones en el precio cuando se necesite.

CAPITULO III

CAPITULO III

3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.1. Análisis de los Competidores

3.1.1. Numero de competidores

En la zona urbana del Cantón Cuenca, existen actualmente 6 competidores potenciales los cuales son:

- ◆ Área Chica
- ◆ La Canchita
- ◆ La Cancha
- ◆ Planeta Fútbol (2 canchas)
- ◆ Cancha de Misicata
- ◆ La Bombonerita

De las anteriormente mencionadas, la que tiene mayor espacio físico es una de las canchas Planeta Fútbol, esta cuenta con un área de juego mucho más grande que el resto de la competencia, un gran parqueadero, sala de espera con TV cable y una cancha pequeña para niños, es decir que esta es la mejor equipada.

Y de acuerdo con la encuesta realizada pudimos conocer que Área Chica es la más frecuentada por los deportistas, esto se debe a que esta se encuentra mejor ubicada (Sector Estadio).

3.1.2. Localización

- ✨ Área Chica: Esta cancha esta ubicada en el redondel del estadio, fue una de las primeras canchas que apareció en la

ciudad. Esta es administrada por el Sr. Pablo Marín ex jugador del Deportivo Cuenca.

- ✨ La Canchita: Esta ubicada en la Av. Don Bosco y Ernesto Cárdenas, esta cancha es administrada por un uruguayo ex jugador del deportivo Cuenca lo que llama la atención de muchos jugadores.
- ✨ La Cancha: Su ubicación es en la Autopista Cuenca – Azogues, frente al colegio Latinoamericano.
- ✨ Planeta Fútbol: Esta ubicados a la altura de la Hostería Rodas, una a cada costado de la carretera. Estas fueron las primeras canchas de fulbito en la ciudad.
- ✨ Cancha de Misicata: Esta cancha esta ubicada justo en la entrada a Misicata.
- ✨ La Bombonerita: Ubicado en las calles Bartolomé de las Casas y Fernando de Aragón.

3.1.3. Capacidad Instalada

Estos son los servicios adicionales que ofrecen las canchas de fulbito actualmente a sus clientes:

- ▣ Área Chica cuenta con un bar, camerinos, baños y una oficina, cuenta con limitado espacio físico para ofrecer servicios adicionales a sus clientes. Además aquí funciona una escuela de fútbol para niños cuyas clases las dicta el ex jugador profesional Pablo Marín.

- La Canchita tiene a disposición de sus clientes un amplio parqueadero, bancas alrededor de la cancha, baños, una cancha de voley y una oficina.
- La Cancha: a mas de la cancha de césped sintético cuenta con un bar, donde se expenden únicamente bebidas hidratantes, graderíos pequeños, parqueadero y un baño.
- Planeta Fútbol (dos canchas vía a Baños): tiene parqueadero, camerinos, casilleros, bar, oficina y además cuenta con una mini cancha de fulbito para niños.
- Cancha de Misicata: posee graderíos cubiertos con carpa, bar, parqueadero y aquí funciona la escuela de fútbol Juan Peralta para niños.
- La Bombonerita recientemente inaugurada tiene los servicios de duchas, bar y baños.

3.2. Análisis FODA de los competidores

- **FORTALEZAS**

- Experiencia y conocimiento de este sector
- Tener un posicionamiento en el mercado desde hace ya varios años.
- Contar con personalidades famosas del mundo del deporte lo que llama la atención de los clientes.

- **DEBILIDADES**

- Escasa publicidad para dar a conocer todos sus servicios.
- Contar con espacio reducido para brindar servicios adicionales.

- **OPORTUNIDADES**

- Existe creciente interés por la práctica de este deporte y los nuevos aficionados pueden preferir estas canchas por ser ya conocidas en el medio.

- **AMENAZAS**

- No existen barreras de entrada de nuevos competidores.
- Aparición de nuevos competidores que ofrezcan servicios adicionales y más completos.
- La gran cantidad de sustitutos que existen como por ejemplo canchas de: indoor, fútbol sala y fútbol

3.3. Análisis de los precios de los competidores

Luego de haber realizado el trabajo de campo y haber visitado las diferentes canchas existentes en la ciudad, hemos determinado que el precio promedio por hora de juego en cada una de ellas es:

<i>CANCHA</i>	<i>PRECIO PROMEDIO</i>	<i># JUGADORES POR CANCHA</i>
La canchita	22,64	12
La cancha	21,93	12
Área Chica	23,57	12
Baños	21,90	12
Misicata	21,79	12
Bombonerita	21,50	12
Otra (Especifique)	22,5	12
Promedio del Sector	22,26	12

Fuente: Encuestas

Es decir que en promedio, el costo de alquiler de una cancha por hora de juego es de \$22,26.

CAPITULO IV

CAPITULO IV

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.1. Inversión Fija

La inversión fija del proyecto "Canchas Master" ha sido calculada mediante la determinación de la cantidad total de dinero que se necesita para la constitución del negocio y el equipamiento de las canchas, de tal manera que estén listas para ofrecer todos sus servicios al público. La inversión Fija del proyecto es de \$54.746,10 (Anexo 3).

Los activos fijos que intervienen en la inversión se han depreciado y amortizado con los porcentajes establecidos de acuerdo a la vida útil que determina la ley. El cálculo respectivo se lo puede encontrar en el Anexo 4.

4.2. Fuentes de Financiamiento

El proyecto de canchas sintéticas de fútbol "Canchas Master" va a ser financiado directamente por los socios que intervienen en su creación.

Los socios aportarán la inversión total para el desarrollo del proyecto. Esta inversión se compone de dos partes:

- **Inversión Fija:** Como ya lo mencionamos anteriormente esta es de \$54.746,10.
- **Inversión Variable:** esta es la suma de todos los gastos en los cuales incurrirá la empresa debido a sus actividades corrientes, es decir, es el capital de trabajo que será necesario para que no tenga problemas de liquidez y pueda responder a tiempo con las obligaciones económicas contraídas. En este caso calculamos el capital de

trabajo mediante el método de Déficit Acumulado Máximo mediante el cual se llegó a determinar que se necesita cubrir los gastos de los tres primeros meses, siendo la cantidad de \$2.185,00. (Anexo 5)

De esta manera la inversión inicial es la suma de \$56.931,10, aportado en partes iguales, es decir:

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
SOCIOS	PORCENTAJE DE APORTE	VALOR
Aníbal Vázquez	50%	\$28.465,55
Estuardo León	50%	\$28.465,55

4.3. Elaboración de los Flujos de Caja

Para elaborar el flujo de caja se tomó en cuenta cuatro años de vida útil del proyecto, ya que el contrato de arrendamiento correrá únicamente por cuatro años.

Este flujo se elaboró en base a lo siguientes rubros:

- **Posibles Ingresos:** Para nuestro proyecto hemos determinado que los ingresos vienen dados por el alquiler de las canchas de césped sintético, las cuales van a ser ofrecidas al público a un precio por hora de \$22,00 en el día y \$25,00 en la noche, esta diferencia en los precios se debe a que en la noche se necesita alumbrar la cancha. Además se obtendrán ingresos por concepto de arriendo de bar el mismo que será de \$100,00 al mes (Anexo 6).
- **Posibles Gastos:** el principal gasto en el que se incurrirá es el de arriendo del terreno el cual será de \$1.000,00 mensuales además de otros gastos administrativos y de ventas como: luz, agua, teléfono, sueldos, etc. (Anexo 7 Y 8)

Luego de haber analizado estos dos rubros, el flujo de caja resulto para el primer año es de \$43727,05; los dos años siguientes el flujo anual es de \$59.309,83 y el último año se tiene un flujo de \$62.043,32 (Anexo 9).

4.4. Determinación del VAN del proyecto

Este es el Valor Actual Neto del proyecto, consiste en encontrar la diferencia entre la inversión inicial y los posibles flujos anuales traídos a valor presente.

La VAN de este proyecto se descontó a una tasa del 30%. Este es el rendimiento que los inversionistas obtienen actualmente en un negocio de importación de telas, para la fabricación de forros de asientos para vehículos.

En este momento, los inversionistas cuentan con un capital extra, por esta razón quieren determinar si les convendría reinvertir en el negocio de telas o ejecutar el proyecto "Canchas Master".

En base a este concepto se aplicó la fórmula para determinarlo, obteniendo como resultado la cantidad de \$60.518,58, es decir que este proyecto es rentable (Anexo 10).

4.5. Determinación de la TIR del proyecto

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es aquella con la cual el VAN es igual a cero es decir que es la tasa con la que se recupera la inversión en los 4 años del proyecto.

En este caso se obtuvo como resultado una TIR de 83% la cual es aceptable para la realización del proyecto debido a que este valor es mayor al 30% que es la tasa mínima de rendimiento que esperan obtener los inversionistas (Anexo 10).

4.6. Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad para Canchas Master ha sido realizado con dos posibles escenarios que estimamos podrían darse:

- ☀ **Positivo:** en este escenario se incrementó el 10% en los ingresos ordinarios, esto podría darse si este proyecto tiene mayor acogida de la que se espera, dándonos como resultado un VAN de \$74.475,71 y una TIR de 94% (Anexo 10 y 11).

- ☀ **Negativo:** en cambio en este escenario se redujo un 15% en los ingresos ordinarios, esto podría ocurrir en caso de que haya un incremento considerable en la oferta de canchas sintéticas restándonos mercado. Con estas consideraciones resulta una VAN de \$39.582,88 y una TIR de 66% (Anexo 10 y 12).

4.7. Análisis de Resultados

En Cuenca existe una gran demanda de canchas sintéticas de fútbol que puede ser aprovechada mediante la implementación de este proyecto ya que no existen suficientes espacios verdes en la Ciudad para la práctica de este deporte.

Actualmente existen lugares que ofrecen alquiler de canchas sintéticas al público, sin embargo, los servicios adicionales que ofrecen (bar, graderíos, camerinos, etc.) no son lo suficientemente buenos para satisfacer las exigencias de los clientes, viéndose como una oportunidad la implementación de estos servicios en Canchas Master, de manera que los clientes prefieran visitar estas instalaciones y se sientan satisfechos con los servicios que ofrecerá.

Mediante el análisis de los flujos de caja a través de herramientas financieras como la TIR y VAN, se obtuvo como resultados los siguientes:

- T Un Valor Actual Neto de \$60.518,58, descontado a una tasa del 30% que es la tasa mínima requerida por los accionistas; lo cual nos indica que este proyecto con los ingresos y gastos proyectados, si es rentable. En este caso recomendamos que el proyecto sea ejecutado ya que sería una muy buena inversión de dinero.
- T Una Tasa Interna de retorno de 83% lo que excede las expectativas de los inversionistas confirmamos lo dicho anteriormente que es la puesta en marcha del proyecto Canchas Master.

Finalmente al realizar el análisis de sensibilidad, tomando en cuenta un escenario positivo (incremento del 10 % en los ingresos ordinarios) y un escenario negativo (disminución de 15 % en los ingresos ordinarios), se concluye que el proyecto no se ve afectado en lo atractivo desde el punto de vista financiero porque en todos los escenarios satisface el nivel mínimo de rentabilidad requerido por el inversionista.

CONCLUSIONES

- T En Cuenca hay una gran demanda de lugares para la práctica de fútbol, la misma que tiende al crecimiento.
- T La oferta existente actualmente no es suficiente para abastecer la creciente demanda de canchas sintéticas de fútbol especialmente en las noches y fines de semana que es cuando la gente aprovecha para la práctica de este deporte.
- T El proyecto de creación de "Canchas Master" es rentable, incluso dentro de un escenario negativo, debido a que el efecto de creación de nuevas canchas no le afectaría en gran medida como para comprometer los niveles de rentabilidad mínimos que se esperan de él por parte de los inversionistas.

RECOMENDACIONES

- T Se recomienda poner en marcha la creación del proyecto, ya que es una buena inversión.
- T Se sugiere la compra de un terreno propio para la instalación de "Canchas Master" ya que en un terreno arrendado se corre el riesgo de que el arrendatario no desee renovar el contrato.
- T Realizar alianzas estratégicas con colegios de profesionales y centros educativos con descuentos especiales en caso de que utilicen nuestras instalaciones sobre todo en horarios de baja demanda (de 7h00 a.m. a 2h00 p.m.)
- T Realizar campeonatos de fútbol para diferentes categorías como una forma de promocionar estas instalaciones e incentivar la práctica del deporte.
- T Implementar una escuela de fútbol para niños de diferentes edades de manera que ellos también se involucren en el deporte.
- T Innovar siempre los servicios que van a ofertar, de modo que marque la diferencia entre Canchas Master y canchas de la competencia.

BIBLIOGRAFIA

- BACA URBINA, Gabriel **Evaluación de proyectos**, 4ª Edic., Edit. Mc Graw Hill, México, 2000, 383 págs.
- INFANTE VILLARREAL, Arturo **Evaluación financiera de proyectos de inversión**, 2ª Edic., Edit. Norma, Colombia, 1992, 400 págs.
- MONOGRAFIAS **Componentes de un proyecto de inversión**, <http://www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodos-evaluacion-economica.shtml>, 16 de junio de 2007.
- ORTIZ E., Isabel Cristina **Evaluación de Proyectos**, material de apoyo de curso de graduación de contabilidad, Universidad del Azuay, Mayo 2007.

ANEXOS

ANEXO 1

CANCHAS MASTER

DEMANDA

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Poblacion de hombres entre 21-50		53323
Deportistas	87%	46280
Deportistas que practican futbolito	79%	36651
Deportistas que acudirían a la nueva cancha	63%	22996
Deportistas que acudirían al sector del Colegio Cesar Davila	71%	16385
Demanda a ser cubierta por el proyecto	15%	2457
Numero de grupos de juego (12 personas)		204

Frecuencia de Juego			
No. de veces	Porcentaje	Equipos	Veces al mes
1	11%	22	22
2	8%	16	32
3	9%	19	58
mas de 3	38%	78	310
TOTAL			422
Promedio de horas diarias de juego			14

ANEXO 2

CANCHAS MASTER

HORAS DE DEMANDA DE CANCHAS

Dias Hora	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	TOTAL
7-8								0
8-9								0
9-10								0
10-11							1	1
11-12						1	1	2
12-13						1	1	2
13-14				1	1	1	1	4
14-15			1			1	1	3
15-16	1	1		1	1	1	1	6
16-17	1		1				1	4
17-18		1			1	1	1	4
18-19	1	1	1	1		1	1	6
19-20	1				1	1	1	4
20-21	1	1				1	1	4
21-22		1	1	1	1	1		5
22-23			1	1	1	1		4
TOTAL HORAS DIARIAS	5	5	5	5	6	12	11	49
TOTAL HORAS SEMANALES	49							
TOTAL HORAS MENSUALES	196							
TOTAL HORAS POR DOS CANCHAS	392							

FUENTE: Socios y Autoras

ANEXO 3

CANCHAS MASTER

Cant.	Unid.	ACTIVOS FIJOS		P. Unitario	Valor Total
		DEPRECIABLES	% Dep. Anual		
		MUEBLES Y ENSERES			1.035,00
			10,00%		
		EQUIPO DE COMPUTACIÓN			600,00
			33,33%		
1,00	u	Graderíos		200,00	200,00
1,00	u	Televisión Panda 29"		300,00	300,00
1,00	u	Escritorio		100,00	100,00
1,00	u	Telefax		150,00	150,00
3,00	u	Bancas para 4 personas cada una		25,00	75,00
1,00	u	Radio grabadora Sonix		50,00	50,00
20,00	u	Casilleros		8,00	160,00
		TOTAL			1.635,00

* Las instalaciones de servicios comprende: Baños, camerinos, sala de espera y bar con todos los acabados

Cant.	Unid.	ACTIVOS NO DEPRECIABLES	P. Unitario	Valor Total
1,00	u	Juegos para niños	200,00	200,00
1,00	u	Futbolines	89,00	89,00
3,00	u	Basureros	50,00	150,00
2,00	u	Estante para libros	30,00	60,00
4,00	u	Sillas	10,00	40,00
2,00	u	Mesas	15,00	30,00
4,00	u	Balones Oficiales	60,00	240,00
24,00	u	Chalecos	2,00	48,00
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES				857,00

ANEXO 3

CANCHAS MASTER

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Cant.	Unid.	AMORTIZABLES	% Amortización Anual	P. Unitario	Valor Total
		Instalaciones	25,00%		50.764,10
1,00	u	Oficina de Administración e instalaciones de Servicios *		5.000,00	5.000,00
570,00	m3	Limpieza y Desbroce del terreno		2,88	1.641,60
310,00	m3	Reposición de Suelo		1,80	558,00
1280,00	m2	RC2 (imprimante asfáltico)		1,80	2.304,00
4,50	m3	Bordillos y Canales		80,00	360,00
30,00	u	Tubo de 3"		56,47	1.694,10
70,00	u	Tubo de 2"		33,28	2.329,60
168,00	ml	Malla de Cerramiento de Cancha 2.50 mts		9,60	1.612,80
1012,00	m2	Malla Plástica		1,00	1.012,00
12,00	u	Iluminación		174,00	2.088,00
1300,00	m2	Césped Sintético		22,00	28.600,00
66,00	m	Cerramiento Exterior		54,00	3.564,00
1,00	Gbl	Proyecto Arquitectónico Aprobado por el Municipio**	25,00%	1.400,00	1.400,00
1,00	Gbl	Notarización del contrato de arrendamiento	25,00%	10,00	10,00
1,00	Gbl	Constitución de la sociedad ante un Notario	25,00%	80,00	80,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN					52.254,10

** Incluye honorarios profesionales del arquitecto y tramite en el municipio de aprobación de proyecto arquitectónico

TOTAL INVERSIÓN FIJA

54.746,10

ANEXO 4

CANCHAS MASTER

CUADRO DE DEPRECIACIONES

CONCEPTOS	COSTO DE	VIDA	DEPREC.	DEPREC.	DEPREC.	DEPREC.	VALOR
	ADQUISICIÓN	ÚTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	SALVAMENTO
Graderios	200,00	10	20,00	20,00	20,00	20,00	120,00
Televisión	300,00	10	30,00	30,00	30,00	30,00	180,00
Escritorio	100,00	10	10,00	10,00	10,00	10,00	60,00
Telefax	150,00	10	15,00	15,00	15,00	15,00	90,00
Bancas para 4 personas cada una	75,00	10	7,50	7,50	7,50	7,50	45,00
Radio grabadora	50,00	10	5,00	5,00	5,00	5,00	30,00
Casilleros	160,00	10	16,00	16,00	16,00	16,00	96,00
Computadora Celeron (hardware)	500,00	3	166,67	166,67	166,66	0,00	0,00
Impresora Lexmark 3300	100,00	3	33,33	33,33	33,34	0,00	0,00
TOTAL DEPRECIACIÓN	1.635,00		303,50	303,50	303,50	103,50	621,00

CUADRO DE AMORTIZACIONES

CONCEPTO	COSTO DE	%	AMORT.	AMORT.	AMORT.	AMORT.	VALOR
	ADQUISICIÓN	AMORTIZ.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	SALVAMENTO
Instalaciones	50.764,10	25%	12.691,03	12.691,03	12.691,03	12.691,01	0,00
Proyecto Arquitectónico Aprobado por el Municipio	1.400,00	25%	350,00	350,00	350,00	350,00	0,00
Notarización del contrato de arrendamiento	10,00	25%	2,50	2,50	2,50	2,50	0,00
Constitución de la sociedad ante un Notario	80,00	25%	20,00	20,00	20,00	20,00	0,00
TOTAL	1.490,00		13.063,53	13.063,53	13.063,53	13.063,51	0,00

TOTAL DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	13.367,03	13.367,03	13.367,03	13.167,01	621,00
---	------------------	------------------	------------------	------------------	---------------

ANEXO 5

CANCHAS MASTER

CAPITAL DE TRABAJO

MÉTODO DE DÉFICIT ACUMULADO MÁXIMO

VARIABLES/MES	2007				2008							
	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
INGRESOS	0,00	0,00	0,00	9.272,00	9.272,00	9.272,00	9.272,00	9.272,00	9.272,00	9.272,00	9.272,00	9.272,00
EGRESOS	645,00	645,00	895,00	2.252,49	2.252,49	2.252,49	2.252,49	2.252,49	2.252,49	2.252,49	2.252,49	2.252,49
SALDO	-645,00	-645,00	-895,00	7.019,51	7.019,51	7.019,51	7.019,51	7.019,51	7.019,51	7.019,51	7.019,51	7.019,51
SALDO ACUMULADO	-645,00	-1.290,00	-2.185,00	4.834,51	11.854,03	18.873,54	25.893,05	32.912,57	39.932,08	46.951,59	53.971,11	60.990,62

Alquiler por hora de juego

Precio por Hora de Juego	
7:00 AM - 5:00 PM	\$ 22,00
6:00 PM - 11:00 PM	\$ 25,00

HORAS	Total horas semanales ocupadas	Total Horas Mensuales ocupadas	Total Horas Anuales ocupadas	Costo por hora	Total Ingresos Mensuales	Total Ingresos Anuales
7-8	0	0	0	\$ 22,00	\$ -	\$ -
8-9	0	0	0	\$ 22,00	\$ -	\$ -
9-10	0	0	0	\$ 22,00	\$ -	\$ -
10-11	2	8	96	\$ 22,00	\$ 176,00	\$ 2.112,00
11-12	4	16	192	\$ 22,00	\$ 352,00	\$ 4.224,00
12-13	4	16	192	\$ 22,00	\$ 352,00	\$ 4.224,00
13-14	8	32	384	\$ 22,00	\$ 704,00	\$ 8.448,00
14-15	6	24	288	\$ 22,00	\$ 528,00	\$ 6.336,00
15-16	12	48	576	\$ 22,00	\$ 1.056,00	\$ 12.672,00
16-17	8	32	384	\$ 22,00	\$ 704,00	\$ 8.448,00
17-18	8	32	384	\$ 25,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
18-19	12	48	576	\$ 25,00	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
19-20	8	32	384	\$ 25,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
20-21	8	32	384	\$ 25,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
21-22	10	40	480	\$ 25,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
22-23	8	32	384	\$ 25,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
TOTAL					\$ 9.272,00	\$ 111.264,00

Nota: Ingresos tomando en cuenta las dos canchas del proyecto

Arriendo de Bar	
Costo Mensual	Costo Anual
\$ 100,00	\$ 1.200,00

INGRESOS TOTALES	
Mensual	Anual
\$ 9.372,00	\$ 112.464,00

ANEXO 7

CANCHAS MASTER

POSIBLES GASTOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS*				
OCTUBRE - DICIEMBRE 2007				
Mes	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Arriendo	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Luz	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 300,00
Agua	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 135,00
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ 250,00	\$ 250,00
TOTAL	\$ 645,00	\$ 645,00	\$ 895,00	\$ 2.185,00

* Gastos en los que se incurrirá durante los 3 meses en los cuales se adecuará el local

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
A PARTIR DE ENERO 2008		
Detalle	Mensual	Anual
Administrador °	\$ 413,12	\$ 4.957,40
Empleado °	\$ 253,54	\$ 3.042,44
Contador °	\$ 255,83	\$ 3.070,00
Arriendo	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Teléfono	\$ 30,00	\$ 360,00
Luz	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Agua	\$ 50,00	\$ 600,00
Materiales para limpieza	\$ 10,00	\$ 120,00
Útiles y Suministros de oficina	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL	\$ 2.222,49	\$ 26.669,84

° Detalle de rol de pagos y provisiones constan en el Anexo 8

GASTOS DE VENTAS		
Detalle	Mensual	Anual
Publicidad	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL	\$ 30,00	\$ 360,00

TOTAL DE GASTOS	
Mensual	Anual
\$ 2.252,49	\$ 27.029,84

ANEXO 8

CANCHAS MASTER

ROL DE PAGOS

PERSONAL	DÍAS LABORABLES	SALARIO BÁSICO	XIV	XIII	Vacaciones	Fondos de Reserva	APORTE PATRONAL	Total Ingresos	APORTE PERSONAL	TOTAL
Administrador	30	300,00	14,17	25,00	12,50	25,00	36,45	413,12	28,05	385,07
Empleado	30	180,00	14,17	15,00	7,50	15,00	21,87	253,54	16,83	236,71
Contador	30	200,00	14,17	16,67	8,33	16,67	24,30	255,83	18,70	237,13
TOTAL DE SUELDOS MENSUALES								922,49		

ANEXO 9

CANCHAS MASTER

FLUJO DE CAJA ANUAL

	0	1	2	3	4
INVERSIÓN INICIAL	\$ 54.746,10				
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.185,00				
INGRESOS		\$ 83.448,00	\$ 112.464,00	\$ 112.464,00	\$ 112.464,00
Ordinarios		\$ 82.548,00	\$ 111.264,00	\$ 111.264,00	\$ 111.264,00
Extraordinarios: Arriendo de bar		\$ 900,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
GASTOS		\$ 22.457,41	\$ 27.029,84	\$ 27.029,84	\$ 27.029,84
Gastos Administrativos		\$ 21.937,41	\$ 26.669,84	\$ 26.669,84	\$ 26.669,84
Gastos de Ventas		\$ 520,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
(-) DEPRECIACIONES		\$ 303,50	\$ 303,50	\$ 303,50	\$ 103,50
Muebles y enseres		\$ 103,50	\$ 103,50	\$ 103,50	\$ 103,50
Equipo de Computación		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -
(-) AMORTIZACIONES		\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,51
Gastos de Constitución		\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,51
UTILIDAD ANTES DE INT. E IMP.		\$ 47.623,56	\$ 72.067,13	\$ 72.067,13	\$ 72.267,15
(-) 15% Trabajadores		\$ 7.143,53	\$ 10.810,07	\$ 10.810,07	\$ 10.840,07
Utilidad antes de Imp. A la Renta		\$ 40.480,03	\$ 61.257,06	\$ 61.257,06	\$ 61.427,08
(-) Impuestos a la Renta 25%		\$ 10.120,01	\$ 15.314,27	\$ 15.314,27	\$ 15.356,77
Utilidad Neta		\$ 30.360,02	\$ 45.942,80	\$ 45.942,80	\$ 46.070,31
+ Depreciación y Amortizaciones		\$ 13.367,03	\$ 13.367,03	\$ 13.367,03	\$ 13.167,01
+ Valor de Salvamento Neto					\$ 621,00
+ Recuperación de Capital de Trab.					\$ 2.185,00
FLUJO DE CAJA	\$ -56.931,10	\$ 43.727,05	\$ 59.309,83	\$ 59.309,83	\$ 62.043,32

NOTA: El flujo de caja se realizó únicamente para una vida útil del proyecto de cuatro años ya que el contrato por concepto de arrendamiento del terreno es por este lapso de tiempo

ANEXO 10

CANCHAS MASTER

VAN - TIR

TASA NOMINAL	30%
--------------	-----

HERRAMIENTA FINANCIERA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO POSITIVO	ESCENARIO NEGATIVO
VAN	\$60.518,58	\$ 74.475,71	\$ 39.582,88
TIR	83%	94%	66%

ANEXO 11

CANCHAS MASTER

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ESCENARIO POSITIVO

	0	1	2	3	4
INVERSIÓN INICIAL	\$ 54.746,10				
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.185,00				
INGRESOS		\$ 91.702,80	\$ 123.590,40	\$ 123.590,40	\$ 123.590,40
Ordinarios		\$ 90.802,80	\$ 122.390,40	\$ 122.390,40	\$ 122.390,40
Extraordinarios: Arriendo de bar		\$ 900,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
GASTOS		\$ 22.457,41	\$ 27.029,84	\$ 27.029,84	\$ 27.029,84
Gastos Administrativos		\$ 21.937,41	\$ 26.669,84	\$ 26.669,84	\$ 26.669,84
Gastos de Ventas		\$ 520,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
(-) DEPRECIACIONES		\$ 303,50	\$ 303,50	\$ 303,50	\$ 103,50
Muebles y enseres		\$ 103,50	\$ 103,50	\$ 103,50	\$ 103,50
Equipo de Computación		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -
(-) AMORTIZACIONES		\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,51
Gastos de Constitución		\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,51
UTILIDAD ANTES DE INT. E IMP.		\$ 55.878,36	\$ 83.193,53	\$ 83.193,53	\$ 83.393,55
(-) 15% Trabajadores		\$ 8.381,75	\$ 12.479,03	\$ 12.479,03	\$ 12.509,03
Utilidad antes de Imp. A la Renta		\$ 47.496,61	\$ 70.714,50	\$ 70.714,50	\$ 70.884,52
(-) Impuestos a la Renta 25%		\$ 11.874,15	\$ 17.678,63	\$ 17.678,63	\$ 17.721,13
Utilidad Neta		\$ 35.622,45	\$ 53.035,88	\$ 53.035,88	\$ 53.163,39
+ Depreciación y Amortizaciones		\$ 13.367,03	\$ 13.367,03	\$ 13.367,03	\$ 13.167,01
+ Valor de Salvamento Neto					\$ 621,00
+ Recuperación de Capital de Trab.					\$ 2.185,00
FLUJO DE CAJA	\$ -56.931,10	\$ 48.989,48	\$ 66.402,91	\$ 66.402,91	\$ 69.136,40

NOTA: El flujo de caja se realizó con un aumento del 10 % en los ingresos ordinarios

ANEXO 12

CANCHAS MASTER

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ESCENARIO NEGATIVO

	0	1	2	3	4
INVERSIÓN INICIAL	\$ 54.746,10				
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.185,00				
INGRESOS		\$ 71.065,80	\$ 95.774,40	\$ 95.774,40	\$ 95.774,40
Ordinarios		\$ 70.165,80	\$ 94.574,40	\$ 94.574,40	\$ 94.574,40
Extraordinarios: Arriendo de bar		\$ 900,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
GASTOS		\$ 22.457,41	\$ 27.029,84	\$ 27.029,84	\$ 27.029,84
Gastos Administrativos		\$ 21.937,41	\$ 26.669,84	\$ 26.669,84	\$ 26.669,84
Gastos de Ventas		\$ 520,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
(-) DEPRECIACIONES		\$ 303,50	\$ 303,50	\$ 303,50	\$ 103,50
Muebles y enseres		\$ 103,50	\$ 103,50	\$ 103,50	\$ 103,50
Equipo de Computación		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	
(-) AMORTIZACIONES		\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,51
Gastos de Constitución		\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,53	\$ 13.063,51
UTILIDAD ANTES DE INT. E IMP.		\$ 35.241,36	\$ 55.377,53	\$ 55.377,53	\$ 55.577,55
(-) 15% Trabajadores		\$ 5.286,20	\$ 8.306,63	\$ 8.306,63	\$ 8.336,63
Utilidad antes de Imp. A la Renta		\$ 29.955,16	\$ 47.070,90	\$ 47.070,90	\$ 47.240,92
(-) Impuestos a la Renta 25%		\$ 7.488,79	\$ 11.767,73	\$ 11.767,73	\$ 11.810,23
Utilidad Neta		\$ 22.466,37	\$ 35.303,18	\$ 35.303,18	\$ 35.430,69
+ Depreciación y Amortizaciones		\$ 13.367,03	\$ 13.367,03	\$ 13.367,03	\$ 13.167,01
+ Valor de Salvamento Neto					\$ 621,00
+ Recuperación de Capital de Trab.					\$ 2.185,00
FLUJO DE CAJA	\$ -56.931,10	\$ 35.833,40	\$ 48.670,21	\$ 48.670,21	\$ 51.403,70

NOTA: El flujo de caja se realizó con una disminución del 15 % de los ingresos ordinarios

ANEXO 13

CANCHAS MASTER

DISEÑO DE MONOGRAFIA APROBADO

DISEÑO DE LA INVESTIGACION

1. TEMA:

“Evaluación Del Proyecto De Creación De Canchas Sintéticas De Fulbito Canchas Master”

2. SELECCIÓN Y DEFINICION DEL TEMA

El contenido de la presente monografía se ubica en el área de Finanzas, específicamente en la subclasificación de Evaluación de Proyectos.

El objeto de estudio es la Evaluación del Proyecto de Creación de la Empresa Canchas Master, que se dedicará a prestar a sus clientes el servicio de alquiler de canchas sintéticas de Fulbito. Será una empresa que se constituirá como una sociedad de hecho con el aporte de capital de dos inversionistas: Aníbal Vázquez y Estuardo León. Su ámbito de acción será local ya que contará con un local ubicado en la ciudad de Cuenca. Esta empresa se creará para aprovechar la oportunidad que se presenta en el mercado al no existir las suficientes canchas de Fulbito para abastecer las necesidades de las personas que practican este deporte.

3. EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

3.1. Planteamiento del Problema

En la ciudad de Cuenca existe una gran cantidad de personas que practican las diferentes modalidades de Fútbol, ya sea en campeonatos o en partidos con sus amistades, sin embargo muchas de ellas se ven imposibilitadas de jugar este deporte debido a la carencia de canchas adecuadas para la práctica del mismo.

Es así que dos personas que practican el Fútbol, sintieron esta carencia y pensaron en la posibilidad de crear un espacio que brinde las condiciones necesarias para la práctica de este deporte. De esta manera se decidieron a juntar sus capitales para crear canchas sintéticas de Fútbol "Canchas Master" pero como todo inversionista, necesitan saber si su capital estará invertido en un proyecto que sea rentable para lo cual requieren que sea evaluado financieramente.

3.2. Formulación Del Problema

De esta manera podemos formular el problema de la siguiente manera: Evaluación Financiera del Proyecto de Creación de Canchas sintéticas de Fútbol "Canchas Master"

3.3. Sistematización Del Problema

- Falta de conocimiento de los productos y servicios que va a prestar la empresa.
- Escasas canchas deportivas en la ciudad, haciendo que las personas no puedan practicar el Fútbol.
- Falta de métodos para determinar la oferta existente en Cuenca en cuanto a canchas de Fútbol.
- Insuficiencia de Instrumentos financieros necesarios para evaluar el proyecto.

4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

4.1. Objetivo General

El objetivo general del presente trabajo de grado es evaluar el Proyecto de Creación de Canchas Sintéticas de Fútbol "Canchas Master"

4.2. Objetivos Específicos

En cuanto a los objetivos específicos que se buscan alcanzar están:

- Describir detalladamente el proyecto, sus productos y servicios para tener un conocimiento acerca del mismo.
- Realizar un análisis de la demanda
- Analizar la oferta existente actualmente
- Evaluar financieramente el proyecto utilizando las herramientas necesarias para el caso.

5. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

Las razones que justifican la realización de la presente monografía se exponen a continuación:

Desde el punto de vista teórico la realización del presente trabajo se justifica por cuanto se desarrollan los temas de finanzas como evaluación de proyectos que aportará significativamente para poner en práctica nuestros conocimientos en el tema.

En cuanto a la especialidad la evaluación de proyectos es una parte tratada en el pensum de materias por ser una herramienta básica para nuestra carrera.

Con lo referente a las motivaciones personales para la realización del presente trabajo hemos optado por este tema de investigación debido a que nos parece una buena oportunidad para aplicar y afianzar los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra carrera y en el curso de graduación.

El tema es viable por cuanto contamos con el conocimiento adecuado, la bibliografía necesaria, el apoyo de un tutor para el desarrollo de la monografía, y sobre todo con el apoyo de los inversionistas del proyecto quienes nos facilitaran la información necesaria para el desarrollo del tema.

La propuesta de investigación tendrá un impacto empresarial porque va a beneficiar a los inversionistas del proyecto en el sentido que les proporcionará herramientas adecuadas para la toma de una decisión acerca de la implementación del proyecto.

6. MARCO DE REFERENCIA

6.1. Marco Teórico

La teoría en la que se basa el desarrollo del presente trabajo se refiere al Desarrollo y Evaluación de Proyectos para lo cual se presenta a continuación los puntos de vista de los siguientes autores:

Según la Ing. Isabel Cristina Ortiz E en sus clases de Gestión de Proyectos impartidas a la escuela de contabilidad en el Curso de Graduación de mayo de 2007, un proyecto surge para solucionar un problema o aprovechar una oportunidad de negocio. Se debe planear un proyecto para orientar la utilización adecuada de los escasos recursos buscando siempre objetivos de crecimiento económico y social. Lo que se requiere para una adecuada asignación de los recursos es una buena cantidad de información sobre la rentabilidad financiera, económica, social y ambiental de los proyectos y además idear mecanismos que permitan programar la inversión en función de dichas rentabilidades.

Sobre este mismo aspecto el Ing. Cruz Lezama Osaín en su monografía denominada Componentes de un proyecto de inversión, publicada en la página www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodosevaluacion-economica.shtml nos dice que el proyecto de inversión, esta constituido por un conjunto determinado de recursos materiales y humanos que, produce bienes y servicios y contribuye a la consecución del objetivo del mismo. Se trata de una unidad de inversión que tiene una magnitud y autonomía tales que por si misma puede ser objeto de análisis financiero y, eventualmente, de otros tipos de análisis.

En la actualidad, los proyectos de inversión requieren una base que los justifiquen. Dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta que debe seguirse. El hecho de realizar un análisis que se considere lo mas completo posible, no implica que, al invertir, el dinero estará exento de riesgo. El futuro siempre es incierto y por esta razón el dinero siempre se esta arriesgando. El hecho de calcular unas ganancias futuras, a pesar de haber realizado un análisis profundo, no asegura necesariamente que esas utilidades se vayan a ganar, tal como se haya calculado.

En tanto que el autor Gabriel Baca Urbina en su libro “Evaluación de Proyectos” manifiesta que el ser humano en su existencia social, esta lleno de necesidades, las cuales han sido cubiertas parcialmente porque algunos hombres emprendedores se han preocupado por invertir recursos, principalmente económicos, para producir esos bienes escasos. Las inversiones y por tanto la producción de bienes y servicios, no deben hacerse como una aventura, sino deben tener una sólida base en la que se apoyen. Esta base es la evaluación de proyectos. (Paginas 1-11)

6.2 Marco Conceptual

El marco conceptual del presente trabajo de grado se sustenta en los siguientes aspectos:

Análisis Financiero: Evaluación de la situación financiera de la empresa o de un sector en específico de ella y de sus perspectivas futuras, interpretando la información contable y demás información cuantitativa y cualitativa disponible. Por lo general implica el análisis de los estados financieros de la empresa y de su flujo de fondos.

La Demanda: Es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para

obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad. Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado. Debe ser cuantificada en unidades físicas.

- La Oferta:** Es la cantidad de un producto que por fabricación nacional e importación llega al mercado, de acuerdo con los precios vigentes.
- Comercialización:** Es el conjunto de actividades relacionadas con la transferencia de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final, existiendo canales de comercialización que utilizará la empresa, para vender el producto y los mecanismos de promoción a utilizar.
- Análisis FODA:** Análisis referente a las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una empresa.
- Mercado:** Está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo.
- Consumidores:** La persona que utiliza, compra o influye en la compra de nuestro producto o servicio.
- Competidores:** Otras organizaciones dedicadas a satisfacer las mismas necesidades de los consumidores.
- Segmentación:** Proceso de dividir el mercado en grupos de consumidores con diferentes necesidades, características o comportamientos.
- VAN:** Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto que expresa el monto monetario de exceso o disminución obtenida en un proyecto.
- TIR:** Es la tasa de descuento que hace que el valor actual de los flujos de beneficio sea igual al valor actual de los flujos de inversión.

7. ESQUEMA DE CONTENIDOS

EVALUACION DEL PROYECTO DE CREACION DE CANCHAS SINTETICAS DE FULBITO “CANCHAS MASTER”

CAPITULO I

1. DESCRIPCION DEL PROYECTO “CANCHAS MASTER”

- 1.1. Descripción del proyecto
 - 1.1.1. Objetivo general
 - 1.1.2. Objetivos específicos
 - 1.1.3. Misión
 - 1.1.4. Visión
- 1.2. Características de los servicios a ofertar
- 1.3. Análisis FODA
 - 1.3.1. Factores Internos
 - 1.3.2. Factores Externos
- 1.4. Información General del Sector

CAPITULO II

2. ANALISIS DE LA DEMANDA

- 2.1. Tamaño del mercado
- 2.2. Segmentación del mercado
 - 2.2.1. Mercado Total
 - 2.2.2. Mercado Potencial
 - 2.2.3. Variables de Segmentación
- 2.3. Determinación de la muestra

- 2.4. Diseño de la Encuesta
- 2.5. Interpretación de resultados de la encuesta
- 2.6. Proyección de la demanda
- 2.7. Análisis de Precios

CAPITULO III

3. ANALISIS DE LA OFERTA

- 3.1. Análisis de los competidores
 - 3.1.1. Numero de Competidores
 - 3.1.2. Localización
 - 3.1.3. Capacidad Instalada
 - 3.1.4. Calidad y Precio de los Servicios
- 3.2. Análisis FODA de los Competidores
- 3.3. Análisis de los precios de los competidores

CAPITULO IV

4. EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

- 4.1. Inversión Fija
 - 4.1.1. Fuentes de Financiamiento
- 4.2. Elaboración de los Flujos de Caja
- 4.3. Determinación del VAN del proyecto
- 4.4. Determinación de la TIR del proyecto
- 4.5. Análisis de sensibilidad
- 4.6. Análisis de Resultados

8. METODOLOGIA

El Método a emplear en el proceso investigativo será el Método Inductivo que inicia con la observación de elementos particulares para llegar a conclusiones, en este trabajo se comenzará recolectando la información necesaria para el desarrollo del proyecto como oferta y demanda del sector para luego consolidar los datos obtenidos y presentar de una manera ordenada la evaluación financiera del proyecto y sus resultados.

El Procedimiento será el Analítico – Sintético porque se analizará la información existente en cuanto al mercado de canchas de fulbito sintéticas y los servicios que prestan las mismas.

Además este trabajo empleará la Técnica de Entrevista porque mediante esta se va a obtener información de los dos inversionistas interesados en el proyecto quienes nos ayudaran aportando la información necesaria para el desarrollo del presente trabajo de investigación, Técnica de Encuesta que se aplicará a las personas que practican el Fulbito para recoger toda la información referente a sus gustos y necesidades, finalmente, se utilizará la técnica Bibliográfica Documental por cuanto se revisará libros, enciclopedias, revistas y demás acerca del tema a investigar.

Metodológicamente las fases del presente trabajo se presentan a continuación:

1. Descripción del proyecto “Canchas Master”
2. Análisis de la demanda
3. Análisis de la oferta
4. Evaluación financiera del proyecto

9. RECURSOS

9.1. Recursos humanos:

En cuanto a los recursos humanos están:

Responsable: Verónica González Rodríguez y Gabriela Vázquez Galarza.

De asesoría: Ing. Lenín Zúñiga

De intervención: Los socios del proyecto: Aníbal Vázquez y Estuardo León

9.2. Técnicos

Los recursos técnicos necesarios para la elaboración del presente trabajo son:

- 1 Ordenador
- 1 Impresora
- Conexión a Internet
- Herramientas de Microsoft Office

9.3 Recursos Financieros:

Los recursos financieros están detallados en el siguiente presupuesto que contempla gastos generales ya que no se usarán servicios profesionales ni se pagarán honorarios por este motivo.

PRESUPUESTO

Nº	DENOMINACION DEL GASTO	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	JUSTIFICACION DEL GASTO
	GASTOS GENERALES				
1	Materiales de escritorio	-	-	6,53	Esferos, lápices,corrector,
2	Hojas de papel Bond (resmas de 500)	2	3,50	7,00	impresión de trabajos y de internet
3	Copias	750	0,02	15,00	4 libros, 1 tesis, material de apoyo
4	Carpetas	10	0,25	2,50	para trabajos parciales y revisiones
5	Cd`s(CD-RW)	4	0,80	3,20	Para traslado de información y respaldos
6	Tarjetas de internet(6 horas)	2	5,00	10,00	Investigaciones en internet
7	Material bibliografico	-	-	80,00	2 libros, 1 cuaderno de docencia,3 revistas
8	Material de impresión	2	12,00	24,00	2 cartuchos de tinta(negra y de colores)
9	Empastado de Monografía	1	10,00	10,00	empastado de 1 monografía
10	Derechos de grado	-	-	170,00	derechos, certificados,en la UDA
11	Movilización	-	-	30,00	Pasajes de buses y taxis
12	Subsistencias	-	-	20,00	almuerzos, snaks, varios
13	Hojas papel universitario	50	0,20	10,00	impresión de solicitudes y diseño de monografía
14	Imprevistos	-	-	30,00	Gastos varios
TOTAL PRESUPUESTADO				418,23	

González Rodríguez
Vázquez Galarza 12

11. BIBLIOGRAFÍA

11.1. Libros

11.1.1. BACA URBINA, Gabriel **Evaluación de proyectos**, 4ª Edic., Edit. Mc Graw Hill, México, 2000, 383 págs.

11.1.2. INFANTE VILLARREAL, Arturo **Evaluación financiera de proyectos de inversión**, 2ª Edic., Edit. Norma, Colombia, 1992, 400 págs.

11.1.3. MENDEZ A., Carlos E. **Metodología Diseño y Desarrollo del proceso de investigación**, 3ª Edic., Edit. Mc GRAW HILL, Santafe Bogotá, 2005, 246 págs

11.2. Internet

11.2.1. MONOGRAFÍAS **Componentes de un proyecto de inversión**,
[http:// www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodos-evaluacion-economica.shtml](http://www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodos-evaluacion-economica.shtml), 16 de junio de 2007.

11.3. Folletos

11.3.1 ORTIZ E., Isabel Cristina **Evaluación de Proyectos**, material de apoyo de curso de graduación de contabilidad, Universidad del Azuay, Mayo 2007.