

UNIVERSIDAD AMAZÓNICA DE PANDO

UNIDAD ACADÉMICA EL SENA

PROGRAMA: ADMINISTRACION DE EMPRESAS



PROYECTO GRADO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA
SINTÉTICA EN EL MUNICIPIO DEL SENA.”

Modalidad de Graduación: Proyecto de Grado

Presentado por: UNIV. Lorena Justiniano Gualugna

Tutor: Lic. Gerardo Saúl Rojas Mendoza

Sena - Pando - Bolivia

GESTION 2023

DEDICATORIA

A Dios por los triunfos y momentos difíciles que me han enseñado a valorarlo cada día más.

A mi madre Mercedes Gualugna Limaica que me han enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar a través de sus sabios consejos.

A mi esposo Gunther Quintanilla Guachalla y a mis hijos Sebastián, Gunthercito y Joel Marcos a quienes amo tanto cada uno de mis logros se los dedico a ustedes.

Lorena Justiniano Gualugna

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por protegerme y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades.

A mi esposo Gunther Quintanilla Guachalla por el amor incondicional que me demuestra, a mi familia por ser un hombre de apoyo, y a todas aquellas personas maravillosas que me rodean y son parte importante en mi vida, gracias.

Lorena Justiniano Gualugna

INDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	4
PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA.....	5
1.2 ANTECEDENTES	5
1.3.- NOMBRE DE LA ENTIDAD BENEFICIARIA.....	7
1.4.- REFERENCIA GEOGRAFICA DEL PROYECTO	7
1.5.- DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	8
1.6.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	8
1.7.- JUSTIFICACIÓN	8
1.8.- OBJETIVOS.....	9
1.8.1.- Objetivo General	9
1.8.2.- Objetivo Específicos	9
CAPÍTULO II.....	10
SUSTENTACIÓN TEÓRICA	10
2.1 MARCO TEÓRICO.....	11
2.1.1 Estudio de Factibilidad	11
2.1.2 Proceso para la Formulación de Proyectos.....	11
2.1.3 Importancia y Utilidad de un Estudio de Factibilidad	12
2.1.4 Tipos de Estudio o Factibilidades.....	13
2.1.5 El césped sintético	17
2.2 MARCO REFERENCIAL.....	19
CAPÍTULO III	20
MARCO METODOLÓGICO	20
3.1 METODOLOGÍA	21
3.1.1 Tipo de Investigación	21

3. 1.2	Enfoque.....	21
3. 1.3	Método.....	21
3. 1.4	Población y Muestreo	22
3. 1.5	Técnica e Instrumento	22
CAPÍTULO IV		24
PROPUESTA CENTRAL		24
4.1	PLAN ORGANIZACIONAL	25
4.1.1	Descripción de negocio	25
4.1.2	Determinación del nombre Comercial	25
4.1.3	Nombre Comercial o Razón Social	26
4.2	ANÁLISIS ORGANIZACIONAL	27
4.2.1	Misión.....	27
4.2.2	Visión.....	27
4.2.3	Objetivos de la Empresa	28
4.2.4	Estudio organizacional y legal.....	28
4.2.5	Tipo de empresa.....	28
4.2.6	Normativa para la constitución.....	29
4.2.7	Estructura organizacional	30
4.2.8	Recursos Humanos	31
4.2.9	Descripción de los cargos	31
4.3	ESTUDIO DE MERCADO	34
4.3.1	Clases de mercado	34
4.3.2	Segmentación de mercado	34
4.3.3	Perfil del cliente objetivo.....	35
4.3.4	Target y objetivos	36
4.3.6	Análisis FODA	42
4.3.7	Análisis de la Oferta	44
4.3.8	Análisis de la Demanda	44
4.4	PLAN DE MERCADEO	50
4.4.1	Análisis de Mercado	50
4.4.2	Planeación y Venta del servicio.....	50

4.5	ESTUDIO TÉCNICO	51
4.5.1	Propuesta Técnica de la Cancha Sintética	51
4.6	ESTUDIO FINANCIERO	54
4.6.1	Costo.....	54
4.6.2	Inversión	57
4.6.3	Proyección de Ventas	59
4.6.4	Ingresos.....	61
4.6.5	Punto de Equilibrio.....	62
	CAPÍTULO V	64
	PRESUPUESTO DE INVERSIÓN DE LA PROPUESTA	64
5.1	PRESUPUESTO DE LA INVERSION	65
5.2	CRONOGRAMA DE EJECUCION DEL PROYECTO.....	66
	CAPÍTULO VI.....	67
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
6.1.1	CONCLUSIONES	68
6.1.2	RECOMENDACIONES	69
	Bibliografía.....	70
	ANEXOS	71

INDICE DE TABLA

<i>Tabla a Población y Muestreo</i>	22
<i>Tabla b Estructura Organizacional</i>	30
<i>Tabla c Recursos Humanos</i>	31
<i>Tabla d Segmentación</i>	36
<i>Tabla e Dimensionamiento del Mercado</i>	42
<i>Tabla f Ofertantes del Mercado</i>	44
<i>Tabla g Proyección de Población</i>	47
<i>Tabla h Demanda Potencial</i>	49
<i>Tabla i Demanda Real</i>	49
<i>Tabla j Costos Variables: Servicios básicos</i>	55
<i>Tabla k Costos Fijos: Sueldos y Salarios</i>	55
<i>Tabla l Costos Fijos: Planilla de Aportes Patronales</i>	56
<i>Tabla m Costos Fijos: Imprevistos</i>	56
<i>Tabla n Resumen de Costos</i>	56
<i>Tabla o Equipamiento de Oficina</i>	57
<i>Tabla p Equipamiento de la Cancha</i>	58
<i>Tabla q Infraestructura</i>	58
<i>Tabla r Proyección en Ventas</i>	60
<i>Tabla s proyecciones de partidos jugados</i>	60
<i>Tabla t Frecuencia de uso</i>	61
<i>Tabla u Ingreso por venta de servicios</i>	61
<i>Tabla v Punto de Equilibrio</i>	62
<i>Tabla w Determinación del VAN</i>	62
<i>Tabla x Presupuesto del proyecto</i>	65
<i>Tabla y Cronograma de Ejecución</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>

INDICE DE TABULACION DE ENCUESTAS

<i>Tabulación de Encuesta 1</i>	44
<i>Tabulación de Encuesta 2 Aceptación de Mercado</i>	45
<i>Tabulación de Encuesta 3 Demandantes de Mercado</i>	45
<i>Tabulación de Encuesta 4 Horario de Preferencia</i>	46
<i>Tabulación de Encuesta 5 Características y Expectativas de la Cancha Sintética</i>	46
<i>Tabulación de Encuesta 6 Medio de Comunicación</i>	47

INDICE DE FIGURAS

<i>i Mapa barrio las Arenas</i>	7
<i>ii Identificación Grafica</i>	26
<i>iii Diseño Arquitectónico de la Cancha Sintética</i>	53

LISTA DE ANEXOS

<i>Anexo 1 Registros Fotográficos</i>	72
<i>Anexo 2 Instrumentos de Investigación</i>	74

RESUMEN

El presente proyecto de grado consistió en un estudio de factibilidad para la implementación de una cancha sintética de futbol en el Municipio el Sena. El propósito de mi proyecto es realizar un estudio de factibilidad que me permita demostrar que instalar y administrar una cancha de césped sintético de fútbol soccer en el Municipio del Sena puede ser económicamente rentable. Al mismo tiempo crear un plan operacional y de marketing que me permita administrar el negocio de manera eficiente y efectiva De acuerdo a lo anterior y siguiendo lineamientos para el correcto desarrollo del trabajo, el proceso de investigación se divide en 4 capítulos:

En el *capítulo 1* se establecieron los antecedentes, beneficiarios, referencias geográficas y se determinación de objetivos, los cuales implican el desarrollo de ciertos estudios como ser: de mercado, técnico, administrativo, financiero y ambiental, en búsqueda de dar solución a la problemática identificada en el Municipio del Sena

El *capítulo 2* contiene el marco teórico del estudio, que conlleva la recopilación de antecedentes, investigaciones previas y consideraciones teóricas en las que se sustenta el presente proyecto de investigación

En el *capítulo 3* presenta la metodología necesaria para la ejecución del proyecto, la cual está compuesta por elementos que abarcan tanto el enfoque del objeto de estudio, como el diseño de investigación, población y muestra de análisis, área y tipo de estudio del trabajo de investigación, Así como los métodos y técnicas de recolección de datos, siguiendo los fundamentos y parámetros de una investigación de tipo descriptiva y documental.

En el *capítulo 4 y 5* se desarrolla la propuesta del presente trabajo de grado, estableciendo el Presupuesto de inversión y Cronograma de actividades del desarrollo de la investigación. Finalmente, el *capítulo 6* define las conclusiones obtenidas en el transcurso del estudio ya sean positivas o negativas y recomendaciones para futuros ajustes de los resultados.

PALABRAS CLAVE

Cancha sintética, Futbol, Servicio, Población, Cliente.

ABSTRACT

This degree project consisted of a feasibility study for the implementation of a synthetic soccer field in the El Sena Municipality. The purpose of my project is to carry out a feasibility study that allows me to demonstrate that installing and managing a synthetic turf soccer field in the Municipality of Sena can be economically profitable. At the same time, create an operational and marketing plan that allows me to manage the business efficiently and effectively. According to the above and following guidelines for the correct development of the work, the research process is divided into 4 chapters:

In chapter 1, the background, beneficiaries, geographical references and determination of objectives were established, which involve the development of certain studies such as: market, technical, administrative, financial and environmental, in search of solving the problem identified. in the Municipality of the Seine

Chapter 2 contains the theoretical framework of the study, which involves the collection of background, previous research and theoretical considerations on which this research project is based.

Chapter 3 presents the necessary methodology for the execution of the project, which is composed of elements that cover both the focus of the object of study, such as the research design, population and analysis sample, area and type of study of the work of research, as well as the methods and techniques of data collection, following the fundamentals and parameters of a descriptive and documentary type of research.

In chapter 4 and 5, the proposal of this degree work is developed, establishing the Investment Budget and Schedule of research development activities. Finally, chapter 6 defines the conclusions obtained in the course of the study, whether positive or negative, and recommendations for future adjustments of the results.

KEYWORDS

Synthetic field, Soccer, Service, Population, Client.

INTRODUCCIÓN

Los proyectos de factibilidad constituyen hoy en día un tema de gran importancia, ya que mediante este proceso se valora cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de destinar recursos a una iniciativa específica y de esta manera presentar el mejor uso de los recursos para proyectos a corto, mediano y largo plazo.

La realización del trabajo de grado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA EN EL MUNICIPIO DEL SENA”, está dirigido a resolver los problemas del acontecer local en cuanto al deporte y al libre esparcimiento evitando malos hábitos y disminuyendo los niveles de enfermedades por el sedentarismo, el presente estudio ofrece una guía a los inversionistas acerca de la adecuada asignación de los recursos, donde permitirá conocer sobre la factibilidad, viabilidad y rentabilidad para la implementación de una cancha sintética en el Municipio de el Sena.

La mayor parte de la población del municipio tiene como hábito practicar el fútbol como deporte, no solo como una disciplina deportiva, sino también como una actividad de entretenimiento; Sin lugar a duda el deporte más practicado en nuestro país al igual que en la mayor parte del mundo es el fútbol, esto tiene su explicación debido a que se puede desarrollar con mínimas condiciones de infraestructura, por lo que trasciende todas las clases sociales y limitaciones geográficas.

El campo de juego puede ser de cualquier superficie que permita desplazarse, pero con el profesionalismo de la actualidad y grandes cantidades de dinero involucradas, se ha trabajado por dar a cada jugador un territorio parejo y estable, siendo una superficie de césped natural la más utilizada en su momento ya que las canchas de césped sintético han ido ganando espacio en el mercado, gracias a sus beneficios, lo cual iremos puntualizando en el desarrollo del trabajo.

En el proyecto en mención se ha tomado en consideración varios aspectos importantes que han permitido analizar cualitativa y cuantitativamente la conveniencia de emprender un proyecto de inversión el cual enfoca varios puntos esenciales que se irán detallando en el desarrollo del mismo.

En el Resumen se detalla una síntesis de los resultados obtenidos en todo el proceso investigativo: problemática, objetivos, materiales y métodos utilizados, los resultados obtenidos de todos los estudios y finalmente se determina las respectivas conclusiones y recomendaciones en dos idiomas (castellano e inglés).

En la Revisión de Literaria, mediante la recolección de información se obtuvo la fundamentación teórica de diferentes fuentes para lograr una caracterización adecuada sobre lo investigado.

La Metodología utilizada está en base al logro de los objetivos del proyecto: El método deductivo se lo utilizo en la determinación de la bibliografía a utilizar, la investigación de campo para analizar la necesidad de implementar el nuevo servicio. Las técnicas utilizadas como la encuesta nos sirvieron para recabar información de cada persona de las instituciones públicas y privadas; la técnica de la Observación permitió conocer el ambiente en el cual se ejecutará el proyecto.

En la exposición de resultados se procedió a redactar los referentes del servicio a ofrecer, así como también se describió y realizó el estudio de mercado, el mismo que sirvió para realizar el análisis de demanda del servicio en la localidad del Sena, a través de encuestas directas aplicadas a los usuarios, de cuyos análisis se logró la cuantificación de la demanda, obteniendo así la oportunidad en el mercado, además se determinó la posibilidad del proyecto en el mercado, los canales de comercialización, precios y publicidad, obtenida la oportunidad de mercado se procedió a determinar el tamaño del proyecto sobre la base del análisis de ciertos factores como son: demanda, oferta, se adquirió tecnología requerida, la distribución de la planta, como también establecer la macro y micro localización.

En el estudio organizacional se propone la organización legal, estructura organizativa y manual de funciones de la empresa, las mismas que serán una base para el normal funcionamiento de la empresa. En el Estudio Financiero: Se detallan las inversiones en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, así mismo se despliegan los cuadros del presupuesto para cuantificar el monto que se requiere para la inversión y con ello determinar las fuentes de financiamiento del capital.

La Evaluación Financiera está basada en indicadores económicos importantes como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio-Costo y al Análisis de Sensibilidad a través de los cuales se determinó la rentabilidad del proyecto. Y finalmente acorde con los resultados que se obtuvieron se realizaron las respectivas conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA “JHOEL” EN EL MUNICIPIO EL SENA”

1.2 ANTECEDENTES

Históricamente la región donde se encuentra el Municipio el Sena, se ha caracterizado por la producción de castaña y goma, que, durante su apogeo, movió importantes capitales en la zona, Hasta hace unos pocos años atrás, la región se caracterizaba por una población estratificada: los dueños de las barracas y sus trabajadores (Siringueros y castañeros) interrelacionados por el sistema de “habilito” (peonaje de endeude). La caída del precio de la goma a mediados de los años 80 y la caída del precio de la Castaña en la última década, ha generado una crisis económica y social en la región.

Como la castaña solo se recolecta durante cuatro meses al año, los dueños de las barracas no pueden sostener a sus castañeros, muchos de estos trabajadores se independizaron de sus patrones, fundando nuevas comunidades rurales, la mayor parte de estas comunidades se encuentran asentadas en ex barracas, siendo la localidad del Sena su centro de abastecimiento y acogida de la población del Municipio.

Los problemas sociales han venido afectando a toda la población de manera directa e indirecta, sin importar la edad, el estrato socioeconómico, la religión, la raza y la tendencia sexual. Los estudios e investigaciones demuestran que la mayoría de las personas prefieren ignorar los problemas de la sociedad aun sabiendo que hay una afectación importante. Problemas sociales como el alcoholismo, la drogadicción, la delincuencia y la violencia intrafamiliar, afectan el Municipio el Sena, lo anterior a consecuencia de sitios comerciales que generan baja calidad de vida para los habitantes del sector.

Una posible opción es la industria del deporte, cuyos fragmentos y campos de negocio no han sido explotados completamente, en especial lo referente a la comercialización de escenarios deportivos de futbol especializados que presten servicios óptimos y de excelente calidad.

Es así que este proyecto además de apostar como ya se observó, a la cultura local, la salud y el deporte, también colabora con el medio ambiente utilizando materiales reciclados en su

construcción, brindando empleo y un lugar de entretenimiento a la población en general, apoyando a la economía regional.

Dentro de la industria deportiva, existe un deporte denominado fútbol, el cual presenta varias ramas o divisiones, lo que posibilita su práctica de diversas maneras teniendo en cuenta las preferencias de las personas, tal es el caso del fútbol sala actividad deportiva que por sí sola posee una gran afluencia de seguidores y por ende representa una opción muy rentable de negocio. Cabe anotar que existen pocas canchas sintéticas de fútbol sala, las cuales en su gran mayoría se encuentran ubicadas al norte de la ciudad, imposibilitando de esta manera a que los habitantes del sur puedan disfrutar de un sitio como este (Salguero & Sierra, 2007: 16)

El fútbol para llegar a ser, significar, influir y funcionar de la manera como en la actualidad se desarrolla, con estos y más elementos sociales, políticos y culturales; tuvo que pasar por un proceso gradual, de adaptaciones, adopciones, modificaciones e influencias culturales y sociales que le aportaron las características que hoy lo hacen ser una institución, deporte, culto, que tiene presencia y un desarrollo institucional prácticamente en todo el mundo (Alfárez, 1992).

Entonces el fútbol es producto de un proceso en el cual las sociedades y los momentos históricos y coyunturales lo fueron moldeando y construyendo según el contexto social, económico, político y cultural. En donde con este deporte se satisfacían algunas necesidades e intereses particulares y sociales, encontrando en él desde una muestra de la jerarquía social, política y militar, un ritual religioso, una muestra artística, un entrenamiento militar y una manera de resolver conflictos entre las comunidades y pueblos; todas estas concepciones y usos del pronto fútbol en sus diferentes y diversas maneras de realizarlo. (Alfárez, 1992)

En el ámbito nacional el fútbol es un deporte popular ya que se lo considera apasionante y divertido y, a un nivel profesional resulta muy rentable económicamente. Es un deporte dinámico y competitivo para jugadores de todas las edades. Entre las ventajas de la implementación de este proyecto, es que se lo puede ver a cualquier hora del día a través además que trae consigo grandes beneficios a la salud de quienes lo practican.

1.3.- NOMBRE DE LA ENTIDAD BENEFICIARIA

Con la implementación del proyecto de estudio de factibilidad de una cancha sintética, se beneficiará a instituciones públicas y privadas, alcaldía, universidad, sindicatos, comerciantes, asociaciones y público en general del Municipio el Sena.

Los beneficiarios son tanto internos como externos, vale decir, como interno se considera dentro del Municipio a través de la creación de empleos directos e indirectos, así como un lugar de entretenimiento y práctica del deporte; en lo externo la adquisición de materiales e insumos que se requieren para la prestación del servicio, apoyando a la economía nacional.

1.4.- REFERENCIA GEOGRAFICA DEL PROYECTO

El proyecto se construirá en el barrio las Arenas del Municipio del Sena, correspondiente a la tercera sección de la Provincia Madre de Dios, del departamento de Pando, teniendo como límites al Norte al Rio Madre de Dios (Municipio de Puerto Rico), al Este al meridiano 67 (Municipio de San Lorenzo), al Sur y Oeste la Provincia Iturralde del Departamento de La paz,

El presente proyecto se encuentra en una zona estratégica de la localidad, vale recalcar que en la actualidad no se cuenta con cancha de césped sintético cerca de la región y nuestro municipio está en crecimiento poblacional, es decir creación de barrios nuevos.

i Mapa barrio las Arenas



Fuente: Google Mapas

1.5.- DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Actualmente en el Departamento de Pando los mercados se han visto saturados por empresas convencionales que ofrecen los mismos productos o servicios, lo que refleja un alto grado de competencia entre las mismas, Por esto se hace necesario crear empresas innovadoras, que exploren nuevos campos y/o alternativas de negocio y que tengan la capacidad de satisfacer plenamente las necesidades de los clientes.

Las características del Municipio del Sena, inciden en que los habitantes de esta población dediquen su tiempo libre a realizar actividades de entretenimiento en lugares comerciales donde hay un alto consumo de alcohol. Estos lugares son focos de inseguridad, delincuencia y violencia, lo cual incide en aspectos personales, familiares y sociales, afectando su salud y su calidad de vida en general.

Por otro lado, la creación de empresas sostenibles y con altos índices competitivos se han convertido en la mejor opción para muchos jóvenes emprendedores, quienes desean motivar el crecimiento de la economía regional, bien sea con productos o servicios que cumplan con las necesidades de calidad que los usuarios requieren. Por la coyuntura actual, la economía mundial atraviesa por un proceso de transición comercial que obliga a los creadores de empresa a ser innovadores y a explotar mercados cuya competencia hasta ahora ha sido oligopolizada.

1.6.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo debe realizarse el estudio de factibilidad para la implementación de una cancha sintética “JHOEL” en la Localidad el Sena?

1.7.- JUSTIFICACIÓN

La presente investigación se realizó con la finalidad de llevar a cabo el estudio de factibilidad para la creación de un centro de diversión y esparcimiento, porque tanto hombres como mujeres que se ven atraídas por el deporte, concretamente el fútbol, requieren un lugar especializado donde puedan practicarlo con sus amistades, familiares, etc., contando con un espacio amplio, adecuado, es decir, en una cancha de césped sintético y/o natural, que brinde la garantía y seguridad a sus usuarios.

La realización de una actividad física contribuye al desarrollo corporal y social de las personas, además, su práctica requiere de lugares específicos que cuenten con las características básicas y necesarias para el óptimo desempeño de quienes realizan dichas actividades, sin embargo en la localidad del Sena no existen escenarios deportivos que se dediquen totalmente a la prestación de estos servicios, es el caso del fútbol sala cuya práctica requiere de lugares especializados tanto en su infraestructura como en la prestación misma del servicio.

Las actuales tendencias mundiales en cuanto a preferencias de consumo se refieren mencionan que, los consumidores buscan productos y servicios que aparte de satisfacer su necesidad inmediata aporten algún tipo de beneficio adicional, ya sea físico o emocional. Es el caso del deporte cuyo objetivo principal es el de recrear a las personas que lo practican, y aparte proporcionarles beneficios en cuanto a salud y condición física se refiere.

Los aportes que brindara el trabajo de investigación mediante el desarrollo es una base de datos de información como ser estadístico del estudio de mercado, estudio de la ingeniería de proyecto y evaluación económica, aplicando los indicadores financieros, como también el aprovechamiento del emprendimiento disponible en el Municipio del Sena.

1.8.- OBJETIVOS

1.8.1.- Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una cancha sintética “JHOEL” en la Localidad el Sena, que contribuya a la reducción de los altos índices de afectación social generado de las problemáticas existentes en la localidad, por prácticas de actividades no beneficiosas de los habitantes de la misma.

1.8.2.- Objetivo Específicos

- ✓ Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda para la implementación de una cancha sintética en el Municipio el Sena.
- ✓ Analizar las condiciones del mercado con la finalidad de evaluar la viabilidad comercial del proyecto.
- ✓ Demostrar la factibilidad económica mediante los indicadores financieros (TIR, VAN) para la implementación de una cancha sintética en el Municipio el Sena

CAPÍTULO II

SUSTENTACIÓN TEÓRICA

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Estudio de Factibilidad

Es el análisis comprensivo de los resultados financieros, económicos y sociales de una inversión (dada una opción tecnológica estudio de pre-factibilidad). En la fase de pre-inversión la eventual etapa subsiguiente es el diseño final del proyecto (preparación del documento de proyecto), tomando en cuenta los insumos de un proceso productivo, que tradicionalmente son: tierra, trabajo y capital (que generan ingreso: renta, salario y ganancia). (Martínez, E., 1994: 23)

2.1.2 Proceso para la Formulación de Proyectos

Según (Miranda, J., 1999) Para la elaboración de proyectos de inversión se requiere tener claridad sobre cada una de sus etapas descritas a continuación:

- **Identificación de la idea y perfil preliminar:** implica determinar una posible idea de negocio para atender una necesidad o aprovechar una oportunidad entre muchas opciones.
- **Estudio de pre factibilidad:** en esta etapa se realiza una aproximación y depuración de información tanto de fuentes primarias como secundarias con el fin de establecer los factores claves del proyecto en términos económicos, institucionales, técnicos, financieros, sociales y ambientales y de esta manera determinar si la idea cuenta con bases suficientes para ser llevada a cabo.

Estudio de pre factibilidad Antes de iniciar con detalles el estudio y análisis comparativo de las ventajas y desventaja que tendría determinado proyecto de inversión, es necesario realizar un estudio de pre factibilidad; el cual consiste en una breve investigación sobre el marco de factores que afectan al proyecto, así como de los aspectos legales. Asimismo, se deben investigar las diferentes técnicas (si existen) de producir el bien o servicio bajo estudio y las posibilidades de adaptarlas a la región. Además, se debe analizar la disponibilidad de los principales insumos que requiere el proyecto y realizar un sondeo de mercado que refleje en forma aproximada las posibilidades del nuevo producto, en lo concerniente a su aceptación por parte de los futuros consumidores o usuarios y su

forma de distribución. Otro aspecto importante que se debe abordar en este estudio preliminar, es el que concierne a la cuantificación de los requerimientos de inversión que plantea el proyecto y sus posibles fuentes de financiamiento. Finalmente, es necesario proyectar los resultados financieros del proyecto y calcular los indicadores que permitan evaluarlo.

- **Estudio de factibilidad:** en esta fase, teniendo en cuenta las etapas previas se establecen métodos y técnicas para evaluar con cifras si el proyecto es viable o no, es decir se busca corroborar si lo encontrado en términos teóricos para la idea de proyecto en cuestión, pueden ser justificado y demostrado para poder lograr la implementación de dicha alternativa en el mercado.

2.1.3 Importancia y Utilidad de un Estudio de Factibilidad

Por otra parte, (Miranda, J., 1999) Expone la importancia y utilidad de un estudio de factibilidad:

- Identificación plena del proyecto a través de los estudios de mercado, tamaño, localización, y tecnología apropiada.
- Diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto.
- Estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos.
- Identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.
- Definición de términos de contratación y pliegos de licitación de obras para adquisición de equipos.
- Sometimiento del proyecto si es necesario a las respectivas autoridades de planeación.
- Aplicación de criterios de evaluación tanto financiera como económica, social y ambiental, que permita allegar argumentos para la decisión de realización del proyecto.

Teniendo en cuenta lo anterior (Miranda, J., 1999) Establece que los objetivos de cualquier estudio de factibilidad se pueden resumir en los siguientes términos:

- Verificación de la existencia de un mercado potencial o de una necesidad no satisfecha.

- Demostración de la viabilidad técnica y la disponibilidad de los recursos humanos, materiales, administrativos y financieros.
- Corroboración de las ventajas desde el punto de vista financiero, económico y social de asignar recursos hacia la producción de un bien o la prestación de un servicio.

2.1.4 Tipos de Estudio o Factibilidades

2.1.4.1 Factibilidad Económica

Se trata del más importante ya que se encarga de estudiar el capital inicial para dar luz verde al proyecto y te ayudará posteriormente si los costos superan a los beneficios y si se recuperará la inversión inicial además del riesgo de la inversión financiera.

Según (Sapag, & Sapag, 2014) El proyecto de inversión tiene como finalidad identificar los beneficios y desventajas de invertir determinados recursos en cierta actividad a través de la recopilación de información, procesamiento y el análisis donde se generen elementos de juicio capaces de aportar para la decisión de inversión. Por lo general el estudio de una inversión está enfocado en la viabilidad financiera o económica, sin embargo, existen otras variables que pueden hacer que un proyecto no se lleve a cabo.

Estas variables se detallan en los siguientes estudios:

- ❖ **Viabilidad comercial**, es un estudio que determina la aceptación que tendría el producto en su uso o consumo y el grado de sensibilidad del mercado sobre el bien o servicio.
- ❖ **Viabilidad técnica**, corresponde a un análisis de la posibilidad material, química o física de producir el bien que el proyecto considera, con el fin de garantizar la capacidad de su producción.
- ❖ **Viabilidad organizacional**, consiste en definir si existen las condiciones necesarias para asegurar la implementación en lo funcional y estructural.
- ❖ **Viabilidad legal**, estudia las posibles restricciones legales que podrían impedir el funcionamiento del proyecto.
- ❖ **Viabilidad ambiental**, se refiere al análisis del impacto ambiental que por ejecución del proyecto se pueda causar. Además, se encarga de estudio de la normativa ambiental que se debe cumplir y prevenir futuros impactos negativos.

- ❖ **Viabilidad social**, consiste en un estudio relacionado al impacto social que proporciona la inversión, en virtud del cumplimiento con los intereses de la comunidad.
- ❖ **Viabilidad financiera**, corresponde a la medición de rentabilidad que retorna la inversión en términos monetarios. Este estudio determina en última instancia la aprobación o rechazo del proyecto.

2.1.4.2 Factibilidad Comercial

Este tipo de estudio te permitirá conocer al consumidor y descubrir si tu producto será lo suficientemente atractivo como para ser adquirido, también evalúa la logística en la distribución del bien o servicio y así aprender si cubrirá las demandas del mercado y la viabilidad económica es adecuada.

Requisitos de Factibilidad Comercial. - Existen algunos requisitos necesarios que determinan la factibilidad comercial en un producto o servicio. Si los cumple, puede decirse que el producto es viable para salir al mercado.

Los requisitos de factibilidad comercial son:

- ❖ **Producto:** Qué características tiene el producto que lo hace mejor que otros, y de qué forma resuelve las necesidades de los clientes.
- ❖ **Mercado:** Cuál es el tamaño del público objetivo, cuáles son las características de ese sector por qué comprarían el producto.
- ❖ **Desarrollo:** En este requisito se trata de averiguar si el producto puede ser desarrollado por un fabricante y además probar que funcione, pero, sobre todo, la practicidad de su uso.
- ❖ **Recursos:** En este punto se determina si cuentas con el tiempo, las habilidades y el dinero para llevar tu producto al mercado.
- ❖ **Finanzas:** Consiste en saber si las ventas del producto superarán los gastos.

2.1.4.3 Factibilidad operativa

Es imposible emprender en solitario, por ello necesitarás contratar personal competente para llevar a cabo las tareas que tú no puedas realizar y capacitarlos para realizar sus obligaciones en el negocio.

2.1.4.4 Factibilidad técnica

Te ayudará a descubrir si cuentas con la tecnología necesaria para llevar a cabo tu plan de negocios, esto incluye la infraestructura, el software a utilizar y hasta el conocimiento que poseen tus empleados para cumplir con sus tareas.

Uno de los aspectos más importantes en el estudio de proyectos es tratar de definir la capacidad de producción de un bien o la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto, unidos con su localización, selección de la tecnología de producción y de administración. (Narváez, 2009: 16)

2.1.4.5 Factibilidad legal

Este análisis sirve para evaluar que tu emprendimiento no incumpla con ninguna norma o ley municipal o estatal, ya que las consecuencias serían muy graves o incluso ni siquiera podrías llegar a dar el primer paso para iniciar el proyecto, por lo que debe ser uno de los primeros estudios de factibilidad que realices.

2.1.4.6 Factibilidad de Tiempo

El tiempo es un recurso de enorme importancia en el mundo de los negocios. Este estudio te permitirá evaluar si podrás realizar el proyecto en el tiempo estimado para ello o si necesitarás de más tiempo para alcanzar las metas establecidas. Artículo euro innova.

2.1.4.7 Estudio de Mercado

El estudio de mercado permite identificar tanto las necesidades existentes, como las oportunidades en el mercado para de esta manera viabilizar la puesta en marcha de un proyecto. Un estudio de mercado es el primer material a tener en cuenta para desarrollar un plan de negocios. A partir de este, se identifican los siguientes elementos claves: los consumidores, la proyección de la demanda, la competencia y la oferta disponible en el mercado, el precio, sus implicaciones y la distribución.

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. Universidad (Sonora, 2021: 10)

También Se entiende por mercado al área en que confluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y/o servicios a precios determinados.

El estudio de mercado consta de la determinación y cuantificación de la oferta y demanda, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Cuyo objetivo general es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado tomando en cuenta el riesgo. (Baca, 2008: 28)

2.1.4.8 Estructura Organizacional

“La estructura Organizacional se define como la suma de las formas en la cuales una organización divide sus labores en distintas actividades y luego las coordina.” La estructura organizacional establece un sistema de papeles que han de desarrollar los miembros de la empresa para trabajar juntos de forma adecuada y así poder alcanzar las metas establecidas. (Chacha, G. & Chacha, 2015: 12)

“Un sistema de Gestión de Recursos Humanos como una institución supone centrar la atención en como las normas, las reglas, los valores y los procesos inciden o configuran una determinada “manera de hacer” en cuanto a las actuaciones que una organización plantea a sus empleados.” (Chacha, G. & Chacha, 2015: 12)

2.1.4.9 Estudio Administrativo

Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores. Para hacer el estudio se debe empezarse por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios.

El estudio administrativo en un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto. El estudio administrativo consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos empleados necesarios para su habilitación.

2.1.5 El césped sintético

El césped sintético es una alfombra confeccionada con felpa constituida por rafia de polipropileno o polietileno. Los hilados se fabrican utilizando polímeros, pigmentos y estabilizantes del más alto grado asegurando una excelente durabilidad y protección UV. Sobre este se vierte y distribuye arena silíceo de determinada granulometría y caucho molido que sujetan el hilado, le proporcionan peso al césped artificial ya que este no se adhiere a la base donde apoya. Estos materiales le confeccionan también una superficie amortiguada, la cual reduce significativamente la fricción con la piel y ofrece mayor seguridad ya que evita lesiones óseas. El césped debe apoyar en una superficie adecuadamente compactada y terminada.

2.1.5.1 Beneficios económicos

- ✓ Fácil y rápido de instalar: instalación de un césped profesional en tiempo récord
- ✓ Bajo costo de mantenimiento: sin jardinero ni canchero, buen mantenimiento
- ✓ Extensa durabilidad: soporta muchas más horas de alquiler de canchas que el césped natural
- ✓ Resistente a los cambios climáticos: no sufre las inclemencias del invierno ni las sequías del verano
- ✓ Ideal para áreas deportivas de alto tránsito: sin charcos de barro o islas de tierra en las áreas chicas.
- ✓ Color uniforme durante todo el año: verde césped todo el campeonato, con la posibilidad de crear dibujos simétricos como en los estadios profesionales

- ✓ No requiere agua, cortes ni resembrados: súper ecológico, no hace falta gastar agua ni tratarlo con fertilizantes.

2.1.5.2 Beneficios deportivos

- ✓ Se puede utilizar con cualquier tipo de calzado, incluso botines con tapones
- ✓ La uniformidad de la superficie posibilita un mayor agarre y ayuda a evitar lesiones
- ✓ Excelente trayectoria del balón en fútbol.
- ✓ Mejor pique de la pelota en el tenis
- ✓ Absorbe los impactos generados por tacles y scrums en Rugby
- ✓ Posibilita el entrenamiento incluso bajo la lluvia
- ✓ Brinda mayor rapidez y dinamismo a los deportes

2.1.5.3 Descripción del proceso de instalación

- **Preparación del terreno**

La preparación del suelo es un asunto esencial al momento de colocar el césped sintético ya que es la parte vital para un correcto uso y mantenimiento del césped sintético.

- **Características que debe cumplir el suelo.**
 - La superficie tiene que estar firme y lisa.
 - No debe contar con material vegetal (pasto, raíces de árboles y demás).
 - No debe contener altos niveles de humedad.
 - No debe tener charcos o depresiones donde se acumule agua.
 - No debe tener puntas que sobresalgan de la base (piedras, fierros, y Etc.)
 - La superficie deberá contar con las pendientes adecuadas. No deberán ser mayores a 1,1% (para evitar la el arrastre del caucho) ni menores a 0,6% para garantizar un desagüe efectivo.

- **Opciones de terminación del suelo**

Al momento de decidir el tipo de base a preparar debemos tener en cuenta algunos factores como el tipo de suelo que se posee actualmente, el tiempo por el cual podemos utilizar las instalaciones, los niveles de las napas, el nivel del terreno con respecto a la calle, el clima habitual de la región entre otros.

Las alternativas más utilizadas para la preparación del suelo son las siguientes:

- Compactado de Tosca.
- Compactado de Tosca con una terminación de Suelo Cal/ Suelo Cemento.
- Compactado de Tosca con una terminación de Sub-base Granular.
- Compactado de Tosca con una terminación de Carpeta Asfáltica.
- Carpeta un hormigón (Corte de paño menor a 25 m2)
- Realizado de un contrapiso (Corte de paño menor a 20 m2)

2.2 MARCO REFERENCIAL

En el desarrollo del Estudio de Factibilidad para la Implementación de una cancha sintética en el Municipio el Sena, se recurrió a la biblioteca de Unidad Académica el Sena, donde se pudo evidenciar que no existe proyectos similares para recabar información que nos sirva de base para la implementación del presente proyecto de grado.

Por tanto en consecuencia, se optó a la búsqueda en la plataforma de internet, con el fin de poder sustentar el trabajo de investigación, el cual se logró observar trabajos similares realizado por diferentes autores, estudiantes de Universidades nacionales e internacionales de los cuales se eligió y considero un tema que posee una similitud Autor Álvaro Felipe Herrera Concha, Titulado “*Estudio de Factibilidad para la creación de una cancha sintética de fútbol techada, en la Ciudad de la Unión, Región de los Ríos*”. En consecuencia, se tomó como marco referencial con los siguientes resultados, conclusiones y recomendaciones:

Los costos fueron estimados en base a las partidas definidas en el proyecto principal, en los cuales se estiman las cantidades de obra y precios unitarios correspondientes. Las empresas licitadas para la puesta en marcha de la propuesta, han sido las mismas utilizadas para el proyecto inicial de este estudio.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 METODOLOGÍA

3. 1.1 Tipo de Investigación

Se aplicará el estudio descriptivo el cual identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos y descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación. De acuerdo con los objetivos planteados, el investigador señala el tipo de descripción que se propone a realizar, esta será aplicada a través de encuestas y ayudará a determinar de una manera aproximada los gustos y preferencias de los consumidores

Los estudios descriptivos acuden a técnicas específicas en la recolección de información, las fuentes de investigación son: primaria a través de las encuestas y fuentes secundarias que se obtienen a través de Internet. La realización de la investigación nos ayudará a establecer el nivel de aceptación que tendrá la cancha de césped sintético, los horarios de preferencia donde los consumidores accederán a la cancha, la frecuencia de práctica de este deporte.

3. 1.2 Enfoque

El enfoque que se aplicara es el mixto, de acuerdo al objeto de estudio será el cuantitativo porque se caracteriza en expresar la información de forma numérica mediante gráficos, figuras y tablas estadísticas, y cualitativo porque se estudiara el comportamiento humano donde podremos observar sus gustos a preferencias que tendrán hacia el proyecto por realizar, de esta manera obtendremos datos específicos de la investigación.

3. 1.3 Método

Método Deductivo:

Se investigará a partir de teorías administrativas y financieras generales de varios autores para aplicarlas particularmente al desarrollo del proyecto.

Investigación de Campo

En el lugar donde se construirá este proyecto se realizará una investigación de mercado para determinar la acogida del mismo entre los habitantes del sector y sus expectativas, para de esta manera proyectar la demanda.

3. 1.4 Población y Muestreo

- **Población:** Se tomará como población de estudio a las personas deportistas (Consumidores) persona atletas entre los 20 hasta los 39 años de la localidad del Sena.
- **Muestra:** La muestra estará dirigida al 6% de personas de nuestra población total.
- **Muestreo:** Se aplicará el muestreo no probabilístico que se caracteriza en la sección de los elementos de la población que va formar parte de la muestra, se basa hasta cierto punto en el criterio del investigador.

Tabla a Población y Muestreo

<i>Población</i>	<i>Muestra</i>
<i>Personas de los 20 hasta los 39 años</i>	6% de la población Masculina

Fuente Elaboración Propia

3. 1.5 Técnica e Instrumento

De acuerdo con las técnicas que existen para recopilar la información de la cual depende el desarrollo de la investigación, se utilizara como primera instancia:

3.1.5.1 Técnicas:

- **Observación:** Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. La observación es un elemento fundamental de todo proceso de investigación; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos.
- **Encuesta:** es un procedimiento dentro de la investigación cuantitativa en la que el investigador recopila información mediante el cuestionario previamente diseñado,

sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica, tabla o escrita.

3.1.5.2 Instrumentos:

- **Cuestionario:** esta técnica me permitirá formular un conjunto de preguntas que deben estar redactadas de forma coherente, y organizadas, secuenciadas y estructuradas, de acuerdo con una determinada planificación, con el fin de que sus respuestas nos puedan ofrecer toda la información necesaria.
- **Documentos de archivo y fuentes gubernamentales:** Es un instrumento de carácter contemporáneo que es creado por individuos y organizaciones en el desarrollo de sus actividades; con el transcurrir del tiempo estos documentos se convertirán en una ventana que nos permitirá tener acceso a información ocurrida en el pasado.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA CENTRAL

4.1 PLAN ORGANIZACIONAL

4.1.1 Descripción de negocio

La ejecución de una actividad física contribuye al desarrollo corporal y social de las personas, además, su práctica requiere de lugares específicos que cuenten con las características básicas y necesarias para el óptimo desempeño de quienes realizan dichas actividades, y para ello se han desarrollado “Las canchas sintéticas”, puesto que las mismas ofrecen las comodidades y seguridades que un deportista necesita para la práctica de su deporte favorito.

El servicio propuesto en este proyecto es el alquiler de canchas de césped sintético, dirigido a un mercado de personas que practican en forma regular e irregular el futbol no profesional, el servicio será percibido de manera diferenciada y en forma tangible por la infraestructura física que se ofrecerá y las características del servicio mismo. La cancha estará ubicada en la Localidad del Sena.

4.1.2 Determinación del nombre Comercial

La respuesta que obtiene una empresa de los clientes potenciales y los posibles empleados se basa en varios factores, un factor significativo es posiblemente el nombre de la empresa que hayamos elegido. El nombre de la compañía es a menudo, un factor fundamental a la hora de hacer la diferencia.

Ciertos autores recomiendan seguir los siguientes pasos al momento de elegir el nombre final el cual representará su negocio:

- “Evalúa la naturaleza de tu negocio. Lee en las páginas amarillas los listados de empresas similares. También, busca las palabras que le corresponden en un diccionario para encontrar una variedad de formas de describirlo.
- Si planeas tener una diversa cartera de servicios en el futuro, elige un nombre que no sea demasiado específico o refleje sólo un servicio particular.
- La forma más sencilla de buscar es reunir a los amigos y compañeros de trabajo para arrojar ideas.
- Asegúrate de que el nombre es de fácil pronunciación.
- Evita seleccionar un nombre geográfico para tu negocio, para no generar límites territoriales.

- Averigua las restricciones legales (no todo está permitido) y si no fue registrado por otra empresa.
- Registra el nombre elegido con la autoridad correspondiente y has lo mismo con la marca.”

4.1.3 Nombre Comercial o Razón Social

El nombre de nuestra empresa fue seleccionado tomando en cuenta la familia y el reconocimiento e impacto sobre la responsabilidad y crecimiento social de la región, por tal razón se ha elegido el nombre de mi hijo menor para el nuevo emprendimiento familiar.

ii Identificación Grafica



Fuente: *Elaboración Propia*

“CANCHA SINTÉTICA JOEL”

Como menciona nuestra investigación, el nombre debía hacer referencia al giro del negocio, en nuestro caso, el servicio que ofrecemos tiene en un 100% relación con el futbol, además a mi hijo le llama la atención el futbol, es así que hemos considerado esta denominación, además con la implementación de este proyecto apoyarlo, esperando que a futuro pueda ser un jugador de futbol profesional.

Identificación Gráfica



En este tipo de Identificación Gráfica cualquier persona podrá deducir que nuestro local presta servicios relacionados con futbol, lo que genera una gran ventaja en publicidad y promoción siendo no necesarias muchas palabras para explicar el giro del negocio. Como apreciamos los colores elegidos son el blanco y negro pues ellos nos brindan un toque de exclusividad y diferenciación respecto a la categoría de la cancha.

Slogan

“LA ESTRELLA ERES TÚ”

El slogan “La estrella eres tú”, tiene como objetivo levantar el ego deportivo de nuestros usuarios haciéndoles percibir que son unas estrellas en cada encuentro.

4.2 ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

4.2.1 Misión

Ofrecer a los habitantes de los distintos sectores y comunidades del Municipio el Sena un servicio de alquiler de canchas de césped sintético de excelente calidad integrado con modernas y seguras instalaciones.

4.2.2 Visión

Convertir a la cancha sintética “JHOEL” reconocida a nivel local, Departamental y Nacional, así como crear sucursales de polideportivo en distintos lugares del país y ser líder a nivel nacional e internacional.

4.2.3 Objetivos de la Empresa

Objetivos de crecimiento

- ✓ Recuperar la inversión inicial en un plazo no mayor a tres años.
- ✓ Incrementar las ventas anualmente en un porcentaje superior al promedio de la industria.
- ✓ Crear nuevos servicios.
- ✓ Abrir nuevas canchas de Sintéticas en el municipio del Sena con el fin de conquistar el mercado.

Objetivos de desarrollo humano

- ✓ Crear una cultura organizacional dentro de la empresa.
- ✓ Contribuir al mejoramiento continuo de la calidad de vida de los empleados.
- ✓ Crear vínculos de confianza, compromiso, responsabilidad y pertenencia de los empleados hacia la empresa.

Objetivos de orientación hacia el cliente

- ✓ Satisfacer plenamente las necesidades de los clientes, por medio de óptima utilización de los recursos destinados para tal fin.
- ✓ Posicionar a “CANCHAS JHOEL” en la mente de los consumidores.
- ✓ Lograr la fidelización y preferencia de los clientes hacia “CANCHAS JHOEL”.

4.2.4 Estudio organizacional y legal

Objetivo: Determinar el tipo de estructura adecuada para la organización dependiendo de sus características, y considerando sus actividades; así como también su estructura legal que regulara los derechos y deberes, en las relaciones entre sus miembros.

4.2.5 Tipo de empresa

El nombre de nuestra empresa es “CANCHAS JHOEL” será una Empresa Unipersonal, por cuanto se acopla a la normativa del Código de Comercio.

4.2.6 Normativa para la constitución

Razón Social

“En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por el Servicio Plurinacional de Registro de Comercio, En cumplimiento a lo dispuesto en el Art. 151 de La Ley N° 393 de Servicios Financieros de 21 de agosto de 2013, ningún comerciante, salvo autorización expresa de autoridad competente, podrá utilizar las denominaciones de: Banco de Desarrollo Productivo, Banco Público, Entidad Financiera Pública de Desarrollo, Banco de Desarrollo Privado, Banco Múltiple, Banco PyME, Cooperativa de Ahorro y Crédito, Entidad Financiera de Vivienda, Institución Financiera de Desarrollo, Entidad Financiera Comunal, Empresas de arrendamiento financiero, Empresas de factoraje, Almacenes generales de depósito, Cámaras de compensación y liquidación, Burós de información, Empresas transportadoras de material monetario y valores, Empresas administradoras de tarjetas electrónicas, Casas de Cambio y Empresas de servicios de pago móvil. Asimismo, la palabra "banco" en idioma castellano como primera palabra del nombre o razón social de una entidad financiera, está permitida únicamente para los bancos de desarrollo, el banco público, los bancos múltiples y bancos PyME.

Procedimiento

Ingresar al portal web <https://portaltramites.seprec.gob.bo> con credenciales de acceso vía ciudadanía digital, seleccionar el tipo de unidad económica, realizar el control de homonimia, llenar el formulario virtual de inscripción, aprobar el formulario vía ciudadanía digital obteniendo el código de trámite como constancia de ingreso y generar el código de pago. Posteriormente cancelar el costo del trámite ya sea en línea a través de cualquier medio disponible o de manera física en los puntos autorizados del Registro de Comercio.

Una vez concluido el proceso, el Registro de Comercio verificará el llenado del formulario virtual de inscripción y si corresponde inscribirá la empresa.

Capital

La empresa Unipersonal “CANCHAS JHOEL” tendrá un capital Social de Bs. 145.976,00 (Ciento cuarenta y cinco mil, novecientos setenta y seis 00/100 bolivianos).

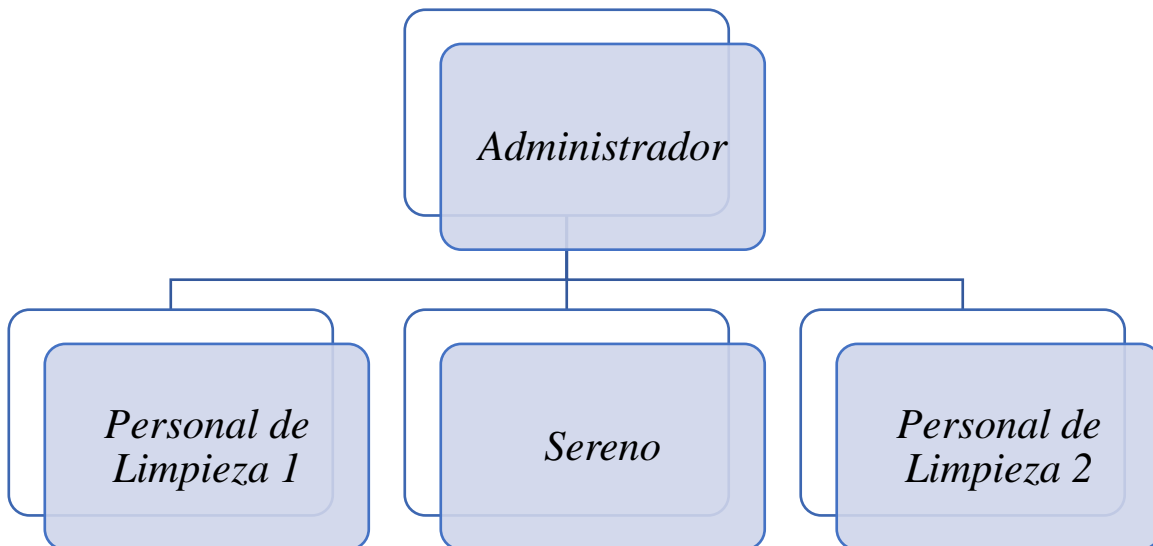
4.2.7 Estructura organizacional

Mediante la elaboración de la estructura organizacional se pretende identificar la estructura formal que constituirá la organización a cargo de la administración del proyecto, como la estructura informal que surge de la interacción entre los miembros de la organización.

Organigrama

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

Tabla b Estructura Organizacional



Fuente *Elaboración Propia*

4.2.8 Recursos Humanos

En este punto se pretende definir la cantidad de personal necesario para el funcionamiento del proyecto, analizado mediante la estructura organizacional elaborada anteriormente. Se elaboró una tabla con la finalidad de identificar cada perfil de los cargos administrativos y operativos necesarios para el funcionamiento del proyecto.

Tabla c Recursos Humanos

Administrador	1
Sereno	1
Personal de limpieza	2
TOTAL	4

Fuente: Elaboración Propia



4.2.9 Descripción de los cargos

Mediante la descripción de cargos, se buscó enumerar las tareas o atribuciones que conforman un cargo específico y lo diferencian de los demás. Además de brindar información necesaria para la selección, el entrenamiento y la carga de trabajo de cada uno de los trabajadores.

Administrador

Los administrativos gestionan, organizan, planifican, atienden y realizan tareas administrativas, de soporte y apoya a la organización. Dependiendo del tamaño de la organización para la que trabajen, realizan tareas más específicas en un departamento concreto de la empresa, o tareas más generales de administración y gestión, en las que puede que tengan que atender al público.

Entre las principales funciones de los administrativos se encuentran:

-  Tramitar documentos o comunicaciones internas o externas en los circuitos de información de la empresa.
-  Elaborar documentos y comunicaciones a partir de órdenes recibidas, información obtenida y/o necesidades detectadas.

- ✍ Clasificar, registrar y archivar comunicaciones y documentos según las técnicas apropiadas y los parámetros establecidos por la empresa.
- ✍ Gestionar los procesos de tramitación administrativa empresarial en relación a las áreas comercial, financiera, contable y fiscal de la empresa, según los procesos y procedimientos administrativos aplicando la normativa vigente y en condiciones de seguridad y calidad.
- ✍ Supervisar la gestión de tesorería, la captación de recursos financieros y el estudio de viabilidad de proyectos de inversión, siguiendo las normas y protocolos establecidos.
- ✍ Organizar y supervisar la gestión administrativa de personal de la empresa, ajustándose a la normativa laboral vigente y protocolos establecidos.
- ✍ Realizar la gestión administrativa de procesos comerciales, llevando a cabo tareas de documentación y actividades de negociación con proveedores y de asesoramiento y relación con el cliente.
- ✍ Tramitar y realizar la gestión administrativa en la presentación de documentos en diferentes organismos y administraciones públicas en plazo y forma requeridos.
- ✍ Atender al público, atendiendo incidencias y reclamaciones de los clientes a través de diferentes vías: teléfono, correo electrónico, personalmente, etc.

Se trata de una profesión con fuerte polivalencia y transversalidad de tareas, que dependen mucho de las dimensiones de la empresa y del sector. Estos profesionales abarcan multitud de áreas y departamentos, como también, una gran diversidad de competencias y de sectores.

Sereno

Descripción del cargo:

El sereno está a cargo de custodiar la infraestructura, velar la seguridad del servicio o bienes que tienen en la infraestructura de la Cancha Sintética, verificando puertas de acceso principal, oficinas, almacenes, los mismos deben estar asegurados, previniendo riesgos.

Requisitos para el cargo:

Educación:

- Bachiller en humanidades o haber cursado secundaria.

Formación:

- Cursos de Microsoft Office (paquetes de computación: Word)

Experiencia:

- Experiencia como sereno mínimo de 1 años.
- Trabajos en mantenimiento de infraestructura.
- Habilidad de atención a clientes.
- Capacidad de reacción en caso de emergencias.
- Guardar el secreto profesional respecto de las actividades empresariales.

Habilidad:

- Capacidad de gestión.
- Gestión de conflictos grado.
- Liderazgo grado.
- Responsabilidad grado.
- Comunicación grado.
- Toma de decisiones grado.
- Trabajo en equipo grado.

Personal de limpieza:

Las funciones que debe cumplir el personal de limpieza se basan en actividad y programas que permitan el aseo y mantenimiento diario. En cambio, cuando el equipo es parte de una empresa, éste se dividirá y se encargará de cada una de las áreas que se les haya asignado. Es bien sabido que puedes conseguir un personal especializado en actividades específicas. Sin embargo, el personal de limpieza se encarga de tareas generales, como: limpieza de suelo, muebles y cristales. Generalmente se basa en barrer, fregar, quitar el polvo, etc. Además de vaciar papeleras o eliminar residuos. También de reponer materiales, como papel higiénico o servilletas y mantenimiento de equipos.

4.3 ESTUDIO DE MERCADO

Los mercados son los usuarios reales y potenciales de nuestro servicio, los mercados pueden estar estructurados, bien sea por personas, empresas, hogares o instituciones que demandan productos o servicios para satisfacer sus necesidades.

4.3.1 Clases de mercado

- **Mercado Total.** - conformado por el total de personas con necesidades similares y que pueden ser satisfechas por la oferta de una empresa.
- **Mercado Potencial.** - conformado por todas personas del mercado total que además de desear un servicio o un bien, están en condiciones de adquirirlas.
- **Mercado Meta.**- está compuesto por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica, y serán a quienes se destinará la gestión de marketing, es el mercado que la empresa desea y decide captar.
- **Mercado Real.** - representa el mercado al cual se ha logrado llegar, es decir, a los usuarios del mercado meta que se ha captado.

4.3.2 Segmentación de mercado

La segmentación de mercado es dividir un grupo grande de personas en varios subgrupos pequeños, los cuales tenga algo en común entre sí. Por tanto, el segmento de mercado propiamente dicho será aquel conjunto de personas que mantengan un comportamiento de compra similar, que los hace diferente a los demás. Debido a esta similitud que tiene el segmento, es probable que las personas respondan de modo similar a determinadas estrategias de marketing que se implementen.

Además, la segmentación nos ayuda a:

- ✓ Determinar con precisión cuales serán nuestros posibles usuarios (target).
- ✓ Focalizar mejor nuestra estrategia comercial.
- ✓ Optimizar nuestros recursos empresariales.
- ✓ Mejorar la toma de decisiones.

Las variables seleccionadas para la segmentación son: edad, sexo, e incluimos también el demográfico, este último criterio se escogió para poder apreciar solamente a los clientes muy potenciales, es decir los que se encuentren más cerca de la cancha.

4.3.3 Perfil del cliente objetivo

➤ Edad:	Desde 20 hasta 39 años
➤ Sexo:	Masculino
➤ Profesión:	No influye
➤ Estado Civil:	No influye
➤ Interés por el Fútbol:	Aficionado, practicante habitual.
➤ Localización:	El Sena

Este proceso se hizo con la finalidad de tener claro el target al cual estarán dirigidos todos los esfuerzos publicitarios y promocionales que se pongan en marcha para dar a conocer la empresa.

Edad: En lo que respecta al rango de edad, comprendido entre 20 y 39 años, fue considerado en base a la investigación.

Sexo: Las personas tanto masculino con mayor frecuencia practican el futsal y en consecuencia son quienes más utilizan este tipo de cancha, cabe aclarar que no se descarta la posibilidad de promover campeonatos, esto como una estrategia posterior.

Profesión y Estado Civil: Para este tipo de negocio no es relevante la profesión o el estado civil del usuario, por tal motivo cualquier persona que guste de este deporte puede acudir a nuestras instalaciones.

Interés por el fútbol: Los usuarios pueden ser profesionales, practicantes habituales o simplemente que gusten de este deporte o lo practiquen por razones de salud.

Localización: Los clientes serán mayoritariamente de la localidad el Sena por cuanto aquí se instalará esta cancha sintética, lógicamente sin descartar que puedan asistir las personas de los cantones aledaños o quienes se encuentren en esta localidad de visita o turismo.

4.3.4 Target y objetivos

Definición del Segmento

Como lo definimos anteriormente la segmentación del mercado es clave para el desarrollo de un proyecto, ahora vamos a determinar qué número de personas tienen cierta similitud entre sí lo que nos permitirá analizar el comportamiento del usuario, así como también conocer su actitud ante las campañas publicitarias y los diferentes medios de comunicación, permitiéndonos prever los resultados y llegar con el mensaje adecuado.

En base a las variables arriba descritas se obtuvo la siguiente segmentación:

Tabla d Segmentación

<i>Tipo de Segmentación</i>	<i>Número de Personas</i>
<i>Total, de habitantes del Sena:</i>	<i>9.192</i>
<i>No. Habitantes Masculino de 20-39:</i>	<i>1.557</i>

Fuente: *Instituto Nacional de Estadística - Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas.*

Gracias a los datos obtenidos del INE y mediante una correlación pudimos determinar que aproximadamente el 17 % de la población masculina de 20 a 39 son hombre y de este total el son de sexo masculino por lo tanto, el *mercado total son 1557 personas* que puedan demandar los servicios de nuestro negocio.

Tamaño de la Muestra:

Formula:

$$n: \frac{Z^2 * N * P * q}{Z^2 * P * q + (N-1) * e^2}$$

Datos:

N: Población de Estudio 1557

Z: Margen de Confianza 95%

e: Error de Estimación 5%

q: Probabilidad en contra 50%

p: Probabilidad a favor 50%

n: Tamo de Muestra

n: 85 Personas

Encuestas

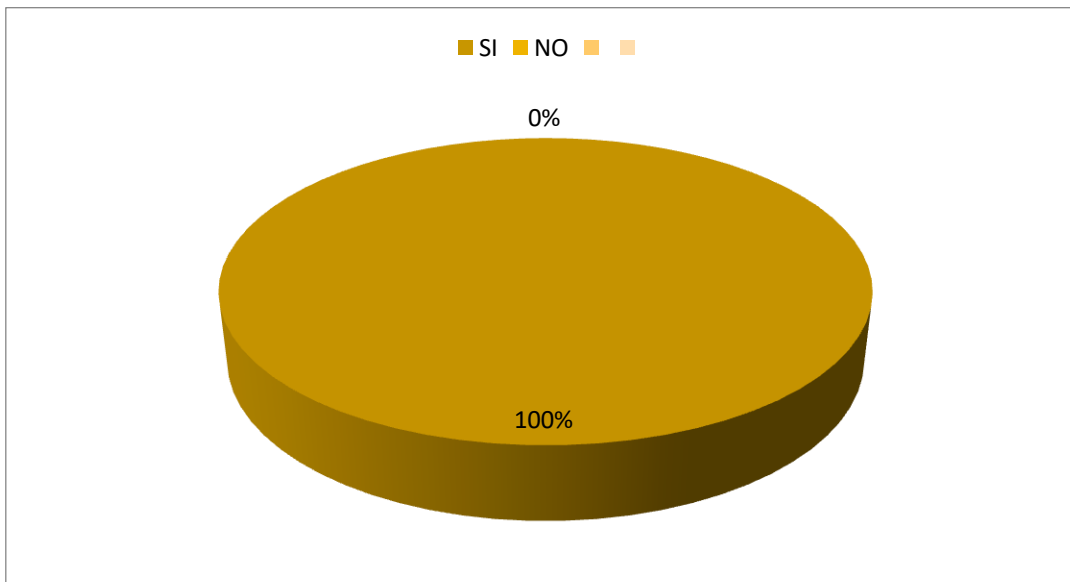
Formulación de Encuestas

Objetivo: Conocer la opinión de posibles clientes de 20 a 39 años de edad masculina. Sobre el establecimiento de un negocio dedicado al alquiler de una cancha de futbol de césped sintético en la localidad del Sena.

Preguntas de la Encuesta:

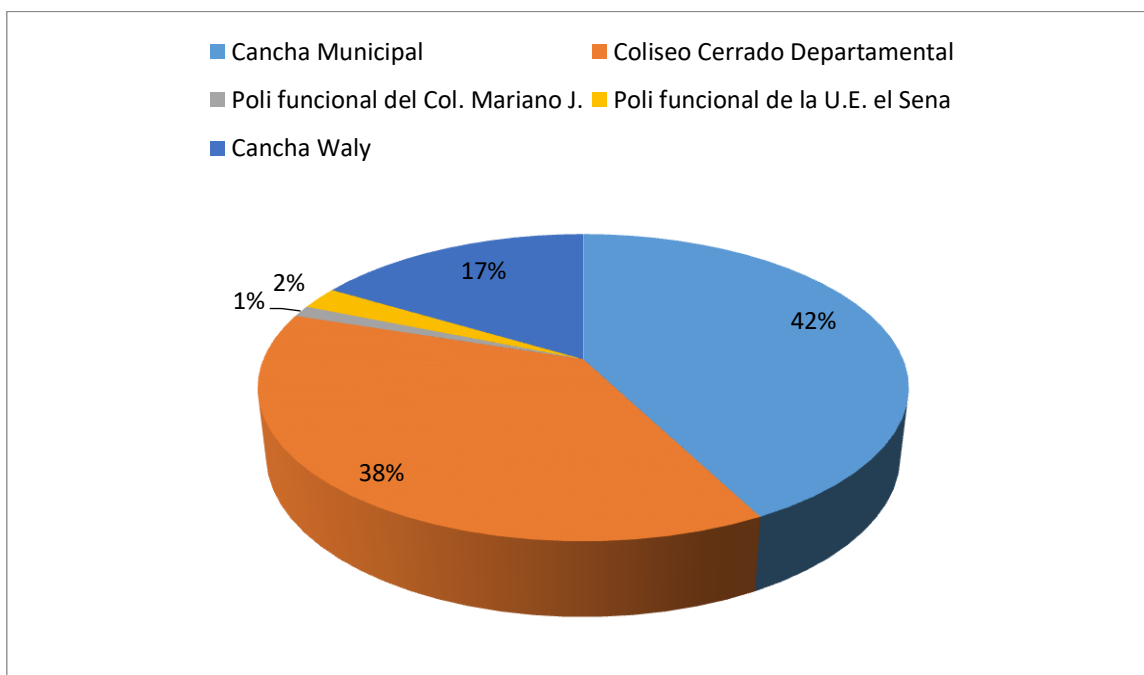
1.- ¿Practica Usted Futbol en sus Tiempos Libres?

SI	NO
85	0



2.- ¿Actualmente a donde recurre a practicar el deporte?

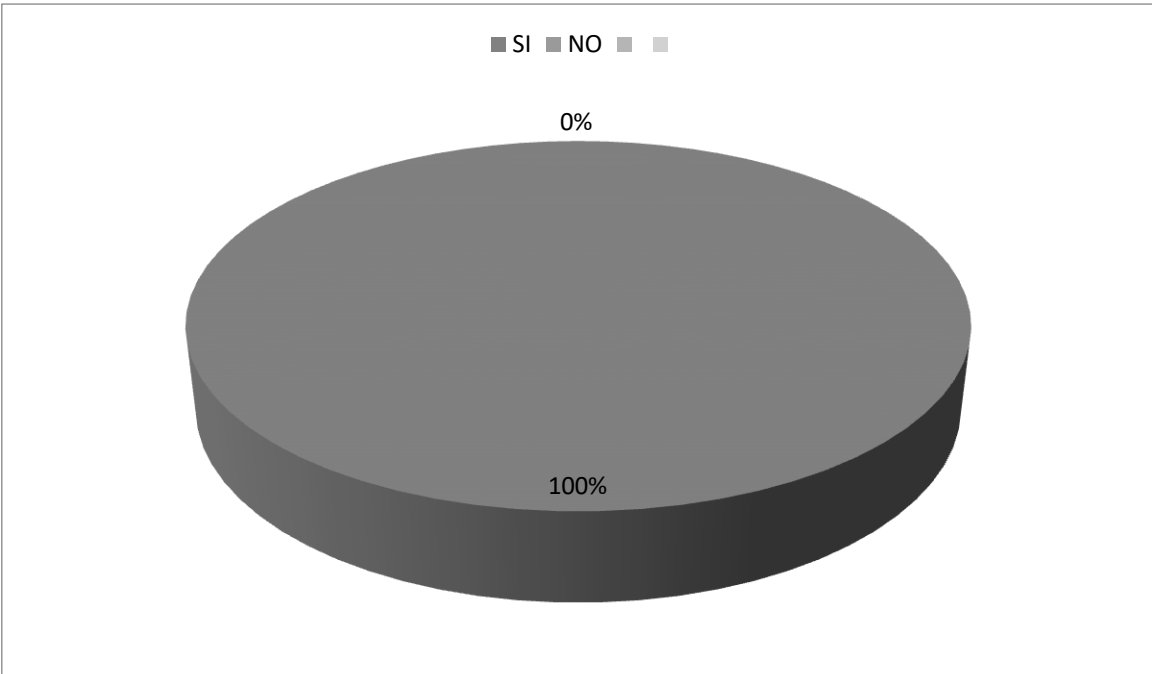
Cancha Municipal	36
Coliseo Cerrado Departamental	32
Poli funcional del Col. Mariano J.	1
Poli funcional de la U.E. el Sena	2
Cancha Waly	14



3.- ¿Le gustaría que en el municipio del Sena tenga una Cancha de futbol Sintético?

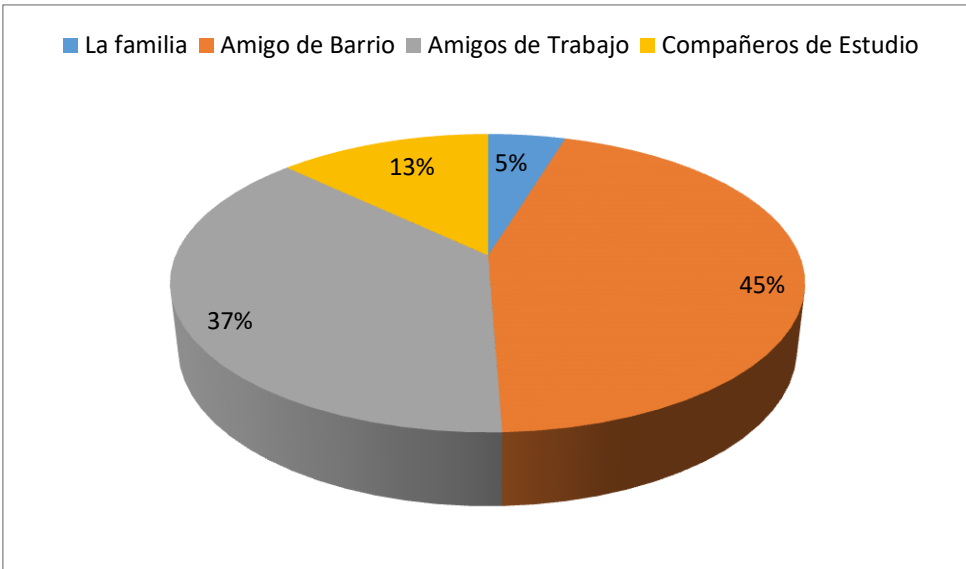
SI NO

85	0
-----------	----------



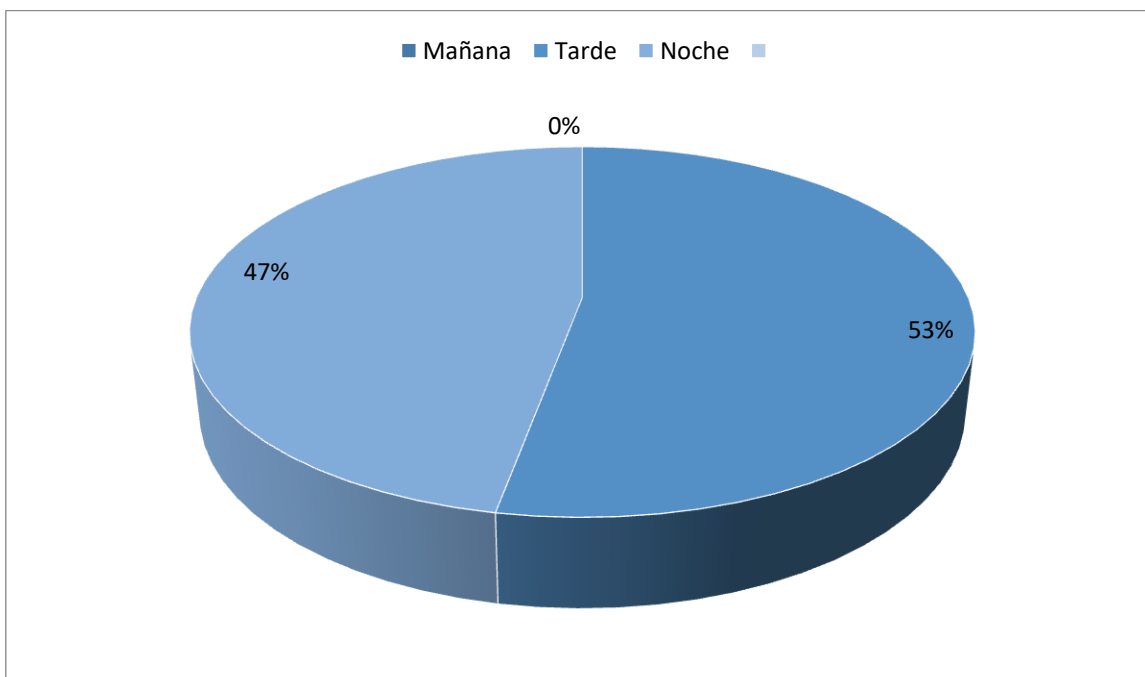
4.- ¿Si se implementa una cancha de futbol sintético con quienes asistiría a practicar este deporte?

La familia	4
Amigo de Barrio	38
Amigos de Trabajo	32
Compañeros de Estudio	11



5.- ¿En que Horario le Gustaría hacer deporte?

Mañana	0
Tarde	45
Noche	40

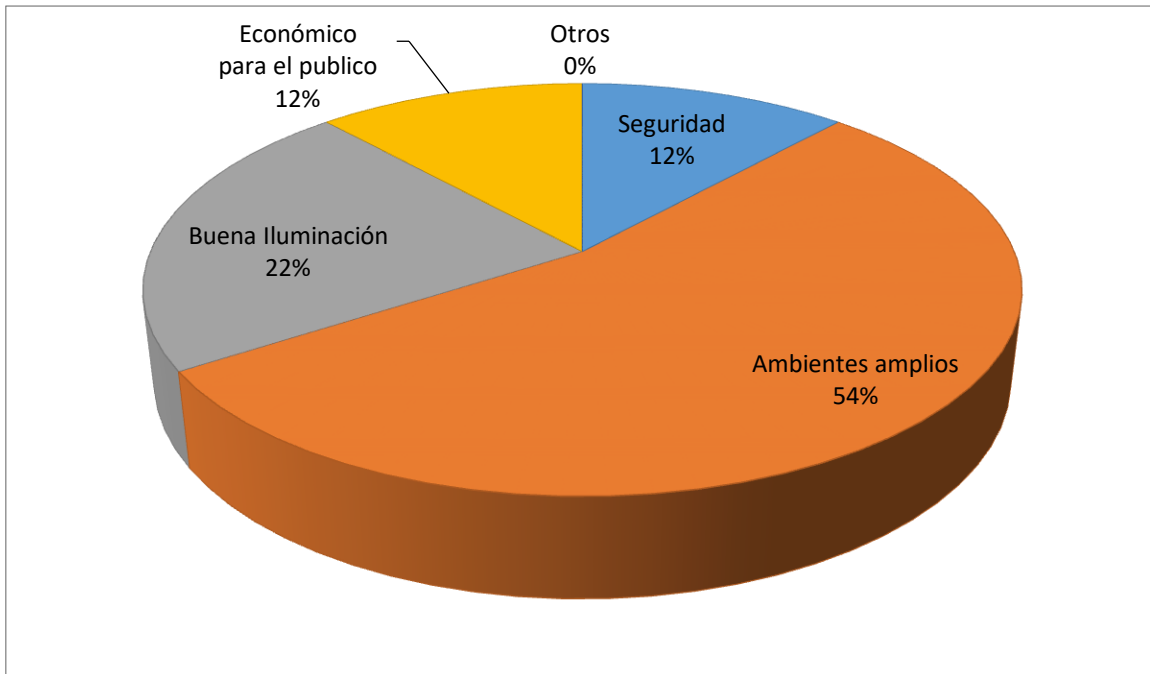


6.- ¿Cuánto está dispuesto a cancelar por los servicios que ofrecerá la cancha de futbol 7 sintética? Con una base de 80 bs.

Todos dijeron que Bs. 80 para nuestros futuros clientes.

7.-¿Qué características debería tener una cancha sintética para cumplir sus expectativas?

Seguridad	10
Ambientes amplios	46
Buena Iluminación	19
Económico para el publico	10
Otros	0



8.- ¿Usted acostumbra llevar su pelota para jugar futbol?

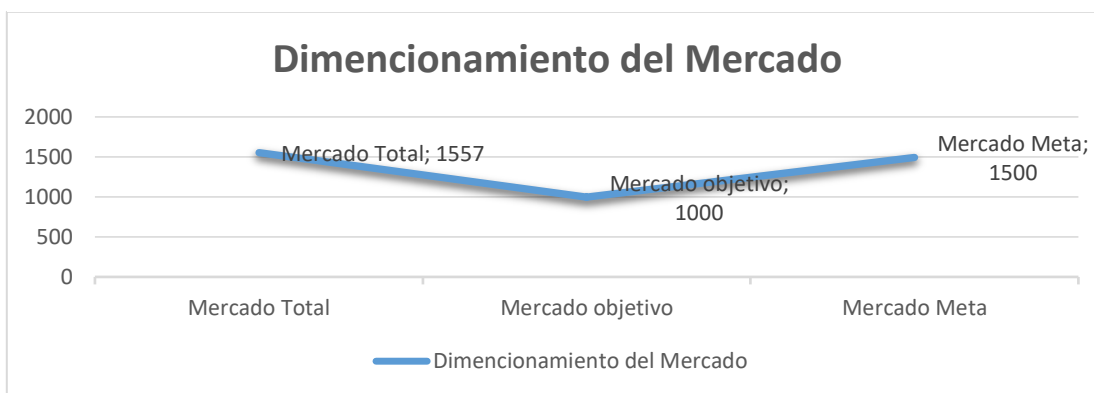
SI	NO
30	50

9.- ¿Le gustaría que los ambientes de la cancha de futbol 7 sintético le alquilara la cancha más el balón?

SI	NO
83	2

10.- ¿El día de la inauguración de la cancha de futbol sintético usted participara de la actividad y seria los primeros clientes en la cancha?

SI	NO
85	0



Fuente: Elaboración propia

Mercado Total

Este número de personas son para nosotros el mercado total al cual queremos llegar a ofrecer nuestros servicios.

Mercado Meta

Como toda empresa que inicia sus actividades, no es posible atender el total del mercado en una primera instancia, por tal razón nuestra meta será servir a 1500 personas hasta el tercer año de funcionamiento, una vez que la empresa se haya consolidado en el mercado esperamos tener este número de personas usando las instalaciones.

Mercado Objetivo

Como parte de nuestra meta a corto plazo (el primer año), está el brindar el servicio a 1000 personas, que representan el 64% del mercado total, esto en la etapa de introducción al mercado, ya que actualmente no tenemos competidores directos.

4.3.6 Análisis FODA

“Es una herramienta que sirve para analizar la situación competitiva de una organización, e incluso de una nación. Su principal función es detectar las relaciones entre las variables más importantes para así diseñar estrategias adecuadas, sobre la base del análisis del ambiente interno y externo que es inherente a cada organización.

Dentro de cada uno de los ambientes (externo e interno) se analizan las principales variables que afectan; en el ambiente externo encontramos las amenazas que son todas las variables negativas que afectan directa o indirectamente a la organización y además las oportunidades que nos señalan las variables externas positivas a nuestra organización. Dentro del ambiente interno encontramos las fortalezas que benefician a la organización y las debilidades, aquellos factores que menoscaban las potencialidades de la empresa”

DEBILIDADES

- a) Experiencia en el mercado
- b) Lealtad y satisfacción del cliente
- c) Disponibilidad de capital inicial
- d) Alto costo de inversión inicial
- e) Falta de inversionistas

FORTALEZAS

- a) Uso de Planes Estratégicos
- b) Calidad del servicio
- c) Delimitación del segmento de mercado
- d) Conocimiento clientes potenciales
- e) Oferta de servicios diferenciados

OPORTUNIDADES

- a) No existe competencia
- b) Cultura deportiva
- c) Localización
- d) Búsqueda de espacios de esparcimiento
- e) Mercado sin explotar

AMENAZAS

- a) Creación de nuevos impuestos por parte del gobierno
- b) Incursión de nuevas empresas en el mercado
- c) Existencia de competidores indirectos (complejos deportivos, calles, canchas de barrios)
- d) La inestabilidad política que actualmente atraviesa el país.
- e) Sueldos bajos

4.3.7 Análisis de la Oferta

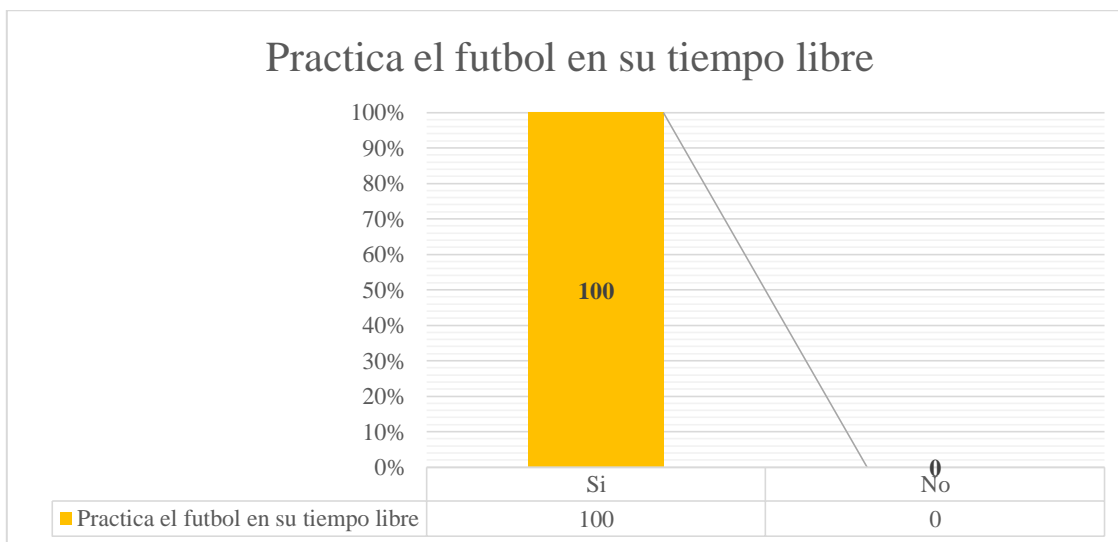
Tabla f Ofertantes del Mercado

<i>Nro.</i>	DETALLE
1	Cancha Municipal
2	Coliseo Cerrado Departamental
3	Poli funcional del Colegio Mariano Justiniano Orbe
4	Poli funcional de la Unidad Educativa el Sena
5	Cancha de Wally

Fuente: Elaboración Propia

4.3.8 Análisis de la Demanda

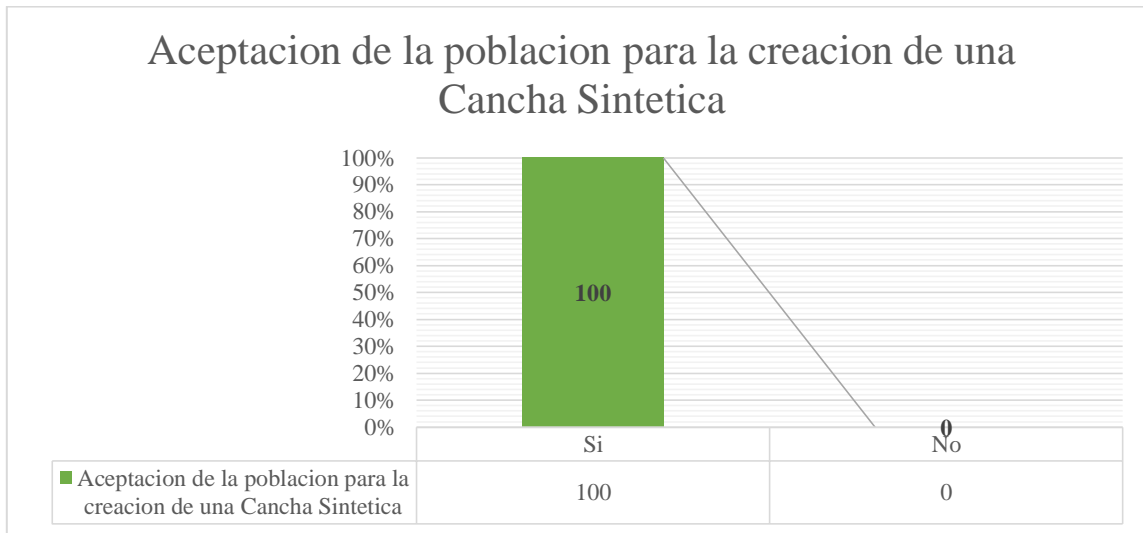
Tabulación de Encuesta 1



Fuente: Elaboración Propia

En los análisis de los resultados se determinó que el 100% de la población de estudio si practica Futbol en su tiempo libre, el cual nos indica que si hay una demanda potencial para la implementación de una cancha sintética en el Municipio del Sena.

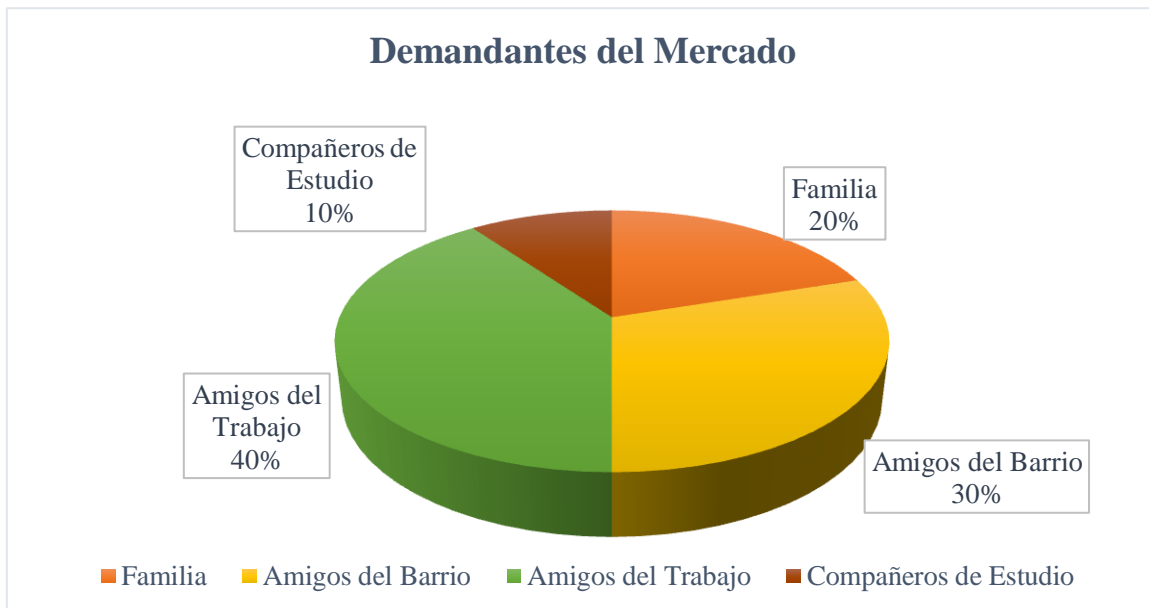
Tabulación de Encuesta 2 Aceptación de Mercado



Fuente *Elaboración de Propia*

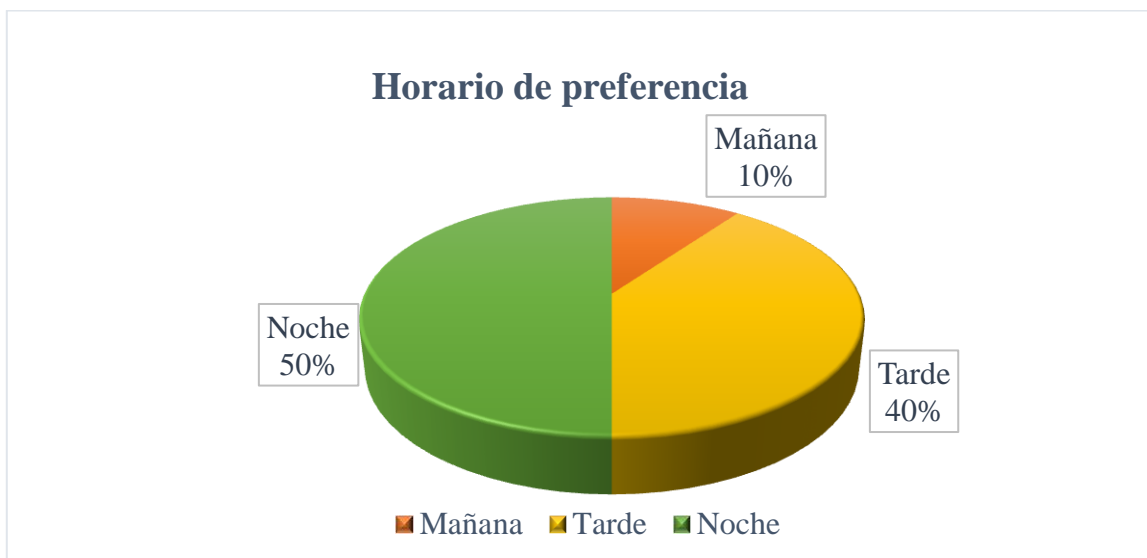
En los resultados obtenidos mediante la encuesta se determinó que el Municipio del Sena si acepta la creación de una cancha sintética de un 100% viendo las necesidades del servicio y incentivando el deporte a la población.

Tabulación de Encuesta 3 Demandantes de Mercado



Fuente: *Elaboración Propia*

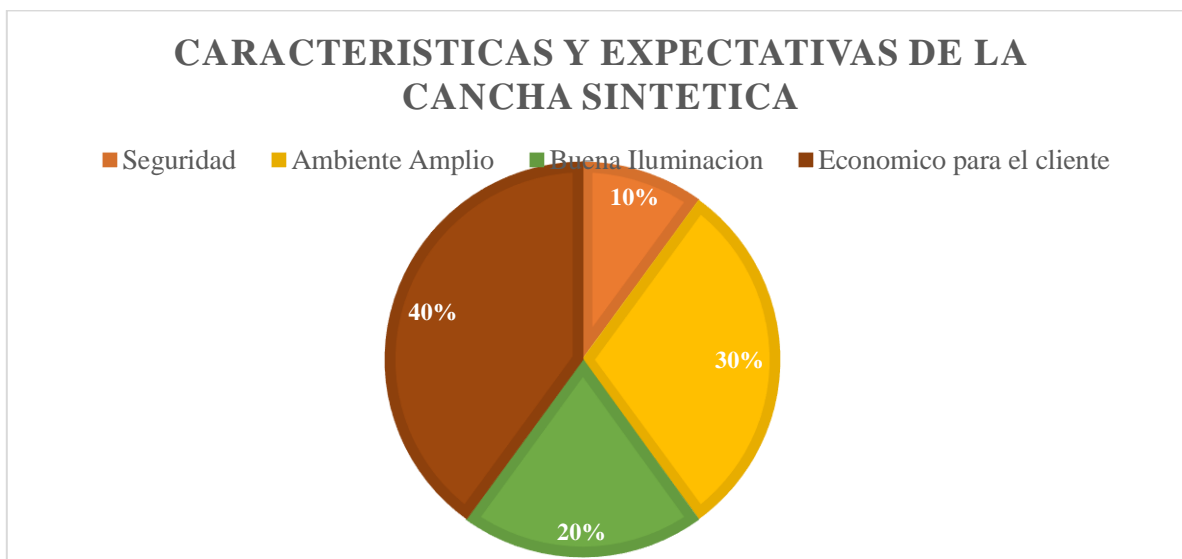
Tabulación de Encuesta 4 Horario de Preferencia



Fuente *Elaboración Propia*

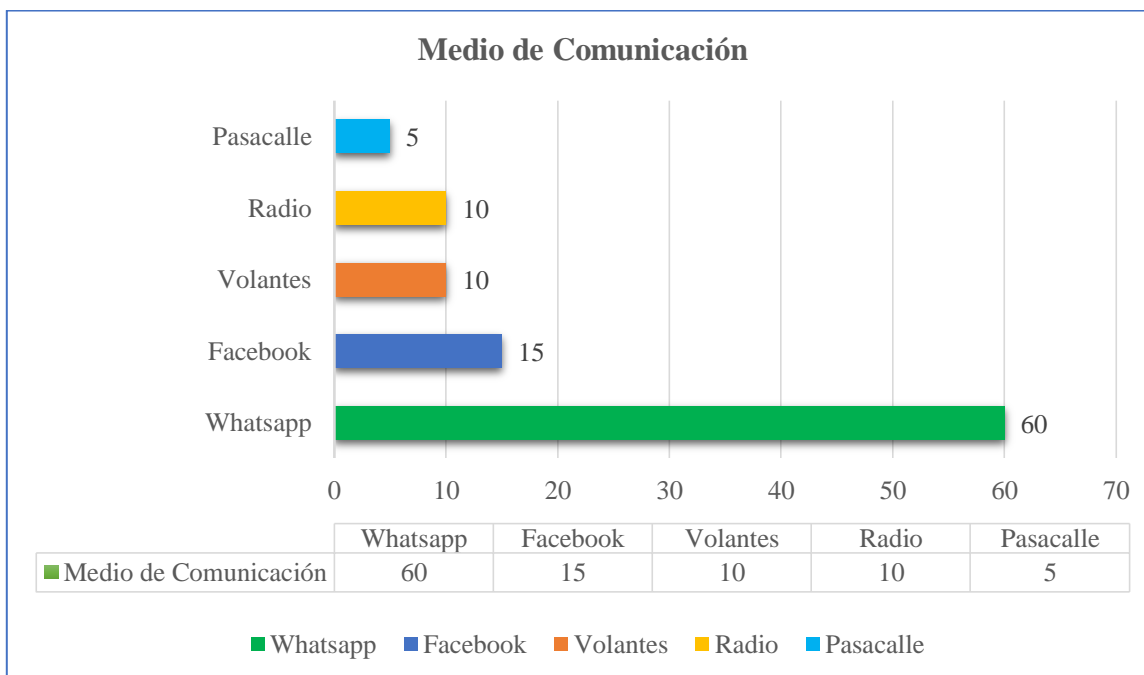
El análisis de los resultados obtenidos se determinó que el 50% de la población de estudio del Municipio del Sena prefieren practicar el deporte de futbol en la noche, un 40% en la tarde y un 10 % en la mañana.

Tabulación de Encuesta 5 Características y Expectativas de la Cancha Sintética



Fuente *Elaboración Propia*

Tabulación de Encuesta 6 Medio de Comunicación



Fuente *Elaboración Propia*

Mediante un análisis de los resultados obtenidos de la encuesta, se determinó que el 60% de la población de estudio le prefiere recibir información de precios, horarios de atención y promociones del servicio de la cancha sintética por medios del WhatsApp, un 15% por medios del Facebook, un 10% Por medios de volantes, un 10% por medios de radio y un 5% por medios de pasacalle.

Proyección de la población Masculina

El objeto de la implementación del proyecto de la cancha sintética es incentivar a la población a practicar el deporte, donde la mayoría que practica el futbol son del sexo masculino ente la edades de 20 a 39 años de edad, por lo tanto, tomando como base de estudio para el crecimiento en la localidad del Sena del 0,98 a continuación se detallan:

Tabla g Proyección de Población

Años	PORCENTAJE	Población (Masculina)
2012	Año base	1399

2013	0,98%	1413
2014	0,98%	1427
2015	0,98%	1441
2016	0,98%	1455
2017	0,98%	1469
2018	0,98%	1483
2019	0,98%	1497
2020	0,98%	1512
2021	0,98%	1527
2022	0,98%	1542
2023	0,98%	1557

Fuente Elaboración Propia

4.3.8.1 Demanda Potencial

Con los datos obtenidos del incremento de la población se realizó la obtención de demanda potencial, con los datos obtenido en INE.

Para obtener los datos de demanda potencial tomamos:

DP=población *porcentaje

$$DP=1157*85\%=1323$$

Tabla de la demanda potencial

Tabla h Demanda Potencial

PERIODO	AÑOS	POBLACION TOTAL T.C	DEMANDA POTENCIAL
		1.0098%	85%
0	2023	1557	1323
1	2024	1572	1336
2	2025	1587	1349
3	2026	1603	1362
4	2027	1618	1375
5	2028	1635	1390

Fuente Elaboración Propia

4.3.8.2 Demanda Real

Se calcula la demanda real en base a la demanda potencial del resultado del cuadro anterior para la demanda real de los servicios de cancha sintética en la localidad el Sena se calcula de la siguiente manera:

Para obtener los Datos de la Demanda Real tomamos

DR=Demanda Real*porcentaje

$$DR = 1557 * 90\% = 1401$$

Tabla de la demanda Real

Tabla i Demanda Real

PERIODO	AÑOS	POBLACION TOTAL T.C	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL
		1.0098%	85%	90%
0	2023	1557	1323	1401
1	2024	1572	1336	1415
2	2025	1587	1349	1428
3	2026	1603	1362	1443
4	2027	1618	1375	1456
5	2028	1635	1390	1472

Fuente: Elaboración propia

4.4 PLAN DE MERCADEO

4.4.1 Análisis de Mercado

Sena (o conocido también como El Sena) es una localidad y municipio amazónico de Bolivia, ubicado en la provincia de Madre de Dios del Departamento de Pando. En cuanto a distancia, El Sena se encuentra a 252 km de Cobija, la capital departamental, y a 189 km de Riberalta. La localidad forma parte de la Ruta Nacional 13 de Bolivia. Aproximadamente cuenta con 9.192 habitantes, en la actualidad, en esta ciudad no existen canchas sintéticas a donde puedan acudir los deportistas a practicar el deporte de fútbol, los campeonatos o encuentros amistosos de índole se llevan a cabo en parques, canchas de cemento o tierra, o en su defecto en las calles. Las canchas más representativas dentro de la urbe son:

Las Canchas Municipales

Si bien las canchas son de césped natural, no brindan un horario de atención satisfactorio para los clientes pues únicamente atienden los fines de semana para precautelar el césped, además estos centros no cuentan con la respectiva seguridad y comodidad que el usuario necesita para poder divertirse sin preocupaciones, la mayoría de los habitantes de la ciudad en sus momentos libres practican este deporte lo cual hace a esta ciudad atractiva para la instalación de una cancha sintética que durante estos últimos años ha dado mucho de qué hablar.

4.4.2 Planeación y Venta del servicio

Promoción

Nombre de la promoción Fútbol gratis con “CANCHAS JHOEL” Descripción de la promoción Por 10 horas de alquiler de la cancha tienen derecho a una hora gratis, derivándose de aquí el nombre de la promoción.

Condiciones de la promoción

- ✓ La promoción será para el Equipo, es decir, se tendrá registrado el nombre del equipo que juega y cada vez que éste haga uso de la cancha se le acreditará un punto hasta que consiga 10 puntos, con lo que tendrá derecho a reclamar una hora gratis.

- ✓ En un tablero visible para todos se exhibirá el número de puntos ganados por equipo, para lograr la confianza de nuestros usuarios.
- ✓ La hora gratis ganada por el usuario estará sujeto a la disponibilidad de horario, es decir, la hora se coordinará con la recepcionista.
- ✓ Mecanismo de la promoción
- ✓ Cada equipo que alquile la cancha deberá registrar el nombre del equipo, para poder acreditarle los puntos que vayan ganando a medida que utilicen la cancha.

Promoción etapa posicionamiento

Nombre de la promoción

Equípate como las estrellas en “CANCHAS JHOEL”

Descripción de la promoción

- ✓ Por 10 horas de uso llévate una gorra
- ✓ Por 15 horas de uso llévate un tomatodo
- ✓ Por 25 horas de uso llévate una camiseta
- ✓ Por 35 horas de uso llévate un bolso o una mochila.

Condiciones de la promoción

La promoción tendrá una vigencia de 6 meses o hasta agotar stock.

4.5 ESTUDIO TÉCNICO

4.5.1 Propuesta Técnica de la Cancha Sintética

El campo de juego

- **Dimensiones.** - La cancha tendrá las siguientes dimensiones: 25 metros de ancho por 40 de largo, con un Cargo total de 1000 metros cuadrados de césped, se

considera que es una distancia óptima que permite acelerar el movimiento del jugador.

- **Color.** - el color seleccionado es el verde, el nombre comercial se denomina “Field Green”, hemos elegido este color porque es el que más similitud tiene con el césped natural, lo cual dará a los usuarios la sensación de naturalidad.
- **Los arcos.** - las dimensiones son de 3.5 metros de largo por 2 metros de alto, lo cual permite que se pueda tener mayor cantidad de goles por partido, aumentando la emoción del encuentro.
- **Iluminación.** - se contará con cuatro postes a los alrededores del campo, con 4 reflectores permitiendo así una excelente visión a los jugadores dando la sensación de jugar en el día.

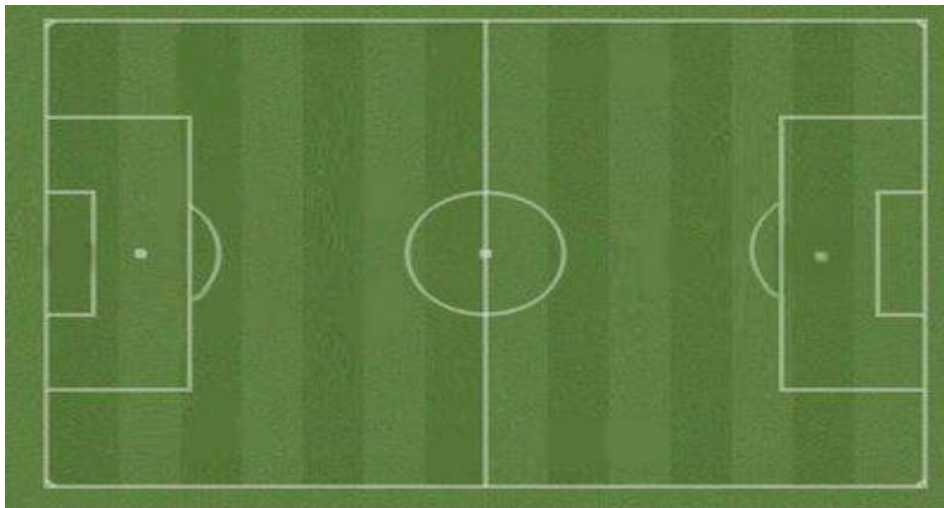
Diferenciadores

- **Casilleros.** - Se contará con 2 armarios de 9 casilleros cada uno, brindando así seguridad a los jugadores y evitando que sus pertenencias queden en los graderíos sin ninguna seguridad.
- **Estacionamiento.** - Se dispondrá de un lugar para que los jugadores puedan estacionar los vehículos evitando el peligro a robos o choques, este lugar contará con un guardia de seguridad.
- **Camerinos.** - Se instalará un camerino de 24 metros cuadrados para dar comodidad a los usuarios, además contarán con 3 duchas con puertas individuales, 2 baños y 3 lavamanos con espejo.
- **Tribuna.** - Al costado de una de las franjas se colocará una galería de gradas para las personas que deseen ver el encuentro o para los jugadores que esperen su turno.
- **Bar.** - En donde habrá disponible bebidas frías y calientes, bocaditos y más cosas para las personas que se encuentren dentro de las instalaciones.

Diseño Arquitectónico

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

iii Diseño Arquitectónico de la Cancha Sintética



Fuente Elaboración Propia

Edificio

Es importante construir un edificio en el cual constará las siguientes divisiones:

- 2 camerinos, baños para hombre y mujeres
- Una oficina para la administración,
- Una bodega para guardar los balones y chalecos y
- Un bar por medio del cual tendremos un ingreso por alquiler.

Maquinaria y Equipos

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

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

Requerimientos Técnicos para la Instalación

- ❖ Excavación y relleno.
- ❖ Compactado y nivelación.

- ❖ Canales de drenaje.
- ❖ Asfaltado

Instalación del Césped

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

Especificaciones Técnicas del Césped

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

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

Especificaciones Técnicas del Césped Sintético

Hilado: Thiolon LSR® 11.000 dtx de TTC de BELGICA
Base: Thiobac Angel Hair de TTC de BELGICA **Látex:**
EOC Belgium, BELGICA

Altura: 12 cms

Peso del hilado: 1.160 gr/m²

Peso total: 2215 grs./m².

Ancho de los rollos: 4,10 m.

4.6 ESTUDIO FINANCIERO

4.6.1 Costo

Para poder realizar un análisis más exacto hemos creído conveniente dividir los costos fijos y los variables, los cuales están detallados a continuación de una forma mensual y anual.

Costos Variables

Servicios básicos (Expresado en bolivianos)

Tabla j Costos Variables: Servicios básicos

N°	Rubro	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Total, Mensual	Total, Anual
1	Agua Potable	M3	1	64,00	64,00	768,00
2	Energía Eléctrica	Km	299	1,88	562,12	6.745,44
3	Internet	Plan M.	1	189,00	189,00	2.268,00
4	Telefonía Celular	Min.	5	1,20	6,00	72,00
Total					821,12	9.853,44

Fuente: Los precios de Agua, Luz Eléctrica, Telefonía e Internet fueron tomados de las facturas emitidas por cada una de las empresas proveedoras de estos servicios. Mientras que los precios de celular de la Pagina web.

El rubro de cantidad hace referencia al consumo mensual, de cada uno de los servicios y está basado en el consumo promedio de algunas canchas sintéticas ubicadas en las ciudades principales.

Costos Fijos

Sueldos y Salarios

Tabla k Costos Fijos: Sueldos y Salarios

PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS																				
		Correspondiente al mes:		Febrero		2023														
(EXPRESADO EN BOLIVIANOS)																				
NO	OCUPACION QUE DESEMPEÑA	FECHA DE INGRESO	SUELDO BASICO	DIAS PAGADOS MES	HORA S/DIA PAGADAS	SALARIO GANADO (A)	BONO DE ANTIGÜEDAD (B)	HORAS EXTRAS		OTROS BONOS			TOTAL GANADO (G) A+B+C+D+E+F	DESCUENTOS					TOTAL DESCUENTOS (L) H+I+J+K	LIQUIDO PAGABLE (LL) G-L
								CANT.	MONTO PAGADO (C)	BONO DE PRODUCCION (D)	DOMINICALES (E)	OTROS BONOS (F)		AFP 12,71% (H)	APORTE NACIONAL SOLIDARIO (I)	RC-IVA 13 % (J)	ANTICIPO Y OTROS DESCUENTOS (K)			
1	Administrador	01.02.2023	3100,00	30	8	3100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3100,00	394,01	60,00	0,00	0,00	454,01	2645,99	
2	Sereno	01.02.2023	2250,00	30	8	2250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2250,00	285,98	0,00	0,00	0,00	285,98	1964,03	
3	Personal de Limpieza 1	01.02.2023	2250,00	30	8	2250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2250,00	285,98	0,00	0,00	0,00	285,98	1964,03	
			7600,00			7600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7600,00	965,96	60,00	0,00	0,00	1025,96	6574,04	

Fuente: Elaboración Propia

Los sueldos se asignaron de acuerdo al grado de responsabilidad de cada uno de los cargos y las leyes laborales.

Planilla de Aportes Patronales

(Expresado en bolivianos)

Tabla l Costos Fijos: Planilla de Aportes Patronales

N°	Cargos	Total, Ganado	CNS 10%	AFP 4,71%	PRO VIVIENDA APF 2%	RESERVA INDENIZACION 8,33%	RESERVA AGUINALDO 8,33%	TOTAL
1	Administrador	3.100,00	310,00	146,01	62,00	258,33	258,33	1.034,67
2	Sereno	2.250,00	225,00	105,98	45,00	187,50	187,50	750,97
3	Personal de Limpieza I	2.250,00	225,00	105,98	45,00	187,50	187,50	750,97
TOTALES		7.600,00	760,00	357,97	152,00	633,33	633,33	2.536,61

Fuente: Elaboración Propia

Materiales en insumos

Tabla m Costos Fijos: Imprevistos

Nro.	Rubro	Mensual (Bs.)	Anual (Bs.)
1	Material de Limpieza	100,00	1.200,00
2	Material de Oficina	100,00	1.200,00
Total		200,00	2.400,00

Fuente: Elaboración Propia

El valor fijado para imprevistos será utilizado para la compra de artículos pequeños que se necesiten inmediatamente, cabe recalcar que cada una de las cosas que se compre con este dinero debe tener su respaldo, se repondrá una vez por mes.

Resumen de Costos de Operación

(Expresado en bolivianos)

Tabla n Resumen de Costos

Rubro	Valor Mensual	Valor Anual
Costo Variables	821,12	9.852,44
Costo Fijos	10.136,61	121.639,32

Total	10.957,73	131.492,76
-------	-----------	------------

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro anterior podemos observar un conglomerado del total de costos variables y fijos, de forma mensual y anual. Con este dato podremos calcular el punto de equilibrio que veremos más adelante.

4.6.2 Inversión

El plan de inversión contempla todo aquello que necesitamos para poner en marcha el proyecto, es decir, desde la compra del terreno hasta los acabados ya de la infraestructura.

Este plan tiene dividido por categorías cada una de las cosas necesarias.

Terreno

Descripción del terreno

- **Ubicación:** en la Localidad el Sena en Barrio las Arenas.
- **Dimensión:** 30 metros de ancho por 70 metros de largo, dando un total de 2100 metros cuadrados.
- **Valor:** Bs. 50.000, -

Equipamiento

Equipamiento de Oficina (Expresado en bolivianos)

Tabla o Equipamiento de Oficina

N°	Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Total
1	Impresora	Equipo	1	2.000,00	2.000,00
2	Computadora	Equipo	1	6.000,00	6.000,00
3	Escritorio	GL.	1	1.500,00	1.500,00
4	Suministros de Escritorio	GL.	1	800,00	800,00
Total					10.300,00

Fuente: Los precios registrados en el cuadro corresponden a cotizaciones realizadas en diferentes almacenes de la ciudad de Riberalta.

Equipamiento de la cancha
(Expresado en bolivianos)

Tabla p Equipamiento de la Cancha

N°	Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Total
1	Arcos	Pza	2	700,00	700,00
2	Pelota	Pza	5	100,00	500,00
3	Reflectores	Pza	4	650,00	2.600,00
4	Mallas	Pza	2	160,00	320,00
5	Pantalla Gigante	Equipo	1	5.000,00	5.000,00
6	Bar	GL	1	6.000,00	6.000,00
7	Juegos en Sala de Star	GL	1	2.100,00	2.100,00
8	Decoración	GL	1	1.000,00	1.000,00
Total					14.100,00

Fuente: Los precios registrados en el cuadro corresponden a cotizaciones realizadas en diferentes almacenes de la ciudad de Riberalta.

Infraestructura
(Expresado en bolivianos)

Tabla q Infraestructura

N°	Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Total
1	Levantamiento Topográfico	GL	1	1.500,00	1.500,00
2	Infraestructura de Oficina	GL	1	12.000,00	12.000,00
3	Césped Sintético	M2	1000	50,00	50.000,00
4	Malla Metálica	ML	50	160,00	8.000,00
5	Malla Nilón	GL	1	2.000,00	2.000,00
6	Tubos Metálicos	Pza	6	2.300,00	13.800,00
7	Instalaciones	GL	1	1.000,00	1.000,00
8	Tanque de Agua	Pza	1	1.000,00	1.000,00
9	Duchas	Pza	2	90,00	180,00
10	Lava manos	GL	2	230,00	460,00
11	Inodoro	Pza	1	800,00	800,00
12	Urinarios	Pza	1	500,00	500,00
13	Materiales en General	GL	1	400,00	400,00
14	Mano de Obra	GL	1	5.000,00	5.000,00
Total					96.640,00

Fuente: Los precios registrados en el cuadro corresponden a cotizaciones realizadas en diferentes almacenes de la ciudad de Riberalta.

Costo de la inversión

Nro.	Detalle	Inversión (Bs.)
1	Terreno	50.000,00
2	Equipamiento de Oficina	10.300,00
3	Equipamiento de la cancha	14.100,00
4	Infraestructura	96.640,00
Suma Total		171.040,00

Fuente: Elaboración Propia

El costo total de la inversión, para la ejecución del proyecto asciende a un monto de 171,040 (Ciento setenta y un mil cuarenta 00/100) dinero que se obtendrá de la siguiente manera:

Depreciación

CUADRO DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJO. (Expresado en bolivianos)

DESCRIPCION.	VALOR CONTABILIZADO	VALOR ACTUALIZADO.	VALOR ACTUALIZADO O DEP. ACUM. ANTERIOR.	AÑO DE VIDA UTIL	COEFICIENTE %	DEPRECIACION DEL PERIODO.
ACTIVO FIJO.	121.040,00	98.940,00	0,00			1.602,13
Muebles y Enseres	2.300,00	2.300,00	0,00	10 años	10%	57,50
Equipos de Computación	8.000,00	8.000,00	0,00	4 años	25%	500,00
Equipos e instalaciones	14.100,00	14.100,00	0,00	8 años	12,5%	440,63
Edificio	96.640,00	96.640,00	0,00	40 años	2,5%	604,00

Fuente: Elaboración Propia

4.6.3 Proyección de Venta de servicios

De acuerdo al dimensionamiento del mercado realizado en el capítulo anterior tenemos:

Tabla r Proyección en Ventas

Años	1	2	3	4	5
% Mercado Atendido	90%	92%	95%	98%	100%
Mercado Atendido	1401	1432	1479	1526	1557

Fuente: Elaboración Propia

Como podemos observar el primer año esperamos alcanzar un 90% del Mercado Total, teniendo para el segundo y tercer año ya un 92% y 98 % para el cuarto año el porcentaje baja al 100 % tomando en cuenta una leve aparición de competidores y para el quinto año el porcentaje es del 100% por cuanto los competidores que hayan aparecido tendrán una parte del mercado.

Cálculo de la proyección del número de partidos jugados

Tabla s proyecciones de partidos jugados

Años	1	2	3	4	5
Mercado Atendido	1401	1432	1479	1526	1557
N° de Grupos por Año	192	269	346	308	231
N° de Grupos por Mes	100	22	29	26	19

Fuente: Elaboración Propia

Para realizar este cálculo hemos tomado como base el número de personas a atender, denominado como “Mercado Atendido”, para cada uno de los años, luego se ha dividido para 14 personas que son el número de personas que juegan en cancha dándonos como resultado el número de grupos por año o lo que es lo mismo el número de horas jugadas por año, y para tener una proyección más clara lo hemos calculado también para el mes, es decir, la cantidad de grupos anual, dividido para 12 meses del año.

Frecuencia de uso

Tabla t Frecuencia de uso

frecuencia	% frecuencia	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
		Hora Seman a	Hor a mes	Hora Seman a	Hora mes	Hora Seman a	Hor a mes	Hora Seman a	Hora mes	Hora Seman a	Hor a mes
1 Ves por Semana	30%	4,80	38,4	6,60	52,8	8,70	70	7,80	62,4	5,70	46
2 Veces Por Semana	60%	9,60	76,8	13,20	105,6	17,40	139	15,60	124,8	11,40	91
1 Ves al Mes	10%	1,60	12,8	2,20	17,6	2,90	23	2,60	20,8	1,90	15
	100%	16	128	22	180	29	231	26	205	19	154

Fuente: basado en el resultado del Estudio de Mercado.

El cuadro fue realizado con el objetivo de determinar el número el número de horas que será utilizada la cancha por cada mes en los cinco años de vida del proyecto.

4.6.4 Ingresos

Tabla de Ingresos por Venta de Servicios
(Expresado en bolivianos)

Tabla u Ingreso por venta de servicios

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Hora	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Ingreso Mensual	14.976,00	15.308,80	15.808,00	16.307,20	16.640,00
Ingreso Anual	179.712,00	183.705,60	189.696,00	195.686,40	199.680,00

Fuente: Elaboración propia

Ya calculado el número de horas que será utilizada la cancha prosigue calcular el valor monetario que se obtendrá cada mes, para esto debemos tener el precio por hora que es de 80 bolivianos, el valor fue colocado en base al precio inicial que han puesto nuestro futuros clientes en la encuesta.

4.6.5 Punto de Equilibrio

Tabla v Punto

de Equilibrio

Proceso para determinar el VAN con
13 %

Precio de Equilibrio en Horas	Costo Fijo			
	Precio de Venta Unitario-Costo Variable Unitario			
Rubro	Mensual			
Costo Fijo	10.136,61			
Precio de Venta Unitario	80,00			
Costo Variable Unitario	0,43			
P.E. Unidades	208	Horas	16.640,00	bolivianos

Fuente: Elaboración Propia

Aquí observamos que, para poder cubrir los costos fijos al mes, deberíamos por lo menos alquilar 114 horas, lo cual es un equivalente a 13.686,61 bolivianos.

Tabla w Determinación del VAN

VAN = Flujo Neto Actualizado - Inversión Inicial

VAN = 171.040,00 - 396.364,00

VAN = 118.874,00

FLUJO DE CAJA CON PROYECTO						
Flujo de Caja Neto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Ingresos		184.731	258.624	332.517	295.570	221.678
Venta de Servicios		184.731	258.624	332.517	295.570	221.678
Total Costos		164.970	164.970	164.970	164.970	164.970
Costos Fijos		163.651	163.651	163.651	163.651	163.651
Sueldos y Salarios		157.651	157.651	157.651	157.651	157.651
Imprevistos		6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Costos Variables		1.319	1.319	1.319	1.319	1.319
Servicios básicos		1.319,12	1.319	1.319	1.319	1.319
Utilidad Bruta		19.761	93.654	167.546	130.600	56.707
Depreciación		1.602	1.602	1.602	1.602	1.602
Utilidad antes de Impuestos		18.159	92.052	165.944	128.998	55.105
Impuesto (IUE) 10%						
Utilidad después del impuesto		18.159	92.052	165.944	128.998	55.105
Depreciación		(1.602)	(1.602)	(1.602)	(1.602)	(1.602)
Amortización (interes+capital)		17.104	17.104	17.104	17.104	17.104
Inversión en Terreno	50.000					110.500
Equipamiento Oficina	10.300					
Equipamiento Cancha	14.100					
Infraestructura	96.640					
Total inversiones	171.040	15.502	15.502	15.502	15.502	126.002
Flujo neto de fondos	- 171.040,00	33.661	107.553	181.446	144.500	(70.897)
VAN	Bs. 118.874	Tasa Desc.		12,0%		
TIR	39,48%					
VAN INGRESOS	Bs. 921.417					
VAN COSTOS	Bs. 765.721					
B/C	1,20					

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO V

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN DE LA PROPUESTA

4.0 PRESUPUESTO DE LA INVERSION

Tabla x Presupuesto del proyecto

PRESUPUESTO DEL PROYECTO

Ítem	ACTIVIDADES	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
	Costos				
1	Servicios Basicos	GL	1	1.289,12	1.289,12
2	Sueldos y Salarios	Servicio	1	13.137,00	13.137,00
3	Gasto Imprevisto	GL	1	500,00	500,00
	Equipamiento de Oficina				
1	Impresora	Equipo	1	2.000,00	2.000,00
2	Computadora	Equipo	1	6.000,00	6.000,00
3	Escritorio	GL.	1	1.500,00	1.500,00
4	Suministros de Escritorio	GL.	1	800,00	800,00
	Equipamiento de la cancha				
1	Arcos	Pza	2	700,00	1.400,00
2	Pelota	Pza	5	100,00	500,00
3	Reflectores	Pza	4	650,00	2.600,00
4	Mallas	Pza	2	160,00	320,00
5	Pantalla Gigante	Equipo	1	5.000,00	5.000,00
6	Bar	GL	1	6.000,00	6.000,00
7	Juegos en Sala de Star	GL	1	2.100,00	2.100,00
8	Decoración	GL	1	1.000,00	1.000,00
	Infraestructura				
1	Levantamiento Topográfico	GL	1	1.500,00	1.500,00
2	Infraestructura de Oficina	GL	1	12.000,00	12.000,00
3	Césped Sintético	M2	1000	50,00	50.000,00
4	Malla Metálica	ML	50	160,00	8.000,00
5	Malla Nilón	GL	1	2.000,00	2.000,00
6	Tubos Metálicos	Pza	6	2.300,00	13.800,00
7	Instalaciones	GL	1	1.000,00	1.000,00
8	Tanque de Agua	Pza	1	1.000,00	1.000,00
9	Duchas	Pza	2	90,00	180,00
10	Lava manos	GL	2	230,00	460,00
11	Inodoro	Pza	1	800,00	800,00
12	Urinarios	Pza	1	500,00	500,00
13	Materiales en General	GL	1	400,00	400,00
14	Mano de Obra	GL	1	5.000,00	5.000,00
	PLAZO TOTAL DE EJECUCION:				
	90 días de Ejecución				

Fuente: Elaboración Propia

4.1 CRONOGRAMA DE EJECUCION DEL PROYECTO

Item	ACTIVIDADES	DIAGRAMA DE BARRAS - MES - DIAS Y SEMANAS											
		PRIMER MES				SEGUNDO MES				TERCER MES			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Costos												
1	Servicios Basicos												
2	Sueldos y Salarios												
3	Gasto Imprevisto												
	Equipamiento de Oficina												
1	Impresora												
2	Computadora												
3	Escritorio												
4	Suministros de Escritorio												
	Equipamiento de la cancha												
1	Arcos												
2	Pelota												
3	Reflectores												
4	Mallas												
5	Pantalla Gigante												
6	Bar												
7	Juegos en Sala de Star												
8	Decoración												
	Infraestructura												
1	Levantamiento Topográfico												
2	Infraestructura de Oficina												
3	Césped Sintético												
4	Malla Metálica												
5	Malla Nilón												
6	Tubos Metálicos												
7	Instalaciones												
8	Tanque de Agua												
9	Duchas												
10	Lava manos												
11	Inodoro												
12	Urinaris												
13	Materiales en General												
14	Mano de Obra												
PLAZO TOTAL DE EJECUCION:		90 DIAS				RUTA CRITICA							
90 Días de Ejecución													

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VI

6.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1.1 CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio de factibilidad del proyecto, se tiene información necesaria y suficiente que permite llegar a las siguientes conclusiones:

El nivel de aceptación sobre el servicio que prestará el proyecto es alto, según el estudio de mercado realizado, por lo tanto, se puede afirmar que si existe un mercado potencial importante para el negocio.

Los días viernes, sábado y domingo, son aquellos días los cuales existe una mayor probabilidad de que se practique este deporte por parte de la población, de esto se puede deducir que las jornadas laborales y educacionales, representan las primeras barreras para que pueda ser practicado durante la semana.

Se pudo evaluar la factibilidad desde el punto de vista técnico, concluyendo la existencia de las condiciones técnicas necesarias para llevar a cabo el proyecto. Existe la disponibilidad de proveedores tanto en la región como a lo largo del país, además de empresas especialistas en la construcción y mantenimiento de este tipo de recintos. Por otra parte, se cuenta con terrenos disponibles en la zona de ejecución, capaces de albergar una construcción de estas magnitudes.

Considerando el entorno económico en el que se desarrollará el proyecto, las condiciones pueden observarse como favorables ya que se pretende ingresar a un mercado insatisfecho con la oferta que actualmente existe, además de ser un proyecto único en su tipo dentro de la zona de ejecución.

La factibilidad económica del proyecto se mantiene, incluso frente a eventuales variaciones en el precio de venta, niveles de ingreso y variación de los egresos; como lo demuestra el flujo de caja proyectado bajo las condiciones propuestas para el análisis de sensibilidad.

El período de recuperación de la inversión (PRI), se alcanza al tercer año de vida del proyecto, para lo cual, una evaluación en un periodo de vida menor a 3 años, el proyecto no será rentable, según los valores arrojados por el VAN.

Los resultados financieros del proyecto muestran una viabilidad para el desarrollo del mismo, ya que, en el caso de ser ejecutado el proyecto, los resultados esperados son viables en el tiempo. Como se puede apreciar anteriormente el de VAN 118.874,00 bolivianos y la TIR de

39,48% por ciento, entregan antecedentes suficientes para concluir que en un horizonte de cinco años se logra una rentabilidad positiva, logrando períodos de recuperación de la inversión menores a los cinco años.

Es importante mencionar que el éxito de este proyecto, los distintos ingresos esperados deben ser llevados a cabo bajo diversas estrategias administrativas, mencionadas y detalladas anteriormente, siendo fundamental las alianzas estratégicas generadas con empresas, instituciones educacionales, municipalidad, clubes deportivos y clientes en general.

6.1.2 RECOMENDACIONES

Con el objetivo de disminuir la incertidumbre asociada al costo de inversión estimada en el presente estudio, se recomienda desarrollar un estudio más acabado, a nivel de Ingeniería Básica, antes de proceder con la licitación de los trabajos correspondientes.

Es importante llevar un seguimiento a las tendencias del mercado y de las variaciones que este pueda presentar durante los periodos próximos, además, se debe generar constantemente nuevas estrategias para obtener nuevos clientes y satisfacer a los ya captados.

Se aconseja realizar estudios más profundos en el área legal, así como dirigir a la empresa dentro de las leyes que rigen a las empresas constituidas como Unipersonales para evitar problemas legales en el futuro.

El proyecto debe ser administrado por personas con visión y con un claro compromiso de cambiar la situación socioeconómica de la región. Al iniciar el servicio, se debe considerar la importancia que representa la generación de alianzas como una fuente de recursos.

Se recomienda analizar la posibilidad de abrir un espacio en las instalaciones del proyecto, destinado a la venta de distintos tipos de comidas y bebidas, con la finalidad de brindar un ambiente grato entre los clientes que asistan al establecimiento.

Bibliografía

(s.f.).

Alfárez, J. L. (1992). *Orígenes del Fútbol*. Obtenido de Horizonte Historico:
<https://revistas.uaa.mx/index.php/horizontehistorico/article/view/1499/1410>

Baca. (2008: 28). Obtenido de
<http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2012/bpmfcih565e/doc/bpmfcih565e.pdf>

Chacha, G. & Chacha. (2015: 12).

Martinez. (s.f.). *Proceso para la Formulación de Proyectos* .

Martínez, E. (21 de 04 de 1994: 23). *Estudio de factibilidad*. Obtenido de
<https://www.coursehero.com/file/90325104/Factibilidad-y-pre-factivilidadaddocx/>

Martínez, E. (21 de 04 de 1994: 23). *Estudio de factibilidad*. Obtenido de
<https://www.coursehero.com/file/90325104/Factibilidad-y-pre-factivilidadaddocx/>

Miranda, J. (21 de 04 de 1999). *Gestion de Proyecto*. Obtenido de
<https://leidanoguera.files.wordpress.com/2014/04/gestic3b3n-de-proyectos-juan-josc3a9-miranda.pdf>

Miranda, J. (1999). *Importancia y Utilidad de un Estudio de Factibilidad*. Obtenido de
<https://leidanoguera.files.wordpress.com/2014/04/gestic3b3n-de-proyectos-juan-josc3a9-miranda.pdf>

Narváez. (21 de 04 de 2009: 16). *Estudio Técnico*. Obtenido de
<https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25345w/semana3.pdf>

Salguero & Sierra, (. 1. (2007: 16). Obtenido de
file:///C:/Users/omvic/Downloads/dlscib.com-pdf-proyecto-creacion-cancha-sintetica-pdf-dl_6ee7822986461b1c15744e09d78da658.pdf

Sapag, & Sapag. (11 de 2014). *Estudio Financiero*. Obtenido de
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8952/1/UPS-CT005221.pdf>

Sonora. (2021: 10). *Estudios de Mercado de Tecnologías*. Obtenido de en
<https://dadip.unison.mx/estudios-de-mercado/>

ANEXOS

Registros Fotográficos







Anexo 2 Instrumentos de Investigación

Instrumentos de Investigación

FORMULARIO DE ENCUESTA

Objetivo.- Conocer la opinión de posibles clientes sobre el establecimiento de un negocio dedicado al alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético en la localidad el Sena. Los datos por usted proporcionados serán utilizados académicamente, por lo tanto sus respuestas me ayudaran en mi investigación de mi proyecto de grado. Por lo ende se solicita respuesta con total libertad.

Fecha: 03/10/20..... Nombre del Encuestador (a): Leonora J. G.

DATOS DEL ENCUESTADO

Nombre: David H. Amachi Amador
 Edad: 210 Ocupación: coanero Barrio/Zona: 3 Aluederos

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que mejor se aproxime a su opinión.

1.- ¿Practica Usted Fútbol en sus Tiempos libres?
 R.- SI () NO (X)

2.- ¿Actualmente a donde recuren a practicar el deporte?
 R.- Cancha Municipal
 Coliseo Cerrado Departamental
 Poli funcional del Colegio Mariano Justiniano Orbe
 Poli funcional de la U.E. el Sena
 Cancha de Wally

3.- ¿Le gustaría que en el Municipio del Sena tenga una cancha de fútbol sintético?
 R.- SI (X) (Porque) no sé hoy en la actualidad
 NO () (Porque)

4.- ¿Si se implementara una cancha de fútbol sintético con quienes asistiría a practicar este deporte?
 R.- La Familia
 Amigos de Barrios
 Amigos de trabajo
 Compañeros de Estudios

5.- ¿En qué horario le gustaría hacer deporte?
 R.- Mañana Tarde Noche

6.- ¿Considera necesario la implementación de una cancha de Fútbol sintético?
 R.- SI (X) (Porque) Ayuda a mejorar el tiempo físico
 NO () (Porque)

7.- ¿Qué característica debería tener una cancha sintética para cumplir sus expectativas?
 1. Seguridad ()

2. Ambientes Amplios ()
 3. Buena Iluminación ()
 4. Económico para el público (X)

8.- ¿Imaginemos que ya existe una cancha sintética en el municipio el Sena y fuera la única, porque medio de comunicación le gustaría enterarse?
 R.- WhatsApp (X)
 Radio ()
 Facebook ()
 Volantes ()
 Pasacalle ()

FORMULARIO DE ENCUESTA

Objetivo.- Conocer la opinión de posibles clientes sobre el establecimiento de un negocio dedicado al alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético en la localidad el Sena. Los datos por usted proporcionados serán utilizados académicamente, por lo tanto sus respuestas me ayudaran en mi investigación de mi proyecto de grado. Por lo ende se solicita responda con total libertad.

Fecha: (3/10/10)..... Nombre del Encuestador (a) Lorena Jarkuaco

DATOS DEL ENCUESTADO
 Nombre: Jalvo Mamani Amalhu
 Edad: 17 Ocupación: Albañil Barrio/Zona: Arceña

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que mejor se aproxime a su opinión.

1.- ¿Practica Usted Futbol en sus Tiempos libres?
 R.- SI (X) NO ()

2.- ¿Actualmente a donde recuren a practicar el deporte?
 R.- Cancha Municipal
 Coliseo Cerrado Departamental
 Poli funcional del Colegio Mariano Justiniano Orbe
 Poli funcional de la U.E. el Sena
 Cancha de Wally

3.- ¿Le gustaría que en el Municipio del Sena tenga una cancha de futbol sintético?
 R.- SI (Porque) no cuenta con una de esas características.
 NO (Porque).....

4.- ¿Si se implementara una cancha de futbol sintético con quienes asistiría a practicar este deporte?
 R.- La Familia
 Amigos de Barrios
 Amigos de trabajo
 Compañeros de Estudios

5.- ¿En qué horario le gustaría hacer deporte?
 R.- Mañana Tarde Noche

6.- ¿Considera necesario la implementación de una cancha de Futbol sintético?
 R.- SI (Porque).....
 NO (Porque).....

7.- ¿Qué característica debería tener una cancha sintética para cumplir sus expectativas?
 1. Seguridad ()

FORMULARIO DE ENCUESTA

Objetivo.- Conocer la opinión de posibles clientes sobre el establecimiento de un negocio dedicado al alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético en la localidad el Sena. Los datos por usted proporcionados serán utilizados académicamente, por lo tanto sus respuestas me ayudaran en mi investigación de mi proyecto de grado. Por lo ende se solicita responda con total libertad.

Fecha: (3/10/10)..... Nombre del Encuestador (a) Lorena Jarkuaco

DATOS DEL ENCUESTADO
 Nombre: Daniela Comba Limpin
 Edad: 25 Ocupación: Am. de casa Barrio/Zona: Cebal

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que mejor se aproxime a su opinión.

1.- ¿Practica Usted Futbol en sus Tiempos libres?
 R.- SI (X) NO ()

2.- ¿Actualmente a donde recuren a practicar el deporte?
 R.- Cancha Municipal
 Coliseo Cerrado Departamental
 Poli funcional del Colegio Mariano Justiniano Orbe
 Poli funcional de la U.E. el Sena
 Cancha de Wally

3.- ¿Le gustaría que en el Municipio del Sena tenga una cancha de futbol sintético?
 R.- SI (Porque).....
 NO (Porque).....

4.- ¿Si se implementara una cancha de futbol sintético con quienes asistiría a practicar este deporte?
 R.- La Familia
 Amigos de Barrios
 Amigos de trabajo
 Compañeros de Estudios

5.- ¿En qué horario le gustaría hacer deporte?
 R.- Mañana Tarde Noche

6.- ¿Considera necesario la implementación de una cancha de Futbol sintético?
 R.- SI (Porque) Ayuda a la juventud al deporte
 NO (Porque).....

7.- ¿Qué característica debería tener una cancha sintética para cumplir sus expectativas?
 1. Seguridad ()

FORMULARIO DE ENCUESTA

Objetivo.- Conocer la opinión de posibles clientes sobre el establecimiento de un negocio dedicado al alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético en la localidad el Sena. Los datos por usted proporcionados serán utilizados académicamente, por lo tanto sus respuestas me ayudaran en mi investigación de mi proyecto de grado. Por lo ende se solicita responda con total libertad.

Fecha: (3/10/10)..... Nombre del Encuestador (a) Lorena Jarkuaco

DATOS DEL ENCUESTADO
 Nombre: Max Adriano Sanchez
 Edad: 20 Ocupación: Estudiante Barrio/Zona: Las Américas

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que mejor se aproxime a su opinión.

1.- ¿Practica Usted Futbol en sus Tiempos libres?
 R.- SI (X) NO ()

2.- ¿Actualmente a donde recuren a practicar el deporte?
 R.- Cancha Municipal
 Coliseo Cerrado Departamental
 Poli funcional del Colegio Mariano Justiniano Orbe
 Poli funcional de la U.E. el Sena
 Cancha de Wally

3.- ¿Le gustaría que en el Municipio del Sena tenga una cancha de futbol sintético?
 R.- SI (Porque) Ayuda a la juventud a practicar
 NO (Porque).....

4.- ¿Si se implementara una cancha de futbol sintético con quienes asistiría a practicar este deporte?
 R.- La Familia
 Amigos de Barrios
 Amigos de trabajo
 Compañeros de Estudios

5.- ¿En qué horario le gustaría hacer deporte?
 R.- Mañana Tarde Noche

6.- ¿Considera necesario la implementación de una cancha de Futbol sintético?
 R.- SI (Porque) por Ayuda y salud
 NO (Porque).....

7.- ¿Qué característica debería tener una cancha sintética para cumplir sus expectativas?
 1. Seguridad ()

FORMULARIO DE ENCUESTA

Objetivo.- Conocer la opinión de posibles clientes sobre el establecimiento de un negocio dedicado al alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético en la localidad el Sena. Los datos por usted proporcionados serán utilizados académicamente, por lo tanto sus respuestas me ayudaran en mi investigación de mi proyecto de grado. Por lo ende se solicita responda con total libertad.

Fecha: (3/10/10)..... Nombre del Encuestador (a) Lorena Jarkuaco

DATOS DEL ENCUESTADO
 Nombre: Marco Amador Padilla
 Edad: 15 Ocupación: Estudiante Barrio/Zona: Las Américas

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que mejor se aproxime a su opinión.

1.- ¿Practica Usted Futbol en sus Tiempos libres?
 R.- SI (X) NO ()

2.- ¿Actualmente a donde recuren a practicar el deporte?
 R.- Cancha Municipal
 Coliseo Cerrado Departamental
 Poli funcional del Colegio Mariano Justiniano Orbe
 Poli funcional de la U.E. el Sena
 Cancha de Wally

3.- ¿Le gustaría que en el Municipio del Sena tenga una cancha de futbol sintético?
 R.- SI (Porque) No cuenta con una cancha así.
 NO (Porque).....

4.- ¿Si se implementara una cancha de futbol sintético con quienes asistiría a practicar este deporte?
 R.- La Familia
 Amigos de Barrios
 Amigos de trabajo
 Compañeros de Estudios

5.- ¿En qué horario le gustaría hacer deporte?
 R.- Mañana Tarde Noche

6.- ¿Considera necesario la implementación de una cancha de Futbol sintético?
 R.- SI (Porque) No. Ayuda a mejorar
 NO (Porque).....

7.- ¿Qué característica debería tener una cancha sintética para cumplir sus expectativas?
 1. Seguridad ()

FORMULARIO DE ENCUESTA

Objetivo.- Conocer la opinión de posibles clientes sobre el establecimiento de un negocio dedicado al alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético en la localidad el Sena. Los datos por usted proporcionados serán utilizados académicamente, por lo tanto sus respuestas me ayudaran en mi investigación de mi proyecto de grado. Por lo ende se solicita responda con total libertad.

Fecha (25/10/21) Nombre del Encuestador (a) Araceli Justinao

DATOS DEL ENCUESTADO

Nombre Carlos Araya Limpia
 Edad 50 Ocupación Estudiante Barrio/Zona Delizabel

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que mejor se aproxime a su opinión.

1- ¿Practica Usted Futbol en sus Tiempos libres?
 R- SI (X) NO ()

2- ¿Actualmente a donde recuren a practicar el deporte?
 R- Cancha Municipal
 Coleseo Cerrado Departamental
 Poli funcional del Colegio Mariano Justiniano Orbe
 Poli funcional de la U.E. el Sena
 Cancha de Wally

3- ¿Le gustaría que en el Municipio del Sena tenga una cancha de futbol sintético?
 R- SI (Porque) NO se cuenta con una cancha asp
 NO (Porque)

4- ¿Si se implementara una cancha de futbol sintético con quienes asistiría a practicar este deporte?
 R- La Familia
 Amigos de Barrios
 Amigos de trabajo
 Compañeros de Estudios

5- ¿En qué horario le gustaría hacer deporte?
 R- Mañana Tarde Noche

6- ¿Considera necesario la implementación de una cancha de Futbol sintético?
 R- SI (Porque) Ayuda a mantenerse físicamente
 NO (Porque)

7- ¿Qué característica debería tener una cancha sintética para cumplir sus expectativas?
 1. Seguridad ()

FORMULARIO DE ENCUESTA

Objetivo.- Conocer la opinión de posibles clientes sobre el establecimiento de un negocio dedicado al alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético en la localidad el Sena. Los datos por usted proporcionados serán utilizados académicamente, por lo tanto sus respuestas me ayudaran en mi investigación de mi proyecto de grado. Por lo ende se solicita responda con total libertad.

Fecha 11/07/21 Nombre del Encuestador (a) Araceli Justinao

DATOS DEL ENCUESTADO

Nombre Johan Perez Carpio
 Edad 16 Ocupación Estudiante Barrio/Zona Delizabel

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que mejor se aproxime a su opinión.

1- ¿Practica Usted Futbol en sus Tiempos libres?
 R- SI (X) NO ()

2- ¿Actualmente a donde recuren a practicar el deporte?
 R- Cancha Municipal
 Coleseo Cerrado Departamental
 Poli funcional del Colegio Mariano Justiniano Orbe
 Poli funcional de la U.E. el Sena
 Cancha de Wally

3- ¿Le gustaría que en el Municipio del Sena tenga una cancha de futbol sintético?
 R- SI (Porque) NO se cuenta con una cancha sin tierra
 NO (Porque)

4- ¿Si se implementara una cancha de futbol sintético con quienes asistiría a practicar este deporte?
 R- La Familia
 Amigos de Barrios
 Amigos de trabajo
 Compañeros de Estudios

5- ¿En qué horario le gustaría hacer deporte?
 R- Mañana Tarde Noche

6- ¿Considera necesario la implementación de una cancha de Futbol sintético?
 R- SI (Porque) Ayuda a mantenerse físicamente
 NO (Porque)

7- ¿Qué característica debería tener una cancha sintética para cumplir sus expectativas?
 1. Seguridad ()

FORMULARIO DE ENCUESTA

Objetivo.- Conocer la opinión de posibles clientes sobre el establecimiento de un negocio dedicado al alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético en la localidad el Sena. Los datos por usted proporcionados serán utilizados académicamente, por lo tanto sus respuestas me ayudaran en mi investigación de mi proyecto de grado. Por lo ende se solicita responda con total libertad.

Fecha 20/10/21 Nombre del Encuestador (a) Araceli Justinao

DATOS DEL ENCUESTADO

Nombre Pedro Quellas Arias
 Edad 18 Ocupación Estudiante Barrio/Zona Cebsa

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que mejor se aproxime a su opinión.

1- ¿Practica Usted Futbol en sus Tiempos libres?
 R- SI (X) NO ()

2- ¿Actualmente a donde recuren a practicar el deporte?
 R- Cancha Municipal
 Coleseo Cerrado Departamental
 Poli funcional del Colegio Mariano Justiniano Orbe
 Poli funcional de la U.E. el Sena
 Cancha de Wally

3- ¿Le gustaría que en el Municipio del Sena tenga una cancha de futbol sintético?
 R- SI (Porque) NO se cuenta con una cancha asp
 NO (Porque)

4- ¿Si se implementara una cancha de futbol sintético con quienes asistiría a practicar este deporte?
 R- La Familia
 Amigos de Barrios
 Amigos de trabajo
 Compañeros de Estudios

5- ¿En qué horario le gustaría hacer deporte?
 R- Mañana Tarde Noche

6- ¿Considera necesario la implementación de una cancha de Futbol sintético?
 R- SI (Porque) Ayuda a la salud
 NO (Porque)

7- ¿Qué característica debería tener una cancha sintética para cumplir sus expectativas?
 1. Seguridad ()

FORMULARIO DE ENCUESTA

Objetivo.- Conocer la opinión de posibles clientes sobre el establecimiento de un negocio dedicado al alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético en la localidad el Sena. Los datos por usted proporcionados serán utilizados académicamente, por lo tanto sus respuestas me ayudaran en mi investigación de mi proyecto de grado. Por lo ende se solicita responda con total libertad.

Fecha 13/10/21 Nombre del Encuestador (a) Araceli Justinao

DATOS DEL ENCUESTADO

Nombre Marcos Amadori pe laza
 Edad 16 Ocupación Estudiante Barrio/Zona San Marcos

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que mejor se aproxime a su opinión.

1- ¿Practica Usted Futbol en sus Tiempos libres?
 R- SI (X) NO ()

2- ¿Actualmente a donde recuren a practicar el deporte?
 R- Cancha Municipal
 Coleseo Cerrado Departamental
 Poli funcional del Colegio Mariano Justiniano Orbe
 Poli funcional de la U.E. el Sena
 Cancha de Wally

3- ¿Le gustaría que en el Municipio del Sena tenga una cancha de futbol sintético?
 R- SI (Porque) NO con arena en una cancha asp
 NO (Porque)

4- ¿Si se implementara una cancha de futbol sintético con quienes asistiría a practicar este deporte?
 R- La Familia
 Amigos de Barrios
 Amigos de trabajo
 Compañeros de Estudios

5- ¿En qué horario le gustaría hacer deporte?
 R- Mañana Tarde Noche

6- ¿Considera necesario la implementación de una cancha de Futbol sintético?
 R- SI (Porque) NO Ayuda a relajarse
 NO (Porque)

7- ¿Qué característica debería tener una cancha sintética para cumplir sus expectativas?
 1. Seguridad ()