

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE  
CANCHAS DE CÉSPED SINTÉTICO EN EL CANTÓN GRAL. VILLAMIL  
PLAYAS**

Reynaldo Alexander Ávila Espinoza

Lenin Modesto Baidal Ganchozo

María Rosario Camacho Vásquez

DIRECTOR:

ING. OSCAR MENDOZA M.

omendoza@espol.edu.ec

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS  
ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral  
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador

reyaavil@espol.edu.ec

lemobaid@espol.edu.ec

mrcamach@espol.edu.ec

## Resumen

*Este proyecto fue realizado ante la oportunidad que surgió al darnos cuenta que en nuestros días el deporte, en especial el fútbol ha pasado de ser una simple manera de ejercitar el cuerpo y demostrar habilidades a un negocio de inversión. Para esto trabaja básicamente 2 áreas: El Football Soccer como deporte y la recreación, este último en establecimientos que comúnmente se los conoce como "Canchas de césped sintético".*

*En el Ecuador existen diversos lugares que ofrecen el alquiler por horas de canchas con césped sintético que permite practicar el fútbol en un lugar agradable para asistir con quienes mantienen la misma afinidad y armar partidos entre amigos o compañeros de trabajo y hasta campeonatos completos.*

*En el Cantón General Villamil Playas, existe una gran parte de la población que practica el fútbol pero en condiciones que no son agradables ni las adecuadas para poder practicarlo y tan solo existen dos canchas de fútbol, las cuales son utilizadas para la organización de partidos y campeonatos pero que resultan insuficientes para cubrir la demanda de habitantes que disfrutan de este deporte*

*Es por esto que se hace necesario la creación de un proyecto enfocado a las construcción de canchas de fútbol de césped sintético en el Cantón General Villamil Playas, en el cual estudiaremos todas y cada una de las variables que harán de este un proyecto viable.*

*El Valor Actual Neto en un análisis de 5 años fue de USD \$62.888,89 considerando una tasa de descuento del 27% %..*

**Palabras Claves:** canchas de futbol, Gral. Villamil Playas.

## Abstract

*This project was developed by the opportunity that nowadays sports, especially football has gone from being a simple way to exercise and demonstrate skills to a business investment.*

*Here works basically 2 areas: The Football Soccer as a sport and recreation, and the latter establishments commonly known as "synthetic grass courts."*

*In Ecuador there are several places that offer hourly rental synthetic grass courts allowing playing football in a nice place to assist with who handle the same affinity and set up matches with friends or co-workers and even complete Championships.*

*In the Canton General Villamil Playas, a large proportion of the population practice football but in conditions which are not nice nor proper to practice, and there are only two football fields, which are used to organize parties and championships but this is insufficient to meet the demand for people who enjoy this sport*

*This is the reason why it is necessary to create a project focused on the construction of soccer fields of artificial turf in Canton General Villamil Playas, which will be studied every one of the variables that will make this a viable project.*

*The Net Present Value of an analysis of 5 years was U.S. \$ 62,888.89 considering a discount rate of 27%%.*

*Deshacer cambios*

**Key words:** Football field, Gra. Villamil Playas

## 1. Capítulo I

### 1.1 Introducción

En la actualidad la práctica de diversos deportes ha obtenido un papel muy importante en las actividades cotidianas tanto de hombres como de mujeres.

La práctica del fútbol toma más fuerza en el Ecuador a partir de que su selección de Fútbol logra clasificar al mundial llenándonos a todos de un fanatismo único y despertando en grandes y chicos, hombres y mujeres, la pasión por el fútbol.

En el Ecuador existen diversos lugares que ofrecen el alquiler por horas de canchas con césped sintético que permite practicar el fútbol en un lugar agradable para asistir con quienes mantienen la misma afinidad y armar partidos entre amigos o compañeros de trabajo y hasta campeonatos completos.

En las ciudades más importantes como Quito y Guayaquil existen una gran oferta y demanda de estos lugares de distracción, pero en los cantones la población continúa realizando la práctica de este deporte de la manera más rústica posible.

En el Cantón General Villamil Playas, existe una gran parte de la población que practica el fútbol pero en condiciones que no son agradables ni las adecuadas para poder practicarlo.

En este cantón existen dos canchas de fútbol, las cuales son utilizadas para la organización de partidos y campeonatos pero que resultan insuficientes para cubrir la demanda de habitantes que disfrutan de este deporte.

La carencia de espacios físicos, el constante riesgo, el mantenimiento con químicos y otros factores, ha provocado que una gran parte de la población opte por la utilización de canchas sintéticas reemplazando las de césped natural.

Es por esto que se hace necesario la creación de un proyecto enfocado a la construcción de canchas de fútbol de césped sintético en el Cantón General Villamil Playas, en el cual estudiaremos todas y cada una de las variables que harán de este un proyecto viable.

### 1.2 Objetivo General

Desarrollar un proyecto de inversión para la implementación de canchas de Césped sintético en el cantón General Villamil Playas, con la finalidad de satisfacer las necesidades de los habitantes quienes gustan de jugar fútbol en un ambiente adecuado, seguro y de óptima calidad.

### 1.3 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio organizacional.

- Realizar una investigación de mercados y su análisis.
- Realizar el estudio técnico del proyecto.
- Realizar el análisis financiero que permita determinar la factibilidad del proyecto.
- Realizar análisis de sensibilidad.

## 2. Capítulo II

### 2.1 Descripción de la Compañía

La cancha de césped sintético contará con instalaciones adecuadas para nuestros clientes en la ciudad de Gral. Villamil "Playas". Estará dedicada a proveer una alta satisfacción a los clientes rindiendo un servicio excelente y seguro mediante el alquiler de la cancha, con una buena atención haciendo de los consumidores se sientan agradables, en un ambiente totalmente deportivo. Nuestro personal será especializado en el trato a los clientes y en el mantenimiento de las canchas para mantenerlas en buen estado.

La cancha de césped promoverá un espacio más recreativo en donde no solo podrán demostrar sus destrezas sino que también podrán mantener un estilo de vida saludable.

Nuestro slogan será: "...Juega Fútbol en el Segundo mejor clima del mundo!!!"

### 2.2 Misión

Brindar a los habitantes del cantón Gral. Villamil Playas un lugar en donde se practique el fútbol de una manera segura y hostil.

### 2.3 Visión

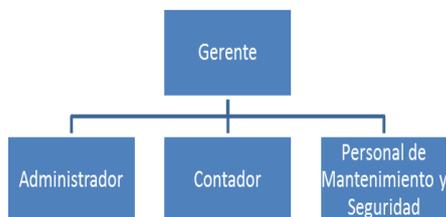
Ser el lugar preferido por los habitantes del cantón Gral. Villamil Playas para practicar el fútbol dentro de un ambiente seguro y agradable en donde se ponga de manifiesto la buena atención por parte de los administradores.

### 2.4 Localización

De acuerdo con el resultado de las encuestas, se decidió que las canchas de césped sintético estarán ubicadas a la entrada del cantón Gral. Villamil. Debido a que existe una mayor atracción de parte de las personas encuestadas para que dichas canchas estén ubicadas en este sitio

#### 2.4.1. Esquema de la organización

El esquema de la organización esta resumido en el siguiente cuadro.



**Figura 1.** Figura ejemplo

## 2.5 Investigación de Mercado y Análisis

### 2.5.1 Análisis de resultados

Una vez realizado el estudio de las escuetas se pudieron obtener los siguientes resultados el cual nos llevara a tomar decisiones acerca de nuestra idea de crear o no nuestras canchas de césped sintético en el cantón Gral. Villamil.

Tomando como base una muestra, en cuanto a quienes practican futbol en la zona del cantón playas, el 81 % dijo que si, y lo realizan entre 4 y 5 veces o más al mes, esto quiere decir que es muy alto potencial de consumidores quienes siendo optimista y haciendo caso a los siguientes resultados, tendremos un buen punto a favor en cuanto a las aspiraciones del proyecto.

En cuanto al sexo de los posibles consumidores dentro de los encuestados la mayoría de ellos fueron varones, eso no significa que nos vamos a enfocar solo en ellos, ya que el proyecto va dirigido a igual de sexo, sin discriminación de edad, aunque la mayoría de quienes contestaron las encuestas fueron mayores de 25 años

La mayoría de nuestros encuestados no han jugado en canchas de césped por los que sería una novedad para ellos jugar en una cancha que la mayoría de personas siempre han querido saber que se siente, provocando en ellos esos deseos de intentarlo.

De todas las preguntas de encuesta, esta es la más importante ya que depende de la misma que se lleve a cabo o no el proyecto, viendo así el grafico nos es de total favoritismo que se dé la creación de las canchas en el cantón.

Para hacer cálculos estimados en cuanto a nuestra futura inversión y recuperación de lo invertido, es muy importante cuanto estarían dispuestos a pagar por nuestro servicio, es por eso que tomamos en cuenta precios no por debajo de lo requerido para invertir, por lo que las personas en promedio con lo que se obtuvo en las encuestas están dispuestas a pagar 33.70 dólares la hora el cual si les da la economía de la zona.

El horario preferido de los consumidores para usar nuestras canchas es en la tarde y en la noche, por lo que en las mañanas podríamos realizar las escuelas de futbol que está en mente o como también campeonatos para así aprovechar al máximo las canchas.

Dentro de los factores tenemos que la ubicación de las canchas al igual que precio, seguridad, servicios adicionales, comodidad en las instalaciones, es de suma importancia por lo que trataremos de todas las maneras de satisfacer las necesidades de los clientes

El medio elegido para recibir información de las canchas fue la tv. Entonces aprovecharemos los dos canales locales que posee el cantón para distribuir toda la información necesaria.

## 3 Capitulo III

### 3.1 Determinación de la demanda

Por cada hora de juego se asume que asistirán 14 personas en promedio, divididos en 2 grupos claramente definidos, entonces tendríamos que si nuestras horas meta para el primer año son de 1,860 horas que se dividen para dos canchas, esto quiere decir 930 horas por cada cancha, asumiendo que en promedio se jugarán 39 horas por semana, nuestra demanda esperada para este año será de 25,998 habitantes que confluyan a nuestras instalaciones. A parte como poseemos escuela de futbol para nuestro primer año esperamos tener 117 niños inscritos en nuestra escuela, también esperamos contar con 3 campeonatos q se realizarán en los meses de Febrero, Mayo y Agosto.

### 3.2 Obtención del Precio

En la tabla definimos el número de horas semanales, mensuales y anuales con sus respectivos ingresos, teniendo en cuenta tres factores muy importantes; uno basado en las encuestas, otro en las situación económica del país sobre todo la zona de playas en donde el nivel socioeconómico es medio bajo y por ultimo la inversión total que se necesita para llevar a cabo el proyecto de inversión dejando establecido así un precio de \$ 35 por hora de alquiler de las canchas.

### 3.3 Flujo de Caja

Después de haber determinado que la mejor opción era realizar un préstamo presentamos a continuación el subsiguiente flujo de caja con la deuda y sus resultados.

(Anexado)

## 4 Conclusiones

- Se concluye que nuestro proyecto es rentable ya que nuestra TIR > TMAR; 25% > 19.35%.
- De acuerdo al análisis de sensibilidad, nuestro precio por alquiler de canchas se podría bajar hasta un 15%, manteniendo como resultado un VAN positivo y una TIR > TMAR
- Se puede concluir que aceptación de los habitantes de este cantón es muy alta y que la ubicación de nuestras canchas es la ideal ya que así nos dicen los resultados de las encuestas, aparte seríamos la primer cancha sintética dentro del Cantón Playas
- Basándonos en el método del PAYBACK estaríamos recuperan nuestra inversión entre el 5to y 6to año.

## 5. Recomendaciones

- Recomendamos la implementación del proyecto por los beneficios favorables presentado en las conclusiones, dando nuevas oportunidades de explotar este negocio en lugares donde no existen canchas de este tipo.
- Se recomienda estar muy atentos con los campeonatos y la escuela de fútbol, ya que estos son considerados como parte de nuestros ingresos.
- Tener una mayor publicidad, debido a que sin este no se da a reconocer las canchas.

## 6. Agradecimientos

Agradezco primero a mi Dios Todopoderoso por ser quien me ha guiado durante toda mi vida, por ser el que me llena todos los días de bendiciones y que con amor y humildad me da fuerzas para seguir cumpliendo mis metas.

A todas aquellas personas que en algún momento dejaron un granito de arena para que este proyecto se haga realidad. A mis hermanos Alex y Erika que siempre me han brindado todo su apoyo, a mis amigos Carlos Galarza, Lenin Baidal, John Cruzatti, Diana Morales, Antonella Paredes, Gabriela Palacios entre otros con los cuales compartí 4 años de vida universitaria y siempre estuvieron ahí para darme una mano, y en especial a mi novia Sandra Muñoz por su infinito amor y quien ha creado en mi un gran cambio.

Muchas Gracias a Todos.

**Reynaldo Ávila Espinoza**

A Dios sobre toda las cosas.

Lenin Baidal G.

En primer quiero agradecer a Dios por haberme guiado y dado la fortaleza necesaria durante mi vida para sobrellevar cualquier dificultad y alcanzar este gran logro personal.

A los pilares de mi vida; mi madre Lupita a quien yo admiro, respeto y amo tanto, gracias mami por ser la mejor mujer y madre del mundo; a mi padre Edmundo, quien con su ejemplo siempre me enseñó a perseverar, confiar en los sueños y en la gente sobre todas las cosas; a mi hermana Marcia por ser mi amiga incondicional y cuidarme tantas noches; a mi hermano Edmundo por ser la esencia de hombre que toda mujer quisiera tener en la vida, gracias ñaño por tanto amor; y a mi sobrino hermoso, Danielito, por ser la alegría de nuestra vida, por devolvernos la vida cada día con tu sonrisa y muestras de cariño.

A mis amigas del alma; Vivi y Maru, por ser mi apoyo y familia de siempre, hubiera sido maravilloso hacerlo juntas pero se que es como si lo hiciéramos. Ustedes siempre viven en mí.

A todos a quienes no puedo nombrar pero que saben lo importante que fueron en mi vida, siempre llevare un recuerdo de cada uno en mi corazón.

A mis profesores, por todos los conocimientos impartidos, por las enseñanzas y experiencias compartidas juntos a todas las personas que conocí durante mi vida universitaria.

De corazón, muchas gracias a todos.

Ma. Rosario Camacho

## 7. Bibliografía

1. <http://stadiumsource.com/?gclid=CKjx16Cwk6ICFReenAodTB8Tjg>
2. [http://www.todoarquitectura.com/v2/foros/topic.asp?Topic\\_ID=15343](http://www.todoarquitectura.com/v2/foros/topic.asp?Topic_ID=15343)
3. [http://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%A9sped\\_artificial](http://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%A9sped_artificial)
4. <http://www.joseacontreras.net/direstr/cap83d.htm>
5. [www.zoccerzone.net](http://www.zoccerzone.net)
6. [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

## ANEXO

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos		87.464,30	96.210,73	105.831,80	116.414,98	128.056,48	140.862,13	154.948,34	170.443,17	187.487,49	206.236,24
(-) Costo de Venta		15.970,00	16.289,40	16.289,40	16.289,40	16.289,40	16.289,40	16.289,40	16.289,40	16.289,40	16.289,40
(=) Utilidad Bruta		71.494,30	79.921,33	89.542,40	100.125,58	111.767,08	124.572,73	138.658,94	154.153,77	171.198,09	189.946,84
(-) Gastos Operacionales											
Gastos de Servicios		5.196,00	5.196,00	5.196,00	5.196,00	5.196,00	5.196,00	5.196,00	5.196,00	5.196,00	5.196,00
Gastos Administrativos		29.860,08	29.860,08	29.860,08	29.860,08	29.860,08	29.860,08	29.860,08	29.860,08	29.860,08	29.860,08
Amortización (de intangibles)		104,10	104,10	104,10	104,10	104,10	104,10	104,10	104,10	104,10	104,10
Depreciación (de activos fijos)		5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01
Gastos de Venta		1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00
Total Gastos Operacionales		41.991,19	41.991,19	41.991,19	41.991,19	41.991,19	41.991,19	41.991,19	41.991,19	41.991,19	41.991,19
(=) Utilidad Operacional		29.503,11	37.930,14	47.551,21	58.134,39	69.775,89	82.581,54	96.667,75	112.162,58	129.206,90	147.955,65
(-) Gastos No Operacionales											
Gastos Financieros		8.438,22	7.594,40	6.750,58	5.906,75	5.062,93	4.219,11	3.375,29	2.531,47	1.687,64	843,82
(=) Utilidad antes de P.T. e Imp.		21.064,89	30.335,74	40.800,63	52.227,64	64.712,96	78.362,43	93.292,46	109.631,12	127.519,26	147.111,83
(-) 15% Participación de Trab.		3.159,73	4.550,36	6.120,10	7.834,15	9.706,94	11.754,36	13.993,87	16.444,67	19.127,89	22.066,77
(=) Utilidad antes de Impuestos		17.905,15	25.785,38	34.680,54	44.393,49	55.006,01	66.608,06	79.298,59	93.186,45	108.391,37	125.045,05
(-) 25% Impuesto a la Renta		4.476,29	6.446,34	8.670,13	11.098,37	13.751,50	16.652,02	19.824,65	23.296,61	27.097,84	31.261,26
(=) UTILIDAD NETA		13.428,87	19.339,03	26.010,40	33.295,12	41.254,51	49.956,05	59.473,94	69.889,84	81.293,53	93.783,79
(+) Amortización (de Intangibles)		104,10	104,10	104,10	104,10	104,10	104,10	104,10	104,10	104,10	104,10
(+) Depreciación (de activos fijos)		5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01	5.271,01
(-) Inversión	-184.501,97										
(+) Préstamo	74.345,54										
(-) Amortización Capital del Préstamo		\$ (7.434,55)	\$ (7.434,55)	\$ (7.434,55)	\$ (7.434,55)	\$ (7.434,55)	\$ (7.434,55)	\$ (7.434,55)	\$ (7.434,55)	\$ (7.434,55)	\$ (7.434,55)
(-) Capital de Trabajo	-320,88										
(+) Recuperación Capital de Trabj.											320,88
(+) Valor de Desecho											47.400,12
(=) Flujo Neto Efectivo	-110.477,31	11.369,42	17.279,59	23.950,96	31.235,68	39.195,07	47.896,60	57.414,50	67.830,39	79.234,08	139.445,34