

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS



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

PROYECTO DE GRADO

Previa la obtención del Título de:

INGENIERÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado por:

Reynaldo Alexander Ávila Espinoza

Lenin Modesto Baidal Ganchozo

María Rosario Camacho Vásquez

DIRECTOR:

ING. OSCAR MENDOZA M.

Guayaquil-Ecuador

2010

DEDICATORIA

Durante mis cuatro años de vida universitaria he podido comprender el esfuerzo y sacrificio que hacen los padres por permitir a sus hijos tener buenas bases de conocimiento, por eso este proyecto se lo dedico con infinito amor a mis padres,

Reynaldo y Narcisa quienes estuvieron ahí en cada minuto de mi vida inculcándome lo maravilloso que es estudiar y llegar a ser un profesional. Además a mis hermanos Alex y Erika, y una persona especial que me ha brindado todo su apoyo, hablo de mi novia Sandra Muñoz.

Reynaldo Avila Espinoza

A Dios, sobre todas las cosas

Lenin Baidal G.

Quiero dedicar este proyecto de manera especial a mis padres, hermanos y mi querido sobrino. Quienes siempre fueron mi impulso para cumplir con esta meta personal. Los amo tanto mi querida familia.

A mis amigas por su apoyo incondicional y todas las experiencias vividas durante todos estos años.

A todos aquellos que en distintas circunstancias me dieron el aliento necesario para seguir adelante.

Ma. Rosario Camacho

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 Avila 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

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

ECON. GEOVANNY BASTIDAS R.

Presidente Tribunal

ING. OSCAR MENDOZA MACÍAS

Director de Tesis

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad del contenido de éste proyecto de grado corresponde exclusivamente a los autores y su propiedad intelectual pertenece a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL.

Reynaldo Alexander Avila Espinoza

Lenin Modesto Baidal Ganchoso

Maria Rosario Camacho Vásquez

INDICE

Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	V
Tribunal de Graduación.....	VIII
Declaración Expresa	IX
Índice General.....	X
Índice de Figuras y gráficos.....	XV
Índice de Tablas.....	XV
CAPITULO I	
1.1 Introducción.....	17
1.2 Reseña Histórica.....	19
1.3 Problemas y oportunidades.....	20
1.4 Características del Servicio	22
1.4.1 Características de las canchas	22
1.4.1.1 Excavación y relleno	23
1.4.1.2 Compactado y Nivelación.....	24
1.4.1.3 Canales de drenaje.....	24
1.4.1.4 Asfaltado o base de cemento	25
1.4.2 Instalación del Césped.....	25
1.4.2.1 Tendido de rollos	25
1.4.2.2 Unión de rollos.....	26
1.4.2.3 Colocación de líneas y arcos.....	27
1.4.2.4 Riego de la arena y el caucho	27
1.4.2.5 Cepillado y fibrilación.....	28
1.4.3 Luminarias.....	29
1.4.4 Cerramiento.....	29
1.4.5 Estructura	30

1.4.6 Terreno.....	30
1.4.7 Servicios a ofrecer	30
1.4.7.1 Alquiler de canchas	30
1.4.7.2 Escuela de futbol.....	30
1.5 Campeonatos.....	31
1.6 Alcance.....	31
1.7 Objetivo General.....	32
1.8 Objetivos específicos.....	32
CAPITULO II	
2.1 Estudio Organizacional.....	33
2.1.1 Misión.....	33
2.1.2 Visión.....	33
2.1.3 Organigrama.....	34
2.1.4 FODA.....	34
2.1.4.1 Fortalezas.....	34
2.1.4.2 Oportunidades.....	35
2.1.4.3 Debilidades.....	35
2.1.4.4 Amenazas.....	35
2.2 Investigación de Mercado	36
2.2.1 Selección del tamaño de la muestra	36
2.2.1.1 Tamaño de la muestra	36
2.2.1.2 Nivel de confianza.....	36
2.2.1.3 Máximo error permisible.....	36
2.2.1.4 Porción estimada	37
2.2.1.5 Diseño de la encuesta	38
2.2.2 Análisis de la encuesta	41
2.2.3 Matriz BCG.....	49
2.2.4 Matriz de implicación.....	50

2.2.5 Marco de segmentación	51
2.2.6 Micro segmentación.....	52
2.2.7 Modelo de la 5 fuerzas de Porter	53
2.2.7.1 Competidores.....	53
2.2.7.1.1 Competidores Directos.....	53
2.2.7.1.2 Competidores Indirectos.....	54
2.2.7.2 Sustitutos.....	54
2.2.7.3 Consumidores.....	55
2.2.7.4 Proveedores.....	55
2.2.8 Marketing Mix.....	55
2.2.8.1 Producto.....	56
2.2.8.1.1 Marca.....	56
2.2.8.1.2 Logo.....	57
2.2.8.1.3 Slogan.....	57
2.2.8.2 Precio.....	57
2.2.8.3 Plaza.....	58
2.2.8.4 Promoción.....	58
2.2.8.4.1 Canales de comunicación.....	59
2.3. Estudio Técnico.....	60
2.3.1 Localización.....	60
2.3.2 Obra física.....	61
2.3.3 Canchas de césped sintético	61
2.3.4 Maquinarias y equipos.....	61
2.3.5 Especificaciones Técnicas del césped sintético.....	62
2.3.5.1 Instalación.....	64
2.3.5.2 Garantía.....	65
2.3.5.3 Forma de pago	66
2.3.6 Edificio.....	66

CAPITULO III

3.1 Inversión.....	67
3.1.1 Terreno.....	68
3.1.2 Inversión por la creación de la compañía.....	68
3.1.3 Construcción del edificio.....	69
3.1.4 Construcción de las canchas de césped sintético.....	70
3.1.5 Materiales y Suministros de oficina.....	70
3.1.6 Muebles y enseres.....	71
3.1.7 Equipos de computación.....	72
3.2 Capital de trabajo.....	73
3.3 Financiamiento.....	74
3.4 Mercado Potencial.....	74
3.4.1 Demanda Esperada.....	75
3.4.2 Proyección de la Demanda.....	76
3.5 Ingresos.....	77
3.5.1 Ingresos por alquiler de canchas.....	77
3.5.2 Ingresos por campeonatos.....	78
3.5.3 Ingresos por escuela de futbol.....	78
3.5.4 Ingresos por bar.....	79
3.6 Costos de venta.....	79
3.6.1 Costos por alquiler de canchas.....	79
3.6.2 Costos por campeonatos.....	81
3.6.3 Costos por escuela de futbol.....	82
3.7 Gastos operacionales.....	83
3.7.1 Gastos administrativos.....	83
3.7.2 Gastos de ventas.....	86
3.8 Gastos No operacionales.....	87
3.9 Estado de resultados.....	88

3.10 Tasa de descuento.....	90
3.11 Flujo de caja.....	92
3.12 TIR.....	94
3.13 VAN.....	94
3.14 PAYBACK.....	95
3.15 Análisis de sensibilidad.....	96
3.15.1 Sensibilidad ante la variación en el precio por el alquiler de las canchas.....	96
Conclusiones.....	99
Recomendaciones.....	100
Bibliografía.....	101
ANEXOS	

INDICE DE FIGURAS Y GRAFICOS

CAPITULO I

1.1. Excavación y terreno.....	23
1.2. Compactado y Nivelación.....	24
1.3. Canales de drenaje.....	24
1.4. Asfaltado.....	25
1.5. Tendido de Rodillo.....	26
1.6. Unión de rodillos.....	26
1.7. Colocación de líneas y arcos.....	27
1.8. Riego de la arena y el caucho.....	28
1.9. Cepillado y fibrilación.....	29

CAPITULO II

2.1. Organigrama.....	34
2.2. Matriz de crecimiento-participación BCG.....	50
2.3. Matriz FCB.....	51
2.4. Modelo de las 5 fuerzas de Porter.....	53
2.5. Logo.....	57
2.6. Maquinaria 1.....	64
2.7. Maquinaria 2.....	64

INDICE DE TABLAS

CAPITULO II

2.1. Competidores indirectos.....	54
2.2. Especificaciones técnicas del césped.....	63
2.3. Especificaciones técnicas del Edificio.....	66

CAPITULO III

3.1. Inversión inicial.....	68
3.2. Creación de la compañía.....	69
3.3. Construcción de las canchas de césped sintético.....	70

3.4. Material y/o suministro de oficina.....	71
3.5. Muebles y enseres.....	72
3.6. Capital de trabajo.....	73
3.7. Financiamiento.....	74
3.8. Proyección de la demanda por alquiler de canchas.....	76
3.9. Proyección de la demanda de Escuela de Futbol.....	76
3.10. Ingresos por alquiler de canchas.....	77
3.11. Costos por alquiler de canchas.....	80
3.12. Costos por campeonatos.....	81
3.13. Costos por escuela de futbol.....	82
3.14. Gastos Administrativos.....	84
3.15. Sueldos y Salarios.....	84
3.16. Gastos por servicios básicos.....	85
3.17. Depreciación.....	86
3.18. Gastos de Ventas.....	87
3.19. Gastos no operacionales.....	88
3.20. Estado de resultados.....	89
3.21. Flujo de caja.....	93
3.22. VAN Y TIR.....	94
3.23. Payback.....	95
3.24. Análisis de sensibilidad (Precio/VAN).....	96
3.25. Análisis de sensibilidad (Precio/TIR).....	97

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 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.

1.2 RESEÑA HISTÓRICA

El primer césped sintético se colocó en 1965, cuando fue instalado en el entonces nuevo estadio Astrodome, construido en Houston, Texas. El producto se popularizó enormemente y su uso llegó a ser extenso en los años 70. Fue instalado en los estadios cubiertos, pero también al aire libre, usándose fundamentalmente para canchas de béisbol y el fútbol americano en los Estados Unidos y Canadá.

En los años 60 y 70 (y más actualmente) los estadios se construían muchas veces cubiertos, lo que obligaba a el uso de este producto. También cuando los estadios se convertían en espacios multidisciplinarios, lo que necesariamente exigía la instalación de un pavimento sintético multiuso. Pero también algunos estadios al aire libre eligieron jugar en superficies artificiales, éstos lo hicieron debido a la optimización de horas de uso y al reducido coste de mantenimiento.

Algunos clubes de fútbol en Europa instalaron superficies artificiales en los años 80. En algunos países varios campos de clubes profesionales habían adoptado los campos sintéticos pero al ser campos no diseñados para la práctica del fútbol, consiguieron que el césped artificial se ganara una mala reputación entre los aficionados y especialmente en los jugadores, que todavía, a veces hoy, está presente en la memoria colectiva.

A principios del siglo XXI, las nuevas superficies artificiales se desarrollaron usando el relleno de arena y caucho. Es la llamada “nueva generación”, o “tercera generación” de césped artificial. Son superficies que a menudo virtualmente son indistinguibles de la hierba natural tanto a la vista de cualquier distancia, y generalmente tan seguras de jugar como la superficie típica de la hierba - quizás incluso más seguras en condiciones extremas.

Muchos clubes que usaban antes césped sintético y superficies similares han instalado las nuevas superficies (fundamentalmente para instalaciones de entrenamiento o para las categorías inferiores), mientras que algunos clubes que han mantenido la hierba natural están reconsiderando el césped sintético.

Las instituciones gobernantes del fútbol, en su ánimo de mejorar y difundir el deporte, y los diversos clubes europeos, en la incesante búsqueda de mejorar el juego y reducir los costes de mantenimiento está adoptando el césped sintético como una superficie perfectamente adecuada. La Federación Internacional incluso recomienda su uso en determinadas condiciones.

1.3 PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

Es necesario que la cancha de césped sintético tenga una buena calidad debido a que hoy en día sus propietarios por generar riquezas con este negocio de alquiler de canchas, estas han sido construidas con materiales que proviene del petróleo; causando en los jugadores que sus pies se lastimen con ampollas y raspones debido al calor y la calidad de la cancha.

El balón no rueda igual las jugadas no se pueden preparar como en una cancha natural, pero en fin lo futbolístico no es grave porque se puede preparar con una adecuada preparación.

Las canchas de césped sintético tendrían componentes cancerígenos, según indicó un estudio del Instituto Superior de Salud italiano, cuyos análisis confirman la presencia de hidrocarburos policíclicos, aromáticos, metales pesados [zinc] y compuestos volátiles muy superiores a los límites tolerables.

Riesgos:

1. Planta del pie: Uno de los problemas más frecuentes en las canchas sintéticas es la aparición de ampollas y fascitis plantar.
2. Tobillo: Los médicos deportólogos coinciden en afirmar que para futbolistas que juegan en sintéticas son frecuentes esguinces y tendinitis.
3. Gemelos: La parte posterior de la pantorrilla suele resentirse de fatiga excesiva, lo que merma el rendimiento del deportista de alto nivel.
4. Rodilla: Según el médico Héctor Fabio Cruz, Las lesiones más graves para los futbolistas son la tendinitis y la ruptura de ligamentos y meniscos.
5. Muslo: Esta parte de las piernas también está llamada a sufrir contracturas musculares, según los especialistas médicos. En Perú, se presentaron casos.
6. Parte baja de la espalda (Lumbar). Lesiones como lumbalgia y dolor de espalda se pueden presentar por la competencia en sintéticas.

Las canchas sintéticas han presentado desventajas que la tecnología ha ido resolviendo, por ejemplo lo áspero de la fibra producía raspaduras al caerse, lo blando del terreno generaba extremo cansancio, un mal drenaje generaba inundaciones, y hasta el calor en ciudades de temperaturas altas.

Sin embargo esas situaciones hoy parecen tener solución mediante la aplicación de corcho y palma para bajarle dos grados de temperatura al terreno.

Al entenderse de este deporte del fútbol recreativo o formativo y al implementar las canchas de césped sintético estas requieren un menor coste de mantenimiento y pueden utilizarse hasta 18 horas al día a diferencia del mantenimiento que se da a una cancha con gras natural formada por materiales yacentes del petróleo.

Añadiendo que el césped sintético permite alcanzar e incluso mejorar las prestaciones brindadas por el césped natural.

Este deporte es considerado como el de mayor participación en cada país y aquí en Ecuador es estimado como el deporte principal, dando a entender que los jóvenes de edad promedio de 13-25 años sin excluir a los caballeros que efectúan este deporte, tendrán una gran oportunidad de jugar su deporte favorito si es en una cancha de césped sintético dando la satisfacción de similitud como si estuvieran jugando en un campeonato a nivel mundial o de ligas mayores.

1.4 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

El proyecto consiste en la implementación de canchas sintéticas en el Cantón Gral. Villamil Playas, las cuales ofrecerán diferentes tipos de servicios con todas las implementaciones necesarias para que los diferentes consumidores puedan disfrutar de un deporte que tiene una gran acogida a nivel local como es el futbol; cabe mencionar que tendremos a disposición dos canchas para su respectivo uso.

1.4.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS CANCHAS

Requerimiento Técnico para la Instalación de Césped sintético.

Previo a la instalación del césped sintético, es necesario cumplir con ciertos requerimientos técnicos, los cuales ayudarán a mantener el material en buenas condiciones.

A continuación detallamos cada uno de los pasos que se deberán seguir para cumplir con estos requerimientos.

1.4.1.1 EXCAVACIÓN Y RELLENO

Uno de los primeros pasos a seguir para cumplir con los requerimientos técnicos previos a la instalación del césped sintético es la excavación. Esto se debe a que en el terreno existe maleza, basura y material fangoso que no es el adecuado para usar como base antes de la implementación del césped. Una vez culminada la excavación es necesario el relleno del terreno, el cual deberá llegar al nivel de la acera. El material que se utilizará será cascajo.

Figura 1.1

Excavación y Relleno



Fuente: www.google.com

1.4.1.2 COMPACTADO Y NIVELACIÓN

Una vez relleno el terreno se procede a compactar el mismo para que tenga la consistencia necesaria y no surjan hundimientos. Luego utilizando una capa más fina de material se procede a nivelar el terreno, el mismo que deberá tener una pendiente del 0.07% desde el centro hacia los extremos, lo cual permitirá que en épocas de lluvia, el agua fluya hacia los canales de drenaje, evitando así la formación de charcos.

Figura 1.2

Compactado y Nivelación



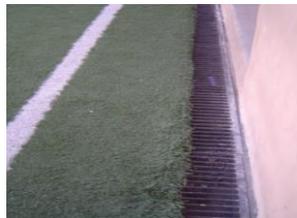
Fuente: www.google.com

1.4.1.3 CANALES DE DRENAJE

Los canales de drenaje estarán ubicados aproximadamente a 50cm de las líneas laterales y servirán para la recolección del agua proveniente da la cancha y su posterior traslado a las redes de aguas lluvias.

Figura 1.3

Canales de Drenaje



Fuente: www.google.com

1.4.1.4 ASFALTADO O BASE DE CEMENTO

Una vez concluidos los tres primeros pasos, la siguiente fase es el asfaltado del terreno, para esto será necesario en primer lugar realizar una imprimación asfáltica, la cual permitirá que la capa asfáltica de 2" que se colocará posteriormente se adhiera con fuerza al terreno.

Figura 1.4

Asfaltado



Fuente: www.google.com

1.4.2 INSTALACIÓN DEL CÉSPED

Una vez que se han realizado los pasos anteriormente explicados, se procede a la instalación del césped, la misma que sigue el proceso que se detalla a continuación.

1.4.2.1 TENDIDO DE ROLLOS

Con la capa asfáltica terminada y totalmente seca se procede a la instalación del césped, el mismo que se inicia con el tendido de los rollos a lo largo de las canchas, cubriendo la totalidad de la superficie.

Figura 1.5
Tendido de rodillo



Fuente: www.google.com

1.4.2.2 UNIÓN DE ROLLOS

Una vez tendidos los rollos se procede a unir los mismos. Para este proceso se utiliza una lámina de plástico, sobre la cual se vierte un pegamento especial, el cual va a servir para unir y pegar los rollos.

Figura 1.6
Unión de rodillos



Fuente: www.google.com

1.4.2.3 COLOCACIÓN DE LÍNEAS Y ARCOS

Con la totalidad de los rollos unidos y pegados, se procede a colocar las líneas que dividen la cancha, las cuales son del mismo material utilizado para la fabricación de la alfombra de césped pero de color blanco. Estas líneas divisorias son unidas y pegadas utilizando los mismos materiales y siguiendo el mismo proceso realizado en la unión de los rollos.

Figura 1.7

Colocación de líneas y arcos



Fuente: www.google.com

Una vez colocadas todas las líneas, se instalan los arcos; cuyas dimensiones oficiales son 3mts de ancho por 2mts de alto, pero estas podrían variar dependiendo de los gustos de los propietarios.

1.4.2.4 RIEGO DE LA ARENA Y EL CAUCHO

Luego de que ha culminado la instalación del césped, se procede a regar arena horneada y tamizada que tiene la función de mantener las fibras en forma vertical y protege las uniones. Una vez concluido este paso se adiciona el “compuesto de caucho” (pequeñas partículas de caucho de una granulometría

especial) en toda la superficie. Este material va a brindar tanto a la superficie resultante, como al deportista, el deslizamiento, la seguridad, el pique de pelota, la amortiguación adecuada y otras características que el juego requiere.

Figura 1.8

Riego de la arena y el caucho



Fuente: www.google.com

1.4.2.5 CEPILLADO Y FIBRILACIÓN

Por último utilizando una maquinaria especial se cepilla la cancha, con lo cual se logran dos cosas importantes. Primero se redistribuye el nivel de arena y caucho regado por toda la superficie, evitando de esta forma la compactación del mismo y por último se separan y se reorientan las fibras, haciéndolas más finas y peinándolas para que tomen una posición vertical; de esta forma se logra una perfecta semejanza al césped natural.

Figura 1.9
Cepillado y Fibrilación



Fuente: www.google.com

1.4.3 LUMINARIAS

Debido a que el uso de las canchas también se hará en las noches será necesario contar con la iluminación adecuada, por lo que cada cancha estará dotada con 16 luminarias de 400 watts cada una, distribuidas en cuatro postes, los mismos que se ubicarán en los laterales de cada cancha. Dichas luminarias van a estar dirigidas únicamente a las canchas, con lo cual se evitan molestias a los moradores del sector.

1.4.4 CERRAMIENTO

Dado a que los terrenos donde estarán ubicadas las canchas carecen de cerramiento será necesario la colocación de una malla metálica de 2.4m de altura más una malla de nailon de 3m de altura lo cual evitará que el balón

salga de las instalaciones y así provoque algún daño a los transeúntes y propiedades privadas del sector.

1.4.5 ESTRUCTURA

Otra área importante con la que contarán las canchas deportivas es la que está compuesta por las oficina, los vestidores y un local para alquiler de un bar, ya que son partes fundamentales del negocio, las mismas que estarán contenidas en un solo bloque ubicado en la parte central del terreno dividiendo las dos áreas destinadas para las canchas.

1.4.6 TERRENO

Cada cancha ocupará un espacio físico de 26 x 40 m. de acuerdo con el Reglamento Internacional del Deporte, por lo tanto sumando las dos dimensiones da un total de 2080 m²

El local, camerinos y oficina dan un total de 80 m², el parqueadero 330 m², sumando el total del terreno a ocupar 3840 m².

1.4.7 SERVICIOS A OFRECER

1.4.7.1 ALQUILER DE CANCHAS

Las canchas se alquilaran con previa reserva por el tiempo necesario dependiendo de cada cliente. Se contará con chalecos para la distinción de los equipos.

1.4.7.2 ESCUELA DE FÚTBOL

Va dirigida especialmente a niños de 8 a 16 años, contaremos con una persona profesional en el tema; se cobrará un valor de inscripción en el cual está incluido la respectiva indumentaria, esto quiere decir camiseta, pantaloneta, polines, pupos y guantes (en el caso de los arqueros), además de que habrán balones profesionales exclusivamente para dicha escuela, sin dejar atrás los implementos necesarios para la enseñanza de este deporte.

1.4.7.3 CAMPEONATOS

Se realizan cuatro torneos durante todo el año, con un máximo de 10 equipos, se cobrará inscripción y el ganador recibirá su respectivo premio junto al que quede en segundo lugar, dejando en claro que el tema de uniforme va por cuenta de cada equipo. También se aceptarán torneos que quieran realizar nuestros clientes, en este caso solo se cobrará el alquiler de las canchas dependiendo del tiempo en que se realice dicho campeonato.

Nuestras canchas tendrán su respectivo camerino, en el cual los clientes puedan cambiarse su indumentaria y realizar sus necesidades biológicas, también contaremos con un bar el cual se lo alquilará (la administración de este bar no está incluido en nuestro servicio).

1.5 ALCANCE

El proyecto va dirigido a los habitantes del Cantón Gral. Villamil Playas, Tanto para el sexo masculino como femenino que fluctúa entre los 8 a 16 años de

edad para lo que concierne a la escuela de futbol, mientras que de 15 a 54 años de edad para el alquiler de canchas de clase social media, media-alta y alta que realizan muy a menudo este deporte. Por este motivo nuestro estudio está enfocado a lo que es todo el cantón Playas y sus alrededores ya que seremos los primeros en poseer canchas sintéticas.

1.6 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 futbol en un ambiente adecuado, seguro y de óptima calidad.

1.7 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.

CAPITULO II

2.1 ESTUDIO ORGANIZACIONAL:

2.1.1 MISIÓN

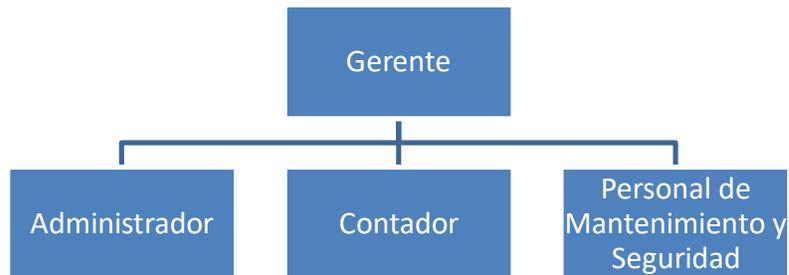
Brindar a los habitantes del cantón Gral. Villamil Playas un lugar en donde se practique el futbol de una manera segura y hostil.

2.1.2 VISIÓN

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

2.1.3 ORGANIGRAMA

Figura 2.1



Elaborado por: Los autores

2.1.4 FODA DEL PROYECTO

2.1.4.1 FORTALEZAS

- Únicos en el mercado de canchas con césped sintético.
- Buena ubicación de las canchas.
- Instalaciones de confort para los clientes (camerinos, baños, bar, parqueadero)
- Bajos costos en el mantenimiento de las canchas.
- Precios cómodos por el alquiler de las canchas.
- Personal listo para el servicio al cliente

2.1.4.2 OPORTUNIDADES

- No existen canchas de césped sintético ni natural en la zona
- No hay mucha burocracia en cuanto a sacar permisos ya que el municipio está ubicado en el cantón Playas y todo se realiza ahí.
- Gran cantidad de individuos que practican futbol.
- Gran número de campeonatos de futbol que se realizan al año.
- No existen escuelas de futbol.

2.1.4.3 DEBILIDADES

- Altos costos en los materiales de implementación de las canchas.
- Ser nuevos en el mercado.

2.1.4.4 AMENAZAS

- Futuros competidores después de la creación de la cancha.
- Crisis económica.
- Creación de canchas de arcillas en los alrededores.

- Canchas de arcillas gratis.

2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS:

2.2.1 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

2.2.1.1 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra, se utiliza la técnica de muestreo irrestricto aleatorio.

Para determinar el número de encuestas a realizar, se establece un grado de confianza y un margen de error y además se toman en cuenta los siguientes factores:

2.2.1.2 NIVEL DE CONFIANZA (Z)

Es el porcentaje de datos que se abarca, dado el nivel de confianza establecido del 95%. Para este grado de confianza corresponde un valor de z de 1.96 obtenido de una tabla de distribución normal.

2.2.1.3 MÁXIMO ERROR PERMISIBLE (e)

Es el error que se puede aceptar con base a una muestra “ n ” y un límite o grado de confianza “ X ”. Este error ha sido definido con un margen del 5%

2.2.1.4 PORCIÓN ESTIMADA (P)

Es la probabilidad de ocurrencia de un fenómeno en específico, en este caso, es que las personas estén dispuestas a consumir en un restaurante después de

ir a algún centro de entretenimiento nocturno; puesto que no se tiene ninguna información previa, se toma el promedio con el que se trabaja en estos casos, que es del 50% de que acepten el producto o servicio.

Para hallar el número de personas a encuestar, aplicamos la fórmula de una población infinita (mayor a 100,000 unidades), por lo tanto, la fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 (p \times q)}{e^2}$$

Donde:

n : Tamaño de la muestra

z : 1,96 para $e=10\%$, 1.67 para $z=10\%$

p : 0,5

q : $(1 - p)$:

$(1 - 0,5) = 0,5$

a) ESTABLECIENDO e : $10\% = 0.1$

$$n = \frac{1,67^2 (0,5 \times 0,5)}{0,01} = 69.72$$

$n = 69,72$

Se elaboraran para este proyecto un total del 70 encuestas.

2.2.1.5 DISEÑO DE LA ENCUESTA

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

Sexo:

Masculino

Femenino

Indique su rango de edad

Entre 10 y 25 años

Entre 46 y 50 años

Entre 26 y 35 años

Entre 50 y 55 años

Entre 36 y 45 años

1. ¿Practica usted fútbol?

Si

No

Si su respuesta es “No”, terminar la encuesta

2. ¿Con qué frecuencia practica este deporte?

1 vez al mes

4 veces al mes

2 veces al mes

5 o más veces al mes

3 veces al mes

3. ¿En qué lugar lo practica?

En la calle

Complejos deportivos

Parques

Canchas particulares

4. ¿Ha jugado usted en canchas de césped?

Si No

5. ¿Ha escuchado Ud. acerca de las canchas de césped sintético?

Si No

6. ¿Está de acuerdo con la implementación de un lugar con canchas de césped sintético en el cantón Villamil?

Sí No

Si la respuesta es no, fin de la encuesta.

7. ¿Dónde le gustaría que estén ubicadas dichas canchas?

Entrada al Cantón Salida del cantón

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el alquiler?

\$30

\$35

\$40

Más de \$45

9. ¿Con qué frecuencia estaría usted dispuesto a usar estas canchas de césped sintético?

1 vez al mes 4 veces al mes

2 veces al mes 5 o más veces al mes

3 veces al mes

10. ¿Qué días de la semana asistiría a las canchas?

Lunes _____ Martes _____ Miércoles _____ Jueves _____ Viernes
Sábado _____ Domingo _____

11. ¿En qué horarios asistiría a practicar este deporte en estas canchas?

Mañana _____ Tarde _____ Noche _____

12. Acorde a la importancia califique del 1 al 4 siendo 1=Muy importante, 2=Importante, 3=Poco importante, 4= nada importante, ¿Qué factores usted considera al momento de escoger un lugar para practicar este deporte?

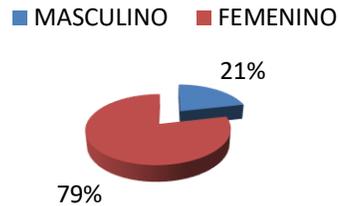
FACTORES	1	2	3	4
Ubicación (acceso al lugar)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Precio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Servicios Adicionales (bar, vestidores, parqueaderos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comodidad de las instalaciones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seguridad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2.2.2 ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

Una vez realizado el estudio de las encuestas 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.

Sexo:

Gráfico 2.1

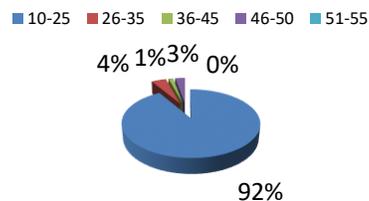


Elaborado por: Los autores

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. Pero si tenemos que decir que de esta pregunta podremos entender un poco más el comportamiento de los hombres frente a sus gustos y demás preferencias.

Rango de edad:

Gráfico 2.2

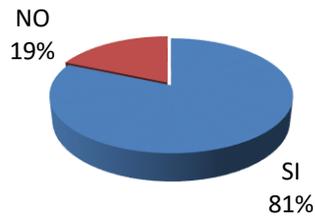


Elaborado por: Los autores

La edad es un factor muy importante en cuanto a quienes serian nuestros potenciales consumidores ya que aunque el PEA (Población Económicamente Activa) es a partir de los 14 años de edad, esto no significa que estén aptos para pagar por alquiler de las canchas. En nuestro grafico podemos observar que quienes respondieron a nuestras encuestas su mayoría fueron de jóvenes entre 25 años de edad.

¿Practica usted fútbol?

Gráfico 2.3

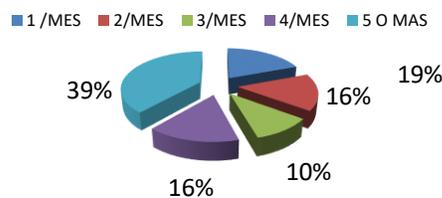


Elaborado por: Los autores

Tomando como base una muestra, en cuanto a quienes practican futbol en la zona del cantón playas, el 81 % dijo que si, 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.

¿Con qué frecuencia lo Practica?

Gráfico 2.4

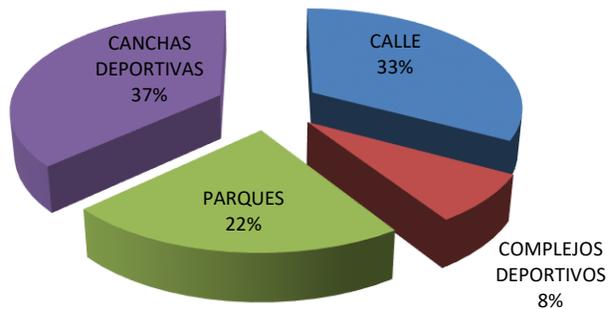


Elaborado por: Los autores

En cuanto a la cantidad de veces en que se practica este deporte, hubo con mayor porcentaje que lo hace entre 4 y 5 veces o más al mes, la cual es una buena noticia ya que mientras más veces se consuma nuestro servicio más pronto se llevaría a recuperar lo invertido.

Lugar en que lo practica

Gráfico 2.5

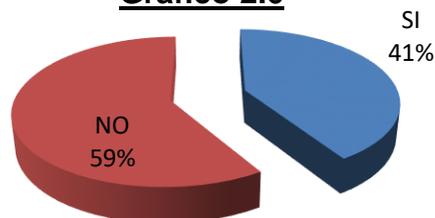


Elaborado por: Los autores

Es importante considerar donde practican el futbol los habitantes del cantón, por lo que introducimos en nuestra encuesta el lugar en donde se lleva a cabo este deporte por lo que la mayoría respondió que en canchas deportivas.

¿Ha jugado en canchas de césped?

Gráfico 2.6



Elaborado por: Los autores

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.

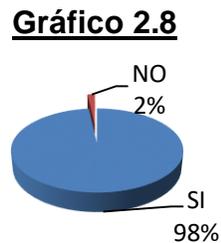
¿Ha escuchado Ud. acerca de las canchas de césped sintético?



Elaborado por: Los autores

Con un porcentaje favorable para nuestras aspiraciones del proyecto, más del 90% si ha escuchado acerca de las canchas de césped artificial o sintético, por lo que no tendríamos problemas en ofrecer algo que las personas no conocen.

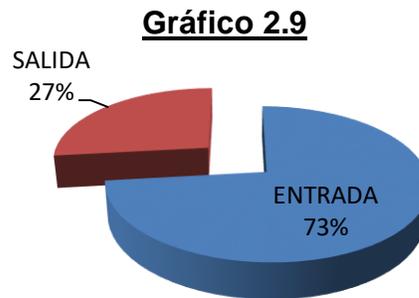
¿Está de acuerdo con la implementación de un lugar con canchas de césped sintético en el cantón Gral. Villamil?



Elaborado por: Los autores

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 gráfico nos es de total favoritismo que se dé la creación de las canchas en el cantón.

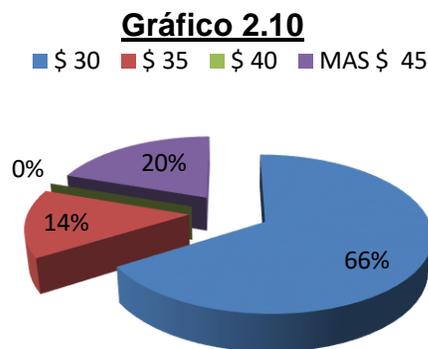
¿En qué lugar del cantón le gustaría que estén ubicadas dichas canchas?



Elaborado por: Los autores

La mayoría de las personas eligió que les encantaría que las canchas estén ubicadas en la entrada del cantón, lo que sin duda no será un problema ya que si tenemos a disposición espacio físico suficiente para instalar las canchas en dicho lugar.

Dispuesto a pagar por el alquiler.

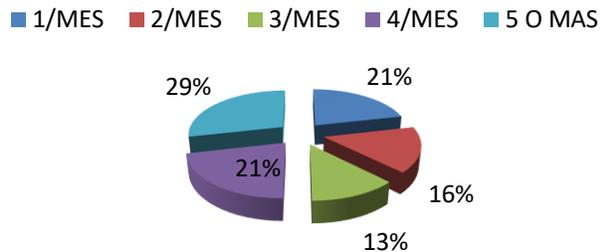


Elaborado por: Los autores

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.

¿Con qué frecuencia estaría usted dispuesto a usar estas canchas de césped sintético?

Gráfico 2.11

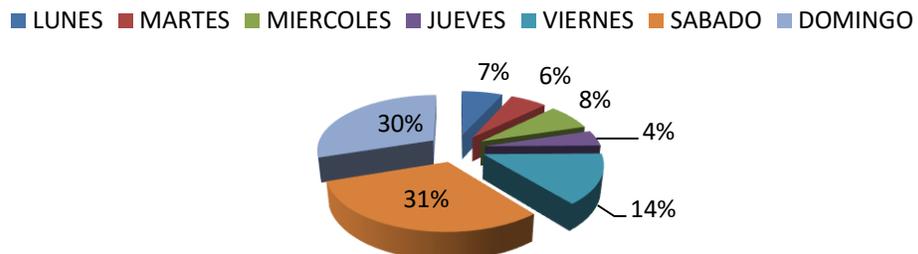


Elaborado por: Los autores

Las personas están dispuestas a usar las cachas de 4 a 5 veces o más al mes, por lo que es serio un punto más a nuestro favor.

¿Qué días de la semana asistiría a las canchas?

Gráfico 2.12

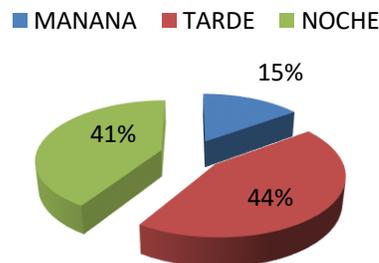


Elaborado por: Los autores

En cuanto a los días estimados como los de mayor asistencia a nuestras canchas, el 61 % dijo que los fines de semanas, por lo que los días restantes tendríamos que realizar algún tipo de promoción para mantener la rentabilidad del negocio y recuperar lo invertido en el tiempo establecido.

Horarios a usar las canchas.

Gráfico 2.13



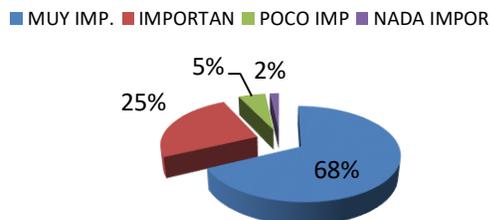
Elaborado por: Los autores

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 fútbol que está en mente o como también campeonatos para así aprovechar al máximo las canchas.

Factores para practicar este deporte.

Gráfico 2.14.1

COMODIDAD DE LAS INSTALACIONES



Elaborado por: Los autores

Gráfico 2.14.2



Gráfico 2.14.3

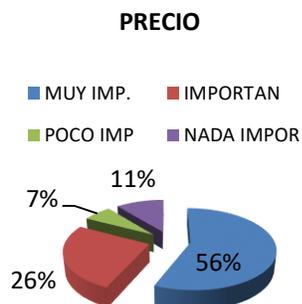


Elaborado por: Los autores

Gráfico 2.14.4



Gráfico 2.14.5

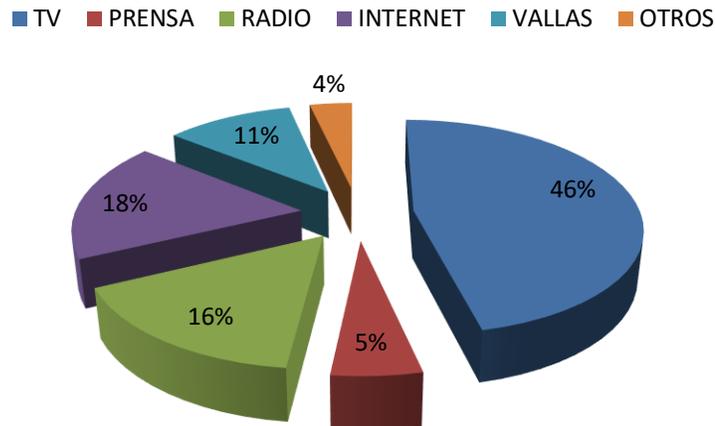


Elaborado por: Los autores

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

Medio de Publicidad.

Gráfico 2.15



Elaborado por: Los autores

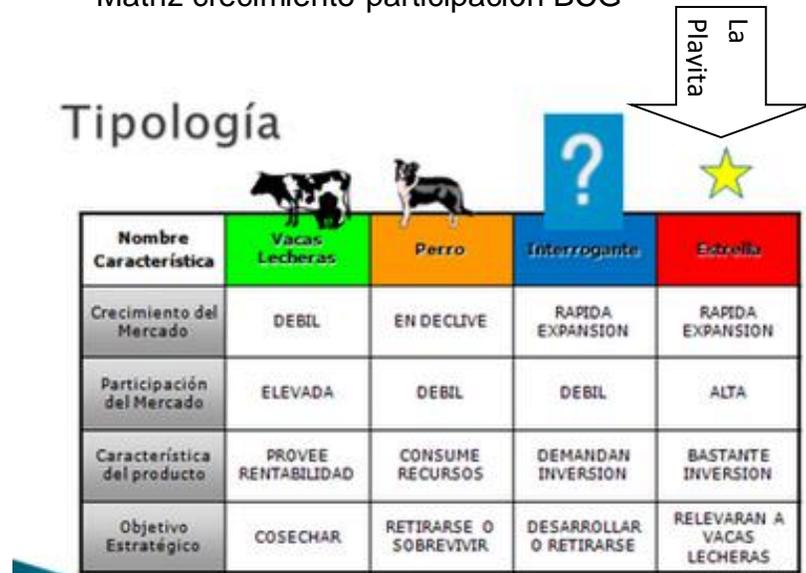
El medio elegido para recibir información de las canchas fue la tv. Entonces aprovecharemos los dos canales locales que posee el cantón para distribuir toda la información necesaria.

2.2.3 MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP

La matriz del BCG nos muestra en forma gráfica las diferencias existentes entre las divisiones, en términos de la parte relativa del mercado que están ocupando y de la tasa de crecimiento de la industria, también nos permitirá como una organización pluridivisional administrar nuestra cartera de negocios analizando la parte relativa del mercado que estamos ocupando y la tasa de crecimiento del mercado de cada una de las divisiones con relación a todas las demás divisiones de la organización.

Figura 2.2

Matriz crecimiento-participación BCG



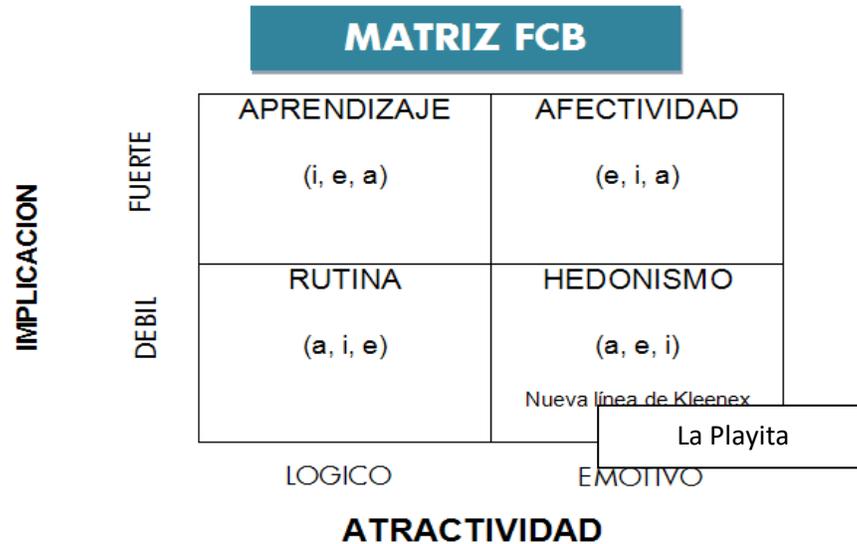
Fuente: www.google.com

Canchas de Césped Sintético La playita, estará ubicado en el cuadrante de las estrellas ya que nuestro negocio representa oportunidades de crecimiento y la rentabilidad a largo plazo. También tomando en cuenta que la inversión es relativamente alta, esto hará atractivo a los llamados a invertir, en este caso nosotros para obtener una parte relativa del mercado el cual nos llevara a conservar o reforzar nuestra posición dominante.

2.2.4 MATRIZ DE IMPLICACIÓN

Esta matriz nos ayudará a evaluar el grado de implicación que indica la fuerza con que nuestros consumidores responderán ante los estímulos que les ofreceremos en nuestro servicio como ya se mencionaron anteriormente.

Figura 2.3



Fuente: www.google.com

Dentro de la matriz implicación, relacionamos La Playita con Hedonismo ya que es un producto con débil implicación pero con atractivo más emotivo que racional en donde los consumidores de nuestro servicio lo consumirán sin pensar en el factor económico.

2.2.5 MACROSEGMENTACIÓN

En este punto de nuestra investigación de mercado podremos detallar como segmentar el mercado, cuales son los puntos que debemos tomar en cuenta desde donde exactamente partimos con nuestro mercado objetivo de acuerdo a tres factores que a continuación se detalla:

- Funciones: Brindar el servicio de alquiler de canchas de césped sintético para practicar el futbol en un ambiente agradable y seguro.

- **Tecnología:** Contar con las canchas de césped artificial que cumplan las más altas normas de calidad requeridas para su buen uso.
- **Consumidores:** Nuestro servicio está dirigido a todas personas, mujeres u hombres, cuyas edades comprenden entre 10 y 55 años, quienes tienen gusto o pasión por el futbol y les agrada practicarlo en un ambiente hostil y de la más completa seguridad. Éste segmento está orientado al uso de canchas artificiales ya que debido a la carencia de canchas de césped natural o artificial no tienen aquel espacio físico para practicarlo.

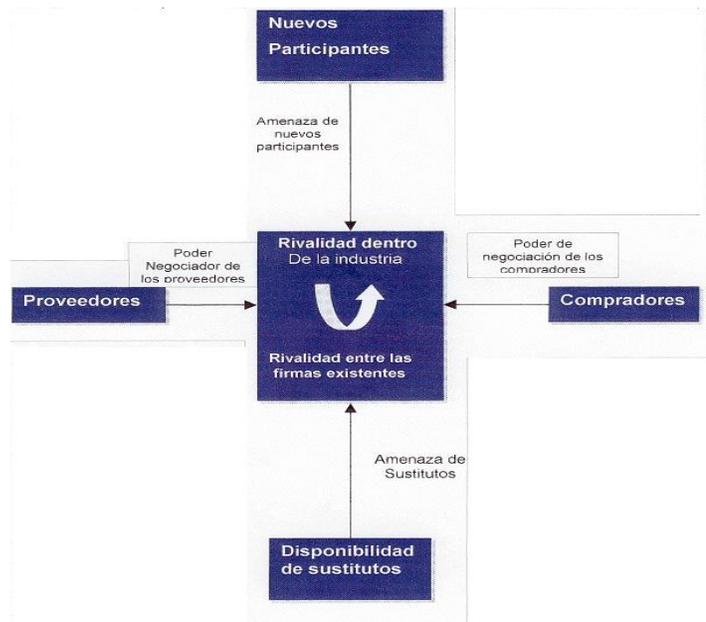
2.2.6 MICRO SEGMENTACIÓN

Una vez analizadas todas las variables se decidió realizar tres tipos de segmentación, estas van a ser geográfica, demográfica y conductual, tal y como se lo detalla a continuación:

- **Segmentación geográfica**
Cantón Playas----- Urbanización Brisas del Mar
- **Segmentación demográfica**
Sexo: Hombres y Mujeres
Edad: De 10 a 55 años
Clase social: Media, media alta y alta
- **Segmentación Conductual:** Personas que disfrutan de la práctica del fútbol como deporte o diversión.

2.2.7 MODELO DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Figura 2.4



Fuente: www.google.com

El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de gestión que nos permitirá realizar un análisis externo de nuestro negocio, a través del análisis del sector a la que pertenece, en donde analizaremos cuales son o serán nuestros posibles competidores, amenazas, etc.

2.2.7.1 COMPETIDORES

2.2.7.1.1 COMPETIDORES DIRECTOS

En cuanto a nuestro negocio, tenemos que exponer que como somos únicos en este sector del país con canchas de césped sintético, no tenemos competidores directos.

2.2.7.1.2 COMPETIDORES INDIRECTOS

Tabla 2.1

Nombre	Dirección	No. Canchas
Estadio Jaime Roldos A.	Ave. 10 de Agosto	1
Parque infantil	Frente al Malecón de Playas	2
Estadio 10 de Agosto	Entrada al Cantón, frente a la CTG	1

Elaborado por: Los autores

En cuanto a los competidores indirectos, se puede observar que tan solo existen 4 canchas de futbol en el cantón, las cuales 2 de ellas son exclusivas para realizar los campeonatos de futbol que se llevan a cabo en el cantón. Esto nos es de gran ayuda a nuestras aspiraciones de crear aquel ambiente que facilite a los amates del futbol practicar este deporte.

2.2.7.2 SUSTITUTOS

En el Cantón Gral. Villamil, como se expuso anteriormente existen tan solo 4 canchas en donde se practique el Futbol, pero ninguna de ellas posee césped artificial ni natural como lo plantea La Playita, pero si existen canchas barriales de cemento como también de arcilla pero en estas se practica indorfutbol.

2.2.7.3 CONSUMIDORES

Debido a que existen pocos proveedores de este servicio el poder de los consumidores es estimado menor, existiendo un bajo poder de negociación disminuyendo el riesgo de rechazo y considerando una demanda alta por acceder al servicio ofrecido.

2.2.7.4 PROVEEDORES

En vista que este mercado está en auge en los últimos años se ha observado que ha aumentando considerablemente el número de proveedores del principal insumo que es el césped sintético teniendo un bajo nivel de negociación. Entre los principales proveedores tenemos:

Ecogarden

TURFEX S.A.

Poligrass

Rivertsa S.A

Alfigrass

Greencreation

Eurograss

Import-sport

2.2.8 MARKETING MIX: 5 P´S

Nos ayuda a desarrollara las estrategias de marketing con el fin de lograr los objetivos planteados en el proyecto.

2.2.8.1 PRODUCTO

Es un servicio que consiste en el alquiler de canchas de césped sintético en el Cantón General Villamil Playas, cuya dimensión será de 60 x 33 metros cuadrados cada una, también tendrá locaciones de camerinos y un bar para que los clientes puedan degustar de diferentes piqueos y bebidas energizantes.

Para el desarrollo eficiente y eficaz de nuestro servicio:

- Se trabajará con un personal capacitado con el fin de ofrecer una buena atención a nuestros clientes.
- Las instalaciones estarán equipadas con accesorios de excelente calidad pensando siempre en la satisfacción de los clientes.
- Además del servicio de alquiler de la cancha de futbol se realizaran campeonatos o torneos que los clientes podrán realizar bajo previa inscripción en la cual el equipo ganador recibirá un premio que podrá ser una membresía.
- También contamos con una escuela de futbol.
- Se llevaran a cabo campeonatos.

2.2.8.1.1 MARCA

El nombre **“La Playita”** como se llamara el lugar en donde estarán ubicadas las canchas de césped, fue escogido por que hace relación al cantón, ya que también se lo conoce a Gral. Villamil como Playas.

2.2.8.1.2 LOGO

Es importante tener un logo que nos identifique por lo cual se elaboro el siguiente logo:

Figura 2.5

Logo



Elaborado por: Los autores

2.2.8.1.3 SLOGAN

Teniendo claro que es muy importante que el slogan caracterice al servicio que ofreceremos, el mismo que va a permitir que la marca se posicione en la mente de los clientes. El slogan que se definió para el proyecto es el siguiente:

“...Juega Futbol en el Segundo mejor clima del mundo!!!”

2.2.8.2 PRECIO

El precio de alquiler de una hora por acceder a la cancha de fútbol ha sido establecido por el resultado obtenido en las encuestas, el precio de la competencia, los costos unitarios y el margen de utilidad.

El modo de alquiler de la cancha deberá ser reservada con un (1) día de anticipación y con un anticipo del 40% del valor de la hora u horas alquiladas. La forma de pago solo se aceptará en efectivo.

En este proyecto no habrá diferencia de precio debido a que los costos no van a variar en accesorios utilizados en los horarios de alquiler.

Cuya tarifa será de lunes a domingo de \$30

Asimismo en el estudio de mercado se obtuvo la información en la cual la competencia actualmente realiza promociones, como descuentos por la cantidad de horas de alquiler realizadas los fines de semana y alianzas con empresas auspiciantes. Más nosotros tendremos técnicas para promocionar nuestro negocio que se detalla en la sección de promoción.

2.2.8.3 PLAZA

La cancha de fútbol sintética estará ubicada en el Cantón Gral. Villamil Playas, la cual estará ubicada en la entrada del cantón a lado de la Comisión de Transito del Guayas en la Urbanización Brisas del Mar.

Escogimos este lugar por varios motivos, haciendo caso a nuestro estudio del mercado en las encuestas, las personas eligieron que sea allí, y también porque hay el suficiente espacio físico requerido para la construcción y por los permisos municipales que no son complejos obtenerlos.

2.2.8.4 PROMOCIÓN

Para posicionarnos en el mercado es muy decisiva la publicidad que se le dará al proyecto para destacar la imagen de la cancha. La forma en que se proporcionará la publicidad será la siguiente:

- Se desarrollara una publicidad informativa, orientada a los habitantes del sector indicando la apertura de alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético, precios, ubicación y promociones.
- Luego se desplegara la publicidad a los distintos sectores en Playas dando a conocer los atributos y beneficios que ofrecemos y por otra parte los motivos por lo que es elemental practicar su deporte preferido.
- Será necesario posicionar la marca del servicio en la mente de los consumidores para mantener y aumentar la demanda, mediante la publicidad de recordarles las características del servicio ofrecido.

El valor de la publicidad será distribuido de forma proporcional entre los diferentes canales de comunicación (tv, y volantes publicitarias), focalizando que a medida que transcurra el tiempo la cancha será reconocida como la única cancha en Playas.

2.2.8.4.1 CANALES DE COMUNICACIÓN

Volantes: para la repartición de volantes habrá una persona que cumplirá el papel de impulsadora entregando las volantes en puntos estratégicos en Gral.

Villamil, como por ejemplo los fines de semana afuera de las iglesias, o en días ordinarios a las afueras de los colegios o en los lugares en donde se practican futbol (Playas, Parques, Calles).

Periódicos: esta publicidad consistirá en una publicación de media página con una fuerte tonalidad y letra arial 28 en la sección de deportes en el diario del Cantón; este medio se utilizará cuando existan campeonatos o eventos importantes.

TV: Este será uno de los medios más utilizado debido a que solo existen dos canales de tv en el cantón y los costos por publicidad no son altos. El contrato se hará por la transmisión de 10 cuñas publicitarias diarias por los días lunes, miércoles viernes y sábado en el horario de 10h00-20h00 en los diferentes programas de las emisoras más populares.

2.3 ESTUDIO TÉCNICO

En este capítulo se detallarán los aspectos relacionados al lugar en donde se va a efectuar la construcción de las instalaciones, así como los requerimientos técnicos y económicos que serán necesarios para la implementación de las canchas.

2.3.1 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.

2.3.2 OBRA FÍSICA

Para llevar a cabo el proyecto se comprará un terreno con una dimensión de 2500 mt² se indico en el capítulo I, dentro de esta dimensión se construirá lo siguiente:

2.3.3 CANCHAS DE CÉSPED SINTÉTICO

Requerimiento técnico para la instalación del césped sintético:

- Excavación y Relleno
- Compactado y Nivelación
- Canales de drenaje
- Asfaltado

Instalación del Césped

- Tendido de los Rollos
- Unión de los Rollos
- Colocación de líneas y arcos
- Riego de la Arena y el Caucho
- Cepillado y Fibrilación

2.3.4 MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Para los trabajos de preparación antes de la instalación del césped sintético se utilizarán las siguientes maquinarias y equipos:

- Retroexcavadora (excavación del terreno)
- Volquetas (relleno)
- Compactadora de rodillo (Compactado y nivelación)

2.3.5 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL CÉSPED SINTÉTICO

La empresa que proveerá el césped sintético es Zoccerzone.

La Tabla 2.2 muestra las especificaciones técnicas del césped que será instalado en el complejo. De la gama de productos que ofrece el proveedor, éste corresponde al de mayor calidad y por ende mayor precio. Se ha seleccionado este modelo ya que se quiere brindar a los clientes una superficie suave y blanda que no traiga complicaciones durante el juego y que la misma simule al máximo una cancha de césped natural.

Tabla 2.2

Especificaciones técnicas del césped sintético

Millenium Monoturf 50	
Producto	Millenium Monoturf 50
Tipo de Fibra	Monofilamente 100% Polietileno
Composición de la fibra	Polietileno (PE) 100%
Color	Verde Esmeralda
Altura hilado mm	50 (± 5)
Cuenta del hilado (dtex)	11000
Galga (pulgadas)	5/8 pulg
Puntadas por línea métrica	150 (± 10)
Puntadas / m2	9450 ±100
Usos	Futbol
Composición	100 % Polietileno- Resistencia UV. PE- ISO 9001
Hoyos de Drenaje / m2	50
Tamaño del hoyo del drenaje (mm)	3
Peso hilado (g/m2)	1025
Revestimiento Primario	PP +Polyester Fiber short staple + Mesh Scrim inlay (261 gr/m2)
Revestimiento Secundario	BASF Latex (1,080 gr/m2)
Peso Total (gr/m2)	2366
Largo del rollo (m)	25
Ancho del rollo (m)	4
Diámetro del rollo (cm)	70
Relleno	Relleno con mezcla de arena y caucho granulado (SBR)
Pegamento	Poliurethano – 2 componentes
Colores	Verde, Rojo, Blanco, Azul, Amarillo

Fuente: Zoccerzone S.A.

Nuestro proveedor ofrece:

2.3.5.1 INSTALACIÓN:

Maquinaria:

Colocación de Relleno: Marca: Toro (EE.UU) Modelo: TopDresser 2500

Figura 2.6

Maquinaria 1



Fuente: Zoccerzone S.A.

Figura 2.7

Maquinaria 2



Fuente: Zoccerzone S.A.

Mano de obra: Contamos con técnicos especialistas, con experiencia en instalación de más de 100,000 m².

- -Complementos: Cintas de unión y Adhesivos (Polyurethane de Doble Contacto)
- - Relleno:
 - ✓ Arena sílice malla #40.
 - ✓ Caucho granulado-SBR, granulometría entre 1 y 2mm, recomendado por FIFA.

El precio incluye el relleno de arena y caucho, que es hasta ahora, la mejor alternativa para lograr la amortiguación y confort deseado en las superficies deportivas de césped artificial y es el único recomendado y certificado por FIFA para ser utilizado en los campos donde se juegan torneos profesionales.

Sin embargo, existen en el mercado diversas alternativas de relleno, que tienen como ventajas sobre al caucho únicamente dos aspectos; son más amigables con el medio ambiente y absorben menos las altas temperaturas en los días calurosos, es decir la superficie se calienta menos. Pero cabe resaltar que ninguna de estas alternativas brinda el Gmax (índice de amortiguación) ideal recomendado por FIFA, que si brinda el caucho granulado.

2.3.5.2 GARANTÍA

Césped Sintético: La vida útil del producto es de 10 años, la garantía del fabricante es de 8 años, dependiendo del producto. Esta cubre sólo daños atribuidos a la degradación ultravioleta o daños ocasionados en el uso para el cuál fue diseñado, manufacturado e instalado.

2.3.5.3 FORMA DE PAGO

75% a la firma del contrato.

25% a la fecha de llegada de la mercadería al Puerto de Guayaquil

Tiempo de entrega:

21 a 30 días después de firmar el contrato

2.3.6 EDIFICIO

Una parte importante dentro de lo que es el terreno es el edificio ya que es el lugar en donde se va a ubicar la administración de las canchas, los diferentes vestidores, baños y el bar con el que cuenta nuestro proyecto.

A continuación detallamos los requerimientos técnicos del edificio:

Tabla 2.3
Especificaciones técnicas del Edificio

Sección	Materiales
Estructura	Hormigón Armado
Cubierta	Estructura metálica y eternit
Paredes	Bloque y enlucida
Puertas	Interiores: madera
	Exteriores: metálicas
Piso	Cerámica
Instalaciones eléctricas	Empotradas
Instalaciones sanitarias	Empotradas
Acabados	Pintura de caucho
Ventanas y Celosías	Aluminio y Vidrio

Elaborado por: Los autores

CAPITULO III

3.1 INVERSIÓN

Expuesto en los capítulos anteriores, nuestro proyecto de inversión se basa en la construcción de un complejo de canchas de césped sintético en el Cantón Gral. Villamil Playas del la Provincia del Guayas, en la cual necesitara de varios componentes en cuanto a la infraestructura. Para aquello tenemos los siguientes costos de inversión:

Tabla 3.1
Inversión Inicial

INVERSION	VALOR
TERRENO	\$34.325,00
COSTOS POR CREACION DE COMPAÑÍA	\$1.041,00
CONSTRUCCION DE EDIFICIO	\$60.475,23
CONSTRUCCION DE CANCHAS	\$83.830,40
MATERIAL Y/O SUMINISTROS DE OFICINA	\$178,34
MUEBLES Y ENSERES	\$4.193,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$1.500,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$320,88
Inversion total	\$185.863,85

Elaborado por: Los autores

3.1.1 TERRENO

Como se especificó, la canchas estarán ubicadas en el cantón Playas en donde según el resultado del análisis del mercado las personas prefirieron que estén ubicadas a la entrada del cantón, por lo que nos vimos en la necesidad de adquirir un terreno en la lotización Brisas del Mar, el cual tiene el metro cuadrado está valorado en \$13.73 y debido a que el espacio físico requerido para la construcción es de 2500 mt² el precio total del Terreno es de \$ 34,325.00

3.1.2 INVERSIÓN POR CREACIÓN DE LA COMPAÑÍA.

Crear la compañía es muy importante ya que de esta manera estaremos contribuyendo con los reglamentos establecidos. Debido a que la compañía

estará ubicada en el cantón Playas, no necesitaremos de mucha Burocracia por lo que los costos para la creación son:

Tabla 3.2
Creación de la Compañía

Inversión de creación de compañía	
Gastos de constitución de compañía	\$900.00
Impuestos prediales	\$18.00
Cuerpo de Bomberos	\$30.00
Patente Municipio	\$15.00
Ministerio de Salud	\$23.00
Permiso de funcionamiento	\$55.00
TOTAL	\$1,041.00

Elaborado por: Los autores

3.1.3 CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIO

La construcción del edificio, es la más representativa en nuestro proyecto debido a que esta la infraestructura va encaminada a tener una construcción de primera con todas las comodidades y acabados posibles para el confort de nuestros futuros clientes, por lo que sumados todos los costos de construcción nos da como resultado una inversión de \$60,475.23.

3.1.4 CONSTRUCCIÓN DE LAS CANCHAS DE CÉSPED SINTÉTICO.

Para la elaboración de las canchas de césped, fue necesario un análisis profundo del material ideal para nuestra idea ya que es sumamente importante que para una futura recuperación de capital invertido, nuestra canchas nos dure el mayor número de años posibles, por lo que el material que se implementara y los materiales y demás herramientas sumaron un costo total de \$ 83,830.40.

Tabla 3.3

Construcción de las canchas de césped sintético

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Césped sintético	M2	2080	\$28,00	\$58.240,00
Postes con reflectores		4	\$80,00	\$320,00
Balones		20	\$18,00	\$360,00
Arco		4	\$20,00	\$80,00
Malla de nailon	M2	6240	\$2,00	\$12.480,00
Cerramiento de las canchas con malla metálica	M2	4160	\$2,94	\$12.230,40
Chalecos		30	\$4,00	\$120,00
TOTAL CONSTRUCCIÓN CANCHAS				\$83.830,40

Elaborado por: Los autores

3.1.5 MATERIALES Y SUMINISTROS DE OFICINA

Para nuestra compañía, es necesario tener todos los materiales útiles para poder llevar un ordenado control en cuanto a las entradas y salidas de dinero, como también una estadística, bases de datos, etc. en cuanto a la evolución de nuestro negocio, por lo que consideramos pertinente invertir en lo enunciado sumando así una cantidad de: \$ 178.34

Tabla 3.4

Material y/o suministro de oficina

Cantidad	Detalles	Precio Unitario	Precio Total
10	Carpetas tamaño oficio	\$0.25	\$2.50
1	Rexmas de hojas tamaño A4	\$3.92	\$3.92
1	Cartuchos de impresora	\$50.00	\$50.00
10	Plumas Bic (negras y rojas)	\$0.30	\$3.00
10	Lápices Bic	\$0.19	\$1.90
2	Saca punta	\$0.24	\$0.48
4	Borrador	\$0.10	\$0.40
2	Grapadora	\$2.40	\$4.80
1	Cajas de grapa	\$0.54	\$0.54
2	Saca grapa	\$1.60	\$3.20
2	Perforadora	\$2.00	\$4.00
1	Caja de vinchas para carpetas	\$1.20	\$1.20
1	Pizarra Acrilica	\$100.00	\$100.00
4	Marcadores de pizarra	\$0.40	\$1.60
1	Borrador acrílico	\$0.80	\$0.80
Total Suministro de Oficina			\$178.34

Elaborado por: Los autores

3.1.6 MUEBLES Y ENSERES.

Como se expuso en la introducción de esta parte, trataremos de hacer que nuestros clientes se sientan en el mejor de los ambientes, brindándoles una atención de primera, por ende fue necesario invertir \$4,193.00.

Tabla 3.5

Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio Total
Escritorio de oficina	1	\$300.00	\$300.00
Silla	1	\$100.00	\$100.00
Teléfonos	2	\$30.00	\$60.00
A/C central de 60.000 BTU	1	\$1,400.00	\$1,400.00
Máquina registradora	1	\$250.00	\$250.00
Televisor LCD de 42"	1	\$1,000.00	\$1,000.00
DVD	1	\$150.00	\$150.00
Archivador	1	\$100.00	\$100.00
Mesas de bar	4	\$55.00	\$220.00
Sillas de espera	20	\$15.00	\$300.00
Cafetera	1	\$30.00	\$30.00
Microondas	1	\$135.00	\$135.00
Extintor	2	\$25.00	\$50.00
Secador de manos	2	\$49.00	\$98.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$4,193.00

Elaborado por: Los autores

3.1.7 EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Para llevar una información organizada, y control de las entradas y salidas de dinero de la compañía fue necesario invertir en los equipos de computación una cantidad de \$ 1,500.

3.2 CAPITAL DE TRABAJO

Es la cantidad de recursos a corto plazo que requiere una empresa para la realización de las actividades. En este caso es de (-\$320.88)

Tabla 3.6

Capital de Trabajo

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
Ingreso por alquiler de canchas	1880,46	3134,10	6268,20	6268,20	5014,56	5014,56	5641,38	6268,20	5641,38
Ingreso por campeonatos	0,00	1440,00	0,00	0,00	1440,00	0,00	0,00	1440,00	0,00
Ingreso por escuela de futbol	300,00	375,00	468,75	585,94	732,42	915,53	1144,41	1430,51	1788,14
Ingreso por alquiler del bar	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
INGRESOS	2530,46	5299,10	7086,95	7204,14	7536,98	6280,09	7135,79	9488,71	7779,52
Gastos Administrativos	2288,34	2688,34	2288,34	2288,34	2688,34	2288,34	2288,34	2928,34	2528,34
Gastos de Venta	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Gastos por Servicios	433,00	433,00	433,00	433,00	433,00	433,00	433,00	433,00	433,00
EGRESOS	2851,34	3251,34	2851,34	2851,34	3251,34	2851,34	2851,34	3491,34	3091,34
INGRESOS	2530,46	5299,10	7086,95	7204,14	7536,98	6280,09	7135,79	9488,71	7779,52
EGRESOS	2851,34	3251,34	2851,34	2851,34	3251,34	2851,34	2851,34	3491,34	3091,34
SALDO MENSUAL	-320,88	2047,76	4235,61	4352,80	4285,64	3428,75	4284,45	5997,37	4688,18
SALDO ACUMULADO	-320,88	1726,88	5962,49	10315,29	14600,93	18029,68	22314,13	28311,50	32999,68

Elaborado por: Los autores

3.3 FINANCIAMIENTO

Debido a que la inversión de nuestro negocio, es sumamente alta, aplicaremos un 60 – 40, el cual el 60 % de la inversión vendrán de capital propio (\$ 185,863.85), en donde cada uno de los socios aportara con el 20%, es decir con \$ 37,172.77 mientras que el 40 % restante (\$ 74,435.54) de una entidad financiera, en este caso de la CFN la cual nos prestará a una tasa de 11.35 % anual amortizados a 10 años.

Tabla 3.7

Financiamiento

NPER	CAPITAL	INTERES	CUOTA	SALDO FINAL
0				\$ 74.345,54
1	\$7.434,55	\$ 8.438,22	\$15.872,77	\$ 66.910,99
2	\$7.434,55	\$ 7.594,40	\$15.028,95	\$ 59.476,43
3	\$7.434,55	\$ 6.750,58	\$14.185,13	\$ 52.041,88
4	\$7.434,55	\$ 5.906,75	\$13.341,31	\$ 44.607,32
5	\$7.434,55	\$ 5.062,93	\$12.497,49	\$ 37.172,77
6	\$7.434,55	\$ 4.219,11	\$11.653,66	\$ 29.738,22
7	\$7.434,55	\$ 3.375,29	\$10.809,84	\$ 22.303,66
8	\$7.434,55	\$ 2.531,47	\$9.966,02	\$ 14.869,11
9	\$7.434,55	\$ 1.687,64	\$9.122,20	\$ 7.434,55
10	\$7.434,55	\$ 843,82	\$8.278,38	-\$ 0,00

Elaborado por: Los autores

3.4 MERCADO POTENCIAL

Como se expuso en los anteriores capítulos, nuestro proyecto va dirigido a las personas de ambos sexos en especial, masculino en edades entre 15 y 54 años del Cantón Gral. Villamil Playas de la Provincia del Guayas, la cual posee

una cantidad aproximada de 33,973 habitantes según proyecciones del INEC para el año 2010.

La cantidad de habitantes del cantón que fluctúan entre las edades de 14 y 54 años es de 17,614, es decir que este es el 52% de la población total.

Por otra parte, en nuestro análisis del mercado, el resultado de las encuestas nos favorecieron con un 76.95% de aceptación, por lo que esto incrementa nuestras aspiraciones de continuar con el proyecto, por lo tanto, nuestro mercado potencial sería el 76.95% por 17,614 habitantes lo cual nos da como resultado: 13,554.

3.4.1 DEMANDA ESPERADA

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 fútbol para nuestro primer año esperamos tener 117 niños inscritos en nuestra escuela, también esperamos contar con 3 campeonatos que se realizarán en los meses de Febrero, Mayo y Agosto.

3.4.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Nuestra demanda se incrementará en un 10% con respecto al año anterior debido a información proporcionada por otros establecimientos que ofrecen el mismo servicio.

Tabla 3.8

Proyección de la Demanda por Alquiler de Canchas

Años	#Horas	# Personas
1	1860	26040
2	2046	28644
3	2251	31508
4	2476	34659
5	2723	38125
6	2996	41938
7	3295	46131
8	3625	50745
9	3987	55819
10	4386	61401

Elaborado por: Los autores

Tabla 3.9

Proyección de la demanda de Escuela de Futbol

Años	Niños	Años	Niños
1	117	6	188
2	129	7	207
3	142	8	228
4	156	9	251
5	171	10	276

Elaborado por: Los autores

3.5 INGRESOS

3.5.1 INGRESOS POR ALQUILER DE CANCHA

El alquiler de la cancha representa nuestro principal ingreso, que como especificamos en la proyección de la demanda este ingreso dependerá de los números de participantes en los campeonatos y en los inscritos en la escuela de futbol.

En la tabla definimos el número de horas semanales, mensuales y anuales con sus respectivos ingresos, teniendo en cuenta que el costo fijado es de \$35 por hora, precio al que llegamos por las encuestas realizadas.

Tabla 3.10

Ingresos por Alquiler de canchas

PERIODO	# HORAS	PRECIO POR HORA	INGRESO
SEMANTAL	39	\$33.70	\$1,314.30
MENSUAL	155	\$33.70	\$5,223.50
ANUAL	1860	\$33.70	\$62,682.00

Elaborado por: Los autores

Tenemos entonces que para nuestro primer año los ingresos por alquiler de las canchas ascienden a \$62,682 de los cuales \$5,223.50 se ganará al mes y \$1314.3 a la semana. Para el resto de los años es la misma metodología pero

irá incrementando el número de horas ya que la demanda incrementa en un 10% cada año como se lo explico anteriormente.

3.5.2 INGRESO POR CAMPEONATOS

Con el fin de obtener mayor ventaja de la cancha sintética y de las instalaciones que perseguimos cimentar, hemos pensado organizar campeonatos, que nos representarían un aumento en nuestros ingresos.

Se realizará 3 campeonatos por año, cada uno estará conformado por un mínimo de 16 equipos para los adultos y niños, y en lo que corresponde a damas un mínimo de 4, proponemos un costo de \$40 por cada equipo, consiguiendo así un ingreso neto para el primer año de \$4,320.00.

Se destinará 3 meses para el desarrollo de cada campeonato, y los meses restantes, será el tiempo que requeriremos para la creación y promoción del mismo, según la información obtenida en nuestras encuestas, los individuos tienen más tiempo libre los fines de semana por lo que le dimos importancia a esto, y decidimos realizarlo en estos días.

3.5.3 INGRESOS POR ESCUELA DE FUTBOL

Inicialmente se espera contar con 10 niños para el primer mes de funcionamiento de las canchas con un incremento del 25% conforme vaya transcurriendo los meses, esto quiere decir que para el mes de Diciembre contaremos con 116 niños aproximadamente lo que nos lleva a obtener un

ingreso en el primer año de \$16,262.30. Para los próximos años se espera que la demanda aumente en un 10%.

3.5.4 INGRESOS POR BAR

Con la finalidad de darles una mejor atención a nuestros clientes, contaremos con el servicio de bar, espacio que alquilaremos a un tercero por un costo de \$ 350 mensual, obteniendo como ingreso anual \$ 4,200, valor que será fijo cierto número de años.

3.6 COSTOS DE VENTA

3.6.1 COSTOS POR ALQUILER DE CANCHAS

Los costos por alquiler de canchas son los que están relacionados con el funcionamiento de las mismas.

A continuación detallamos todos los costos con los que debemos incurrir para ofrecer el servicio de alquiler de las canchas.

Tabla 3.11

Costos por alquiler de canchas

Cantidad	Detalles	Precio Unitario	Precio Total
2080	Mantenimiento Césped Sintético	\$1.00	\$8,320.00
10	Balones	\$18.00	\$180.00
20	Chalecos	\$4.00	\$80.00
TOTAL COSTOS POR ALQUILER DE CANCHAS			\$8,580.00

Elaborado por: Los autores

El precio de mantenimiento de las canchas de césped sintético es de \$1.00 por metro cuadrado como se refleja en el cuadro, como son 2080 metros cuadrados esto da un total de \$2,080.00, cabe recalcar que se debe dar mantenimiento cada 3 meses, esto significa que al año son 4 veces que se gastará en dicho mantenimiento, por ese motivo nuestro costo de mantenimiento asciende a \$8,320.00.

En lo correspondiente a balones y chalecos mantendremos un costo fijo anual, en este caso se comprarán 10 y 20 balones y chalecos respectivamente al año, fijando un costo de \$180.00 para los balones y de \$80.00 para los chalecos.

Sumando el costo del mantenimiento de las canchas, los balones y los chalecos, nuestro costo por alquiler de las canchas ascienden a \$8,580.00 anual.

3.6.2 COSTOS POR CAMPEONATOS

Los costos para la realización de campeonatos se detallan a continuación:

Tabla 3.12

Costos por campeonatos

Cantidad	Detalles	Precio Unitario	Precio Total
9	Copas	\$15.00	\$135.00
144	Medallas	\$2.50	\$360.00
3	Premio Primer Lugar	\$100.00	\$300.00
3	Premio Segundo Lugar	\$75.00	\$225.00
TOTAL COSTOS POR CAMPEONATOS			1,020.00

Elaborado por: Los autores

Como vemos en la tabla 3.14 estos serán nuestros costos para el primer año, 9 copas debido a que solo al ganador de cada campeonato se le dará una copa, como el campeonato está dividido en 3 secciones (hombres, mujeres y niños) cada uno tendrá su respectiva copa, cabe recalcar que para el primer año habrán 3 campeonatos, entonces como el precio unitario por copa es de \$15.00, los costos totales ascienden a \$135.00.

Se comprarán conforme pasen los campeonatos 144 medallas debido a que son 8 jugadores máximo por equipo por 2 equipos ganadores y por 3 secciones (hombres, mujeres y niños), a esto se le debe añadir 3 campeonatos que se

realizará en el primer año, como el precio unitario por medalla fue cotizado en \$2.50, los costos totales en el primer año serán de \$360.00.

Los premios para el primer y segundo lugar serán de \$100.00 y \$75.00 respectivamente, al año los costos ascienden a \$300.00 por el primer lugar y \$225.00 por el segundo lugar.

Sumando todos los costos por campeonatos nos dan un total de \$1,020.00

3.6.3 COSTOS POR ESCUELA DE FUTBOL

Dentro de los costos de la escuela de futbol tenemos lo siguiente:

Tabla 3.13

Costos por Escuela de Futbol

Cantidad	Detalles	Precio Unitario	Precio Total
117	Uniforme	\$ 20,00	\$ 2.340,00
117	Pupos	\$ 30,00	\$ 3.510,00
60	Chalecos	\$ 4,00	\$ 240,00
20	Conos	\$ 5,00	\$ 100,00
10	Balones	\$ 18,00	\$ 180,00
TOTAL COSTOS POR ESCUELA DE FUTBOL			\$ 6.370,00

Elaborado por: Los autores

Como ya se mencionó en la proyección de la demanda, aproximadamente para el primer año tendremos unos 117 niños, entonces necesitaremos uniforme y pupos para cada uno de ellos; los uniformes con un precio unitario

de \$20.00, su costo total es de \$2,340.00, mientras que los pupos ascienden a \$3,510.00 al año.

Además necesitaremos de 60 chalecos, 20 conos y 10 balones los cuales tendrán un costo de \$240.00, \$100.00 y \$180.00 respectivamente.

Así sumando todos los costos tendremos un costo total por escuela de futbol de \$6,370.00 en el primer año.

3.7 GASTOS OPERACIONALES

Los gastos operacionales son desembolsos monetarios relacionados con la parte administrativa de la empresa y la comercialización del producto o servicio. En nuestro caso los gastos operacionales de nuestro servicio ascienden a \$43,038.40.

3.7.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos como su nombre lo indica se refieren a los gastos relacionados con la administración del negocio, tales como sueldos y salarios, servicios básicos, etc.

Los gastos administrativos ascienden a \$41,478.40 como se lo detalla a continuación:

Tabla 3.14

Gastos Administrativos

Descripción	Gasto
Sueldos Salarios	\$27,720.00
Servicios Básicos	\$5,196.00
Gastos por suministros	\$2,140.08
Depreciación de Activos Fijos	\$6,318.22
Amortización de Intangibles	\$104.10
Total Gastos Administrativos	\$41,478.40

Elaborado por: Los autores

Los sueldos y salarios son gastos a los que se deben incurrir para el funcionamiento del negocio y el mantenimiento de nuestro edificio. En la tabla 3.15 podemos observar el sueldo mensual y anual que percibirá cada miembro de nuestra empresa, los cuales ascienden a \$27,720.00 como se lo indico anteriormente.

Tabla 3.15

Sueldos y Salarios

Personal	Cantidad	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
Gerente General	1	\$500.00	\$6,000.00
Administrador	1	\$350.00	\$4,200.00
Contador	1	\$300.00	\$3,600.00
Guardia	2	\$480.00	\$5,760.00
Instructores	1	\$240.00	\$4,080.00
Árbitros	2	\$400.00	\$1,200.00
Personal de Limpieza	1	\$240.00	\$2,880.00
Total Sueldos y Salarios			\$27,720.00

Elaborado por: Los autores

Los gastos por servicios básicos incluyen agua, luz, teléfono e internet, estos gastos son tomados como constantes, esto quiere decir un valor aproximado por cada mes. Dentro de lo q es la energía eléctrica se ha considerado el valor total de consumo de todo el negocio, esto quiere decir iluminación de las

canchas, de las oficinas y del bar, en lo concerniente al teléfono se toma en cuenta las llamadas a los distintos proveedores y a la confirmación de el alquiler de las canchas y por último el internet es para las diferentes computadoras que habrán en las oficinas.

A continuación podemos observa la tabla 3.16 con los respectivos valores.

Tabla 3.16

Gastos por Servicios Básicos

Servicios Básicos	Mensual	Anual
Agua	\$ 75,00	\$ 900,00
Luz	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Teléfono	\$ 30,00	\$ 360,00
Internet	\$ 28,00	\$ 336,00
Total	\$ 433,00	\$ 5.196,00

Elaborado por: Los autores

Como ya se menciona anteriormente se ha destinado un gasto mensual de \$178.34 por suministro de oficina, al año los gastos ascienden a \$2,140.08.

La depreciación de nuestros activos dependerá de sus años de vida útil, nosotros hemos utilizado el método de línea recta como lo presentamos a continuación.

Tabla 3.17

Valor de Desecho Contable						
Activo	Valor Contable	Vida Contable	Depreciación Anual	Años Depreciandose	Depreciación Acumulada	Valor en Libros

Terreno	\$34.325,00	20	\$ 1.716,25	10	\$17.162,50	\$ 17.162,50
Edificio	\$60.475,23	20	\$ 3.023,76	10	\$30.237,62	\$ 30.237,62
Aire acondicionado central	\$1.400,00	5	\$ 280,00	10	\$ 2.800,00	
Escritorio de oficina	\$300,00	10	\$ 30,00	10	\$ 300,00	
Silla	\$100,00	10	\$ 10,00	10	\$ 100,00	
Teléfono	\$60,00	10	\$ 6,00	10	\$ 60,00	
Máquina Registradora	\$250,00	10	\$ 25,00	10	\$ 250,00	
Televisor LCD de 42"	\$1.000,00	10	\$ 100,00	10	\$ 1.000,00	
DVD	\$150,00	10	\$ 15,00	10	\$ 150,00	
Archivador	\$100,00	10	\$ 10,00	10	\$ 100,00	
Mesas de bar	\$220,00	10	\$ 22,00	10	\$ 220,00	
Sillas de espera	\$300,00	10	\$ 30,00	10	\$ 300,00	
Cafetera	\$30,00	10	\$ 3,00	10	\$ 30,00	
Microondas	\$135,00	10	\$ 13,50	10	\$ 135,00	
Extintor	\$50,00	10	\$ 5,00	10	\$ 50,00	
Secador de manos	\$98,00	10	\$ 9,80	10	\$ 98,00	
Equipos de Computación	\$1.500,00	3	\$ 500,00	10	\$ 5.000,00	
Césped Sintético	\$58.240,00	10	\$ 5.824,00	10	\$58.240,00	
	DEPRECIACION ANUAL		\$ 5.271,01	VALOR DE DESECHO		\$ 47.400,12

Elaborado por: Los autores

La amortización de intangible se refiere a la constitución de la empresa, los gastos por amortización de intangibles ascienden a \$104.10.

3.7.2 GASTOS DE VENTA

Dentro de los gastos de ventas encontramos los gastos de publicidad como lo especificamos en la tabla 3.18.

Tabla 3.18
Gastos de Ventas

PUBLICIDAD

	Mensual	Anual
TV PACIFICO	100	1200

VOLANTES

	Mensual	Anual
Volantes	30	360

Elaborada por: Los autores

En este caso tendremos gastos por la publicidad de todos los servicios que ofrecemos de \$100.00 mensual y un gasto por volantes de \$30.00 mensual como lo muestra la tabla 3.20.

3.8 GASTOS NO OPERACIONALES

Como ya mencionamos anteriormente nuestro proyecto está financiado en un 40%, por lo que concurrimos a un préstamo con una tasa de interés del 11,35%, el gastos que debemos incurrir por los intereses será nuestro gasto no operacional. A continuación la tabla nos muestra la amortización de capital.

Tabla 3.19

Gastos no operacionales

NPER	CAPITAL	INTERES	CUOTA	SALDO FINAL
0				\$ 74.345,54
1	\$7.434,55	\$ 8.438,22	\$15.872,77	\$ 66.910,99
2	\$7.434,55	\$ 7.594,40	\$15.028,95	\$ 59.476,43
3	\$7.434,55	\$ 6.750,58	\$14.185,13	\$ 52.041,88
4	\$7.434,55	\$ 5.906,75	\$13.341,31	\$ 44.607,32
5	\$7.434,55	\$ 5.062,93	\$12.497,49	\$ 37.172,77
6	\$7.434,55	\$ 4.219,11	\$11.653,66	\$ 29.738,22
7	\$7.434,55	\$ 3.375,29	\$10.809,84	\$ 22.303,66
8	\$7.434,55	\$ 2.531,47	\$9.966,02	\$ 14.869,11
9	\$7.434,55	\$ 1.687,64	\$9.122,20	\$ 7.434,55
10	\$7.434,55	\$ 843,82	\$8.278,38	-\$ 0,00

Elaborado por: Los autores

3.9 ESTADO DE RESULTADO

Un estado de resultados detalla el desarrollo que ha tenido la empresa en cuanto a ingresos y egresos se refiere, y gracias al mismo podemos obtener la utilidad neta de un período que en nuestro caso será anual a 10 años.

Tabla 3.20**Estado de Resultados**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Ingresos	\$87.464,30	\$96.210,73	\$105.831,80	\$116.414,98	\$128.056,48	\$140.862,13	\$154.948,34	\$170.000,00
(-) Costo de Venta	\$15.970,00	\$15.970,00	\$15.970,00	\$15.970,00	\$15.970,00	\$15.970,00	\$15.970,00	\$15.970,00
(=) Utilidad Bruta	\$71.494,30	\$80.240,73	\$89.861,80	\$100.444,98	\$112.086,48	\$124.892,13	\$138.978,34	\$154.030,00
(-) 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
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
Amortización (de intangibles)	\$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
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
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
(=) Utilidad Operacional	\$29.503,11	\$38.249,54	\$47.870,61	\$58.453,79	\$70.095,29	\$82.900,94	\$96.987,15	\$112.038,81
(-) 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
(=) Utilidad antes Part. Trab. E Imp.	\$21.064,89	\$30.655,14	\$41.120,03	\$52.547,04	\$65.032,36	\$78.681,83	\$93.611,86	\$109.507,34
(-) 15% Participación de Trabajadores	\$3.159,73	\$4.598,27	\$6.168,01	\$7.882,06	\$9.754,85	\$11.802,27	\$14.041,78	\$16.281,22
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$17.905,15	\$26.056,87	\$34.952,03	\$44.664,98	\$55.277,50	\$66.879,55	\$79.570,08	\$93.226,12
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$4.476,29	\$6.514,22	\$8.738,01	\$11.166,25	\$13.819,38	\$16.719,89	\$19.892,52	\$23.305,00
(=) UTILIDAD NETA	\$13.428,87	\$19.542,65	\$26.214,02	\$33.498,74	\$41.458,13	\$50.159,66	\$59.677,56	\$70.000,00

Elaborado por: Los autores

Como podemos observar en todos los años tenemos un resultado positivo, nuestro estado de resultados no nos muestra pérdida en ningún año y hay un crecimiento progresivo, debido al aumento de la demanda como lo hemos mencionado en la proyección de la misma.

3.10 TASA DE DESCUENTO

La TMAR es la tasa mínima atractiva de retorno a la que una persona estaría dispuesta a asumir una inversión asumiendo un riesgo por encima de los bonos del tesoro de los Estados Unidos.

Costo de la deuda

El costo de la deuda es la tasa de interés cobrada por la institución financiera donde se efectuó el préstamo. El monto del préstamo asciende a \$92,550.78.

K_d : Tasa efectiva de interés

$$K_d = 11.35\%$$

Costo Capital Propio

El capital propio o patrimonial es la parte de la inversión que debe financiarse con recursos propios.

$$K_e = R_f + \beta (E(R_m) - R_f) + R_{país}$$

$$K_e = 4.5\% + 0.92 (11.9\% - 4.5\%) + 10\%$$

$$K_e = 4.5\% + 0.94 (6.5\%) + 10\%$$

$$K_e = 21.46\%$$

Ke: Tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) del proyecto sin deuda.

Rf: Rentabilidad de los Bonos del Tesoro Estadounidense.

β: Riesgo de mercado.

E(Rm): Rentabilidad esperada del mercado.

Rpaís: Riesgo país.

Costo Ponderado de Capital

El costo ponderado de capital es un promedio de los costos relativos a cada una de las fuentes de financiamiento que la empresa utiliza, los que se ponderan de acuerdo con la proporción de los costos dentro de la estructura de capital definida. De acuerdo con la siguiente fórmula:

$$k_o = k_d \frac{D}{V} + k_e \frac{P}{V}$$

ko: Costo ponderado de capital,

kd: Costo de la deuda

ke: Costo de capital propio

D: Monto de la deuda

P: Monto del patrimonio

V: Valor de la empresa en el mercado, incluyendo deuda y aportes.

$$k_o = 11.35\% * 0.4 + 21.46\% * 0.6$$

$$k_o = 17.42\%$$

K_o representa la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) del proyecto financiado con un 40% de deuda y una 60% de capital propio.

3.11 FLUJO DE CAJA

3.12 TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)

La tasa interna de retorno de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión y en este caso nuestra TIR ascendió alrededor de un 25%, lo cual indica que es un proyecto aceptable por que está por encima de nuestra TMAR.

3.13 VAN (VALOR ACTUAL NETO)

El valor actual neto Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto, y nuestro proyecto obtuvo un VAN de \$40,130.60 como lo indica la tabla 3.26.

Tabla 3.22

VAN y TIR

VAN	\$62.888,89
TIR	27%

Elaborado por: Los autores

3.14 PAYBACK

El Pay-back, denominado plazo de recuperación, es uno de los llamados métodos de selección estáticos. Se trata de una técnica que tienen las empresas para hacerse una idea aproximada del tiempo que tardarán en recuperar el desembolso inicial en una inversión.

En nuestro caso con este análisis podemos darnos cuenta que entre el 5to y 6to año estaremos recuperando nuestra inversión.

Tabla 3.23

Payback

Año	Flujo de Caja	Valor Presente	Valor Presente Acumulado
1	11.369,42	9.682,70	9.682,70
2	17.279,59	14.716,05	24.398,75
3	23.950,96	20.397,69	44.796,44
4	31.235,68	26.601,67	71.398,10
5	39.195,07	33.380,23	104.778,33
6	47.896,60	40.790,84	145.569,17
7	57.414,50	48.896,70	194.465,87
8	67.830,39	57.767,33	252.233,20
9	79.234,08	67.479,21	319.712,40
10	139.445,34	118.757,74	438.470,15

Elaborado por: Los autores

3.15 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad permite determinar las variaciones que tendría el resultado del proyecto, ante cambios en las variables que han sido utilizadas para llevar a cabo la evaluación del mismo.

3.15.1 SENSIBILIDAD ANTE LA VARIACIÓN EN EL PRECIO POR ALQUILER DE LAS CANCHAS.

Tabla 3.24

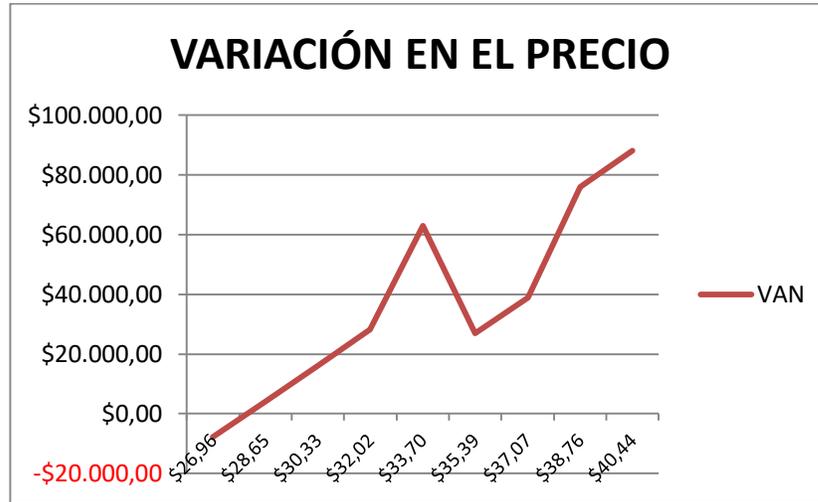
Análisis de Sensibilidad (Precio/VAN)

FLUCTUACIONES	PRECIO	VAN	RESULTADO
DISMINUCIÓN 20%	\$26,96	-\$7.798,45	NO FACTIBLE
DISMINUCIÓN 15%	\$28,65	\$4.183,81	FACTIBLE
DISMINUCIÓN 10%	\$30,33	\$16.166,07	FACTIBLE
DISMINUCIÓN 5%	\$32,02	\$28.148,34	FACTIBLE
ORIGINAL	\$33,70	\$0,00	FACTIBLE
AUMENTO 5%	\$35,39	\$27.001,43	FACTIBLE
AUMENTO 10%	\$37,07	\$38.983,69	FACTIBLE
AUMENTO 15%	\$38,76	\$76.077,40	FACTIBLE
AUMENTO 20%	\$40,44	\$88.059,66	FACTIBLE

Elaborado por: Los autores

Gráfico 3.1

Sensibilidad del Precio / VAN



Elaborado por: Los autores

En este gráfico podemos observar que con una variación del 20% en el precio de alquiler de canchas, nuestro VAN tenderá a ser negativo.

Tabla 3.25

Análisis de Sensibilidad (Precio / TIR)

FLUCTUACIONES	PRECIO	TIR	RESULTADO
DISMINUCIÓN 20%	\$26,96	18%	FACTIBLE
DISMINUCIÓN 15%	\$28,65	20%	FACTIBLE
DISMINUCIÓN 10%	\$30,33	22%	FACTIBLE
DISMINUCIÓN 5%	\$32,02	24%	FACTIBLE
ORIGINAL	\$33,70	25%	FACTIBLE
AUMENTO 5%	\$35,39	23%	FACTIBLE
AUMENTO 10%	\$37,07	25%	FACTIBLE
AUMENTO 15%	\$38,76	31%	FACTIBLE
AUMENTO 20%	\$40,44	32%	FACTIBLE

Elaborado por: Los autores

Gráfico 3.2

Sensibilidad del Precio / TIR



Elaborado por: Los autores

Como observamos en el gráfico 3.2 ante variaciones en el precio la TIR es mayor a la TMAR (17.42%) aun cuando hay una disminución del 20% en el precio de alquiler de las canchas.

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.

CONCLUSIONES

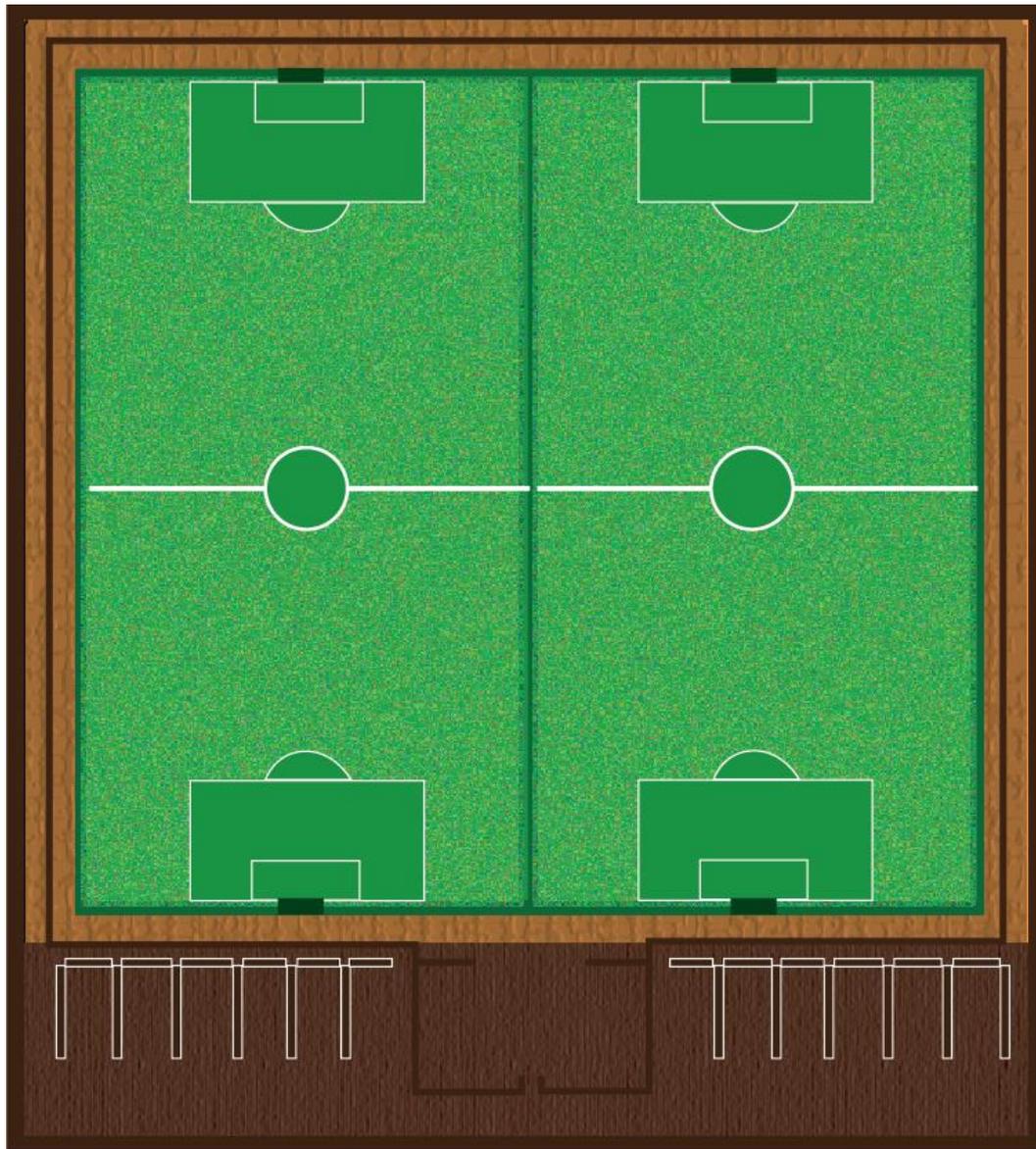
- Se concluye que nuestro proyecto es rentable ya que nuestra TIR > TMAR; 25% > 19.35%.
- De acuerdo al análisis de sensibilidad, nuestro precio por alquiler de canchas se podría bajar hasta un 15%, manteniendo como resultado un VAN positivo y una TIR > TMAR
- Se puede concluir que aceptación de los 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.

BIBLIOGRAFÍA

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

ANEXOS

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



Área total: 2500 mt²

Área de cancha: 40*20mt² cada una. Área de césped de 40*26mts

Área social: 80mt² incluye baños y vestidores.

Parqueos: Áreas aledañas.

Medidas

Actualmente FIFA solamente establece medidas oficiales para futbol 11 y futbol 5, también conocido como futbol sala.

Para futbol 11, FIFA establece que la medida mínima es 45m x 90m y que la medida máxima es 90m x 120m.

Para partidos oficiales o internacionales FIFA establece un mínimo de 64m x 100m y un máximo de 75m x 110m.

Para futbol 5, la medida mínima es 15m x 25m, y la medida máxima es de 25m x 42m.

Para partidos oficiales o internacionales FIFA establece un mínimo de 18m x 38m y un máximo de 25m x 42m.

Sin embargo, para futbol 5, las medidas que mejores resultados han dado para las canchas de alquiler son las siguientes: 20m x 30m y 20m x 40m. Estas medidas corresponden al área total de gramilla e incluyen el espacio que se deja después de las líneas de banda y fondo. Este espacio se recomienda que sea de 1m.

Con respecto a futbol 6, 7, 8, 9 FIFA no tiene reglamentación. Básicamente este tipo de canchas se construyen con medidas proporcionales que permitan un juego cómodo para los jugadores.

Por lo general estas son las medidas que recomendamos:

Para futbol 6: mínimo 20m x 40m y máximo 25m x 45m

Para futbol 7: mínimo 25m x 45m y máximo 30m x 50m

Para futbol 8: mínimo 30m x 50m y máximo 40mx 60m

Para futbol 9: mínimo 40m x 60m y máximo 50m x 80m

Toda cancha de futbol sin importar el tamaño debe ser rectangular. Normalmente se recomienda que el ancho sea 3/4 el largo para que la cancha tenga la mejor proporción.

REGLAMENTO PARA CAMPEONATOS

I.- INSCRIPCIONES

1.- Podrán inscribirse un máximo de 14 deportistas y un mínimo de 9 por club participante.

2.- Cada club deberá presentar la nómina de inscripción de jugadores , haciendo constar los siguientes datos:

- Número con el cual participará cada jugador durante el torneo, (Pudiendo variar para cada partido).
- Nombres y apellidos completos.
- Número de cédula de ciudadanía.
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía.

3.- El equipo que presente jugadores que no han sido inscritos en la nómina para disputar un encuentro serán penalizados con la pérdida de los puntos y asignados al equipo rival.

4.- Hasta la segunda fecha los clubes deberán haber cancelado el total de la inscripción.

II.- INDUMENTARIA

1.- Es obligación de los deportistas presentarse correctamente uniformados; es decir, medias, pantaloneta, camiseta, número en la camiseta, canilleras y zapatos de suela liza o pupillos, no se aceptarán zapatos de fútbol.

2.- De existir uniformes similares la organizadora proveerá de los respectivos chalecos, que serán sorteados previamente por la vocalía.

3.- La numeración de los jugadores será marcada por su propio equipo, del 1 en adelante, y podrán para cada partido jugar con un número diferente.

III. MODALIDAD

1.- Se determinarán, cabezas de serie de acuerdo con el número de equipos participantes en cada categoría, para conformar los respectivos grupos.

2.- Se establecerá la modalidad de juego, dependiendo del número de equipos participantes en cada serie.

IV. PARTIDOS

1.- Para el desarrollo de los partidos se aplicarán, en todas sus partes, las reglas de Fútbol (reducido y sala) de la Federación Internacional de Fútbol Asociado (FIFA); en consecuencia, es obligatorio que dirigentes, jugadores y cuerpo técnico, estudien a cabalidad dichas reglas.

2.- En la aplicación de las reglas de la FIFA, es conveniente enfatizar los siguientes puntos:

2.1- La autoridad de los jueces comienzan desde el momento en que ingresa en la cancha, aun antes de iniciar el partido y finaliza después que abandonen el campo de juego, aun cuando el partido haya terminado.

2.2.- Se esperará hasta cinco minutos, después de la hora establecida para la iniciación de un partido; para que los equipos se encuentren alineados en la cancha con su respectivo carné que será revisado por el inspector de ese encuentro.

2.3- Transcurrido este tiempo, el o los equipos ausentes, perderían el partido. Si uno de los equipos se encuentra presente, será considerado ganador del encuentro por el marcador de 2 X 0.

2.4- Para iniciar el partido, cada equipo deberá contar por lo menos con cuatro jugadores alineados en la cancha. Al equipo con menor número de jugadores del señalado, se le considera como no presentado.

2.5- En el caso de expulsión o lesión de jugadores, se suspenderá el partido, si en la superficie de juego quedan menos de cuatro jugadores, en uno de los equipos o ambos. El marcador final será el que se tenga al momento de la suspensión, si favorece al equipo con mayor número de jugadores. Caso contrario, el marcador será de 2 X 0 a favor del equipo que se encuentre perdiendo el partido.

2.6- El número de “cambios volantes” es indeterminado, Para efectuar un cambio volante se notificará a la mesa de control, únicamente en el primer ingreso a la superficie de juego. El resto de cambios se efectuarán inclusive con la bola en juego y el jugador entrante notificará solamente el jugador que debe ser reemplazado, quien previamente deberá salir por la zona de sustituciones para que ingrese el jugador reemplazante. Se exceptúa cuando se reemplaza a un jugador expulsado, debiendo hacerlo con bola muerta y con autorización del vocal.

2.7- El cambio de guardameta (por cualquier jugador en cancha) se lo hará únicamente con la bola muerta notificando al árbitro, si se encuentra en la superficie de juego el reemplazante.

2.8- En cada etapa de juego, el director técnico o representante del equipo, podrá solicitar al cronometrador un minuto de tiempo muerto. El tiempo muerto no solicitado, en la primera etapa, no es acumulable para el segundo. Este tiempo es controlado por el cronometrador o por los jueces, de no haber aquel.

2.9.- Para cobrar un tiro libre directo o indirecto, no existe ninguna distancia mínima entre el ejecutante y la bola, todos los jugadores contrarios deberán encontrarse a una distancia mínima de tres metros.

2.10- Después de la quinta falta, en cada tiempo, el vocal anunciará que todos los tiros libres serán directos, sin barrera, el guardameta deberá encontrarse en la línea de meta para tiros desde el “segundo penal”. El punto penal tradicional se lo efectuará sin distancia y el "segundo penal" se lo

efectuará con distancia.

2.11- El balón a utilizarse será el calificado como “número cuatro”, con el peso y bote de la regla II de FUTSEIS – FIFA.

2.12- Los jugadores expulsados no pueden reingresar a la superficie de juego en el mismo partido, ni sentarse en el banco de suplentes, tampoco cobrar tiros penales cuando el partido deba definirse por este medio. El tiempo que deba transcurrir para reemplazar a un jugador expulsado es de dos minutos de juego efectivo.

2.13- El tiempo de juego será de 25 minutos corridos por cada etapa. El descanso del entretiempo será de 5 minutos. Este tiempo será controlado exclusivamente por el vocal; o, en su ausencia por el juez principal. El tiempo para cobrar una falta, saque de meta o de banda será de cuatro segundos; pasado este lapso, si no se ha puesto en movimiento el balón, pasará al equipo contrario. El tiempo de cuatro segundos será incluido en los 25 minutos de juego. Si la bola no se encuentra en juego después de estos cuatro segundos, se detendrá el cronómetro para contabilizar el tiempo.

2.14- Si al finalizar el encuentro hubiere discrepancias entre el número de goles registrados por el vocal y por el árbitro principal, prevalecerá el número de goles registrado por el árbitro, sin modificación alguna.

2.15- Al finalizar el encuentro se acreditarán los puntos, de la siguiente manera:

Ganancia tres puntos
Empate un punto
Pérdida cero puntos

2.16- La ubicación de los equipos en la fase inicial se establecerá siguiendo el siguiente procedimiento excluyendo.

- a) Por el mayor número de puntos alcanzados.
- b) A igualdad de puntos, por el mayor gol de diferencia a favor.
- c) A igualdad de gol diferencia por el mayor número de goles marcados a favor;
- d) A igualdad de goles marcados a favor, por el menor numero de goles recibidos: y,
- e) Por sorteo.

2.17- Si el juego terminare empatado, cuando necesariamente deba

establecerse un ganador, se jugarán dos alargues de cinco minutos con la modalidad de gol de oro, de persistir se cobrará una serie de cinco tiros penales; y, por último, un tiro penal para cada equipo hasta determinar el ganador, según las reglas de la FIFA.

ARQUERO

Podrá realizar el saque de arco a arco, con la mano o el pie hasta mitad de cancha. Previo bote del balón, el arquero podrá realizar el saque en toda la cancha. En continuación de jugada podrá salir jugando desde su área con el pie, teniendo cuatro segundos para jugar el balón en su área.

SAQUE LATERAL

Este se lo realiza con bola asentada en la línea y ejecutado con el pie y no se podrá convertir un gol directo, la distancia del rival deberá estar a metros metros de la línea.

SAQUE DE ESQUINA

Este se lo realizará desde la zona determinada con el pie y se podrá covertir un gol directamente.

NORMAS GENERALES A TOMAR EN CUENTA

- 1) No es permitido el deslizamiento (carretilla) cuando este va dirigido directamente al balón que esta en posesión del rival.
- 2) Tendrá cuatro segundos para reanudar una jugada.
- 3) Los cambios deberán ser realizados por la línea de la mitad de la cancha.
- 4) Podrá convertirse un gol desde el saque inicial.

DISCIPLINA

A las faltas señaladas en las reglas de juego de FUTSAL/FUTSEIS FIFA, se aplicarán las sanciones técnicas y disciplinarias determinadas en el mismo

reglamento.

2. A los dirigentes y miembros del cuerpo técnico, se les aplicará las mismas sanciones establecidas para los jugadores.

3. A las faltas que correspondan amonestación (tarjeta amarilla) o expulsión (tarjeta roja), se aplicará las sanciones disciplinarias siguientes:

3.1. Dos tarjetas amarillas en el mismo partido; tarjeta roja o expulsión.

3.2. Tarjeta roja: expulsión. Toda tarjeta roja acarrea, automáticamente, la suspensión mínima de un partido. De modo que, aun cuando no pueda reunirse la Subcomisión de Disciplina, el representante del equipo debe saber que todo jugador expulsado no puede actuar por lo menos en el próximo partido.

3.3. Durante el desarrollo del torneo, la Subcomisión de Disciplina, se reunirá todos los días para conocer las actas de arbitraje y los informes del vocal de turno.

3.4. De acuerdo con la gravedad de la falta por la cual un dirigente, miembro del cuerpo técnico o jugador haya sido-expulsado de la superficie de juego de la banca, la Subcomisión de Disciplina juzgará las sanciones disciplinarias siguientes:

3.4.1 Juego brusco violento: un partido de suspensión.

3.4.2 Utilizar vocabulario soez: dos partidos de suspensión.

3.4.3 Conducta violenta: Tres partidos de suspensión.

3.4.4. La reincidencia en la expulsión, en el mismo tipo de falta, acarrea automáticamente la suspensión de un partido más sobre la anterior.

3.4.5. Si la ofensa fuera de obra, serán excluidos definitivamente del torneo, sin lugar a presentar ningún tipo de apelación.

3.4.6. Por actos obscenos hacia el público, jugadores o autoridades, etc., serán sancionados con la suspensión de un año calendario.

3.4.7. Los equipos que protagonicen escándalos en el escenario deportivo, serán excluidos definitivamente del torneo. El vocal está en la obligación de hacer constar en el acta o en un informe ampliatorio, todas las anormalidades que se produjeren en el transcurso de un partido.

3.4.8. Los numerales 3.4.5; 3.4.6.; y, 3.4.7. se aplicarán desde el momento en que se abran las puertas del escenario deportivo para iniciar la programación hasta cuando se cierren las mismas por finalizar.

4.- No se aceptarán ningún reclamo verbal de los dirigentes o cuerpo técnico que se hagan en el escenario deportivo. Cualquier reclamo se presentará, mediante apelación, en la Secretaria de la dirección deportiva, por escrito, dirigido al Director Deportivo, en el término de 12 horas después de haber transcurrido el hecho.

5.- La resolución de la Subcomisión de disciplina, podrán ser apeladas ante la Comisión de Fútbol dentro de las 12 horas siguientes:

6.- La Comisión Organizadora se reunirá en el plazo de 12 horas después de haber recibido la apelación. Fallará inmediatamente en forma definitiva e inapelable, causando ejecutoria.

7.- Para presentar una apelación se cancelará el valor de 20 USD (VEINTE DOLARES)
Este valor será reembolsable, si el fallo es favorable; y, no reembolsable, si el fallo es en contra.

8.- Si un jugador no se presentare correctamente uniformado, de conformidad con lo que señala el numeral I del capitulo I INDUMENTARIA, para disputar un partido, no podrá ingresar a la superficie de juego. Es obligación del vocal y de los jueces verificar que cada jugador este debidamente uniformado antes del inicio de cada etapa y encuentro.

9.- El equipo que no se presentare a cumplir con un partido recibirá una amonestación, y si esto volviera a ocurrir será retirado del torneo.