UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA INGENIERÌA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Proyecto de tesis previa la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE TROFEOS Y MEDALLAS DEPORTIVAS CANTÓNVENTANAS, AÑO 2014

AUTORA:

LEÓN REQUENA LIGNER LISSETTE

DIRECTOR:

ING. CARLOS VILLACIS LAINEZ, MSC.

QUEVEDO – ECUADOR

2014

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, León Requena Ligner Lissette, egresada de la carrera de gestión Empresarial, declaro ser autora del presente trabajo, el cual es de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro y manifiesto conocer y aceptar lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la Normativa Institucional Vigente que la Universidad Técnica Estatal de Quevedo puede hacer uso de los derechos correspondientes de este proyecto.

f._____

LEÓN REQUENA LIGNER LISSETTE

C.C. 1205954116

AUTORA

CERTIFICACIÓN

El suscrito **Ing. Carlos Villacis Laínez, MSc**., docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la Srta. Egresada **León Requena Ligner Lissette**, realizó el proyecto de investigación titulado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE TROFEOS Y MEDALLAS DEPORTIVAS CANTÓN VENTANAS. AÑO 2014,** bajo mi dirección, cumpliendo con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

f._____

ING. CARLOS VILLACIS LAINEZ. MSC

DIRECTOR DE TESIS

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA INGENIERÌA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE TROFEOS Y MEDALLAS DEPORTIVAS CANTÓN VENTANAS, AÑO 2014

Presentado al Honorable Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título de Ingeniera en Gestión Empresarial

APROBADO

_____

Dra. Fresia Rizo Zamora, M.Sc.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

_____ _____

Ing. Birmania Velasco Barahona, M.Sc. **Ing. Carlos Betancourt López, M.Sc.**

MIEMBRO DEL TRIBUNAL **MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

QUEVEDO – ECUADOR

2014

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

Agradezco también la confianza y el apoyo brindado por parte de mi madre, que sin duda alguna en el trayecto de mi vida me ha demostrado su amor, me ha enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada.

A mi esposo Deivis y mi hijo Dyer Gamarra por tenerme gran paciencia y confianza durante toda el transcurso de mis estudios.

Al Ing. Carlos VillacisMsc, director de tesis, por su valiosa guía y asesoramiento a la realización de la misma.

Ligner

DEDICATORIA

A:

Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Mi madre Sra. Flor requena y mi padre Hugo León, por siempre apoyarme, por sus concejos por la motivación que me dieron en el presente estudio para culminar esta importante etapa de vida y por los ejemplos de constancia y perseverancia que influirán en mí como profesional.

También a mi esposo, hijo y hermano por ser quienes siempre me dieron ánimos en los momentos más importantes de mi vida, también a mis demás familiares y a mis amigos que cada uno ha sido la fuente de inspiración y ejemplo para la culminación de mi investigación.

Ligner

INDICE

Pág.

PORTADA.....i
AUTORÍA.....ii
CERTIFICACIÓN.....iii
TRIBUNAL.....iv
AGRADECIMIENTO.....v
DEDICATORIA.....vi
INDICE GENERAL.....vii
INDICE DE CUADROS.....xii
INDICE DE GRÁFICOS.....xiv
INDICE DE ANEXOS.....xv
RESUMEN EJECUTIVO.....xvi
ABSTRAC.....xvii

CAPITULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Introducción.....1
1.2. Problematización.....2
1.2.1. Planteamiento del Problema.....2
1.2.2. Formulación del problema.....3
1.2.3. Sistematización del problema.....3
1.3. Justificación.....3
1.4. Objetivos.....4
1.4.1 Objetivo general.....4
1.4.2. Objetivos Específicos.....4
1.5. Hipótesis.....4
1.5.1. Hipótesis General.....4
1.5.2. Hipótesis Especifica.....5
1.5.3. Variables.....5

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Fundamentación Teórica 7
2.1.1. Estudio de factibilidad 7
2.1.1.1. Componentes del estudio de factibilidad 7
2.1.2. Estudio de mercado 8
2.1.2.1. Objetivos del estudio de mercado 8
2.1.3. Estudio técnico 9
2.1.3.1. Componentes del estudio técnico 9
2.1.4. Estudio Económico – financiero 9
2.1.5. Estudio ambiental 11
2.2. Fundamentación conceptual 12
2.2.1. Empresa 12
2.2.2. Microempresas 12
2.2.3. Proyecto 13
2.2.4. Proyecto de inversión 13
2.2.5. Estudio de factibilidad 13
2.2.6. Viabilidad 13
2.2.7. Estudio de mercado 14
2.2.8. Comportamiento económico del mercado del proyecto 14
2.2.9. Comportamiento de la demanda 14
2.2.10. Comportamiento de la oferta 14
2.2.11. Investigación de mercado 15
2.2.12. Análisis del mercado 15
2.2.13. Precio 15
2.2.14. Comercialización 16
2.2.15. Canales de comercialización 16
2.2.16. Estudio técnico 16
2.2.17. Tamaño 17
2.2.18. Localización 17
2.2.19. Ingeniería de proyecto 17
2.2.20. Estudio económico 17
2.2.21. Costos fijos 18

2.2.22. Costo variables 18
2.2.23. Ingresos 18
2.2.24. Punto de equilibrio 18
2.2.25. Amortización 18
2.2.26. Estudio financiero 19
2.2.27. Capital de trabajo 19
2.2.28. Valor actual Neto 19
2.2.29. Tasa Interna de Retorno 19
2.2.30. Relación beneficio costo 20
2.3. Fundamentación legal 20
2.3.1. Requisitos para abrir un negocio 20

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Localización de la investigación 23
3.2. Métodos de investigación 23
3.2.1. Método inductivo 23
3.2.2. Método deductivo 23
3.2.3. Método estadístico 23
3.3. Tipo de investigación 23
3.3.1. De campo 23
3.3.2. Bibliográfica 24
3.4. Población y Muestra 24
3.4.1. Población 24
3.4.2. Muestra 24

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÒN

4.1. Resultados 26
4.1.1. Estudio de Mercado 26
4.1.1.1. Resultados de las encuestas a los habitantes del cantón Ventanas 26
4.1.1.2. Determinación Demanda Actual 38
4.1.1.3. Demanda Futura 38

4.1.1.4. Oferta Actual....38
4.1.1.5. Oferta Futura....39
4.1.1.6. Demanda Insatisfecha....39
4.1.1.7. Características del mercado....39
4.1.1.8. Características del Servicio....40
4.1.1.9. Nombre....40
4.1.1.10. Clientes....41
4.1.11. Competidores....41
4.1.2. Estudio Técnico....41
4.1.2.1. Tamaño del proyecto....41
4.1.2.2. Localización del proyecto....42
A. Macrolocalización....42
B. Microlocalización....43
4.1.2.3. Organigrama....44
A. Organigrama organizacional....44
B. Organigrama funcional....44
4.1.2.4. Diseño del local de CHAMPIONS....45
4.1.3. Estudio económico....46
4.1.3.1. Inversión Activos....46
4.1.3.2. Capital de trabajo....47
4.1.3.3. Inversión total....47
4.1.3.4. Financiamiento....47
4.1.3.5. Depreciaciones....47
4.1.3.6. Ingresos....48
4.1.3.7. Egresos....49
4.3.8. Punto de Equilibrio....50
4.1.3.9. Estado de pérdidas y ganancias....51
4.1.3.10. Flujo de caja....51
4.1.4. Estudio Financiero....52
4.1.4.1. Valor actual neto (VAN)....52
4.1.4.2. Tasa interna de retorno (TIR)....52
4.1.4.3. Relación beneficio costo (B/C)....52
4.2. Discusión....54

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones 57

5.2. Recomendaciones 58

CAPITULO VI

BIBLIOGRAFÍA

6.1. Literatura citada 60

CAPITULO VII

ANEXOS 64

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro **Pág.**

1. Actividad que se dedica 26
2. Ingresos económicos mensuales 27
3. Existencia de una empresa comercializadora de trofeos y medallas 28
4. Impulso a la competencia deportiva 29
5. Deporte de mayor competencia 30
6. Alternativa importante de la empresa comercializadora de trofeos y medallas 31
7. Acogida de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas 32
8. Importancia por la creación de una empresa comercializadora 33
9. Ubicación de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva 34
10. Existencia de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva 35
11. Difusión de publicidad 36
12. Nombre de la empresa comercializadora de trofeos y medallas 37
13. Demanda actual 38
14. Demanda Futura 38
15. Proyección Oferta Actual 39
16. Oferta Futura 39
17. Demanda insatisfecha 39
18. Tamaño Óptimo del proyecto 41
19. Presupuesto de inversión activos 46
20. Capital de trabajo 47
21. Inversión total 47
22. Financiamiento 47
23. Depreciaciones 48

24. Ingresos 48
25. Ingresos proyectados 48
26. Egresos 49
27. Punto de Equilibrio 50
28. Estado de pérdidas y ganancias 51
29. Flujo de caja 51

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico **Pág.**

1. Actividad que se dedica 26
2. Ingresos económicos mensuales 27
3. Existencia de una empresa comercializadora de trofeos y medallas 28
4. Impulso a la competencia deportiva 29
5. Deporte de mayor competencia 30
6. Alternativa importante de la empresa comercializadora de trofeos y medallas 31
7. Acogida de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas 32
8. Importancia por la creación de una empresa comercializadora 33
9. Ubicación de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva 34
10. Existencia de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva 35
11. Difusión de publicidad 36
12. Nombre de la empresa comercializadora de trofeos y medallas 37
13. Logotipo de champions 40
14. Macrolocalización 42
15. Microlocalización 43
16. Estructura Organizacional 44
17. Diseño del local de CHAMPIONS 45

INDICE DE ANEXOS

Anexos **Pág.**

1. Encuestas 64

2. Tabla de amortización 68

3. Sueldos y salario 70

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se basó en realizar un estudio de factibilidad para encontrar la viabilidad de la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas año 2014. Actualmente el cantón ventanas cuenta con una población de 72.200 habitantes lo cual hace atractivo para el establecimiento de algún negocio.

Para encontrar la viabilidad del estudio de factibilidad se recurrió a realizar cuatros estudios los cuales son: estudio de mercados, estudio técnico, estudio económico, y estudio financiero, los mismos que darán la información necesaria para la toma de decisiones.

A continuación daría a conocer lo encontrado en cada estudio.

Mediante la realización del estudio de mercado por medio de las encuestas, los habitantes manifestaron que creen con el 81% que sería importante la creación de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas, así mismo, consideraron que el nombre de la empresa comercializadora de mayor agrado es CHAMPIONS y finalmente por medio de la investigación de campo se observó que en el cantón no existe competencia directa con la comercializadora.

Con el estudio de factibilidad se trató de buscar la mejor ubicación de la empresa comercializadora quedando como resultado el centro del cantón Ventanas en el Malecón entre Bolívar y 9 de Octubre. También la empresa contara con 5 personas las cuales ejercerán los puestos de administrador, secretaria, compras, vendedor y bodeguero.

El estudio económico se determinó que para la puesta de marcha del proyecto es necesario tener una inversión de $ 24.269.19, lo cuales serán financiado 100% por un préstamo bancario de la corporación Financiera Nacional a una

tasa de interés del 10.5% a 5 años plazos. El proyecto generara para el primero año una utilidad de 21.280.05 aumentando para los años siguientes.

Con el estudio financiero se obtuvo que el proyecto es viable debido que el VAN es positivo $ 109.969.90; la Tir es de 154% y la relación B/C generar una ganancia de setenta y ocho centavos por cada dólar invertido.

ABSTRAC

This research was based on a feasibility study performed to find the feasibility of creating a marketer of trophies and medals in the canton of Windows in 2014. Canton windows currently has a population of 72,200 inhabitants which makes attractive for establishing a business.

To find the feasibility of the feasibility study were to perform recussio four studies which are: market research, technical studies, economic analysis, and financial study that will give them the necessary information for decision making.

Then we will present the findings of each study.

By conducting market research through surveys, residents said they believe the 81% that would be important to create the marketing of trophies and medals in the canton Windows, likewise, considered that the name of the trader CHAMPIONS greatest pleasure is finally through field research it was observed that in the canton there is no direct competition with the marketer.

With the feasibility study has tried to find the best location of the trading result being the center of Canton windows on the Malecon between Bolivar and 9 October. Also the company will feature 5 members who shall serve for administrators, secretary, purchasing, selling and winemaker.

The economic study found that for the setting up of the project is necessary to have an investment of $ 24.269.19, which it will be 100% financed by a bank loan of the National Finance Corporation to an interest rate of 10.5% at 5 years deadlines. The project will generate for the first year of 21.280.05 increasing utility for the following years.

With financial study was obtained that the project is viable because the NPV is positive $ 109.969.90; the Tir is 154% and the B / C a profit of seventy-eight cents for every dollar invested.

(DUBLIN CORE) ESQUEMAS DE CODIFICACIÓN			
1.	**Titulo / Title**	M	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas. año 2014
2.	**Creador / Creator**	M	León Requena Ligner Lissette
3.	**Materia/Subject**	M	Ciencias Empresariales; Ingeniería en Gestión Empresarial; "Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas. año 2014"
4.	**Descripción / Description**	M	La presente investigación se realizó en el cantón Ventanas, con el objetivo de realizar un Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas, para proyectar egresos e ingresos que incurren el proyecto
5.	**Editor / Publisher**	M	Facultad de CienciasEmpresariales
6.	**Colaborador/Contributo**	O	Ing. Carlos VillacisLainez,Msc.
7.	**Fecha / Date**	M	
8.	**Tipo / Type**	M	Estudio de Factibilidad
9.	**Formato/Format**	R	Word 2010; .pdf
10.	**Identificador/Identifier**	M	http://biblioteca.uteq.ec
11.	**Fuente / source**	O	Estudio de Factibilidad 2014
12.	**Lenguaje /Languaje**	M	Español
13.	**Relación/ Relation**	O	Ninguno
14.	**Cobertura/Coverage**	O	Cantón Ventanas
15.	**Derechos/ Rights**	M	Ninguno
16.	**Audiencia/Audience**	O	Trabajo de Investigación.

CAPITULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Introducción

En la actualidad las exigencias del mercado a nivel mundial tanto en los ámbitos de producción como en el de comercialización obligan a las empresas a ser competitivas, a mejorar, e incentivar al cliente a comprar los productos que ofertan, de modo que esto se vea reflejado con el incremento de las ventas aspecto de vital importancia para las empresas, puesto que del aumento gradual de las mismas depende la razón de su existencia.

Actualmente la comercialización de trofeos y medallas deportivas en el Ecuador se ha convertido en un potencial empresarial, ya que actualmente se está promoviendo el deporte lo que hace que sea una necesidad la compra de trofeos y medallas, por lo que los productores de trofeos y medallas en el país se han dedicado a producir modelos copiados, especialmente europeos; produciendo así en masa, dejando así la exclusividad.

Una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas, se constituye uno de esos negocios interesantes, fácil de montar, maquinaria relativamente financiable, con mano de obra económica y que no requieren un alto grado de experiencia para administrarlos. Un aspecto fundamental del presente estudio de factibilidad es la creación de unaempresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas. Año 2014.

Capítulo I: En este capítulo detalla el problema de la investigación y cuáles son los objetivos de la misma.

Capitulo II: Comprende de las teorías, conceptos de los diferentes autores de acuerdo al tema de investigación, así como la parte legal que va a dar sostenibilidad a la investigación.

Capitulo III: Contiene las metodologías que se utilizaron durante la investigación y así poder encontrar los resultados esperados.

Capitulo IV: Contiene los resultados encontrados en la investigación.

Capítulo V: comprende de las conclusiones y recomendaciones a base de los resultados encontrados en la investigación.

Capítulo VI: Contiene la bibliografía que respalda el presente el proyecto de investigación.

Capítulo VII: En los anexos encontramos la evidencia de la realización del proyecto de investigación.

1.2. Problematización

1.2.1. Planteamiento del Problema

Mediante la realización de la investigación se pudo observar que el cantón Ventanas no carece de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas, de tal manera hace que las persona que demande estos productos tengan que viajar otras ciudades a adquirir los productos

Para la satisfacción de una necesidad en el cantón Ventanas, se constituye el proyecto de creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas que se convertiría en la primera y única empresa dedicada a brindar este tipo de productos en el cantón Ventanas.

Lo anterior mencionado vislumbra la oportunidad de establecer una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas, sin embargo, los recursos financieros de que se dispone para este tipo de negocio son limitados y para ser asignados a la ejecución de este proyecto, previamente debe reducirse la incertidumbre alrededor del mismo.

1.2.2. Formulación del problema

¿De qué manera un estudio de factibilidad incide en la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas?

1.2.3. Sistematización del problema

- ¿Cómo está determinada la oferta y demanda de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas?

- ¿Cuál sería la estructura organizacional de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas a mediano y largo plazo?

- ¿La TIR, VAN, B/C, determinaran la viabilidad de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas?

1.3. Justificación

La presente investigación permitirá a los inversionistas de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas tener las herramientas para la toma de decisiones, en inversión, montaje y tamaño del proyecto, que aporte a la sostenibilidad del negocio, de esta manera prestar servicio a la ciudadanía, contribuyendo con el desarrollo comercial del cantón Ventanas.

En el cantón Ventanas, sus habitantes no cuentan con el servicio de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas, situación que representa un buen potencial para este mercado.

Se conoce que en el cantón Ventanas existe una población urbana creciente con una gran actividad comercial, pero no existen empresas dedicadas a

ofertar productos de trofeos y medallas deportivas. Por tal motivo el proyecto busca cubrir esta necesidad en el cantón, lo que justifica plenamente la ejecución del presente trabajo.

1.4. Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas. Año 2014

1.5.2. Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercados que determine la demanda insatisfecha en la comercialización de trofeos y medallas deportivas en el cantón Ventanas.

- Desarrollar un estudio técnico que permita encontrar la mejor ubicación para la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivasen la ciudad de Ventanas.

- Calcular la rentabilidad mediante un estudio económico – financiero de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas.

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis General

La creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas tiene un alto nivel de influencia en el desarrollo socio económico del cantón y su entorno.

1.5.2. Hipótesis Especifica

- El estudio de mercado determina la factibilidad de la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas

- El estudio técnico contribuye en el desenvolvimiento que debe tener la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas.

- El estudio económico y financiero determinasi es factible lacreación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas.

1.5.3. Variables

Variable Independiente

Estudio de factibilidad

Variable Dependiente

Creación de una de una empresacomercializadora de trofeos y medallas deportivas

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Fundamentación Teórica

2.1.1. Estudio de factibilidad

Miranda (2012) El estudio de factibilidad debe conducir a la identificación precisa del plan de negocio a través del estudio del mercado, tamaño, localización, ingeniería del proyecto, diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto, estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos, identificación plena de fuentes de financiación y de regulación de compromisos de participación en el proyecto, aplicación de criterios de evaluación financieros, económicos, social y ambiental, que permita obtener argumentos para la decisión de realización del proyecto.

Del estudio de factibilidad se puede esperar o abandonar el proyecto por no encontrarlo suficientemente viable, conveniente u oportuno; mejorarlo, elaborando un diseño definitivo, teniendo en cuenta las sugerencias y modificaciones que surgirán de los análisis representantes de las alternas fuentes de financiamiento.

2.1.1.1. Componentes del estudio de factibilidad

Ramírez y Domínguez (2013) sostienenque un proyecto factible, es decir que se puede ejecutar, es el que ha aprobado cuatro estudios básicos:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio ambiental
- Estudio económico – financiero

La aprobación o visto bueno de cada evaluación la llamaremos viabilidad. Estas viabilidades se deben dar al mismo tiempo para alcanzar la factibilidad de un proyecto, ya que dentro de este tendrá iguales niveles de importancia a la hora de llevarlo a cabo; entonces con una evaluación que resulte no viable, el proyecto no será factible.

2.1.2. Estudio de mercado

Miranda (2012) Cuando se trata d proyectos generadores de ingresos, el objeto del estudio del mercado es determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de la nueva unidad productora, que bajo determinados condiciones de precio, calidad y cantidad, la comunidad estaría dispuesta a adquirir, hoy y en futuro, para satisfacer sus necesidades.

Pero si se trata de proyectos de interés social, su estudio se orienta hacia la estimación de necesidades colectivas de la población, hoy y en futuro tenga o no capacidad de pago.

2.1.2.1. Objetivos del estudio de mercado

Sapag (2010) Los objetivos del estudio de mercado son:

- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.

- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de productos que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.

- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.

- Como últimos objetivo y el más importante, pero por desgracia intangible, dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado

2.1.3. Estudio técnico

Baca (2008) El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización optima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.

2.1.3.1. Componentes del estudio técnico

Baca (2008) Diferentes autoras proponen de distintas manera los componentes esenciales que conforman el estudio técnico de un proyecto de inversión. A continuación se detalla la estructura básica de la que está compuesto un estudio técnico.

- Análisis y determinación de la localización optima del proyecto
- Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.
- Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos.
- Identificación y descripción del proceso.
- Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto.

2.1.4. Estudio Económico – financiero

Blanco (2012) Una vez enmarcado el proyecto dentro de sus parámetros de actuación, se procede a realizar la evaluación económica – financiera cuyo

objetivo generales ordenar y sistematizar la información derivada de las etapas anteriores y elaborar los cuadros que conforman el estudio económico – financiero del proyecto de inversión.

Este estudio esta subdividido en dos etapas principales: la evaluación económica – financiera y la evaluación de resultados.

El modelo utilizado para la evaluación económica – financiera de un proyecto de inversión busca organizar estratégicamente los datos recopilados en nueve tablas, a saber:

Capacidad instalada y utilizada.- Organiza los datos obtenidos en el estudio técnico y de mercado, relativo a la capacidad instalada y utilizada del proyecto a lo largo de los años de proyección.

Componentes de la inversión.- Contiene los datos de inversión, en trabajos, obras civiles, instalaciones eléctricas, mobiliarios y equipos necesarios para la adecuación y funcionamientos del negocio.

Inversión total.- Es un cuadro resumen del anterior, clasificándolo en activo fijo y otros activos, además de la inversión realizada como capital de trabajo.

Depreciación y amortización.- presenta los cálculos de naturaleza contable, que permitan recuperar la inversión realizada en activos fijos y en otros activos.

Nomina.- Contiene los datos relativos al volumen de la mano de obra, representándola en cada año de proyección del estudio.

Insumos.- contiene los datos relativos al volumen de la mano de obra, representándola en cada año de proyección del estudio.

Ingresos.- Proporciona la información de ingresos del proyecto, producto de la prestación del servicio.

Gastos de operación.- Engloba todos los costos del proyecto, relacionados con el funcionamiento del mismo, clasificándolos en fijos y variables.

Estado de resultado.- Es una recopilación de los datos de los cuadros anteriores, y calcula la utilidad contable neta producto de las operaciones.

2.1.5. Estudio ambiental

Gómez (2012) Plantea que la identificación de los temas relevantes a tratar en el análisis detallado establece el área geográfica que es necesaria incorporar en el estudio de impacto ambiental. Lo que se busca es una comparación de las condiciones del medio ambiente, con aquellas que pueden causar los diferentes componentes de la acción propuesta y sus alternativas razonables. Para ello se requiere conocer, de forma adecuada y rigurosa, los componentes ambientales que podrían ser impactados de alguna manera con la implementación de la acción.

La descripción debe ser hecha en el territorio afectado, el que se define como el lugar donde ocurren los impactos ambientales y las medidas de mitigación y seguimiento. El detalle de la información debe ser suficiente para demostrar al analista las características de los recursos naturales y humanos que podrían resultar involucrados. Además, esta descripción debe suministrar información científica con la cual se puedan predecir y comparar los impactos ambientales.

En un estudio de impacto ambiental la reducción de los impactos negativos significativos se logra mediante el análisis cuidadoso de las diferentes alternativas y opciones que se presentan a lo largo de la evaluación, a través de la modificación de partes de la alternativa seleccionada, y/o por medio de la recomposición de los elementos que resulten afectados.

El Estudio de Impacto Ambiental, es el estudio técnico, de carácter interdisciplinario que, incorporado en los distintos procedimientos de gestión ambiental, está destinado a identificar, valorar, reducir y corregir las consecuencias o efectos ambientales que determinadas acciones, del proyecto futuro o de la actividad presente y funcionando, puedan causar sobre la calidad de vida del ser humano y su entorno.

El Estudio de Impacto Ambiental es una herramienta técnica fundamental de un proceso de análisis encaminado a identificar, predecir, interpretar, valorar, prevenir, corregir y comunicar el efecto de un proyecto o actividad sobre el medio ambiente interpretado en términos de salud y bienestar humanos.

Los Estudios de Impacto Ambiental son la principal herramienta para la evaluación de los efectos ambientales de todo proceso de toma de decisión dentro del procedimiento jurídico-administrativo. Es un estudio de carácter interdisciplinario que está incorporado en el procedimiento de Evaluación de Impacto Ambiental. De hecho los EIA forman parte de los instrumentos preventivos del daño ambiental como una herramienta técnica que ayuda a la toma de decisiones.

2.4. Fundamentación conceptual

2.4.1. Empresa

Palacios (2012) La empresa es una entidad legal, con un organismo productivo que le permite procesar ciertos bienes o servicios para satisfacer las necesidades y exigencias de un mercado necesitado y con capacidad de compra y que posee y administra un patrimonio propio.

2.4.2. Microempresas

Lareki (2009) Se define como microempresa a aquella empresa que opera na persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión

empresarial, que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes o de prestación de servicios y supone menos de 10 trabajadores.

2.4.3. Proyecto

Palacios (2012) La gerencia de un proyecto es la aplicación sistemática de una serie de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas para alcanzar o exceder los requerimientos de todos los involucrados con un proyecto.

2.4.4. Proyecto de inversión

Meza(2010)define que un proyecto de inversión lo podemos definir como ¨un plan al que si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil a la sociedad. Un proyecto de inversión constituye un conjunto de acciones, que una vez implantadas, incrementan la distribución de un bien o servicio.

2.4.5. Estudio de factibilidad

Blanco y Nahaman (2012)definenque el principal objetivo del estudio de factibilidad de un proyecto es determinar la viabilidad de un negocio que se propone será bueno o malo en lo social, económica y financiera haciendo uso de herramientas contables y económicas como lo son el cálculo del punto de equilibrio y el valor agregado, así como también el uso de herramientas financieras tales como el cálculo de la tasa interna de retorno (TIR) y el valor presente neto (VPN).

2.4.6. Viabilidad

Nahaman (2012) Se entiende la viabilidad como la capacidad de un proyecto de lograr un buen desempeño financiero.

2.4.7. Estudio de mercado

Meza y Blanco (2010) Es un estudio de demanda, oferta y precios de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos en la formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizaran a menos que este muestre una demanda real o posibilidad de venta de un bien o servicio.

2.4.8. Comportamiento económico del mercado del proyecto

Sapag (2010) Los principales aspectos económicos que explican el comportamiento de los mercados vinculados con el proyecto de inversión que se evalúa corresponden al comportamiento de la demanda de la oferta y de los costos, y a la maximización de los beneficios.

2.4.9. Comportamiento de la demanda

Sapag (2010) La búsqueda de satisfactores de un requerimiento o necesidad que se realizan los consumidores, aunque sujeta a diversas restricciones, se conoce como demanda del mercado. Los bienes y servicios que los productores libremente desean ofertar para responder a esta demanda se denominan oferta del mercado. En el mercado, representado por una relación entre un precio y una cantidad que motiva a los productores a fabricarla y a los consumidores a adquirirla.

2.4.10. Comportamiento de la oferta

Sapag (2010) La oferta del mercado corresponde a la conducta de los empresarios, es decir, a la relación entre la cantidad ofertada de un producto y

su precio de transición. Otros elementos que condicionan la oferta son el costo de producción del bien o servicio, el grado de flexibilidad en la producción que tenga la tecnología, las expectativas de los productores, la cantidad de empresas en el sector, el precio de los bienes relacionados y la capacidad adquisitiva de los consumidores, entre otros.

2.4.11. Investigación de mercado

Prieto (2009) Existe otra herramienta en el estudio de mercado conocida como la investigación de mercados, que consiste en la recolección organizada de información sobre algún aspecto de un mercado que nos permite tomar decisiones acertadas.

Palacios. La investigación de mercados debe llevarse a cabo antes de comenzar el negocio y debe actualizarse continuamente durante la vida del negocio, dado que los gustos y hábitos de los consumidores y compradores cambian constantemente.

2.4.12. Análisis del mercado

Palacios (2012) El análisis de mercado es el proceso ordenado y objetivo en donde se reúne y se evalúa la mayor cantidad de información sobre los clientes potenciales, datos sobre quiénes son, donde se encuentran, la cantidad existente, la forma de averiguar, como atraerlos y satisfacer sus gustos y necesidades.

2.4.13. Precio

Kotler (2012) Es la cantidad de dinero que se cobra por n producto servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los

consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.

2.4.14. Comercialización

Hernández (2009) En esta etapa se planea y finalmente se ponen en práctica los programas de producción y marketing a gran escala. Una vez que el producto nace y entra en su ciclo de vida, el ambiente competitivo externo se convierte en el principal determinado de su destino.

2.4.15. Canales de comercialización

Miranda (2012) Cuando se trabaja a nivel de factibilidad o de diseño definitivo, resulta útil por las repercusiones que tiene principalmente en los presupuestos financieros, elaborar, así sea en forma provisional, mapas de los posibles canales de comercialización, calculando los valores agregados y preseleccionando los agentes en cada una de las etapas.

El punto de partida para lograr un diseño adecuado de canales de comercialización es la identificación de los segmentos de población a los cuales se quiere llegar, vale decir la clientela potencial del proyecto.

2.4.16. Estudio técnico

Sapag (2010) El estudio técnico calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos de la ingeniería del proyecto. Para esto se deberán examinar detenidamente las opciones tecnológicas que es posible implementar. El resultado de este estudio puede tener mayor incidencia que cualquier otro en la magnitud de los valores que se incluirán para la evaluación. Por tal motivo, cualquier error que se cometa podrá tener grandes consecuencias sobre la medición de la viabilidad económica.

2.4.17. Tamaño

Sapag (2010) El estudio del tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que a su vez permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados. Varios elementos se conjugan para la definición del tamaño: la demanda esperada, la disponibilidad de los insumos, la localización del proyecto, el valor de los equipos, etc.

2.4.18. Localización

Meza (2010) El objetivo que persigue la localización del proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en rapidez del servicio. Esta parte es fundamental porque una vez localizada y construidas las instalaciones del proyecto, no es una cosa fácil cambiar de domicilio.

2.4.19. Ingeniería de proyecto

Prieto y García (2009)manifiestan que la ingeniería de proyecto se refiere a aquella del estudio técnico, que se relaciona con su fase de producción, que permita optimizar los recursos disponibles para la fabricación del producto o la presentación del servicio. También tiene por objeto definir el proceso de producción, los equipos y las inversiones y hacer posible el cálculo de los costos de producción.

2.4.20. Estudio económico

Baca (2008) El objetivo es ordenar y sistematizar a la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

2.4.21. Costos fijos

Sarmiento (2008) Manifiesta que son aquellos que pertenecen constante en un periodo independientemente de que se presenten cambios en el nivel de producción.

2.4.22. Costo variables

Urquizo (2009) Son aquellos que cambian en su monto total directamente con las fluctuaciones del nivel de actividades realizadas. La prestación de servicios debe medirse en términos de alguna base de actividades, como por ejemplo, la cantidad de cursos dictados.

2.4.23. Ingresos

Miranda (2012) Es un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o la prestación del servicio o por la liquidación de los activos que han superado su vida útil dentro de la empresa, o también por los rendimientos financieros producidos por la colocación de excesos de liquidez.

2.4.24. Punto de equilibrio

Ortega (2010) Indica que el punto de equilibrio representa el volumen de operaciones o nivel de utilización de la capacidad instalada, en el cual los ingresos son iguales a los costos. Por debajo de ese punto la empresa incurre en perdida y por ende obtiene utilidades.

2.4.25. Amortización

Meza (2010) La amortización financiera se define como el proceso por el medio delas cuales se cancela una deuda junto con sus intereses, mediante una serie

de pagos, en un tiempo determinado. La palabra amortización proviene del latín mors que significa muerte, por lo tanto, la amortización es el proceso con el que se mata una deuda.

2.4.26. Estudio financiero

Maldonado (2010) Análisis de la situación financiera y perspectiva de un valor o sociedad realizado por un intermediario bursátil, una empresa especializada o una institución financiera con destino a sus clientes y con el objeto de una introducción de dicha sociedad en el mercado o para realizar una recomendación de compra o venta según los resultados obtenidos del estudio.

2.4.27. Capital de trabajo

Baca (2008) Desde el punto de vista contable lo define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo, desde el punto de vista práctico está representando por el capital adicional con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa.

2.4.28. Valor actual Neto

Baca (2008) Señala que el valor actual neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión.

2.4.29. Tasa Interna de Retorno

Baca (2008) Manifiesta que es la tasa de descuento por el cual el valor actual neto es igual a cero, también aduce que es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados la inversión.

2.4.30. Relación beneficio costo

Baca (2008) Indica que es utilizada para evaluar las inversiones gubernamentales o de interés. Tanto los beneficios como los costos no se cuantifican como se hace en un proyecto de inversión privado, sino que se toma en cuenta criterios sociales

2.5. Fundamentación legal

2.5.1. Requisitos para abrir un negocio

Para poder implementar el establecimiento, se necesita ciertos requisitos legales, que permitan el cumplimiento de y desarrollo del mismo.

Permisos

- Registro de Actividad
- Permiso Sanitario
- Licencia de Funcionamiento del Ministerio de Turismo
- Certificados de Salud Empleados
- Permiso de compatibilidad de suelo.
- Registro de RUC en el SRI.
- Permiso de Cuerpo de Bomberos y Municipio (Patente).
- Permiso de funcionamiento del Municipio

- Rótulos y Publicidad Exterior
- Licencia Ambiental.

Tributarias (SRI)

- Declaración de Impuesto a la Renta
- Anticipo Impuesto a la Renta
- Retenciones en la Fuente
- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Impuesto Consumos
- Anexos Transaccionales
- Especiales.

CAPITULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Localización de la investigación

Para el presente trabajo de investigación se lo desarrollo en el cantón Ventanas que está ubicado en la provincia de Los Ríos y tuvo una duración de 180 días.

3.2. Métodos de investigación

3.2.1. Método inductivo

Este método permitió analizar la problemática existente en el cantón ventanas por no contar con una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas.

3.2.2. Método deductivo

Por medio de este método se pudo extraer la información mediante las encuestas a los habitantes del cantón ventanas y así poder llegar a las conclusiones y recomendaciones.

3.2.3. Método estadístico

Se lo empleó para organizar la información que se obtuvo de las encuestas, para luego tabularlas y así poder interpretar los resultados de la investigación realizada.

3.3. Tipo de investigación

3.3.1. De campo

Se aplicó la encuesta a los habitantes del cantón ventanas para determinar la factibilidad que tendría la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas.

3.3.2. Bibliográfica

Permite la recopilación de información de textos, revistas, pagina web, lo que ayudo a poyar la investigación que se realizó en el cantón Ventanas.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población

El cantón Ventanas tiene una población de 72.000 habitantes de acuerdo al último censo población realizado en el 2010.

3.4.2. Muestra

Para la toma de la muestra bajo estudio se va realizar la siguiente formula:

$$n = \frac{N}{e^2(N-1)+1}$$

$$n = \frac{72200}{(0.0025)^2(72200-1)+1}$$

$$n = \frac{72200}{(0.0025)^2(72199)+1}$$

$$n = \frac{72200}{181.4975}$$

$$n = 397.80$$

$$\mathbf{n = 398}$$

CAPITULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÒN

4.1. Resultados

4.1.1. Estudio de Mercado

4.1.1.1. Resultados de las encuestas a los habitantes del cantón Ventanas

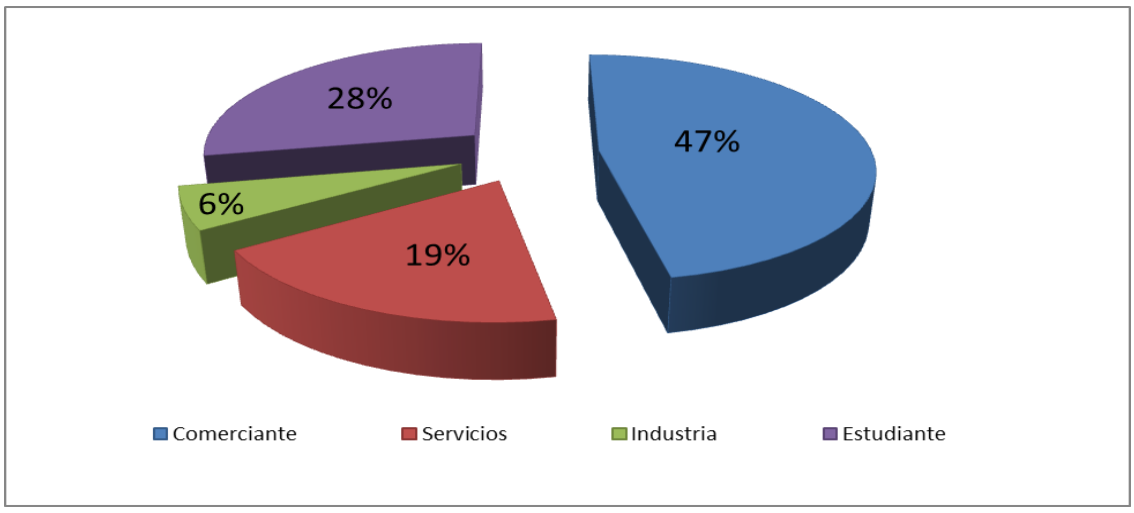
Pregunta 1. ¿A qué actividad usted se dedica actualmente?

Cuadro 1. Actividad que se dedica

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Comerciante	187	47
Servicios	74	19
Industria	25	6
Estudiante	112	28
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Gráfico 1. Actividad que se dedica



Interpretación:

La gráfica # 1 muestra que el 47% de los habitantes del cantón Ventanas se dedican actualmente como comerciantes, el 28% son estudiantes, el 19% trabaja en empresas dedicado a prestar servicio y el 6% a la industria.

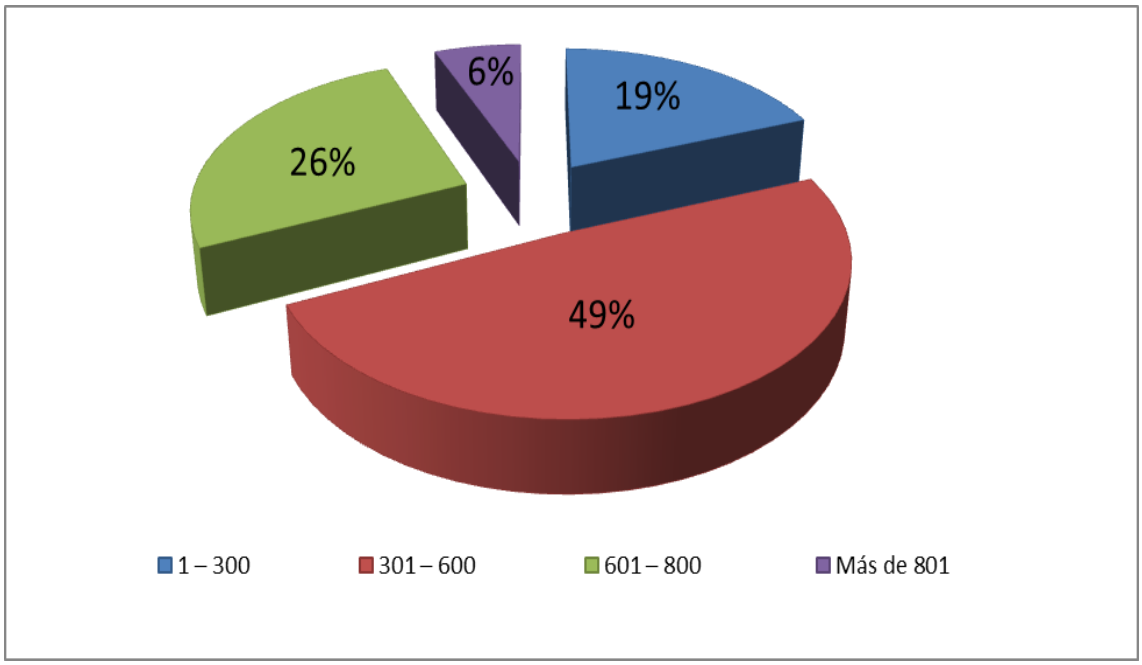
Pregunta 2. ¿Cuál es su ingreso promedio mensual?

Cuadro 2. Ingresos económicos mensuales

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
1 – 300	77	19
301 – 600	195	49
601 – 800	102	26
Más de 801	24	6
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 2. Ingresos económicosmensuales



Interpretación:

La gráfica # 2 se observa que el 49% de los habitantes encuestados manifestaron que su ingreso mensual es de entre $ 301 – 600 dólares, el 26% de entre $ 601 – 800 dólares, con el 19% sus ingresos están entre $ 1 – 300 dólares y finalmente el 6% expresaron que tienen un ingreso de más de 801 dólares mensuales.

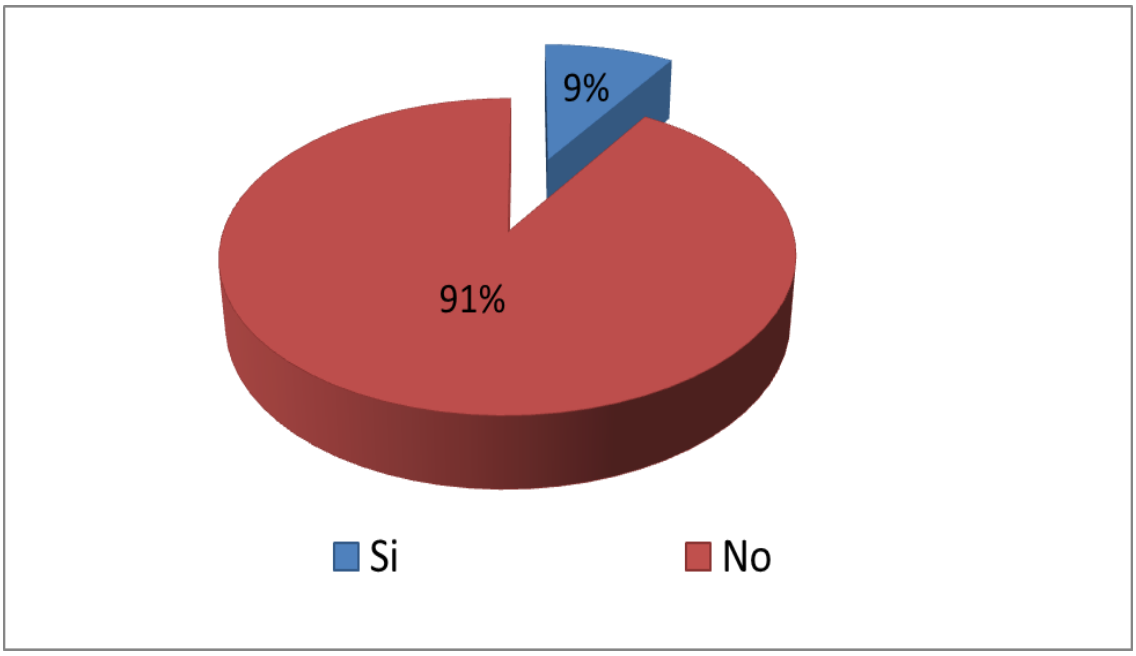
Pregunta 3. ¿Conoce usted si en el cantón Ventanas existe una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas?

Cuadro 3. Existencia de una empresa comercializadora de trofeos y medallas

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Si	34	9
no	384	91
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 3. Existencia de una empresa comercializadora de trofeos y medallas



Interpretación:

La gráfica # 3 muestra que el 91% de los encuestados manifestaron que no existe una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivos cantón Ventanas mientras que el restante 9% manifestó que si existe un local pero este es una joyería donde no existen muchos modelos a elegir.

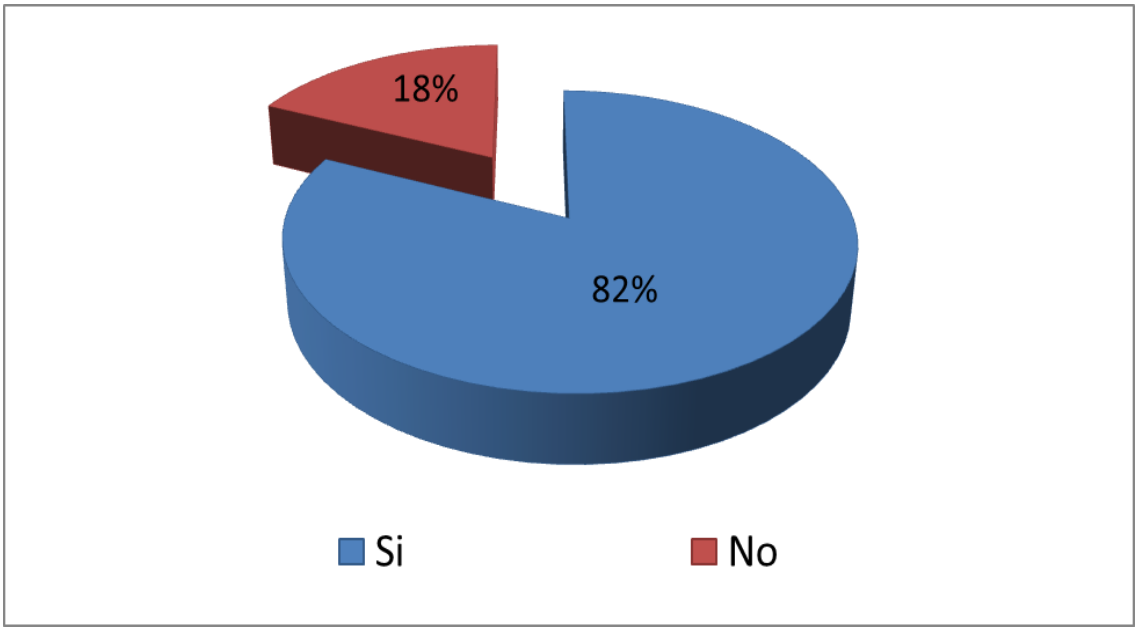
Pregunta 4. ¿Usted cree que en el cantón Ventanas se impulsa la competencia deportiva?

Cuadro 4. Impulso a la competencia deportiva

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Si	327	82
No	71	18
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 4. Impulso a la competencia deportiva



Interpretación:

El grafico # 4 se muestra que el 82% de las personas encuestadas expresaron que si se impulsa la competencia deportiva en el cantón Ventanas, mientras que el restante 18% manifestaron que no.

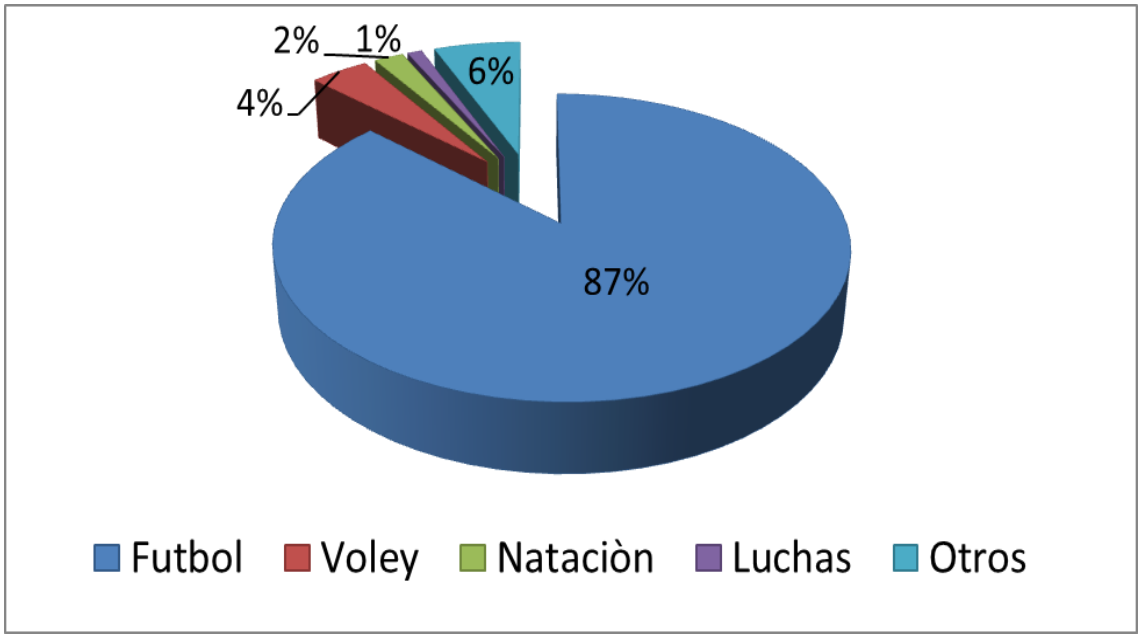
Pregunta 5. ¿Según su criterio cual es el deporte que más se practica en el cantón Ventanas?

Cuadro 5. Deporte de mayor competencia

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Futbol	348	87
Vóley	15	4
Natación	8	2
Luchas	1	1
Otros	26	6
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 5. Deporte de mayor competencia



Interpretación:

El grafico # 5 se observa que 87% de los habitantes encuetados manifestaron que la actividad deportiva que más se practica en el cantón Ventanas es el futbol, el 6% manifestaron que otros tipos de deportes, el 4% el vóley, el 2% la natación y el 1% los deportes que tienen que ver con luchas.

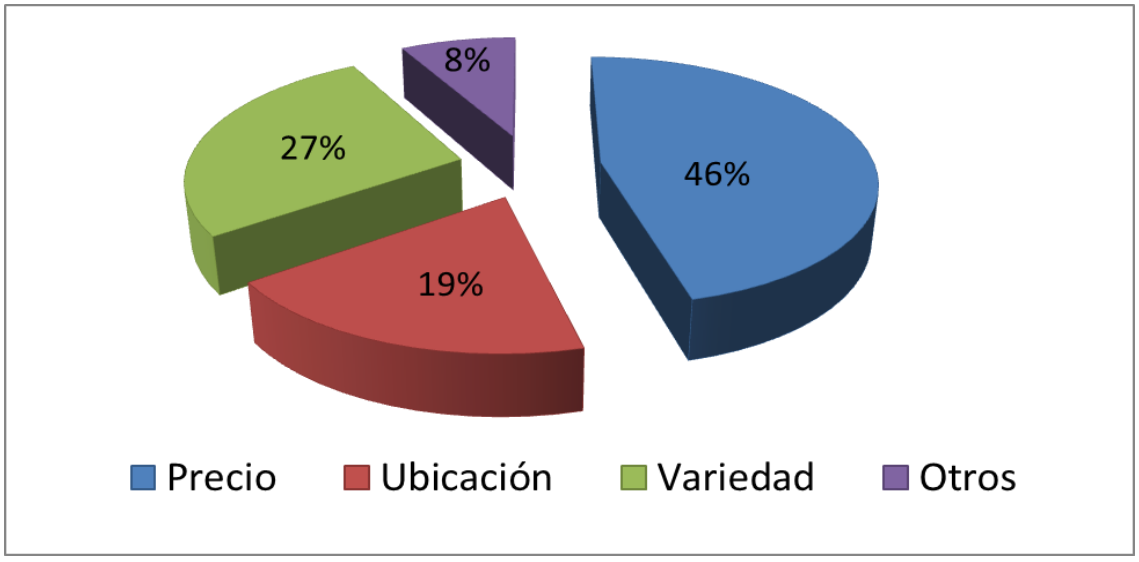
Pregunta 6. ¿Cuál de las siguientes alternativas considera importante que debe tener la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas?

Cuadro 6. Alternativa importante de la empresacomercializadora de trofeos y medallas

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Precio	183	46
Ubicación	74	19
Variedad	109	27
Otros	32	8
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 6. Alternativa importante de la empresacomercializadora de trofeos y medallas



Interpretación:

En la gráfica # 6 muestra que el 46% de los encuestados manifestaron que la nueva empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas debe de considera como más importante el precio de los productos, el 27% la variedad, el 19% debe de tener una buena ubicación y el restante 8% han considerado otros tipos de alternativas.

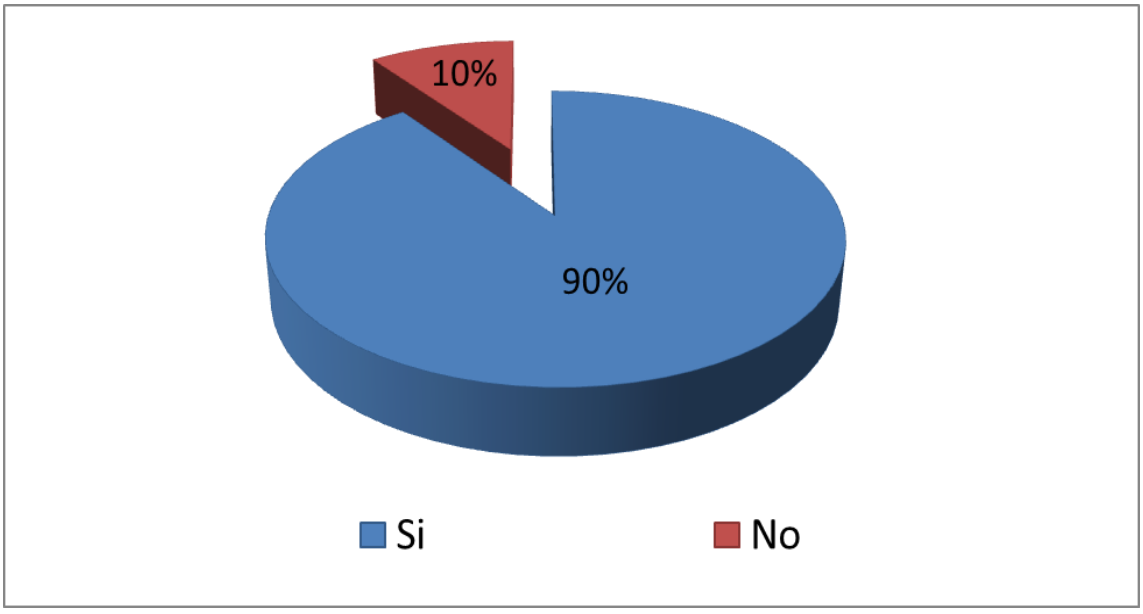
Pregunta 7. ¿Usted cree que la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas tendrá una buena acogida entre la población?

Cuadro 7. Acogida de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Si	358	90
no	40	10
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 7. Acogida de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas



Interpretación:

La gráfica # 7 demuestra que los encuestados piensa que la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón de ventanas si va a tener una buena acogida y el 10% de los encuestados expresaron que no.

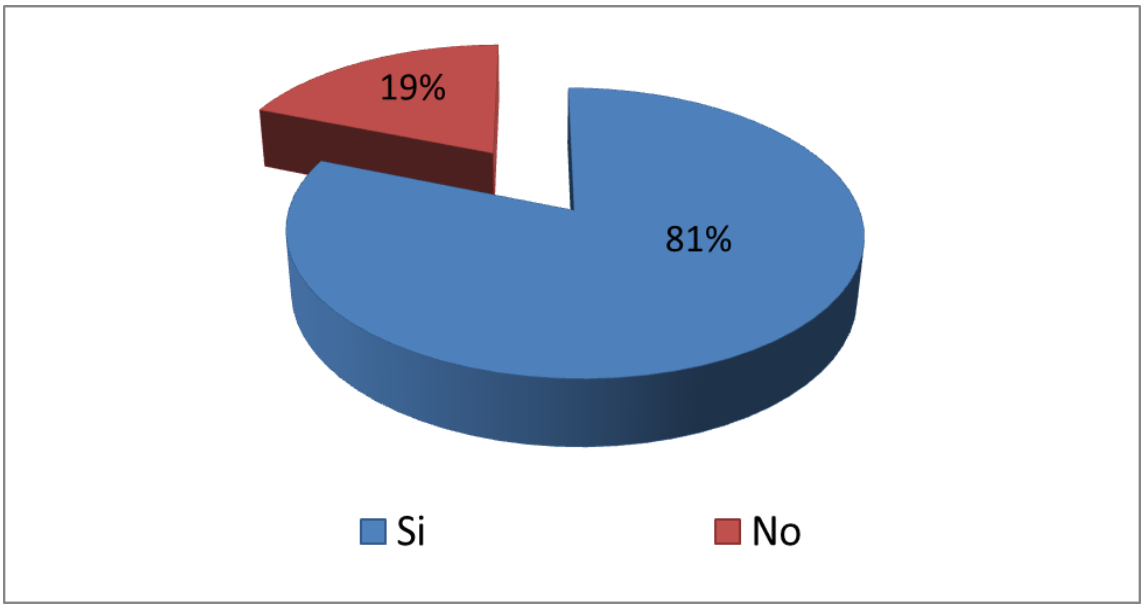
Pregunta 8.- ¿Considera importante la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas cantón Ventanas?

Cuadro 8. Importancia por la creación de una empresa comercializadora

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Si	322	81
No	76	19
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 8. Importancia por la creación de una empresa comercializadora



Interpretación:

La gráfica # 8 muestra que el 81% de los habitantes encuestados manifestaron que si sería importante la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas cantón Ventanas por lo no existe otro tipo de negocio con las mismas características y el 19% restante opinaron que no lo es.

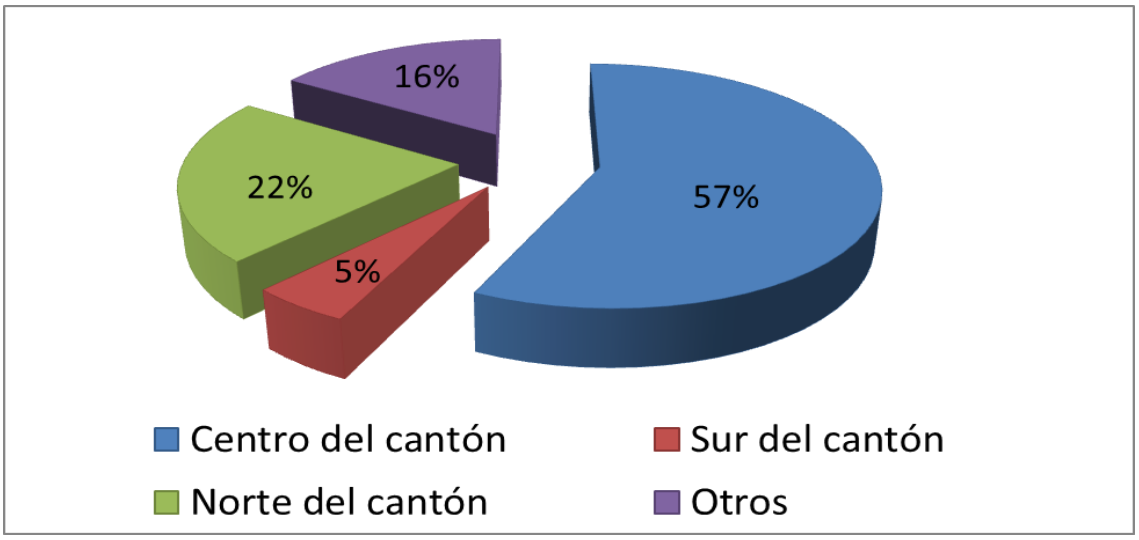
Pregunta 9.- **¿Dónde usted cree que sería la mejor ubicación para la nueva empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivascantón Ventanas?**

Cuadro 9. Ubicación de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Centro del cantón	227	57
Sur del cantón	21	5
Norte del cantón	88	22
Otros	62	16
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 9. Ubicación de la empresacomercializadora de trofeos y medallas deportiva



Interpretación:

La gráfica # 9 con su respectiva tabla, muestra que el 57% manifestaron que el que la mejor ubicación para la creación de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva seria el centro, el 22% expresaron en el norte, el 16% expresaron en diferentes sitios y mientras que el 5% expresaron en el sur del cantón.

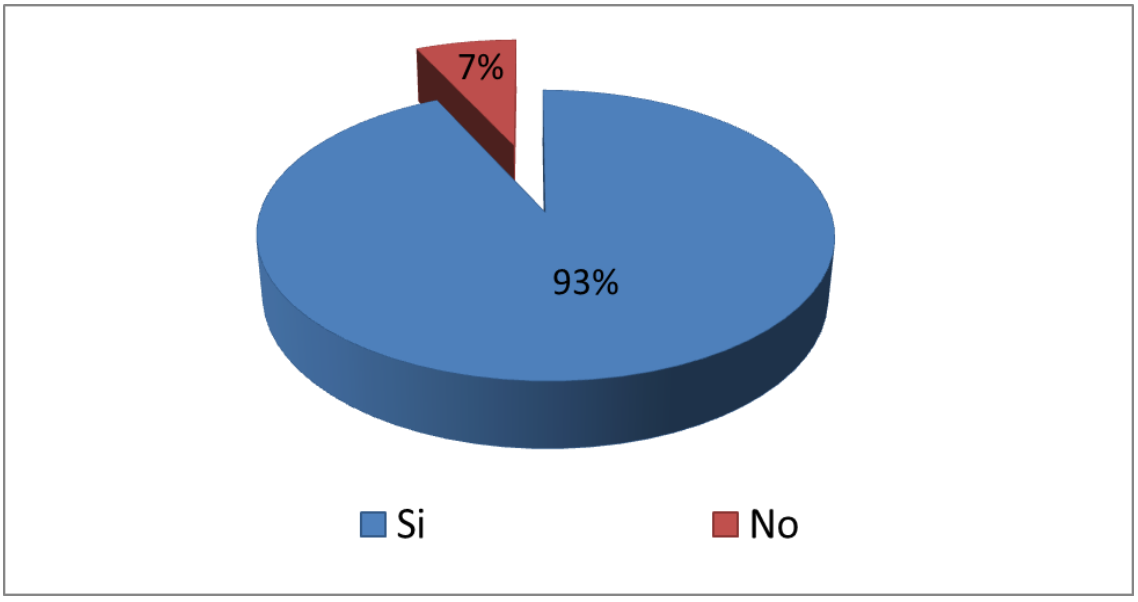
Pregunta 10.- **¿Si existiera en el cantón Ventanas una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva usted acudirá a comprar?**

Cuadro 10. Existencia de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Si	369	93
No	29	7
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 10. Existencia de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva



Interpretación:

La gráfica # 10 con su respectiva tabla, muestra que el 93% manifestaron que si existiera una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas si acudirían cuando lo necesiten a adquirir algún producto y mientras que el 7% expresaron que no.

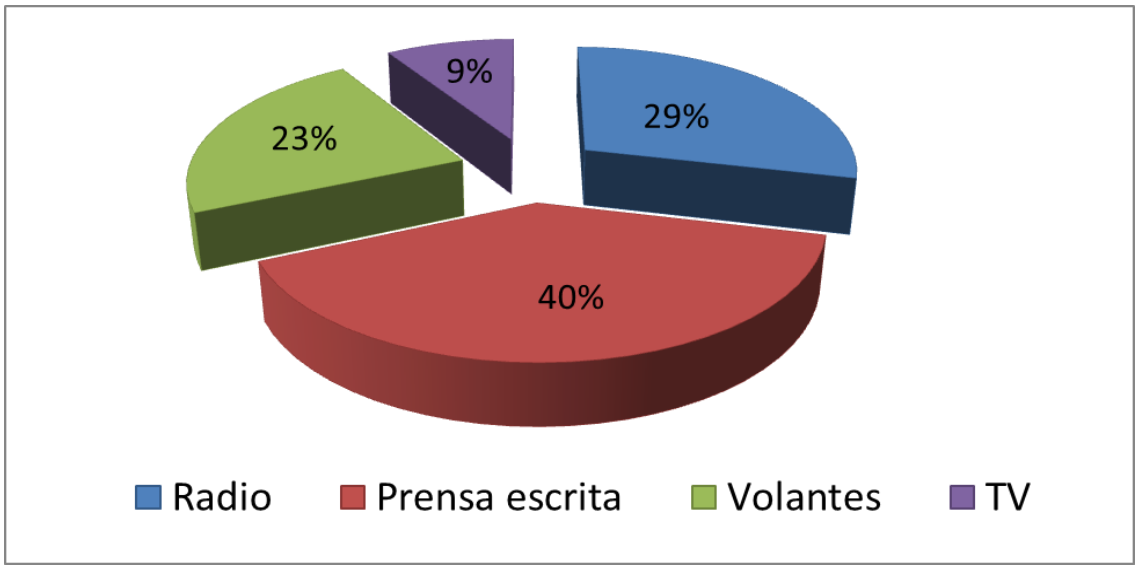
Pregunta 11.- ¿A través de qué medio de comunicación usted piensa que sería la mejor opción para que realice publicidad la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva?

Cuadro 11. Difusión de publicidad

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Radio	114	29
Prensa escrita	158	40
Volantes	90	23
TV	36	9
Total	398	100

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 11. Difusión de publicidad



Interpretación:

La gráfica # 11 muestra que el 40% de los habitantes encuestados manifestaron que la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivos debería realizar con más énfasis su publicidad por medio de la prensa escrita, el 29% por la radio, el 23% por volantes y el restante 9% por la televisión.

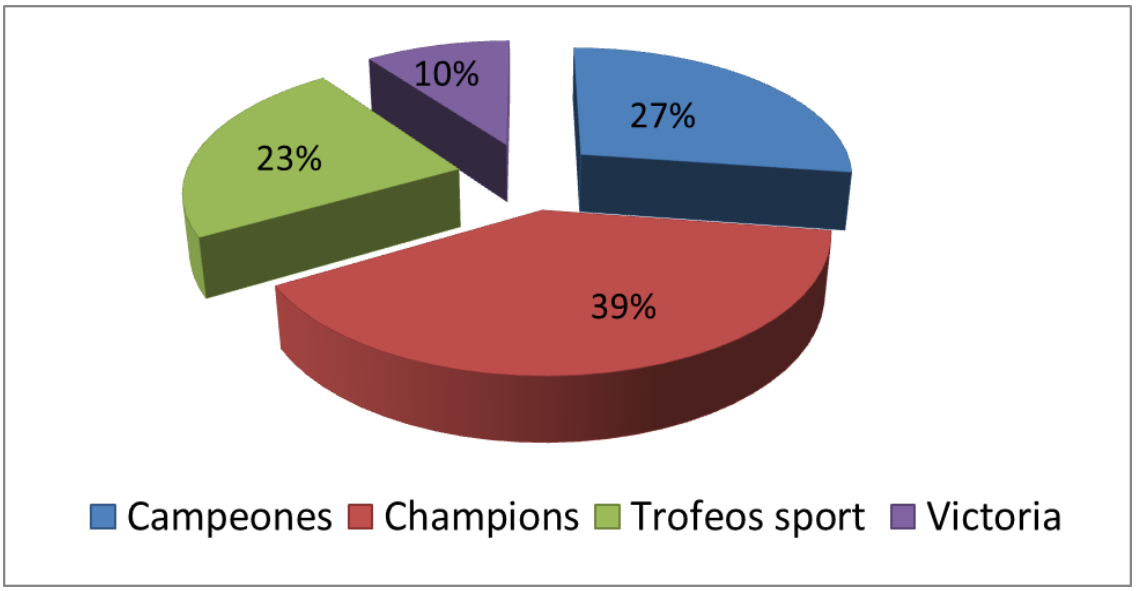
Pregunta 12.- ¿De los siguientes alternativa escoja la mejor para el nuevo nombre de la empresacomercializadora de trofeos y medallas deportiva?

Cuadro 12. Nombre de la empresa comercializadora de trofeos y medallas

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
Campeones	108	27
Champions	157	39
Trofeos sport	92	23
Victoria	41	10
Total	**398**	**100**

Fuente: Encuesta Realizada
Elaborado por: La Autora

Grafico 12. Nombre de la empresa comercializadora de trofeos y medallas



Interpretación:

En la gráfica # 12 el 39% de los habitantes encuestados manifestaron que el mejor nombre para la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivos sería champions, el 27% prefiere campeones, el 23% Trofeos sport y el 10% victoria.

4.1.1.2. Determinación Demanda Actual

La población del cantón Ventanas es de 72.200 habitantes de acuerdo al último censo poblacional del 2010, mediante la realización de las encuestas los habitantes en la pregunta # 8 indicaron con el 81% que si sería importante la creación de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivos cantón Ventanas.

72200 * 81% = 58.482

Cuadro 13. Demanda actual

DEMANDA ACTUAL
58.482 personas

Fuente: Encuestas a ciudadanía

4.1.1.3. Demanda Futura

Por medio del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón de Ventanas, el cantón tiene un crecimiento económico del 2.7% al año.

Cuadro 14. Demanda Futura

N° AÑOS	PROYECCIÓN
2014	58.482
2015	60.061
2016	61.683
2017	63.348
2018	65.058

4.1.1.4. Oferta Actual

Por medio de la investigación de campo se pudo observar que en el cantón Ventanas no dispone de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas, por lo cual la oferta actual para el proyecto de factibilidad será cero.

Cuadro 15. Proyección Oferta Actual

OFERTA ACTUAL
0

Elaborado por: Autora

4.1.1.5. Oferta Futura

Cuadro 16. Oferta Futura

N° AÑOS	PROYECCIÓN
2014	0
2015	0
2016	0
2017	0
2018	0

Elaborado por: Autora

4.1.1.6. Demanda Insatisfecha

Cuadro 17. Demanda insatisfecha

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	0	58.482	-58.482
2015	0	60.061	-60.061
2016	0	61.683	-61.683
2017	0	63.348	-63.348
2018	0	65.058	-65.058

Elaborado por: Autora

4.1.1.7. Características del mercado

El cantón Ventanas es un municipio de la provincia de Los Ríos que tiene una extensión de 208 km² y una población de 72.200 habitantes según el censo del 2010 realizado por el INEC.

La mayor parte de la población de dedica a la agricultura por lo cual se produce varios productos como: banano, café, cacao, arroz, soya, maracuyá, gandul, y en especial maíz del cual depende el sustento de la mayoría de su población.

4.1.1.8. Características del Servicio

La nueva empresa comercializadora pone a la disposición de los habitantes del cantón Ventanas a la venta de trofeos y medallas deportiva, para lo cual se les brindara a los clientes una atención profesional para que tenga una visión más clara al momento de escoger el producto.

4.1.1.9. Nombre

El nombre que se escogió para la nueva empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas se lo estableció mediante la preferencia de la población en la encuesta realizada. En la pregunta # 12 los encuestados respondieron que la mejor opción para el nombre de la empresa comercializadora sería CHAMPIONS.

Grafica 13. Logotipo de champions

4.1.1.10. Clientes

La empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva CHAMPIONS del cantón Ventanas estará dirigida a toda la población que desee adquirir algún tipo de producto deportivo para la premiación de eventos deportivos.

4.1.11. Competidores

CHAMPIONS mediante la investigación de campo se observó que no existe una empresa comercializadora que oferte el mismo servicio, por lo cual en el cantón Ventanas no existen competidores directos.

4.1.2. Estudio Técnico

4.1.2.1. Tamaño del proyecto

Cuadro 18. Tamaño Óptimo del proyecto

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	0	58.482	-58.482
2015	0	60.061	-60.061
2016	0	61.683	-61.683
2017	0	63.348	-63.348
2018	0	65.058	-65.058

Elaborado por: Autora

Mediante el cuadro # 19 del tamaño óptimo del proyecto se puede observar que la empresa comercializadora CHAMPIONS debe tener la capacidad para poder atender la demanda insatisfecha que existe en el mercado por este tipo de servicio.

4.1.2.2. Localización del proyecto

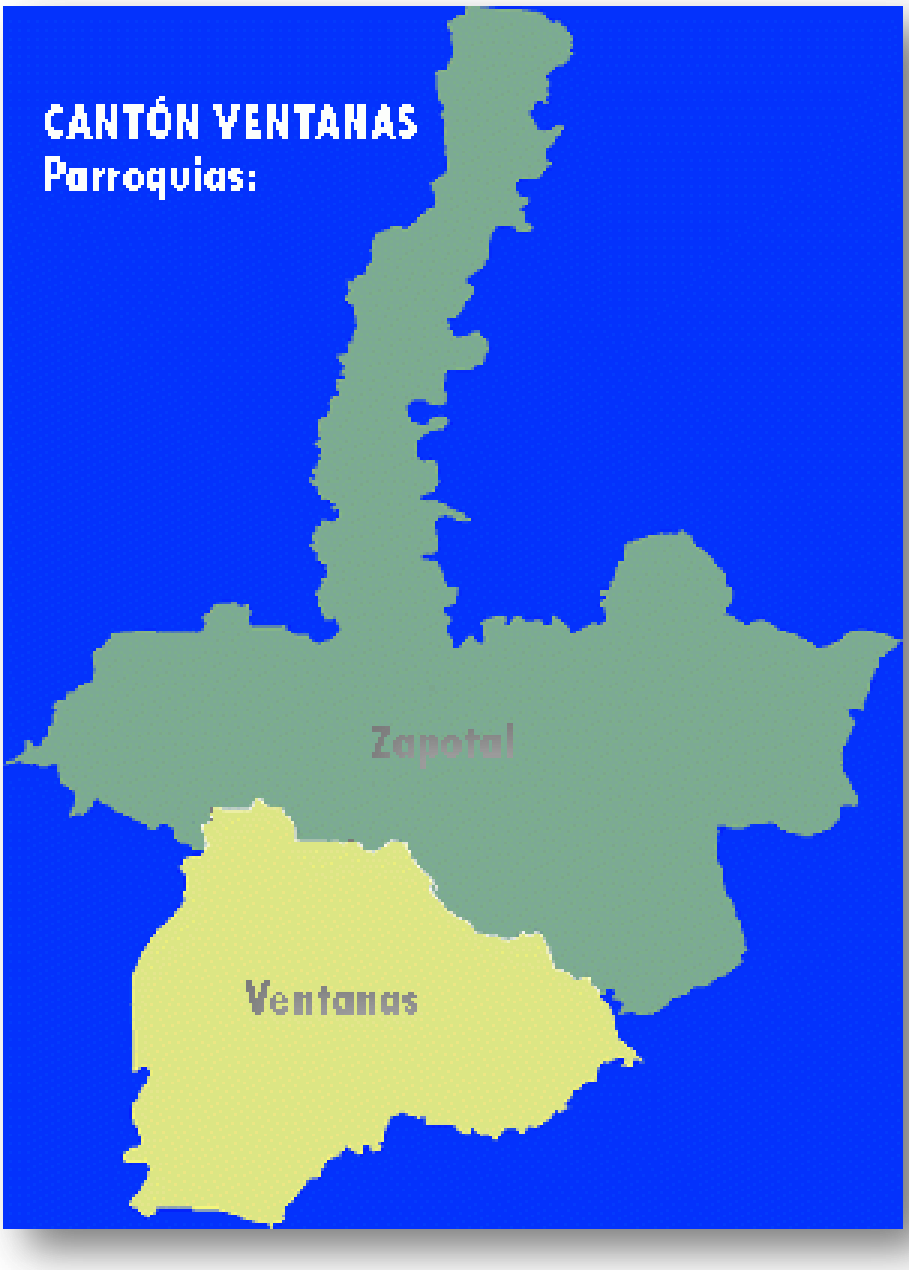
A. Macrolocalización

La empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivo CHAMPIONS estará ubicada en el centro de la región litoral del ecuador, provincia de Los Ríos.

Gráfica 14. Macrolocalización

B. Microlocalización

CHAMPIONS estará ubicada en la parte céntrica porque mediante las encuesta los habitantes manifestaron que es la mejor opción para el establecimiento de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivos cantón Ventanas específicamente en el malecón entre Bolívar y 9 de Octubre.

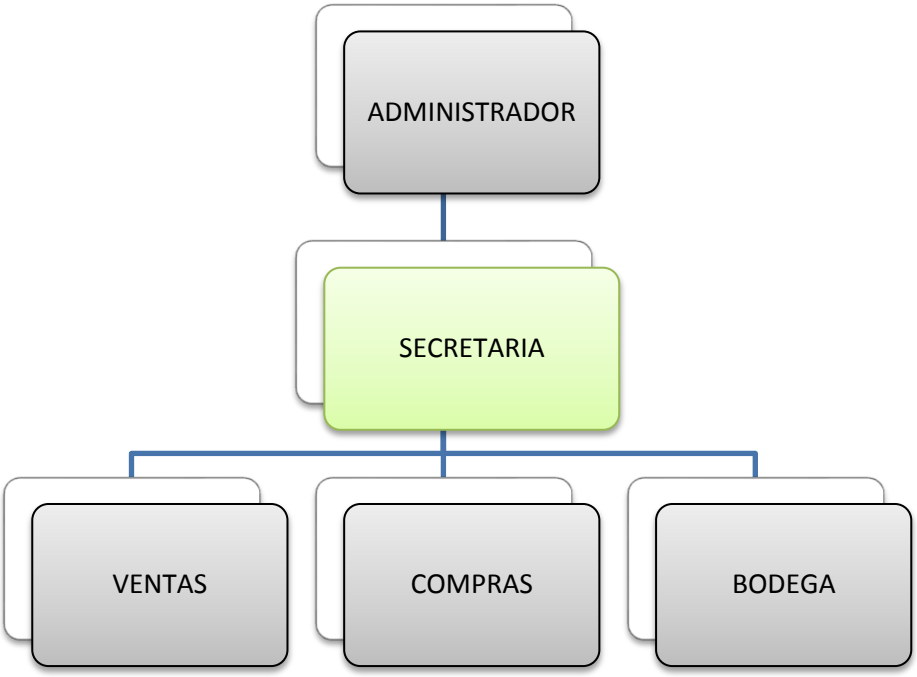


Grafica 15. Microlocalización

4.1.2.3. Organigrama

A. Organigrama organizacional

La empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivo CHAMPIONS cantón ventanas deberá contar con la siguiente estructura organizacional:



Grafica 16. Estructura Organizacional

B. Organigrama funcional

Administrador: Estará encargado de administrar con eficiencia la empresa comercializadora y el cual estará vigilante a cualquier problema que se genere.

Secretaria: Esta encargada de redactar comunicaciones y recibir proveedores.

Ventas: Estará conformado por una persona, el cual se encargara de buscar nuevos clientes, ofrecer los productos a instituciones privadas y públicas.

Compras: Estará conformado por una persona, el cual tiene como función de buscar proveedores y de realizar las compras de nuevos productos.

Bodega: Estará a cargo de una personal, el cual tendrá la función recibir y organizar la mercadería que llegue a la empresa.

4.1.2.4. Diseño del local de CHAMPIONS

Grafica 17. Diseño del local de CHAMPIONS

4.1.3. Estudio económico

4.1.3.1. Inversión Activos

Cuadro 19. Presupuesto de inversión activos

DETALLE	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
MUEBLES DE OFICINA			
Escritorio	5	$ 150,00	$ 750,00
Sillas ejecutivos	5	$ 70,00	$ 350,00
Sillas	5	$ 30,00	$ 150,00
Mesas	2	$ 100,00	$ 200,00
Casilleros	4	$ 65,00	$ 260,00
Repisas	10	$ 200,00	$ 2.000,00
Vitrinas	5	$ 100,00	$ 500,00
TOTAL DE MUEBLES DE OFICINA			**$ 4.210,00**
EQUIPOS Y MAQUINARIA			
Grabado y cortadora citizon scales	1	$ 1.275,00	$ 1.275,00
TOTAL DE EQUIPOS Y MAQUINARIA			**$ 1.275,00**
EQUIPO DE OFICINA			
Telefono	5	$ 40,00	$ 200,00
Aire acondicionado	1	$ 800,00	$ 800,00
TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN			**$ 1.000,00**
EQUIPO DE COMPUTACIÒN			
Computadora	4	$ 500,00	$ 2.000,00
Impresora	4	$ 100,00	$ 400,00
TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN			**$ 2.400,00**
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS TANGIBLES			**$ 7.885,00**
ACTIVOS FIJOS INTAGIBLES			
Gastos de constitución		$ 300,00	$ 300,00
Gastos de instalación		$ 2.000,00	$ 2.000,00
Tramites Legales		$ 100,00	$ 100,00
Sofwares		$ 80,00	$ 80,00
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS INTAGIBLES			**$ 2.480,00**
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS			**$ 10.365,00**
IMPREVISTO 5%			**$ 518,25**
COMPRA DE MERCADERIA			**$ 3.000,00**
TOTAL			**$ 13.883,25**

Elaborado por: Autora

4.1.3.2. Capital de trabajo

Cuadro 20. Capital de trabajo

DETALLE	V. MENSUAL	TRIMESTRAL
Sueldos y salarios	2.861.97	8.585.94
Servicios básicos	120.00	360.00
Alquiler del local	400.00	1200.00
Materiales de limpieza	30.00	90.00
Materiales de oficina	50.00	150.00
TOTAL		**10.385.94**

Ver anexo # 2 Cuadro de sueldos y salarios

4.1.3.3. Inversión total

Cuadro 21. Inversión total

DETALLE	TOTAL
Activos fijos	13.883.25
Capital de trabajo	10.385.94
TOTAL	**24.269.19**

4.1.3.4. Financiamiento

Cuadro 22. Financiamiento

FINANCIAMIENTO	%	VALOR
Financiamiento bancario	100%	24.269.19
TOTAL	**100%**	**24.269.19**

Ver anexo # 3 tabla de amortización

4.1.3.5. Depreciaciones

Las depreciaciones de los activos fijos se determinaron por el método de línea recta.

$$Depreciación\ Anual = \frac{Valor\ Adquisición - Valor\ Residual}{Años\ Vida\ Util}$$

Cuadro 23. Depreciaciones

DESCRIPCIÓN	VALOR DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL	CANT.
Muebles de oficina	4.210.00	10	5%	$ 799.90
Equipos y Maquinarias	1.275.00	10	10%	$ 114.75
Equipo de Oficina	1.000.00	5	10%	$ 90.00
Equipo de Computación	2.400.00	3	10%	$ 216.00
TOTAL				**$ 1.220.65**

4.1.3.6. Ingresos

Cuadro 24. Ingresos

CONCEPTO	
Demanda insatisfecha	58.482personas
Captación de clientes	5%
Promedio de consumo	$ 25
INGRESOS TOTALES	**$ 73.102.50**

Cuadro 25. Ingresos proyectados

AÑOS	V. ANUAL
2014	$ 73.102.50
2015	$ 75.076.27
2016	$ 77.103.33
2017	$ 79.185.12
2018	$ 81.323.11

Se determinó que existe una demanda insatisfecha en el cantón Ventanas de 58.482 personas, se estima que la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas acudan el 5% de la demanda insatisfecha, es decir un total de 73.102.50 personas que atenderá el primer año y esto lo multiplicamos por el consumo promedio que haga una persona que adquiera el producto.

4.1.3.7. Egresos

Cuadro 26. Egresos

RUBROS	AÑOS PRODUCTIVOS				
	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Gastos Fijos					
Sueldos y Salarios	$ 34.343,60	$35.270,88	$36.223,19	$37.201,22	$38.205,65
Alquiler del local	$ 480,00	$492,96	$506,27	$519,94	$533,98
Servicios Básicos	$ 1.440,00	$1.512,00	$1.587,60	$ 1.666,98	$1.750,33
Depreciaciones	$ 1.220,65	$1.220,65	$1.220,65	$1.220,65	$1.220,65
Amortización	$ 521,64	$521,64	$521,64	$521,64	$521,64
Suministros de limpieza	$30,00	$30,81	$31,64	$32,50	$33,37
Publicidad	$ 500,00	$ 513,50	$527,36	$541,60	$556,23
Suministro de oficina	$50,00	$51,35	$ 52,74	$54,16	$55,62
Total de Gastos Fijos	**$38.005,89**	**$39.018,13**	**$40.059,35**	**$41.130,43**	**$42.232,25**
Gastos Variables					
Mercadería	$3.000,00	$3.150,00	$3.307,50	$3.472,88	$3.646,52
Total de Gastos Variables	**$3.000,00**	**$3.150,00**	**$3.307,50**	**$3.472,88**	**$ 3.646,52**
TOTAL DE EGRESOS	**$ 41.005,89**	**$42.168,13**	**$ 43.366,85**	**$44.603,30**	**$45.878,77**

4.3.8. Punto de Equilibrio

Cuadro 27. Punto de Equilibrio

DESCRIPCIÓN	VALOR
Gastos fijo	$ 38.005.89
Gastos variables	$ 3.000.00
Egresos totales	$ 41.005.89
Ingresos totales	$ 73.102.50
Punto de equilibrio	**$ 64.458.57**

$$PE = \frac{\textbf{Gastos fijos}\ \text{Gastos fijos}}{\textbf{Razón del margen de contribución}\ 1 - \frac{\text{Gastos variables}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

$$PE = \frac{38.005.89}{1 - \frac{3.000.00}{73.102.50}}$$

$$PE = \frac{38.005.89}{1 - 0.410382682}$$

$$PE = \frac{38.005.89}{0.58961732}$$

PE = $ 64.458.57

4.1.3.9. Estado de pérdidas y ganancias

Cuadro 28. Estado de pérdidas y ganancias

	2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS	$ 73.102,50	$75.076,27	$77.103,33	$79.185,12	$81.323,11
EGRESOS	$41.005,89	$42.168,13	$43.366,85	$44.603,30	$45.878,77
UTILIDAD BRUTA	$32.096,61	$32.908,14	$33.736,48	$34.581,82	$35.444,34
UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN EMPLEADOS	$4.814,49	$4.936,22	$5.060,47	$5.187,27	$5.316,65
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	$27.282.,12	$27.971,92	$28.676,01	$29.394,55	$30.127,69
IMPUESTO A LA RENTA	$6.002,07	$6.153,82	$6.308,72	$6.466,80	$6.628,09
UTILIDAD NETA	$21.280,05	$21.818,10	$22.367,29	$22.927,75	$23.499,60

4.1.3.10. Flujo de caja

Cuadro 29. Flujo de caja

INGRESOS		$73.102,50	$75.076,27	$77.103,33	$79.185,12	$81.323,11
TOTOAL DE INGRESOS		$73.102,50	$75.076,27	$77.103,33	$79.185,12	$81.323,11
EGRESOS						
INVERSIÓN INICIAL	$ 24.269,19					
DEPRECIACIONES		$1.220,65	$ 1.220,65	$ 1.220,65	$ 1.220,65	$1.220,65
GASTOS ADMINITRATIVOS		$34.343,60	$35.270,88	$36.223,19	$37.201,22	$38.205,65
GASTOS FINANCIEROS		$ 521,64	$ 521,64	$ 521,64	$ 521,64	$ 521,64
TOTAL DE EGRESOS	**$ 24.269,19**	**$36.085,89**	**$37.013,17**	**$37.965,48**	**$38.943,51**	**$39.947,94**
FLUJO NETO	**$ 24.269,19**	**$37.016,61**	**$38.063,10**	**$39.137,85**	**$40.241,61**	**$41.375,17**

4.1.4. Estudio Financiero

4.1.4.1. Valor actual neto (VAN)

$$VAN = -1 + \frac{FNE}{(1+i)^n} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-1}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-2}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-3}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-4}}$$

$$VAN = -24.269{,}19 + \frac{37.016{,}61}{(1+0{,}105)} + \frac{38.063{,}10}{(1+0{,}105)^2} + \frac{39.137{,}85}{(1+0{,}105)^3} + \frac{40.241{,}61}{(1+0{,}105)^4} + \frac{41.375{,}17}{(1+0{,}105)^5}$$

$$VAN = -24.269{,}19 + 33.499{,}19 + 31.173{,}07 + 29.007{,}49 + 26.991{,}45 + 25.114{,}72$$

$$\boldsymbol{VAN = \$\ 121.516{,}74}$$

4.1.4.4. Tasa interna de retorno (TIR)

$$0 = -1 + \frac{FNE}{(1+i)^n} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-1}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-2}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-3}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-4}}$$

$$0 = -24.269{,}19 + \frac{37.016{,}61}{(1+1{,}58)} + \frac{38.063{,}10}{(1+1{,}58)^2} + \frac{39.137{,}85}{(1+1{,}58)^3} + \frac{40.241{,}61}{(1+1{,}58)^4} + \frac{41.375{,}17}{(1+1{,}58)^5}$$

$$0 = -24.269{,}19 + 14.591{,}76 + 5.914{,}61 + 2.397{,}34 + 971{,}67 + 393{,}81$$

$$\mathbf{0 = 0}$$

4.1.4.5. Relación beneficio costo (B/C)

VAN DE INGRESOS

$$VAN = -1 + \frac{FNE}{(1+i)^n} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-1}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-2}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-3}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-4}}$$

$$VAN = -24.269{,}19 + \frac{73.102{,}50}{(1+10{,}5)} + \frac{75.076{,}27}{(1+10{,}5)^2} + \frac{77.103{,}33}{(1+10{,}5)^3} + \frac{79.185{,}12}{(1+10{,}5)^4} + \frac{81{,}323.11}{(1+10{,}5)^5}$$

$$VAN = -24.269{,}19 + 66.156{,}11 + 61.486{,}27 + 57.146{,}06 + 53.112{,}22 + 49{,}363{,}12$$

$$\boldsymbol{VAN = \$\ 262.994{,}59}$$

VAN DE EGRESOS

$$VAN = -1 + \frac{FNE}{(1+i)^n} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-1}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-2}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-3}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-4}}$$

$$VAN = -24.269{,}19 + \frac{41.005{,}89}{(1+10{,}5)} + \frac{42.168{,}13}{(1+10{,}5)^2} + \frac{43.366{,}85}{(1+10{,}5)^3} + \frac{44.603{,}30}{(1+10{,}5)^4} + \frac{45.878{,}77}{(1+10{,}5)^5}$$

$$VAN = -24.269{,}19 + 37.109{,}40 + 34.535{,}02 + 32.141{,}86 + 29.916{,}99 + 27.848{,}69$$

$$\boldsymbol{VAN = \$\ 137.282{,}50}$$

$$\boldsymbol{B/C = \frac{VAN\ INGRESOS}{VAN\ EGRESOS}}$$

$$\mathrm{B/C} = \frac{\$\ 262.994{,}59}{\$\ 137.282{,}50}$$

$$\mathbf{B/C} = \$\mathbf{1.92}$$

4.2. Discusión

Mediante la realización de estudio de mercado se determinó los siguientes parámetros: que existe demanda insatisfecha de 58.482personas, el nombre que mejor le gusto a los habitantes para la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas fue de CHAMPIONS y por último el 815 de los encuestados manifestaron que creen importante la creación de este tipo de negocios, lo que concuerda con **(Meza, 2010).** Es un estudio de demanda, oferta y precios de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos en la formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizaran a menos que este muestre una demanda real o posibilidad de venta de un bien o servicio.

De acuerdo a la investigación se determinó que la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas fue de CHAMPIONS puede atender al 100% de la demanda insatisfecha para el primer año que corresponde a 58.482 personas, lo que concuerda con **(Sapag, 2010).** El estudio de tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que a su vez permitirá cuantificarlos costos de funcionamiento y los ingresos proyectados. Varios elementos se conjugan para la definición del tamaño: la demanda esperada, la disponibilidad de los insumos, la localización del proyecto, el valor de los equipos, etc.

Mediante la aplicación del cálculo del valor actual neto que resulto de **$ 121.516,74**, lo cual resulto positivo y mayor que la inversión, lo que concuerda con **(Baca, 2008).** Señala que el valor actual neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión.

La tasa interna de retorno mediante el cálculo arrojo un valor de **158%** de retorno de la inversión, lo que concuerda con **(Baca, 2008).** Quien manifiesta

que es la tasa de descuento por el cual e valor actual neto es igual a cero, también aduce que es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

La relación beneficio costo del proyecto de inversión resulto de **$ 1.92%,** que quiere decir, que por cada dólar invertido van a retornar una utilidad o ganancia de noventa y dos centavos, lo que concuerda con **(Baca, 2008).** Quien indica que es utilizada para evaluar las inversiones gubernamentales o de interés. Tato los beneficios como los costos no se cuantifican como se hace en un proyecto de inversión privado, sino que se toma en cuenta criterios sociales

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- Con respectoal primer objetivo planteado en la investigación sobre la elaboración de un estudio de mercado este evidencia que es alta la aceptación de la población para la creación de la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas debido a que no existe este tipo de negocios en el cantón Ventanas.

- Mediante el estudio técnicose pudo analizar que la localización idónea para la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas CHAMPIONS, será en el centro en el malecón entre Bolívar y 9 de octubre.

- Por medio del estudio económico – financiero se determinó que el proyecto es viable ya que el VAN es positivo con un valor de $ 121.516,74; la TIR es mayor que la tasa del mercado 158% > 10.5 y la B/C indico que por cada dólar invertido retornara $ 1.92 (un dólar con noventa y dos)

5.2. Recomendaciones

A partir de las conclusiones se recomienda lo siguiente:

- Recomiendo se tome en consideración el estudio de mercado para comprobar la aceptación de la población para que se cree la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas.

- Se recomienda reconsiderar los elementos del estudio técnico que determina que la localización idónea es en la parte céntrica de la ciudad.

- El estudio económico –financiero recomienda que el proyecto es viable técnicamente, rentable financieramente y sustentable en el tiempo por la aceptación que tiene en la población.

CAPITULO VI
BIBLIOGRAFÍA

6.1. Literatura citada

Baca. (2008). Evaluación y administración de proyectos. Colombia: Mc Graw-Hill.

Blanco. (2010). Formulación y evaluación de proyectos. Colombia: ediciones Toran.

Blanco. (2012). Formulación y evaluación de proyectos. Caracas: Fondo editorial tropykos.

García. (2009). Contabilidad financiera. México: Mac Graw-Hill.

Gómez. (2012). Evaluación de impacto ambiental. Curso de Maestría. Desarrollo Sostenible Conservativo de Bosques Tropicales: Manejos Forestal y Turístico. Tema 6 Evaluación de Impacto Ambiental. Cuba: Universidad de Pinar del Río.

Hernández. (2009). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. México: ECAFSA.

Hernandez. (2009). Fundamentos de marketing. Mexico: Pearson educación de mexico S.A.

Koch. (2010). Manual del empresario exitoso. Barcelona: Oikos.

Kotler. (2012). Mercadotecnía. México: Pearson prentice hall.

Lareki. (2009). La dirección de ventas en la Pyme. Madrid: ESIC editorial.

Maldonado. (2010). Auditoria de gestión, economía, ecología, eficacia, eficiencia, ética. Quito: Luz de america.

Meza. (2010). Evaluación financiera de proyectos. Bogotá: Ecoe ediciones.

Miranda. (2012). gestión de proyectos: identificación, formulación, Evaluación financiera, Economica, Social. Colombia: MM editores.

Murcia. (2009). Proyectos, formulación y criterios de evaluación. Bogotá: Alfaomega colombiana S.A.

Nahaman. (10 de Noviembre de 2012). Scribd. Obtenido de Scribd: http://es.scribd.com/doc/112741382/La-Diferencia-Entre-Factibilidad-y-Viabilidad-Trabajo

Ortega. (2010). Evaluación y gestión de proyectos. Quevedo: UTEQ.

Ortiz. (2009). Proyecto de inversión innovadores. Ecuador: Mc Graw-Hill.

Palacios. (2012). Estrategia de creación empresarial. Bogota: Ecoe ediciones.

Prieto. (2009). proyecto enfoque gerencial. Bogota: Ecoe ediciones.

Ramirez, & Domínguez. (2013). "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico". Cuba: Centro universitario ¨Vladimir llich Lenin¨. Obtenido de contribuciones a la economía.

Sapag. (2010). fundamentos de preparación y evaluación de proyectos. Bogóta: Mc Graw-Hill.

Sarmiento. (2008). Contabilidad general. Quito: Voluntad.

Urquizo. (2009). Análisis financiero: principios y métodos. méxico: Mc Graw-Hill

Vizcarra. (2009). Marketing. Bogotá: ABC.

LINKOGRAFÍA

- www.monografia.com
- www.wikipedia.com
- www.promonegocios.com
- www.uteq.gob.es

CAPITULO VII

ANEXOS

Anexo 1. Encuestas

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

MARQUE CON UNA (X) LA RESPUESTA QUE MÁS SE AJUSTE A SU SITUACIÓN.

Edad: _____

Sexo:

- M
- F

1. ¿A qué actividad usted se dedica actualmente?

- Comerciantes ( )
- Servicios ( )
- Industria ( )
- Estudiante ( )

2. ¿Cuál es su ingreso promedio mensual?

- 1 – 300 ( )
- 301 – 600 ( )
- 601 – 800 ( )
- Más de 801 ( )

3. ¿Conoce usted si en el cantón Ventanas existe una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas?

- SI ( )
- NO ( )

4. ¿Usted cree que en el cantón Ventanas se impulsa la competencia deportiva?

- SI ( )
- NO ( )

5. ¿Según su criterio cual es deporte que más se practica en el cantón Ventanas?

- Futbol ( )
- Vóley ( )
- Natación ( )
- Luchas ( )
- Otros ( )

6. ¿Cuál de las siguientes alternativas considera importante que debe tener la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas?

- Precio ( )
- Ubicación ( )
- variedad ( )
- Otros ( )

7. ¿Usted cree que la empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas tendrá una buena acogida entre la población?

- Si ( )
- No ( )

8. ¿Considera importante la creación de una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportivas cantón Ventanas?

- Si ( )
- No ( )

9. ¿Dónde usted cree que sería la mejor ubicación para la nueva empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva cantón Ventanas?

- Centro del cantón ( )
- Sur del cantón ( )
- Norte del cantón ( )
- Otros ( )

10. ¿Si existiera en el cantón Ventanas una empresa comercializadora de trofeos y medallas deportiva usted acudirá a comprar?

- Si ( )
- No ( )

11. ¿A través de qué medio de comunicación usted piensa que sería la mejor opción para que realice publicidad la empresacomercializadora de trofeos y medallas deportivas?

- Radio ( )
- Prensa escrita ( )

- Volantes ( )
- TV ( )

12. ¿De los siguientes alternativa escoja la mejor para el nuevo nombre de la empresacomercializadora de trofeos y medallas deportiva?

- Campeones ( )
- Champions ( )
- Trofeos sport ( )
- Victoria ( )

Anexo 2. Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION					
BENEFICIARIO		LEÓN REQUENA LIGNER LISSETTE			
INSTIT. FINANCIERA		CFN			
MONTO EN USD		24.269,19			
TASA DE INTERES		10,50%		T. EFECTIVA	11,0203%
PLAZO		5	años		
GRACIA		0	años		
FECHA DE INICIO		22/06/2014			
MONEDA		DOLARES			
AMORTIZACION CADA		30	días		
Número de períodos		60	para amortizar capital		
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		24.269,19			
1	22-jul-2014	23.959,91	212,36	309,28	521,64
2	21-ago-2014	23.647,92	209,65	311,99	521,64
3	20-sep-2014	23.333,20	206,92	314,72	521,64
4	20-oct-2014	23.015,72	204,17	317,47	521,64
5	19-nov-2014	22.695,47	201,39	320,25	521,64
6	19-dic-2014	22.372,41	198,59	323,05	521,64
7	18-ene-2015	22.046,53	195,76	325,88	521,64
8	17-feb-2015	21.717,80	192,91	328,73	521,64
9	19-mar-2015	21.386,19	190,03	331,61	521,64
10	18-abr-2015	21.051,68	187,13	334,51	521,64
11	18-may-2015	20.714,25	184,20	337,44	521,64
12	17-jun-2015	20.373,86	181,25	340,39	521,64
13	17-jul-2015	20.030,49	178,27	343,37	521,64
14	16-ago-2015	19.684,11	175,27	346,37	521,64
15	15-sep-2015	19.334,71	172,24	349,40	521,64
16	15-oct-2015	18.982,25	169,18	352,46	521,64
17	14-nov-2015	18.626,70	166,09	355,54	521,64
18	14-dic-2015	18.268,05	162,98	358,66	521,64
19	13-ene-2016	17.906,25	159,85	361,79	521,64
20	12-feb-2016	17.541,30	156,68	364,96	521,64
21	13-mar-2016	17.173,14	153,49	368,15	521,64
22	12-abr-2016	16.801,77	150,26	371,37	521,64
23	12-may-2016	16.427,14	147,02	374,62	521,64
24	11-jun-2016	16.049,24	143,74	377,90	521,64
25	11-jul-2016	15.668,03	140,43	381,21	521,64
26	10-ago-2016	15.283,49	137,10	384,54	521,64
27	09-sep-2016	14.895,58	133,73	387,91	521,64
28	09-oct-2016	14.504,28	130,34	391,30	521,64
29	08-nov-2016	14.109,55	126,91	394,73	521,64
30	08-dic-2016	13.711,37	123,46	398,18	521,64
31	07-ene-2017	13.309,70	119,97	401,67	521,64

32	06-feb-2017	12.904,52	116,46	405,18	521,64
33	08-mar-2017	12.495,80	112,91	408,72	521,64
34	07-abr-2017	12.083,50	109,34	412,30	521,64
35	07-may-2017	11.667,59	105,73	415,91	521,64
36	06-jun-2017	11.248,04	102,09	419,55	521,64
37	06-jul-2017	10.824,82	98,42	423,22	521,64
38	05-ago-2017	10.397,90	94,72	426,92	521,64
39	04-sep-2017	9.967,24	90,98	430,66	521,64
40	04-oct-2017	9.532,81	87,21	434,43	521,64
41	03-nov-2017	9.094,59	83,41	438,23	521,64
42	03-dic-2017	8.652,52	79,58	442,06	521,64
43	02-ene-2018	8.206,59	75,71	445,93	521,64
44	01-feb-2018	7.756,76	71,81	449,83	521,64
45	03-mar-2018	7.302,99	67,87	453,77	521,64
46	02-abr-2018	6.845,26	63,90	457,74	521,64
47	02-may-2018	6.383,51	59,90	461,74	521,64
48	01-jun-2018	5.917,73	55,86	465,78	521,64
49	01-jul-2018	5.447,87	51,78	469,86	521,64
50	31-jul-2018	4.973,90	47,67	473,97	521,64
51	30-ago-2018	4.495,78	43,52	478,12	521,64
52	29-sep-2018	4.013,48	39,34	482,30	521,64
53	29-oct-2018	3.526,96	35,12	486,52	521,64
54	28-nov-2018	3.036,18	30,86	490,78	521,64
55	28-dic-2018	2.541,11	26,57	495,07	521,64
56	27-ene-2019	2.041,70	22,23	499,40	521,64
57	26-feb-2019	1.537,93	17,86	503,77	521,64
58	28-mar-2019	1.034,15	13,46	508,18	521,64
59	27-abr-2019	525,97	9,05	512,59	521,64
60	27-may-2019	13,38	4,60	517,04	521,64

Anexo 3. Sueldos y salario

PUESTO	# personal	Sueldo	DECIMO 3ero	DECIMO 4to	Vac	IESS	MENSUAL	ANUAL
Administrador	1	$ 800,00	$ 66,67	$ 28,33	$ 33,33	89,20	$ 1.017,53	$ 12.210,40
Secretaria	1	$ 350,00	$ 29,17	$ 28,33	$ 14,58	39,03	$ 461,11	$ 5.533,30
Ventas	1	$ 350,00	$ 29,17	$ 28,33	$ 14,58	39,03	$ 461,11	$ 5.533,30
Compras	1	$ 350,00	$ 29,17	$ 28,33	$ 14,58	39,03	$ 461,11	$ 5.533,30
Bodeguero	1	$ 350,00	$ 29,17	$ 28,33	$ 14,58	39,03	$ 461,11	$ 5.533,30
							$ 2.861,97	$ 34.343,60