



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR
BUSINESS SCHOOL**

**TESIS DE GRADO PREVIO LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE ECONOMISTA**

**"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
DE JUEGOS DE BOLOS EN LA CIUDAD DE LOJA-ECUADOR"**

AUTOR:

ROBINSON STIWARD RODRIGUEZ GUACHIZACA

DIRECTOR:

Mgs. CELSO DARIO HURTADO CUENCA

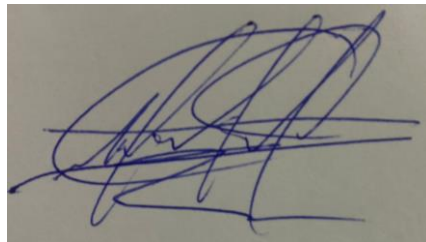
Loja – Ecuador

2022

CERTIFICACIÓN

Yo, Robinson Steward Rodríguez Guachizaca, declaro bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



F.-----

Robinson Steward Rodríguez Guachizaca

Yo, Mgs. Celso Darío Hurtado Cueva certifico que conozco al autor del presente trabajo siendo la responsable exclusiva tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.

f-----

Mgs. Celso Dario Hurtado

DIRECTOR DE TESIS

Resumen

El presente trabajo de titulación se refiere a un Plan de Negocios para la implementación de una microempresa de juegos de bolos en la Ciudad de Loja-Ecuador. En primera instancia, esta idea nace a partir de la necesidad de la población lojana por tener una alternativa diferente entretenimiento y diversión, hasta la presente fecha no existe ningún lugar dentro de la ciudad donde se ofrezca este servicio, por tal razón se convierte en una opción atractiva e innovadora para todos los habitantes de Loja y la provincia.

Este tipo de juegos ya existe en otras ciudades del país, principalmente en la costa y, es muy visitado por lojanos, por lo que si se implementara este centro de entretenimiento se pretende que tendrá gran acogida para las personas que buscan algo diferente para su diversión, tiempo libre e incluso para las personas que deseen pasar un tiempo en familia.

Este estudio se realizó con la finalidad de conocer factores como el segmento de mercado donde se pretende llegar, el mismo que gracias a la encuesta se determinó que va a tener una demanda alta y de la misma manera se obtuvo que en la ciudad no existe una oferta similar. También se determinó el estudio técnico, en todo lo que tiene que ver con el tamaño, ubicación geográfica, ingeniería e infraestructura del proyecto.

La metodología que fue utilizada para la presente investigación es clara y se basa en el método inductivo, el mismo que fue clave para la recolección de datos; el método deductivo, necesario para la obtención de información de fuentes secundarias, así como la elaboración del estudio de mercado. De la misma manera se utilizaron técnicas como la observación directa y la encuesta, que se utilizaron para obtener aspectos relacionados con la demanda del servicio que se pretende ofrecer.

Todo este conjunto de factores, la investigación realizada y los diferentes datos obtenidos en la evaluación financiera, dan como conclusión que el proyecto para implementar la microempresa de juegos de bolos, es rentable.

Palabras Clave: Plan, negocio, microempresa, servicio.

Abstract

The present titling work refers to a Business Plan for the implementation of a microenterprise of bowling games in the City of Loja-Ecuador. In the first instance, this idea is born from the need of the population of Loja to have a different alternative of entertainment and fun, to date there is no place within the city where this service is offered, for this reason it becomes an attractive and innovative option for all the inhabitants of Loja and the province.

This type of game already exists in other cities, mainly on the coast, and it is very visited by people from Loja, so if this entertainment center were to be implemented, it is intended that it would be very well received by people who are looking for something different for their fun, time free and even for people who want to spend some time with their family.

This study was carried out with the purpose of knowing factors such as the market segment where it is intended to reach, the same that thanks to the survey it is limited that it will have a high demand and in the same way it was obtained that in the city there is no like offer. The technical study will also be extended, in everything that has to do with the size, geographical location, engineering and infrastructure of the project.

The methodology that was used for the present investigation is clear and is based on the inductive method, the same one that was key for data collection; the deductive method, necessary to obtain information from secondary sources, as well as the preparation of the market study. In the same way, techniques such as direct observation and survey were used,

which were used to obtain aspects related to the demand for the service that is intended to be offered.

All this set of factors, the research carried out and the different data obtained in the financial evaluation, conclude that the project to implement the microenterprise of bowling games is profitable.

Keywords: Plan, business, microenterprise, service

En primer lugar, agradezco a Dios regalarme la vida, por darme el camino y la guía necesaria para lograr esta gran anhelada meta, por darme su bendición día a día, se mi apoyo y ayudarme a salir de los momentos difíciles que he atravesado.

Agradezco a mis padres: Javier y Patricia, que son las personas más importantes en mi vida y que gracias a ellos, sus consejos, sus enseñanzas, su apoyo, su confianza, su amor, su preocupación, su motivación he logrado vencer los diferentes obstáculos que se me han presentado y he logrado salir adelante.

Agradezco a mi hermano menor, Alexis, que siempre me ha apoyado moralmente en el transcurso de estos 5 años de estudio, me ha ayudado con sus consejos, su forma de ver la vida, sus buenos deseos y buenas vibras.

Agradezco a todos y cada uno de los docentes que tuve la oportunidad de conocer en la Universidad Internacional del Ecuador, por haberme compartido sus conocimientos dentro de mi preparación como profesional, en especial hago mi leal agradecimiento al Econ.

Darío Hurtado, en primer lugar, por haberme dado la apertura a esta grandiosa Universidad y también, por ser actualmente, mi director en este proyecto que esta realizado con su guía, su consejo y su apoyo.

Att.

Robinson Stiward Rodríguez Guachizaca

A mis amados padres: Javier y Patricia, que siempre hicieron todo lo posible para que su hijo salga adelante y pueda lograr todas las metas, siempre me brindaron su apoyo con la única intención de que siempre su hijo se prepare y cada día sea mejor y un gran profesional.

A mi hermanito Alexis, que siempre ha sido, más que mi hermano, un gran amigo en el cual he podido confiar total y absolutamente sobre todo lo que ha pasado a lo largo de la carrera universitaria y siempre ha sabido aconsejarme y guiarme por el camino del bien.

Att.

Robinson Steward Rodríguez Guachizaca

Índice de contenidos

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE JUEGOS DE BOLOS EN LA CIUDAD DE LOJA-ECUADOR

Resumen.....	iii
Abstract	v
Índice de contenidos	ix
Índice de Tablas.....	xiii
Índice de ilustraciones.....	xvi
Índice de Anexos	xviii
Introducción	1
Fundamentación Teórica.....	3
Marco Referencial	3
Definición de los juegos de bolos	4
Elementos del juego	5
Terminología	6
Reglamento.....	6
La bola de boliche	7
Características de los bolos	8
Marco Conceptual	9
Plan de negocios:.....	9
Etapas del plan de negocio.....	9
Estudio de Mercado:.....	10
Demanda:	10
Demanda potencial:.....	10
Demanda real:	11
Demanda efectiva:.....	11
Demanda insatisfecha:.....	11
Consumo per cápita:.....	11
Oferta:.....	12
Ley de la oferta:.....	12
Plan de comercialización:.....	12

Producto:	12
Servicio:	12
Precio:.....	13
Plaza:	13
Promoción:	13
Estudio Técnico:.....	13
Tamaño del proyecto:.....	14
Características del tamaño:.....	14
Localización del proyecto	15
Ingeniería del proyecto.....	15
ESTUDIO ADMINISTRATIVO	16
Base legal	16
Organigrama.....	18
Inversión.....	20
Activos fijos	20
Activos diferidos	20
Activos circulantes o capital de trabajo.....	20
Capital social	20
Capital ajeno.....	21
Punto de equilibrio	21
Estado de pérdidas y ganancias.....	21
Flujo de caja	21
Valor actual neto (VAN).....	22
Tasa interna de retorno.....	23
Relación beneficio costo	23
Análisis de sensibilidad.....	24
Metodología Utilizada.....	25
Métodos.....	25
Técnicas.....	26
Población y Muestra.....	27
Tamaño de la muestra	29
Simbología:	30

Desarrollo:.....	30
Capítulo I.....	32
ENCUESTAS.....	32
Capítulo II.....	51
Estudio de Mercado	51
2.1. PROMEDIO DE CONSUMO ANUAL:.....	51
2.2. Análisis de la demanda.....	52
2.2.1. Demanda potencial.....	52
2.2.2. Demanda real.....	53
2.2.3. Demanda efectiva.....	54
2.3. Análisis de la oferta.....	55
2.3.1. Demanda Insatisfecha:	55
2.4. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN:	56
2.4.1. Producto:	56
2.4.2. Precio.....	57
2.4.3. Plaza.....	57
2.4.4. Promoción	58
Capítulo III	59
Estudio técnico	59
3.1. LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA	59
3.1.1. Macro localización:	59
3.1.2. Micro localización:.....	60
3.2. Tamaño del proyecto	61
3.2.1. Tamaño de la Planta	61
3.3. CAPACIDAD INSTALADA	62
3.4. CAPACIDAD INSTALADA	62
3.5. Capacidad utilizada.....	63
3.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	64
3.6.1. Descripción de los recursos:.....	64
3.7. Distribución de la Planta.....	68
3.8. Proceso de servicio:	68
3.8.1. Descripción del proceso:	69

Capítulo IV.....	70
ESTUDIO ADMINISTRATIVO	70
4.1. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.....	72
4.2. NIVELES JERÁRQUICOS	72
4.3. Manual de funciones.....	76
Capítulo V	81
Estudio financiero	81
5.1. Inversiones.....	81
5.1.1. Inversión en activos fijos.....	81
5.1.2. Inversión en activo circulante o capital de trabajo.....	91
5.1.5 Financiamiento de la inversión	105
5.1.6 Análisis de costos	106
Capítulo VI.....	116
Evaluación Financiera	116
6.1. Flujo de caja.....	116
6.2. Valor Actual Neto.....	118
6.3. Periodo de recuperación de capital.....	118
6.4. Relación beneficio costo.....	119
6.5. Tasa Interna de Retorno.....	119
6.6. Análisis de sensibilidad	120
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	123
Conclusiones	123
Recomendaciones.....	125
REFERENCIAS	126
ANEXOS	129

Índice de Tablas

Tabla 1. Población urbana de la ciudad de Loja	28
Tabla 2. Familias urbanas de la ciudad de Loja	29
Tabla 3. Encuestas aplicadas a la población de estudio	31
Tabla 4. Ingresos mensuales.....	33
Tabla 5. Integrantes que conforman la familia.....	34
Tabla 6. Promedio de edad de los integrantes	35
Tabla 7. Asistencia a centros de entretenimiento	36
Tabla 8. Tipos de lugares de entretenimiento	37
Tabla 9. Tiempo que destina a los lugares de entretenimiento	38
Tabla 10. Dinero que invierten.....	39
Tabla 11. Conoce los juegos de bolos	40
Tabla 12. Gusto por la implementación de los juegos de bolos	41
Tabla 13. Frecuencia de asistencia.....	42
Tabla 14. Aspectos importantes	43
Tabla 15. Disposición a pagar	44
Tabla 16. Ubicación del centro	45
Tabla 17. Promociones para acudir	46
Tabla 18. Tipos de promociones	47
Tabla 19. Medios de publicidad	48
Tabla 20. Redes sociales	49
Tabla 21. Tiempo para hojas volantes.....	50
Tabla 22. Promedio de consumo	51
Tabla 23. Demanda potencial.....	52
Tabla 24. Demanda real	53
Tabla 25. Demanda efectiva.....	54
Tabla 26. Resumen de las demandas.....	54
Tabla 27. Demanda insatisfecha.....	55
Tabla 28. Precios	57
Tabla 29. Capacidad instalada.....	62

Tabla 30. Capacidad Instalada	63
Tabla 31. Capacidad utilizada	64
Tabla 32. Maquinaria	82
Tabla 33. Depreciación de maquinaria.....	82
Tabla 34. Herramientas, muebles y enseres	83
Tabla 35. Depreciación de herramientas, muebles y enseres	83
Tabla 36. Equipos de oficina.....	84
Tabla 37. Depreciación de equipos de oficina	84
Tabla 38. Equipos de computación	85
Tabla 39. Depreciación de equipos de computación.....	86
Tabla 40. Depreciación 2 de equipo de computación	86
Tabla 41. Muebles y enseres de administración.....	87
Tabla 42. Depreciación de muebles y enseres de administración	87
Tabla 43. Vehículo	88
Tabla 44 Depreciación de vehículo.....	88
Tabla 45. Resumen depreciación de activos fijos	89
Tabla 46. Resumen de activos fijos.....	90
Tabla 47. Activos diferidos	90
Tabla 48. Amortizaciones	91
Tabla 49. Mano de obra directa.....	92
Tabla 50. Incremento mano de obra directa.....	93
Tabla 51. mano de obra indirecta	94
Tabla 52. Incremento mano de obra indirecta.....	94
Tabla 53. Servicios básicos	95
Tabla 54. Incremento de servicios básicos.....	95
Tabla 55. Indumentaria del personal	96
Tabla 56. Incremento de indumentaria del personal	96
Tabla 57. Sueldos y salarios a personal administrativo	97
Tabla 58. Incremento de sueldos y salarios a personal	97
Tabla 59. Sueldo a personal de ventas	98
Tabla 60. Incremento de sueldo a personal de ventas	98

Tabla 61. Suministros de oficina.....	99
Tabla 62. Incremento de suministros de oficina	99
Tabla 63. Útiles de oficina	100
Tabla 64. Incremento de útiles de aseo	100
Tabla 65. Publicidad.....	101
Tabla 66. Incremento de publicidad.....	101
Tabla 67. Combustible y mantenimiento	102
Tabla 68. Incremento de combustible y mantenimiento	102
Tabla 69. Arriendo	103
Tabla 70. Incremento de arriendo	103
Tabla 71. Resumen de activo circulante o capital de trabajo	104
Tabla 72. Resumen de inversión	104
Tabla 73. Tabla de amortización.....	105
Tabla 74. Presupuesto proyectado.....	107
Tabla 75. Clasificación de costos	110
Tabla 76. Costo unitario de servicio.....	113
Tabla 77. Precio de venta al público	113
Tabla 78. Ingreso por venta.....	114
Tabla 79. Estado de pérdidas y ganancias.....	115
Tabla 80. Flujo de caja	117
Tabla 81. Valor Actual Neto	118
Tabla 82. Periodo de recuperación de capital	118
Tabla 83. Relación beneficio costo	119
Tabla 84. Tasa Interna de Retorno	119
Tabla 85. Análisis de sensibilidad (INCREMENTO 19,31%).....	121
Tabla 86. Análisis de sensibilidad (disminuyendo ingresos 54,64%).....	122

Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Historia de los juegos de bolos.....	3
Ilustración 2. Ingresos mensuales.....	33
Ilustración 3. Integrantes que conforman la familia.....	34
Ilustración 4. Promedio de edad de los integrantes.....	35
Ilustración 5. Asistencia a centros de entretenimiento.....	36
Ilustración 6. Tipos de lugares de entretenimiento	37
Ilustración 7. Tiempo que destina	38
Ilustración 8. Dinero que invierten.....	39
Ilustración 9. Conoce los juegos de bolos	40
Ilustración 10. Gusto por la implementación de los juegos de bolos.....	41
Ilustración 11. Frecuencia de asistencia.....	42
Ilustración 12. Aspectos importantes	43
Ilustración 13. Disposición a pagar	44
Ilustración 14. Ubicación del centro	45
Ilustración 15. Promociones para acudir.....	46
Ilustración 16. Tipos de promociones	47
Ilustración 17. Medios de publicidad	48
Ilustración 18. Redes sociales	49
Ilustración 19. Tiempo para hojas volantes.....	50
Ilustración 20. Logotipo	57
Ilustración 21. Distribución.....	57
Ilustración 22. Macro localización.....	60
Ilustración 23. Micro localización.....	61
Ilustración 24. Computadora.....	65
Ilustración 25. Sistema de integración	65
Ilustración 26. Pistas Pro Lane.....	66
Ilustración 27. Máquinas paradoras de bolos	66
Ilustración 28. Máquina de retorno de bolas	67
Ilustración 29. Luces LED	67

Ilustración 30. Distribución de la planta	68
Ilustración 31. Flujograma de procesos.....	69
Ilustración 32. Organigrama estructural.....	73

Índice de Anexos

Anexo 1. Resumen de proyecto...129
Anexo 2. Encuesta.130

Introducción

Los juegos de bolos son una actividad de diversión y recreación que se realiza en lugares cerrados y de gran extensión, son una forma diferente de distraerse ya sea en familia, amigos, parejas, etc. En este juego se utiliza una bola con la que se debe derribar unos pinos que normalmente son de madera.

En la ciudad de Loja hasta el momento no se ha visto ningún tipo de centro de entretenimiento en el que se ofrezca este servicio, en ciudades de la costa son muy comunes encontrarlos con gran asistencia de usuarios que son altamente potenciales. En base a lo mencionado, el presente proyecto está conformado por capítulos distribuidos para concluir el plan de negocios; en el primer capítulo se tiene el análisis e interpretación de los resultados obtenidos de las diferentes encuestas aplicadas a las familias de la Ciudad de Loja.

El segundo capítulo consta del estudio de mercado, en el cual se tiene un análisis de la demanda potencial, actual, efectiva, también se realiza el planteamiento del plan de comercialización que tendrá la microempresa, como el producto, precio, plaza y promoción.

El tercero contiene lo relacionado al estudio técnico, donde se puede conocer la macro y micro localización de la planta, así como, el tamaño del proyecto, la capacidad instalada y utilizada, la ingeniería del proyecto, la maquinaria y equipo, herramienta a utilizar e insumos de aseo. También encontramos la infraestructura física, la distribución de la planta, el proceso de producción y el flujo de procesos.

En el cuarto capítulo se evidencia el estudio administrativo, donde se determina la base legal para la constitución de la microempresa, así como la organización administrativa, el manual de funciones para todos y cada uno de los integrantes de la microempresa.

En el quinto capítulo se desarrolla el estudio financiero, donde se calcula todas las inversiones que tendrá la microempresa en cuanto a los activos fijos, diferidos y circulantes, cada uno de estos factores tiene su depreciación tomando en cuenta los 5 años de vida útil del proyecto; adicionalmente, se puede conocer el financiamiento de la inversión, la tabla de amortización del préstamo. En lo posterior, un resumen de los costos y variables, que son analizados para obtener el precio de venta al público y principalmente los ingresos que tendrá la microempresa a lo largo de su vigencia.

En el sexto capítulo, se analizan todos los datos calculados anteriormente y que posteriormente, con el uso de la evaluación financiera, se realizan los análisis del flujo de caja, periodo de recuperación del capital, relación beneficio-costos, la tasa interna de retorno y el análisis de sensibilidad, para poder conocer si el proyecto de creación de la microempresa es rentable o no.

Finalmente, se puede enumerar las conclusiones y recomendaciones de este plan de negocios en base a todos los resultados obtenidos durante el desarrollo del proyecto a ejecutarse.

Fundamentación Teórica

Marco Referencial

La historia del boliche se remonta a muchos años atrás, incluso antes de la aparición de Cristo; en base a lo expresado por el ingeniero en administración de empresas Ronie Jumbo (2017): La creación del concepto del boliche como un “juego de bolos” tuvo lugar en Roma y el Antiguo Egipto. Cerca de unos 2,000 años antes de Cristo, evolucionó un juego similar entre algunas regiones romanas; dicho juego implicaba lanzar piedras lo más cerca posible de otros objetos o materiales. El juego ganó popularidad entre la fuerza romana y, con el pasar de los años, evolucionó en el *bocce* italiano. Posteriormente, el 9 de septiembre de 1894, en la ciudad de Nueva York, se estandarizaron las primeras reglas para boliche. A día de hoy el boliche es practicado por millones de personas en varios países alrededor del mundo y se encuentra en un continuo crecimiento, más aún con el entretenimiento ofrecido por los videojuegos relacionados con este deporte.

Ilustración 1. Historia de los juegos de bolos



FUENTE: *CURIOSFERA HISTORIA 2022*

Definición de los juegos de bolos

Según la revista de cultura, ciencia y deporte de la Universidad Católica San Antonio de Murcia (2015): el bowling, también conocido como juego de bolos o boliche; representa una actividad deportiva que tiene como objetivo final el derribar 10 piezas de madera, llamadas “pinos”, la misma que se realiza en espacios cerrados y que cuentan con pistas ideales para practicar este divertido juego.

En los juegos de bolos se usa “bola” con diseño esférico, el peso de la misma varía entre los 4 y 7 kg aproximadamente y, cuenta con tres agujeros en los cuales se introduce los dedos: anular, índice y pulgar, estos ayudan al jugador a tomar la bola con fuerza para poder lanzarla contra los pinos.

La ronda normal de juego de bolos tiene 10 tiros y cada uno consta de 2 lanzamientos, existe una excepción cuando la persona que lanza la bola derriba todos los bolos en un tiro, a esto se le conoce como strike. Según los resultados de cada lanzada, al final se otorgará la posibilidad de uno o dos tiros adicionales.

El propósito final del juego es derribar la mayor cantidad de bolos posibles dentro de una misma partida, las puntuaciones altas se consideran cuando se ha derribado 200 bolos, la puntuación media está alrededor de 180 bolos derribados y la puntuación baja es menor de 179 bolos derribados.

El juego de bolos lo puede practicar cualquier persona, ya sean niños, jóvenes o adultos; es decir quienes estén dispuestos a pasar un momento de sana diversión en compañía de familia, amigos y demás retadores. Cabe recalcar que en cada practica se tiene que tener en

cuenta el peso que tiene la bola y los riesgos que puede causar un mal tiro o resbalarse por no usar adecuadamente las pistas.

El juego se lo puede realizar en solitario, como manera de diversión sin competir, también se puede tener un juego en conjunto por equipos o dentro de una contienda contra otros rivales.

Según algunos expertos, la práctica de los bolos puede iniciarse desde una temprana edad, a partir de los 8 años de edad; siempre y cuando se tenga en cuenta los implementos que se debe usar y la correcta manera de ejecutar este deporte con las precauciones pertinentes.

De la misma manera, es aconsejable practicar este deporte a las personas que tienen una capacidad de concentración baja y con altos niveles de estrés, ya que al momento de lanzar la bola se puede liberar demasiada energía.

Por estas razones, familiares, amigos o simplemente aficionados con ganas de practicar un juego nuevo y diferente, tendrán el agrado de entretenerse con el fin de ganar y sumar puntos en cada tiro.

Elementos del juego

Según la secretaría de cultura, recreación y deporte de la ciudad de Bogotá (2022), se puede enumerar algunas características acerca del juego de bolos como son:

- El juego de bolos se basa en lanzar la bola en contra de los 10 bolos que estarán ordenados de manera que se forma un triángulo predeterminado por la misma máquina.
- La cantidad de pinos que se derribaron y la forma en que se derribaron también cuentan al momento de obtener el puntaje final.
- La pista de juegos de bolos por lo general tiene una longitud de 18m.
- Para la práctica de este deporte se debe utilizar unos zapatos apropiados con suela

antideslizante.

Terminología

- La bola: Se refiere a la pieza de madera maciza que tiene 3 agujeros en la parte superior para meter 3 dedos con los cuales se lanzara la misma.
- El bolo: es una pieza de madera con forma esférica que tiene entre 20 y 30cm de alto.
- Media o “Spare”: Se denomina así cuando se derriba todos los bolos con la segunda bola que se lanza.
- “Strike”: Así se denomina cuando se derriba todos los bolos con la primera bola que se lanza; también se le conoce como “chuza”.
- Pista: Es espacio que esta destinado para lanzar la bola

Reglamento

- ✓ En este juego pueden participar una cantidad variada de personas, siempre se debe realizar los tiros de manera rotativa y anotando los puntos en cada lanzada.
- ✓ Cada jugador tendrá la oportunidad de lanzar 2 veces la bola en cada ronda, a excepción cuando derriba todos los bolos en una sola lanzada, ya no necesitará una segunda vez
- ✓ La puntuación de cada jugador depende de la cantidad de bolos que derribe en cada lanzada.
- ✓ Se comete una falta cuando se pisa la línea que marca el inicio de la pista por donde será lanzada la bola.

- ✓ Se puede obtener una puntuación alta cuando se anota los 10 “strikes”, todo esto depende de la destreza y habilidad de cada jugador. Se tiene como tabla general que cualquier puntuación de entre 150 y 199 es considerada buena, mientras que una puntuación de 200 en adelante es considerada excelente.

La bola de boliche

Según el portal web enplenitud (2020): cada jugador tiene la oportunidad de obtener su bola y anotar las mejores marcas en el juego. Pero antes de llevar su propia bola, se debe tener en cuenta que el peso de la misma, varía según el peso corporal de cada jugador. Debe usar una bola que le resulte cómoda para practicar este deporte. Es de vital importancia hacer una buena elección de la bola, dado que así se evitan lesiones en la mano, muñeca y el brazo. Se podrá tener un mejor control con una bola más pesada que con una más ligera, pero si es demasiado pesada, el brazo no será lo suficientemente fuerte para soportar hasta lanzarla.

Para saber qué bola es la más adecuada, debe lanzar varias veces y probar diferentes bolas hasta que se encuentre el peso adecuado. Si después de tres juegos, el brazo está cansado y cada lanzamiento es un poco más pesado que el anterior, debe saber que esto es normal.

Teniendo su propia pelota se podrá mejorar el puntaje después de algunos juegos. Por eso, se recomienda usar la bola que mejor se adapta a tu brazo y cuerpo. Al adaptarse al peso de la bola, el jugador tendrá mucha más potencia y control del tiro. Los orificios para los dedos, hechos especialmente para la mano de cada propietario, están perforados en un ángulo tal que se mano quedará perfectamente articulada con su brazo para un buen lanzamiento.

Características de los bolos

Los bolos pueden ser jugados por una sola persona, aunque la mayoría de los jugadores prefieren competir contra otros contendientes, ya que cada uno intenta tener la mayor cantidad de bolos derribados para conseguir la victoria. Actualmente las pistas de bolos que se puede encontrar en otras ciudades del país no han sufrido muchos cambios en su construcción inicial ya que se puede apreciar las pistas, mesas, lámparas y paredes originales, únicamente los cambios que se puede apreciar son en cuanto al sistema mecánico y algunas actualizaciones informáticas.

Hay varias variaciones de los bolos, que se definen por el tamaño de la bola empleada y el número de bolos tumbados. Se ha tomado de ejemplo la modalidad de diez bolos ordenados de manera triangular, ya que es más popular en la mayoría de países.

Marco Conceptual

Plan de negocios:

“El plan de negocio es un documento en el que se plantea un nuevo proyecto comercial centrado en un bien, en un servicio, o en el conjunto de una empresa” (Sánchez, 2015)

Gracias al contenido que un plan de negocio posee, se convierte en una herramienta capaz de permitir a la compañía la evaluación de las características del proyecto en cuestión, para una presentación y ejecución posterior.

El plan de negocios es una herramienta que presenta una estructura completa de la empresa, conformado por diversos análisis que permiten obtener una garantía en la toma de decisiones para el empresario, permitiendo visualizar un panorama actual de la institución, así como diversas situaciones que pueden repercutir en su funcionamiento. (Hita, 2021)

Etapas del plan de negocio

Baca (2001) manifiesta que el plan de negocio o estudio de factibilidad es un proceso en el cual intervienen cuatro grandes etapas:

- ✓ Idea
- ✓ Pre-inversión
- ✓ Inversión
- ✓ Operación

Estudio de Mercado:

“El mercado es un proceso que opera cuando hay personas que actúan como compradores y otras como vendedores de bienes y servicios, generando la acción del intercambio” (Quiroa, 2022).

Además, es una función que reúne a consumidores, clientes y público a través de información de marketing. El estudio de mercado es, por tanto, una herramienta de marketing que permite la facilidad de obtener datos, resultados de una o varias formas, los mismos que son analizados por herramientas estadísticas y de esta manera se podrá lograr los resultados de aceptación o no de un producto dentro del mercado en cuestión.

Demanda:

“En términos de economía, la demanda sería la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos, a los distintos precios que propone el mercado, por los consumidores en un momento determinado” (González, 2019)

Demanda potencial:

“La demanda potencial es un nivel máximo de demanda alcanzable por un determinado producto dada una serie de condiciones. En otras palabras, las probabilidades de éxito del mismo en un mercado” (Sánchez, 2019)

Demanda real:

“La demanda real de un cierto producto o servicio a diferentes precios puede considerarse como los requerimientos de cualquier tipo de consumidor” (González, 2019)

Demanda efectiva:

“La demanda efectiva es la cantidad de uno o varios productos que los consumidores pueden y desean adquirir. Esto, a un precio dado en un momento específico” (Westreicher, 2019)

Demanda insatisfecha:

“Demanda insatisfecha es aquella que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta” (Vásquez, 2016)

Consumo per cápita:

En base a lo expuesto por González (2019), el consumo per cápita corresponde a la conexión existente entre los habitantes de una región y el total de productos o servicios de algún tipo específico que han sido consumidos por dichos habitantes en un lapso determinado.

El indicador ofrecido por el consumo per cápita, puede ser aplicado a cualquier tipo de consumo, este puede ir desde bienes de carácter ordinario como productos de higiene personal, alimentos, textiles, bienes culturales o servicios de cualquier índole, como pueden ser la luz eléctrica, teléfono, agua, etc.

El consumo per cápita es un indicador del consumo total de un segmento en particular de la sociedad.

Oferta:

La oferta “se define como todos los bienes y servicios disponibles en el mercado que los socios comerciales pueden adquirir a cambio de dinero, bienes materiales u otros servicios” (Ionos, 2019)

Ley de la oferta:

“Hace referencia a la cantidad que ofrecen de un producto o servicio, que dependerá del precio de mercado, es decir, a menor precio menor oferta del producto o servicio” (González, 2019)

Plan de comercialización:

Un plan de comercialización, se puede definir como un proceso administrativo, mismo que requiere poseer una cantidad de información previa, misma que permita evaluar la situación momentánea dentro de la empresa y de la posición de la misma en el mercado, para así poder llevar a cabo un proceso de planificación, dirección, control y organización (Fernández,2007)

Producto:

“Un producto, en marketing, es todo bien o servicio que una empresa produce con el propósito de comercializarlo y satisfacer una necesidad del consumidor.” (Quiroa, 2019)

Servicio:

“Un servicio, en el ámbito económico, es la acción o conjunto de actividades destinadas a satisfacer una determinada necesidad de los clientes, brindando un producto inmaterial y personalizado” (Sánchez, 2016)

Precio:

“El precio es la cantidad necesaria para adquirir un bien, un servicio u otro objetivo. Suele ser una cantidad monetaria” (Sevilla, 2016)

Plaza:

Para concretar una venta, no basta con tener un buen producto o servicio a un precio adecuado. Además, hay que tener un plan de eficiencia para conducir el producto o servicio hasta el cliente. Es aquí donde entra la plaza, también conocida como distribución. La plaza (en inglés placement), se entiende como la forma en la cual un bien o servicio llegará de una empresa a las manos del consumidor final. (Grapsas, 2017).

Promoción:

Según Thompson (2019), la promoción se define como un elemento o herramienta del marketing, cuyo objetivo específico es: persuadir, informar y recordar a la comunidad objetivo acerca de toda la serie de productos que la empresa puede ofrecer, de manera que pretende influir en el comportamiento de los consumidores; para lograr esto, se hace uso de un conjunto de herramientas, tales como la promoción de ventas, publicidad, marketing directo, relaciones públicas y venta personal.

Estudio Técnico:

Según Córdova (2011), el estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto, donde, como y con que producirá mi empresa?, así mismo, trabaja en pro de diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio. El estudio técnico consiste

simplemente en hacer un análisis del proceso de producción de un producto o servicio para la realización de un proyecto de inversión.

Tamaño del proyecto:

“El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento, que se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año” (Córdova, 2011)

La Importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel del costo que se calculen y, por lo tanto, sobre esta estimación sobre la rentabilidad que podría generar su implementación.

Características del tamaño:

Se evalúa el riesgo de dejar demanda insatisfecha, aumentar unidades tecnológicas (y a la vez dejar capacidad ociosa), poner segundo turno, externalizar parte débil del proceso o sobretiempo.

(Chain, 2011), manifiesta que la capacidad instalada es medida en “unidades producidas por año” y son las siguientes:

- ✓ Capacidad de diseño: Máxima tasa de producción para un proceso en condiciones fuerza laboral, instalaciones equipos.
- ✓ Capacidad del Sistema o Capacidad Efectiva: Mayor tasa de producción razonable que puede lograrse en condiciones normales o típicas de funcionamiento, tomando en cuenta mantenimiento preventivo, ajuste a la maquinaria por cambio de producto, etc.

- ✓ Capacidad Real: Tasa de producción lograda por el proceso, considerando daños de máquinas, ausentismo de empleados, programación deficiente, montaje limitado, etc.

Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando.

Localización del proyecto

Dentro de este factor se tiene el análisis de las variables que determinan, qué lugar es el mas apropiado para que el proyecto pueda lograr obtener la utilidad máxima y el mínimo costo. La decisión sobre la localización debe ser determinado a través de las respuesta recibidas por medio de las encuestas.

La decisión de localización no solo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están funcionando.

Ingeniería del proyecto

Es la rama de la ingeniería que estudia los proyectos, las actividades comprendidas en la concepción, planteamiento, organización, diseño, ejecución y verificación de dispositivos e instalaciones del sistema tecnológico e informático.

La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. (Chain, 2011)

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

“En toda actividad organizada se plantea una división del trabajo y una coordinación de esas tareas para llegar al trabajo final” (Chiavenato, 2001)

Base legal

La base legal debe estar enmarcada en el sentido jurídico para regular las relaciones de los diferentes miembros de la organización o microempresa a consolidarse, los mismos deben estar normados bajo la constitución y la ley, así como los estatutos que se presentan a continuación:

- ✓ Acta constitutiva; Documento notariado en el cual estará registrado todos aquellos datos y factores deferentes y correspondientes a la confirmación de la microempresa.
- ✓ La razón social o denominación: Es el nombre legal de una microempresa o sociedad comercial, que se crea con el nombre verídico de uno o más miembros, seguido del tipo sociedad que formarán.
- ✓ Domicilio: Toda microempresa en su fase de operación inicial, será sujeta a múltiples situaciones que derivan de la actividad que realizara y del mercado objetivo, por lo tanto, deberá indicar claramente la dirección exacta en donde se ubicará en caso de que los clientes requieran el producto o servicio.
- ✓ Objeto de la sociedad: Al constituirse una microempresa lo hace con un objetivo determinado ya sea: producir o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual se dedivara la actividad.

- ✓ Capital social: Define el monto del capital que los socios o accionistas de una empresa aportan a la misma sin derecho de devolución para el inicio de las operaciones más los posteriores incrementos de capital o disminuciones.
- ✓ Tiempo de duración de la sociedad: Toda actividad tiene un tiempo determinado de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente con el objeto de medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe a si mismo indicar para que tiempo o plazo operará.
- ✓ Administradores: Los administradores realizan cosas a través de otras personas, toman decisiones, asignan recursos y dirigen las actividades de los demás para conseguir las metas planteadas. Requisitos para constituir una empresa. Entre los principales requisitos para constituir una empresa tenemos los siguientes: Identificar y describir la actividad que van a desarrollar las empresas a constituir. Búsquedas de índices y la reserva de preferencia registral. Fotocopia simple y legible de C.C. del titular. Definir e indicar el capital social a aportar.

Entre los principales gastos relacionados con la constitución de una empresa, tenemos los siguientes: Certificado de Homonimia; Escritura Pública; RUC; Registro Mercantil; Licencia Sanitaria; Licencia de Bomberos; Licencia de Funcionamiento; Permiso de uso del Suelo; y, Registro de Marca, Licencias o Patentes.

La estructura organizacional es parte fundamental en la etapa de operaciones de la microempresa, la buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los miembros que la conforman. Esto permitirá que los recursos internos de la microempresa sean manejados de manera eficiente. La estructura organizativa se representa

por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

Organigrama

“El organigrama es un modelo gráfico que representa, entre otras cosas, la forma en que se agrupan las tareas, actividades o funciones en una organización, el organigrama da una visión global” (Chiavenato, 2001). Chiavenato también menciona que existen los siguientes tipos de organigramas:

Organigrama estructural: Representa el esquema básico de una organización, permitiendo conocer de una forma objetiva sus unidades administrativas, apreciándose la organización de la empresa.

Organigrama funcional: Consiste en representar de manera grafica las diferentes funciones que tendrá cada unidad administrativa.

Organigrama posicional: Tienen por objeto indicar, a más de los órganos, las personas que los ocupan, en este organigrama se detallan aspectos tales como: la distribución de personal, cargo que ejercen, denominación y el sueldo que perciben.

Niveles jerárquicos Según Chain (2011), expresa que los niveles son la dependencia y relación que tienen las personas dentro de la empresa. Así tenemos:

- ✓ Nivel legislativo-directivo: Dentro de este nivel se tiene distintas funciones, tales como: legislar políticas públicas y privadas, crear normas y procedimientos de la organización; se constituye de manera principal por la Junta General de Socios.

- ✓ Nivel ejecutivo: Está integrado por los distintos jefes o mandos intermedios, en el cual se toman decisiones de carácter técnico relativas al cumplimiento de los planes los objetivos generales.
- ✓ Nivel Operativo: En este nivel se considera la ejecución de las actividades básicas con las que cumple la microempresa como son la producción y comercialización de los productos o servicio.
- ✓ Nivel asesor: Está conformado por un profesional asesor que apoya la toma de decisiones de la alta gerencia en temas específicos y técnicos.
- ✓ Nivel auxiliar o de apoyo: Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa Manual de funciones Este manual consiste en la definición de la estructura organizativa de una empresa, que engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos, ya que es un documento que especifica requisitos para el cargo, interacción con otros procesos, responsabilidades y funciones (Chain, 2011).

ESTUDIO ECONÓMICO

El estudio económico financiero configura de manera sistemática y ordenada toda la información que resulta de la investigación y el análisis que se ha llevado a cabo en el estudio técnico y finalmente servirá para determinar la utilidad y la rentabilidad económica del proyecto. El análisis financiero tiene como objetivo final: Cuantificar exactamente las diferentes áreas de la microempresa. Ayudar a determinar la proyección de la microempresa, solucionar problemas internos de la microempresa.

Inversión

Inversiones “Inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias” (Pérez & Merino, 2022)

Activos fijos

Está conformado por todos los activos que se tiene como sociedad y que no se han hecho efectivos dentro de un periodo superior a un año. Dentro del activo esta el balance de situación actual de la microempresa.

Activos diferidos

Los activos diferidos son bienes y servicios que ha adquirido una empresa o microempresa con anterioridad y que no se usan en la inmediatez.

Activos circulantes o capital de trabajo

El activo circulante es diferente al resto de activos ya que este se encuentra día a día en continuo movimiento. Puede usarse el dinero o venderse para convertirlo en dinero físico y que se pueda realizar pagos sin problema.

Capital social

El capital social es la suma de los aportes que realizan los socios al momento de empezar la sociedad mercantil. También lo conforman los bienes y derechos patrimoniales, que tienen el valor económico al momento de constituirse o en el futuro. Finalmente puede llegar a ser un identificativo para los socios que forman la empresa y una garantía para terceras personas.

Capital ajeno

Se puede denominar también como fondo ajeno, y se refiere a todo dinero o recurso económico que proviene del exterior que no es originado por la empresa. Por ejemplo: préstamos bancarios pedidos o los créditos a largo plazo. Esto puede resultar del financiamiento para una actividad de administración, de recursos o para compra de materia prima.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es cuando la microempresa cubre sus costos fijos y variables totalmente, es decir, cuando los ingresos y costos están en un mismo nivel.

Estado de pérdidas y ganancias

El estado de resultados da a conocer los datos más relevantes sobre las operaciones que se han considerado en un determinado periodo de tiempo, considerando las pérdidas y ganancias de la empresa.

Flujo de caja

Se refiere a la acumulación total de los activos líquidos en un periodo determinado de tiempo y que constituyen el importante indicador de liquidez que tiene la microempresa.

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es la parte final de toda la secuencia del análisis de factibilidad para ejecutar el proyecto que se ha propuesto y determinar si la inversión será o no rentable económicamente. Además, se puede medir tres aspectos primordiales que son:

- ✓ Estructurar el plan de funcionamiento.
- ✓ Medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión.
- ✓ Brindar la información para tomar mejores decisiones sobre las inversiones.

Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto, representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad (Sepúlveda, 2004)

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- ✓ Si el Van es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ellos significan que el valor de la empresa aumentara.
- ✓ Si el Van es negativo se rechaza la inversión ya que ellos indican que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- ✓ Si el Van es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo (Fernández, 2007)

Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno, también conocida como TIR es la encargada de reflejar la tasa de interés o de rentabilidad que dará el proyecto en un periodo de 5 años que es la vida útil del proyecto. Y se concluye con el rechazo o aceptación del proyecto. Para ello la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizada para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo) (Fernandez, 2007).

- ✓ Si TIR es $>$ que el costo oportunidad o de capital, se acepta el proyecto.
- ✓ Si TIR es $=$ que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- ✓ Si TIR es $<$ que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

Relación beneficio costo

Esta relación se basa en la relación entre el valor actual de las entradas de efectivo a futuro y el valor actual. Se consideran algunos aspectos como:

- ✓ Si la relación ingresos / egresos es $=1$ el proyecto es indiferente
- ✓ Si la relación es >1 el proyecto es rentable
- ✓ Si la relación es <1 el proyecto no es rentable.

Análisis de sensibilidad

Para finalizar, el análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es la herramienta más fácil de aplicar ya que con esta se puede obtener la información base para tomar una decisión que este acorde al riesgo que va a asumir al poner en ejecución la microempresa.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- ✓ Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente < 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es $= 1$ no hay efectos sobre el proyecto.

Metodología Utilizada

Para la elaboración del presente trabajo investigativo se utilizaron diferentes métodos y técnicas que se describen a continuación:

Métodos

Entre los métodos utilizados se encuentra primeramente el METODO CIENTÍFICO, método principal, puesto que de él se desprenden los diferentes métodos y técnicas que permitieron descubrir datos y confirmarlos mediante conclusiones veraces.

Los métodos lógicos o científicos como el MÉTODO DEDUCTIVO-INDUCTIVO, abordo desde lo general para lograr extraer conocimientos particulares del tema investigado.

Puesto que se investiga primeramente temas generales relacionados con la: Elaboración de Proyectos, se llegó a obtener resultados particulares de cada caso como del estudio de mercado, del estudio técnico, estudio financiero, evaluación financiera.

El MÉTODO INDUCTIVO-DEDUCTIVO, el cual parte de lo particular para llegar a lo general, es así que mediante el estudio de las diversas partes que comprenden una evaluación del Proyecto, como estudio de mercado, estudio técnico, organizacional, financiero, evaluación del proyecto se llegó a obtener la conclusión general como es la factibilidad del proyecto.

El METODO HIPOTETICO-DEDUCTIVO, puesto que para el desarrollo del trabajo de investigación se parte de la hipótesis, la misma que luego fue confirmada en la aceptación de la hipótesis al final del trabajo cuyo tema es: "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DE JUEGOS DE BOLOS PARA LA CIUDAD DE LOJA-ECUADOR"

El MÉTODO ANALITICO SINTETICO, proceso mediante el cual se descompone un todo en sus partes, diferenciado lo esencial de lo secundario dentro de un todo complejo y luego la composición o integración de todos los elementos surgiendo así algo nuevo y distinto. El mismo que se aplicó en la Evaluación del proyecto donde se estudió separadamente cada parte que comprende un Plan de Negocios, para luego unirlos y obtener la determinación de la aceptación y comercialización de este servicio en el mercado.

La utilización de todos los métodos mencionados anteriormente. permitió llegar a la culminación del presente trabajo de titulación ya que se siguió todos los pasos de aplicación comprensión y demostración del mismo.

Técnicas

Para el proceso de recopilación, análisis y procesamiento de los datos se utilizaron técnicas como:

OBSERVACION DIRECTA: La misma permitió determinar los aspectos técnicos relacionados con el servicio, como es la ingeniería del proyecto, su localización, proceso de servicios; también será utilizado para observar aspectos relacionados con la competencia, la comercialización, distribución, publicidad, presentación, que tiene este tipo de servicios en el mercado.

FICHAS NEMOTECNICAS: las cuales fueron muy útiles al momento de recolectar información extraída de fuentes bibliográficas y actividades propias de la observación y encuestas.

ENCUESTAS: Fueron aplicadas a los posibles clientes que tendrá la microempresa,

permitiendo así determinar la demanda del servicio,

Las encuestas se aplicaron a las distintas familias de las parroquias urbanas de la ciudad de Loja como son: El Valle, San Sebastián, El Sagrario, y, Sucre, en un total de 382 encuestas a familias.

En la ciudad de Loja no existe una competencia directa con esta microempresa a constituirse, por tal motivo no se aplicarán entrevistas. Así mismo, se debe tomar en consideración que no se tiene una oferta inicial.

Población y Muestra

Permitió obtener el tamaño muestra de la población urbana de la ciudad de Loja, la cual fue segmentada de acuerdo al número de familias existentes en cada parroquia, tomando en consideración el último censo realizado en el año 2010, datos obtenidos del INEC, en la que se indica que cada familia está conformada por 4 miembros y la tasa de crecimiento poblacional es del 2,65% Para lo cual se expone la siguiente tabla de los datos realizados.

Tabla 1. Población urbana de la ciudad de Loja

PARROQUIAS	POBLACION 2010	POBLACION 2011	POBLACION 2012	POBLACION 2013	POBLACION 2014	POBLACION 2015	POBLACION 2016	POBLACION 2017	POBLACION 2018	POBLACION 2019	POBLACION 2020	POBLACION 2021
El Valle	30.695	31508	32343	33200	34080	34983	35910	36862	37839	38842	39871	40928
Sucre	69.388	71227	73114	75052	77041	79082	81178	83329	85537	87804	90131	92519
El Sagrario	15.162	15564	15976	16400	16834	17280	17738	18208	18691	19186	19695	20216
San Sebastián	55.035	56493	57991	59527	61105	62724	64386	66092	67844	69642	71487	73382
TOTAL	170280	174792	179424	184179	189060	194070	199213	204492	209911	215474	221184	227045

Fuente: INEC

Elaboración: El autor

Para obtener la población real de familias hasta el año 2021, utilizada en la investigación, se realizará el siguiente cálculo:

Al total de la población urbana existente en el año 2010 se la proyecta el año 2021 con un incremento del 2.65% (tasa de crecimiento poblacional) a cada parroquia, el total se lo divide para 4 (número de miembros que componen a una familia) como se demuestra a continuación:

Tabla 2. Familias urbanas de la ciudad de Loja

PARROQUIAS	POBLACIÓN 2021	POBLACIÓN FAMILIAS 2021 (4 INTEGRANTES)
El Valle	40928	10232
Sucre	92519	23130
El Sagrario	20216	5054
San Sebastián	73382	18346
TOTAL	227045	56761

Fuente: INEC y Tabla 1

Elaboración: El autor

Tamaño de la muestra

Luego de haber determinado la población por familias en las diferentes parroquias de la ciudad de Loja, se procederá al cálculo del tamaño de la muestra, donde se tomará como referencia la proyección para el año 2021 que es de 56.761 familias en la ciudad que podrían considerarse posibles demandantes, utilizando la siguiente fórmula matemática:

$$n = \frac{z^2 \times N \times p \times q}{e^2(N - 1) + (Z^2 \times p \times q)}$$

Simbología:

n = Tamaño de la Muestra

Z = Nivel de confianza (95% = 1,96 tabla de distribución anual)

p = 0,5 Probabilidad de que el evento ocurra

q = 0,5 Probabilidad de que el evento no ocurra

N = Población (63.661)

e^2 = 5% margen de error 0,05 (5%)

Desarrollo:

$$n = \frac{z^2 \times N \times p \times q}{e^2(N - 1) + (Z^2 \times p \times q)}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 56761 \times 0,5 \times 0,5}{(0,05)^2(56761 - 1) + ((1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5)}$$

$$n = \frac{54513,26}{142,88}$$

$$n = 381,53$$

$n = 382$ encuestas aplicadas a las diferentes familias de la ciudad de Loja

Posterior se realiza el cálculo de la proporción de encuestas por sector cuantas, para lo cual se divide el número de encuestas para el total de la población y el resultado lo multiplicamos por cada total de las familias de las diferentes parroquias, los resultados son los siguientes:

$$C = \frac{n(\text{encuestas})}{N(\text{población total})} = \frac{382}{5671} = 0,00673$$

Tabla 3. Encuestas aplicadas a la población de estudio

PARROQUIAS	POBLACION FAMILIAS 2021 (4 INTEGRANTES)	NUMERO DE ENCUESTAS
El Valle	10232	69
Sucre	23130	156
El Sagrario	5054	34
San Sebastián	18346	123
TOTAL	56761	382

Fuente: INEC y Tabla 2

Elaboración: El autor

Capítulo I

ENCUESTAS

En el primer capítulo se realizó la tabulación, el análisis e interpretación de los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a las 382 familias de la ciudad de Loja, en las diferentes parroquias de la misma ciudad. Cada una de las personas encuestadas realizó completa y satisfactoriamente la encuesta propuesta para este trabajo de titulación. La información obtenida ayudó de manera concreta y precisa a realizar el estudio de mercado y el plan de comercialización.

Cabe recalcar no se realiza la proyección de la oferta por cuanto no existe una competencia directa relacionada con los juegos de bolos en la ciudad de Loja, esto también se explica en la metodología utilizada.

1. ¿CUÁL ES EL NIVEL DE INGRESOS MENSUALES EN SU FAMILIA?

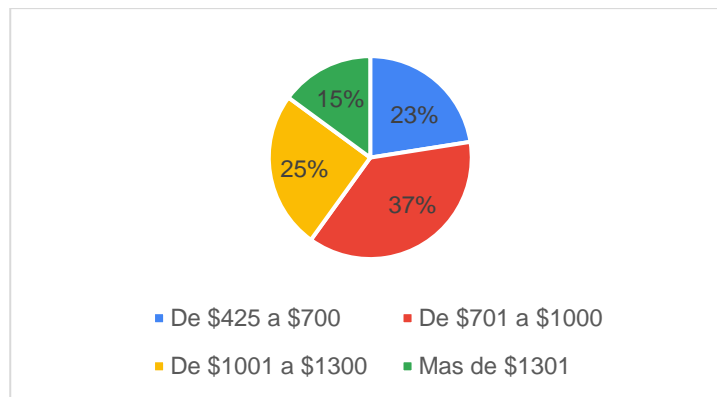
Tabla 4. Ingresos mensuales

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$425 a \$700	86	23%
De \$701 a \$1000	143	37%
De \$1001 a \$1300	96	25%
Mas de \$1301	57	15%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 2. Ingresos mensuales



Fuente: Tabla 4

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACION:

Se puede evidenciar en la ilustración N°2 que los ingresos de las familias de la ciudad de Loja están entre los \$701 Y \$1001, con un 37%. Se puede mencionar también que el 25% de las familias encuestadas tienen un sueldo superior a los \$1001, por lo que se podría definir que los ingresos están en un nivel moderado

2. ¿CUÁNTOS INTEGRANTES CONFORMAN SU FAMILIA?

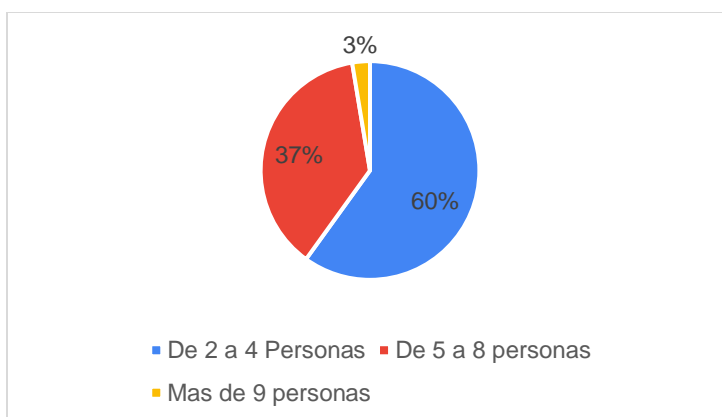
Tabla 5. Integrantes que conforman la familia

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 2 a 4 Personas	229	60%
De 5 a 8 personas	143	37%
Mas de 9 personas	10	3%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 3. Integrantes que conforman la familia



Fuente: Tabla 5

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En el gráfico N°3 se puede notar que un 60% de las familias de la ciudad de Loja están entre un nivel de 2 a 4 integrantes. Esto es muy significativo ya que 4 es un número normal para los integrantes de una familia. De la misma manera tenemos un 37% de familias con un intervalo de 5 a 8 integrantes.

3. ¿CUAL ES EL PROMEDIO DE EDAD DE LOS INTEGRANTES DE SU FAMILIA?

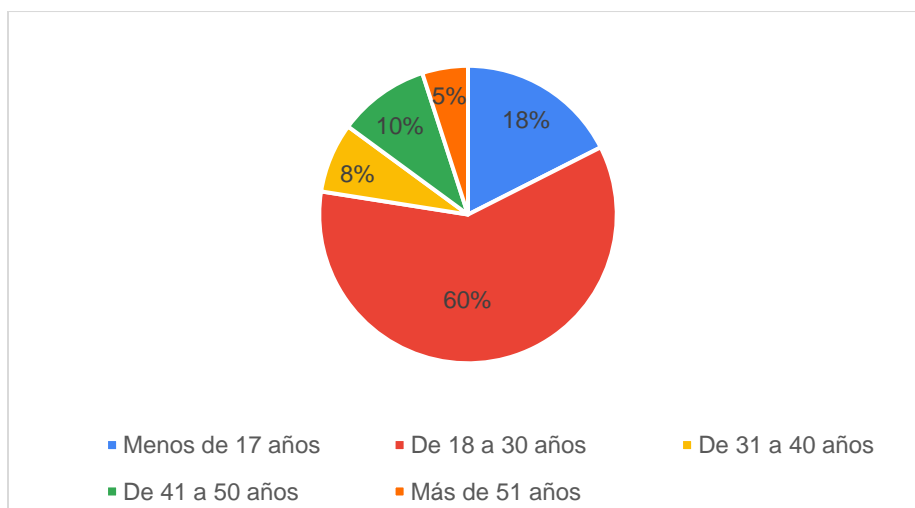
Tabla 6. Promedio de edad de los integrantes

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 17 años	67	18%
De 18 a 30 años	229	60%
De 31 a 40 años	29	8%
De 41 a 50 años	38	10%
Más de 51 años	19	5%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 4. Promedio de edad de los integrantes



Fuente: Tabla 6

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El gráfico N°4 muestra un 60% de familias que el promedio de edad de sus integrantes, está entre 18 a 30 años, es decir una gran cantidad de personas jóvenes. Así mismo un 8% de familias con edades de los integrantes entre 31 a 40 años. Lo que significa una gran cantidad de familias jóvenes.

4. ¿ACUDE USTED Y SU FAMILIA ALGÚN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO EN LA CIUDAD DE LOJA?

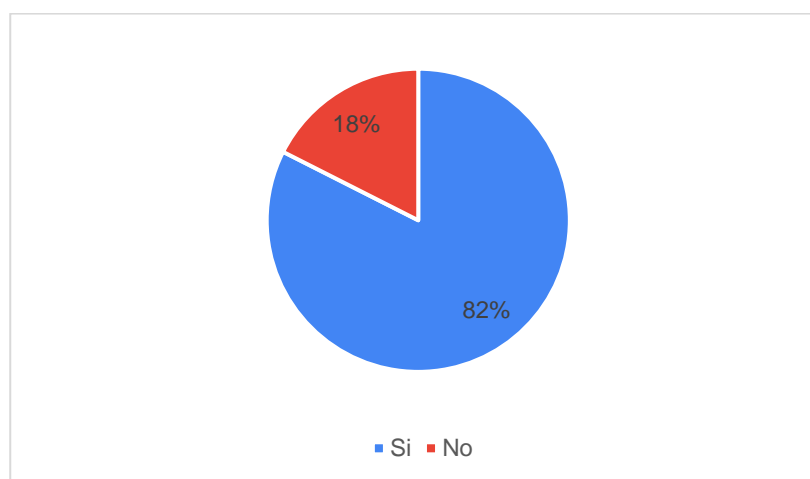
Tabla 7. Asistencia a centros de entretenimiento

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	315	82%
No	67	18%
TOTAL	382	100,00%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 5. Asistencia a centros de entretenimiento



Fuente: Tabla 7

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En el gráfico N°5 se nota un porcentaje bastante bueno del 82% de familias que, si acuden a centros de entretenimiento, mientras que únicamente el 18% menciona que no acude a ningún centro de entretenimiento.

5. ¿A QUÉ TIPOS DE LUGARES DE ENTRETENIMIENTO ACUDEN USTED Y SU FAMILIA EN EL TIEMPO LIBRE?

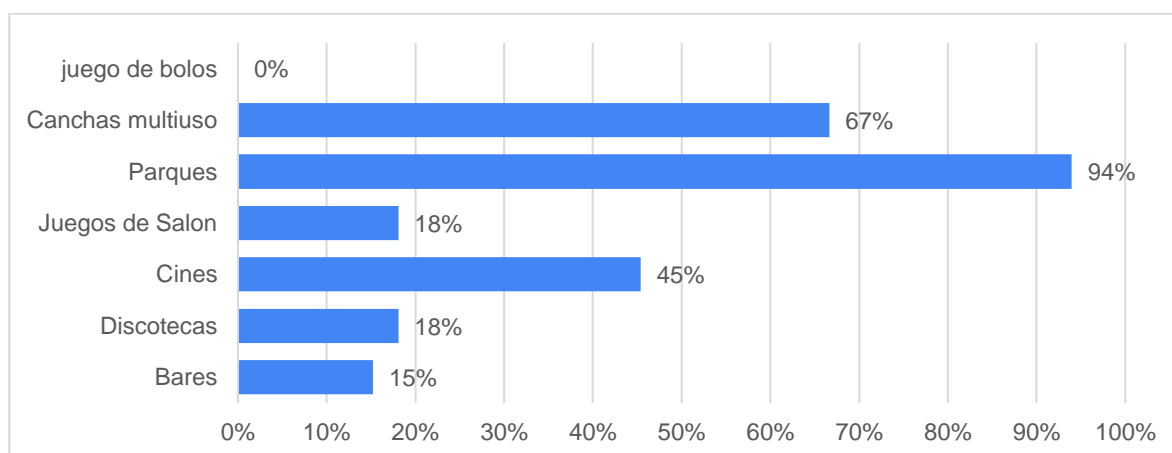
Tabla 8. Tipos de lugares de entretenimiento

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bares	48	15%
Discotecas	57	18%
Cines	143	45%
Juegos de Salón	57	18%
Parques	296	94%
Canchas multiuso	210	67%
Juego de bolos	0	0%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 6. Tipos de lugares de entretenimiento



Fuente: Tabla 8

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En el gráfico N°6 se puede observar una relación horizontal en la cual se evidencia que existe una gran mayoría de familias se inclina por los parques y canchas multiuso. Mientras que los juegos de bolos se encuentran en cero ya que en la ciudad no existe este tipo de centro de entretenimiento.

6. ¿QUÉ TIEMPO DESTINAN USTED Y SU FAMILIA EN LOS LUGARES DE ENTRETENIMIENTO AL DÍA?

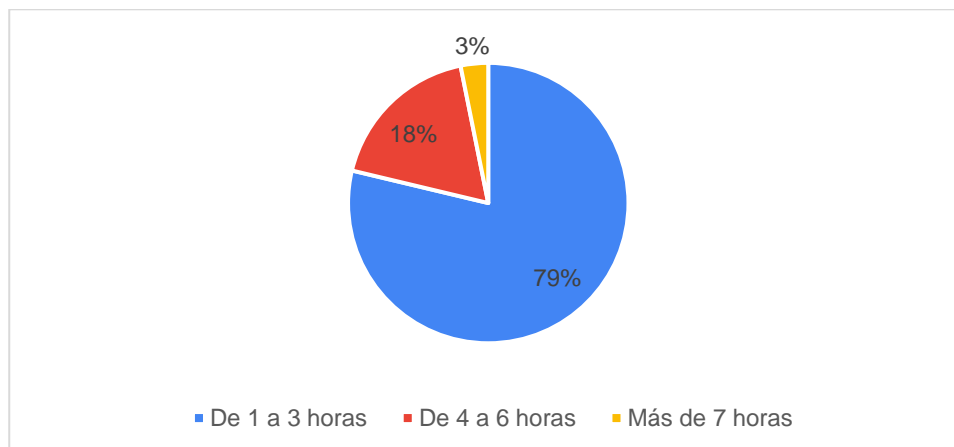
Tabla 9. Tiempo que destina a los lugares de entretenimiento

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 3 horas	248	79%
De 4 a 6 horas	57	18%
Más de 7 horas	10	3%
TOTAL	315	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 7. Tiempo que destina



Fuente: Tabla 9

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En este Gráfico N°7, claramente se nota que la mayoría de las familias en la ciudad de Loja (79%) destina de 1 a 3 horas en los centros de entretenimiento, así mismo, un 18% de las familias expresan que destinan de 4 a 6 horas en los lugares de entretenimiento.

7. ¿CUÁNTO DINERO GASTAN USTED Y SU FAMILIA CUANDO ACUDEN A LOS DIFERENTES LUGARES DE ENTRETENIMIENTO?

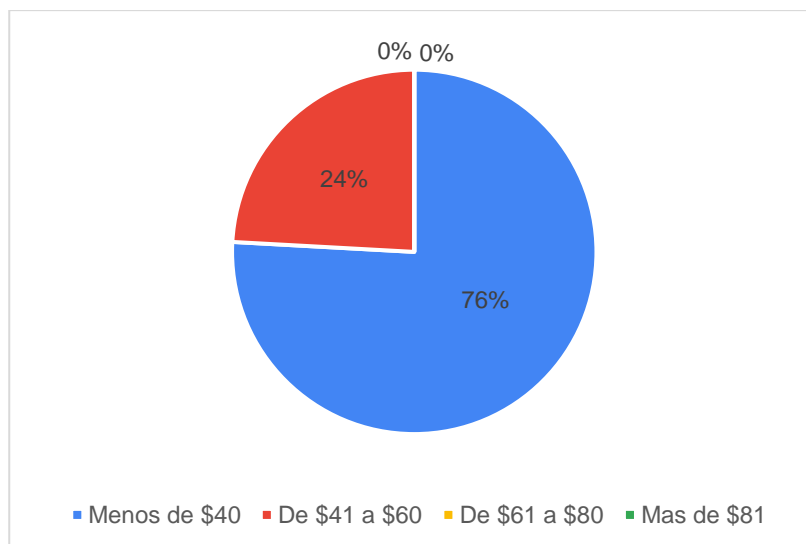
Tabla 10. Dinero que invierten

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de \$40	239	76%
De \$41 a \$60	76	24%
De \$61 a \$80	0	0%
Mas de \$81	0	0%
TOTAL	315	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 8. Dinero que invierten



Fuente: Tabla 10

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En este gráfico N°8 se evidencia un 76% de familias que gastan menos de \$40 en cada una de las salidas a los diferentes lugares, mientras que un 24% gastan entre \$41 y \$60 por cada salida.

8. ¿USTED O SU FAMILIA HAN ESCUCHADO HABLAR DE LOS CENTROS DE ENTRETENIMIENTO QUE OFRENCEN EL ALQUILER DE LOS JUEGOS DE BOLOS?

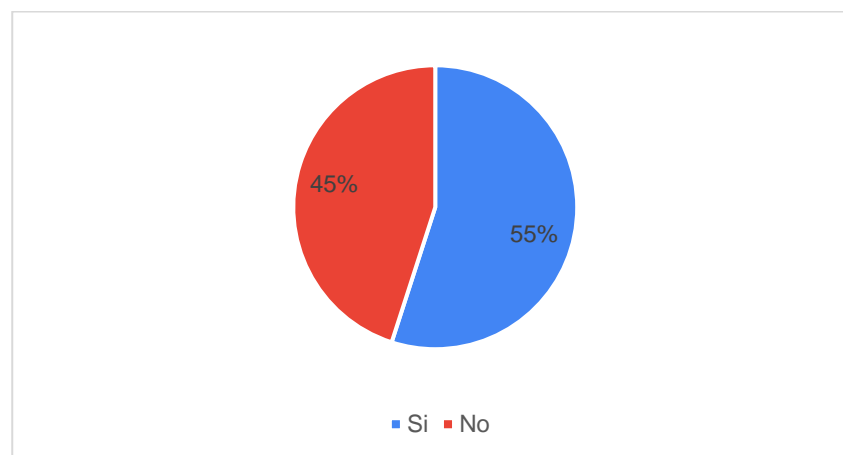
Tabla 11. Conoce los juegos de bolos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	210	55%
No	172	45%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 9. Conoce los juegos de bolos



Fuente: Tabla 11

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El gráfico N°9 se tiene una respuesta positiva por parte de las familias encuestadas, en la cual se ve que el 55% de personas si conocen sobre los juegos de bolos, por el contrario, un 45% de personas no tienen conocimiento sobre este particular juego.

9. ¿SERÍA DE SU GUSTO Y DE SU FAMILIA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE DIVERSIÓN EN EL QUE SE OFRECE EL SERVICIO DE JUEGOS DE BOLOS EN LA CIUDAD DE LOJA?

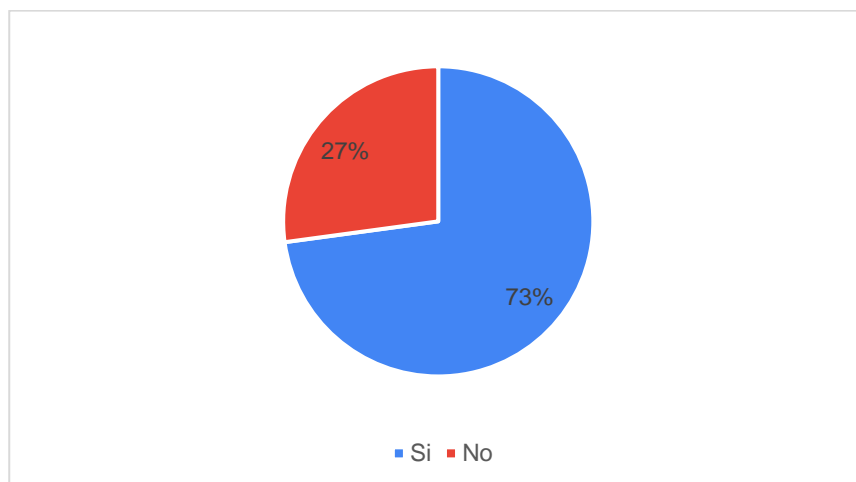
Tabla 12. Gusto por la implementación de los juegos de bolos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	153	73%
No	57	27%
TOTAL	210	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 10. Gusto por la implementación de los juegos de bolos



Fuente: Tabla 12

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En el gráfico N°10 se puede evidenciar que un 73% de las familias que, si conocen de este juego, estarían a gustos de que se implemente este centro de entretenimiento de juegos de bolos, mientras que únicamente un 27% está en desacuerdo con esta propuesta. Por lo tanto, la propuesta presentada de los juegos de bolos para la ciudad de Loja sería viable al momento de ponerse en ejecución.

10. ¿CON QUÉ FRECUENCIA ASISTIRÍAN USTED Y SU FAMILIA AL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO A PRACTICAR LOS JUEGOS DE BOLOS EN EL MES?

Tabla 13. Frecuencia de asistencia

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 3 veces	138	90%
De 4 a 6 veces	15	10%
Más de 7 veces	0	0%
TOTAL	153	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 11. Frecuencia de asistencia



Fuente: Tabla 13

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El gráfico N°11 se identifica que un 90% de las familias que desean que se implemente este centro de entretenimiento acudirán de 1 a 3 veces al mes, así mismo, un 10% aclara que asistiría de 4 a 6 veces en el mes.

11. ¿QUÉ ASPECTOS TOMARÍAN EN CUENTA USTED Y SU FAMILIA AL MOMENTO DE ACUDIR AL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS DE BOLOS?

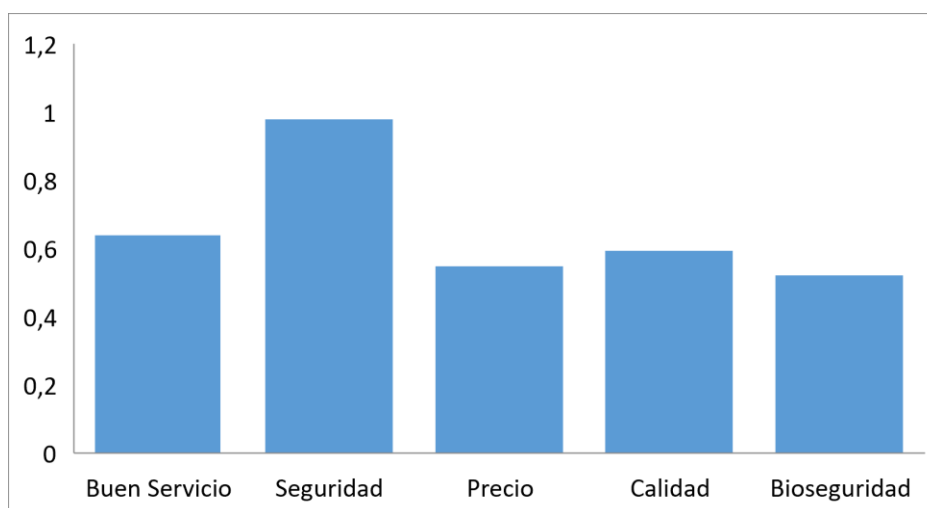
Tabla 14. Aspectos importantes

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buen Servicio	98	64%
Seguridad	150	98%
Precio	84	55%
Calidad	91	59%
Bioseguridad	80	52%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 12. Aspectos importantes



Fuente: Tabla 14

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El gráfico N°12 tiene una relación horizontal respecto a los aspectos que se tomaría en cuenta al momento de acudir al centro de entretenimiento de juegos de bolos en el cual la seguridad y el buen servicio están a la cabeza con un 98% y un 64% respectivamente, también están otros aspectos muy importantes con más del 50% como calidad, precio y bioseguridad.

12. ¿QUÉ CANTIDAD DE DINERO ESTARÍAN DISPUESTOS A PAGAR USTED Y SU FAMILIA POR EL ALQUILER DE UNA HORA EN LOS JUEGOS DE BOLOS?

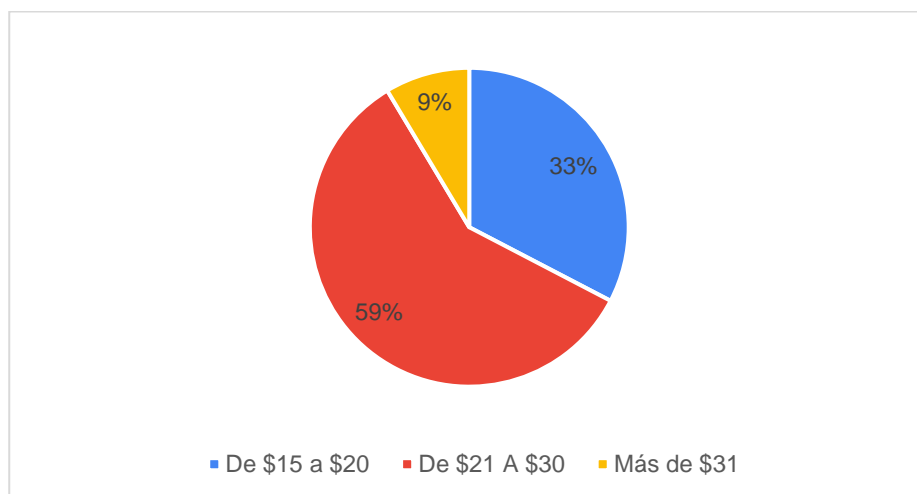
Tabla 15. Disposición a pagar

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$15 a \$20	50	33%
De \$21 A \$30	90	59%
Más de \$31	13	9%
TOTAL	153	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 13. Disposición a pagar



Fuente: Tabla 15

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En el gráfico N°13 se aprecia que el 59% de las familias encuestadas están dispuestas a pagar de \$21 a \$30 horas por el alquiler de una hora en los juegos de bolos, mientras que un 33% disponen a pagar de \$15 a \$20.

13. ¿EN QUE UBICACIÓN LES GUSTARIA A USTED Y SU FAMILIA QUE SE ENCUENTRE ESTE CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS DE BOLOS?

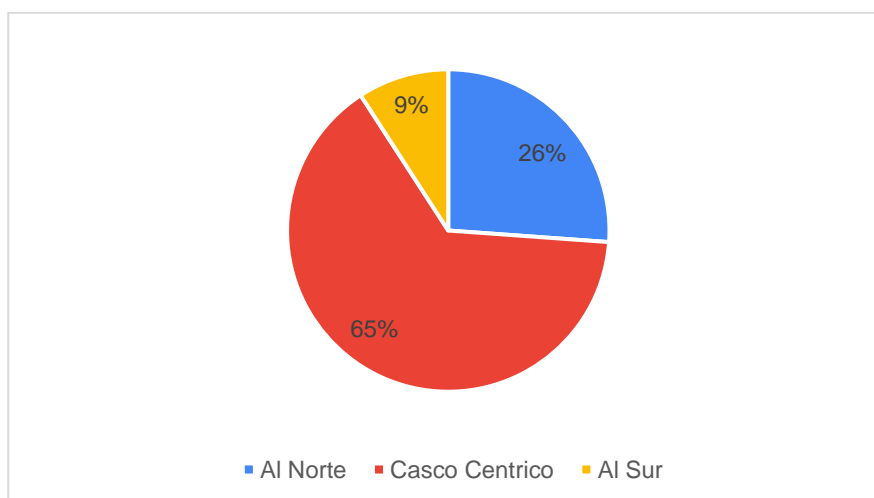
Tabla 16. Ubicación del centro

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Al Norte	40	26%
Casco Céntrico	99	65%
Al Sur	14	9%
TOTAL	153	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 14. Ubicación del centro



Fuente: Tabla 16

Elaboración: El autor

ANALISIS E INTERPRETACIÓN

El gráfico N°14 muestra claramente una inclinación del 65% de las familias encuestadas que desean que la ubicación sea en casco céntrico de la ciudad de Loja, así mismo, existe un 26% que se va por la ubicación Norte de la ciudad.

14. ¿LES GUSTARÍA A USTED Y SU FAMILIA QUE EXISTA PROMOCIONES POR ACUDIR AL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS DE BOLOS SI PAGARAN POR 2 HORAS?

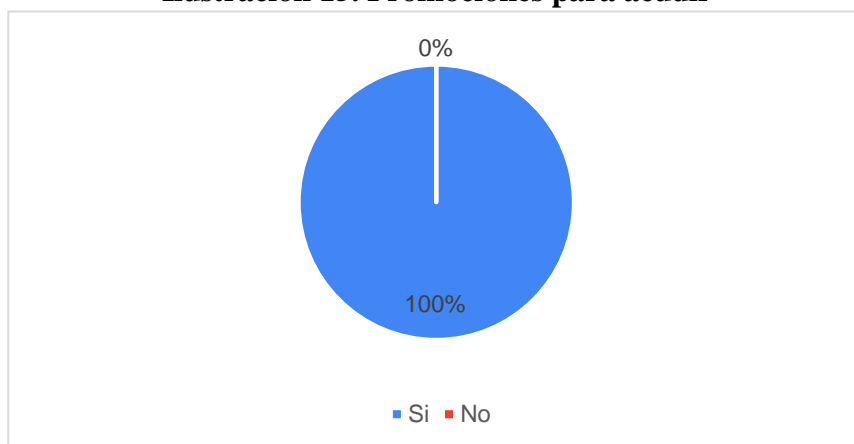
Tabla 17. Promociones para acudir

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	153	100%
No	0	0%
TOTAL	153	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 15. Promociones para acudir



Fuente: Tabla 17

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El gráfico N°15 muestra una total acogida por las promociones al acudir al centro de entretenimiento de juegos de bolos, ya que el 100% de las personas desean estas promociones al momento de acudir al lugar.

15. ¿QUÉ TIPO DE PROMOCIONES LES GUSTARÍA A USTED Y SU FAMILIA RECIBIR POR EL ALQUILER DE LOS JUEGOS DE BOLOS?

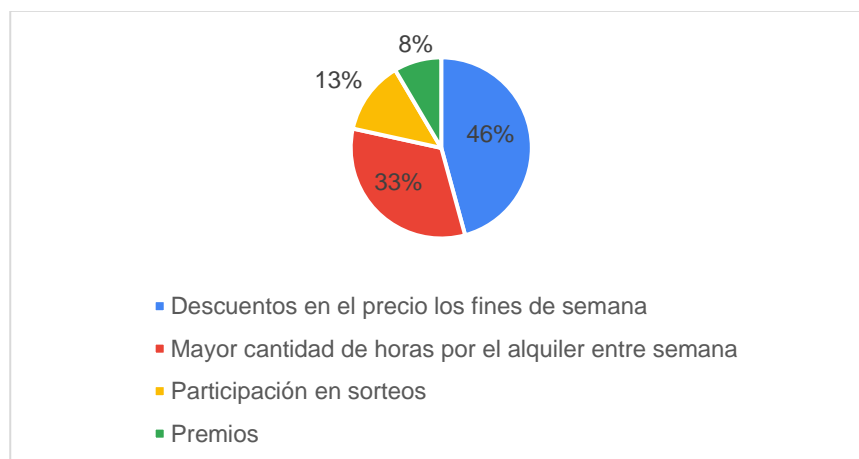
Tabla 18. Tipos de promociones

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Descuentos en el precio los fines de semana	70	46%
Mayor cantidad de horas por el alquiler entre semana	50	33%
Participación en sorteos	20	13%
Premios	13	8%
TOTAL	153	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 16. Tipos de promociones



Fuente: Tabla 18

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En el gráfico N°16 se tiene un 46% de las familias encuestadas que eligen los descuentos en el precio los fines de semana, seguido de un 33% una mayor cantidad de horas por el alquiler entre semana y un total de 21% entre sorteos y premios.

16. ¿A TRAVÉS DE QUÉ MEDIOS DE COMUNICACIÓN PREFERIRÍAN USTED Y SU FAMILIA CONOCER SOBRE EL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS DE BOLOS?

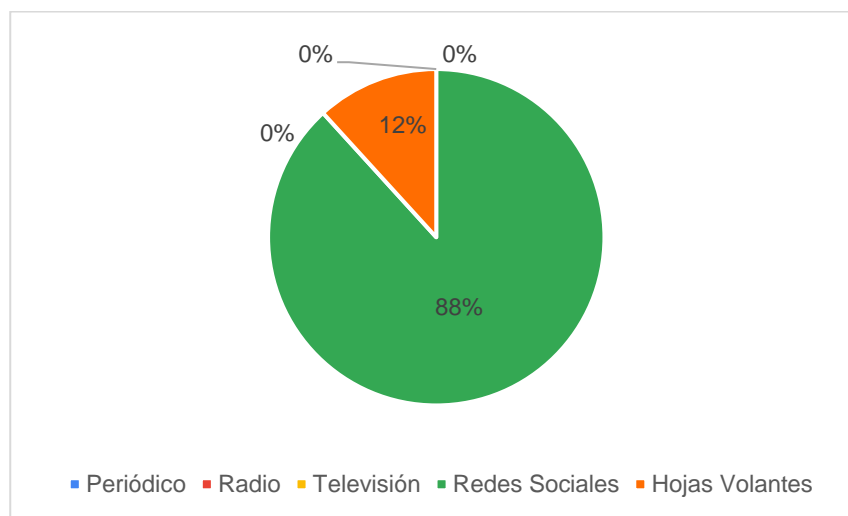
Tabla 19. Medios de publicidad

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Periódico	0	0%
Radio	0	0%
Televisión	0	0%
Redes Sociales	135	88%
Hojas Volantes	18	12%
TOTAL	153	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 17. Medios de publicidad



Fuente: Tabla 19

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El gráfico N°17 señala que las familias encuestadas prefieren en un 88% que el conocimiento de la microempresa de juegos de bolos se haga por medio de redes sociales, mientras que únicamente el 12% desearía que se haga por medio de hojas volantes.

17. SU RESPUESTA FUE LAS REDES SOCIALES, ¿INDIQUE CUÁLES SON LAS QUE USTEDES PREFIEREN?

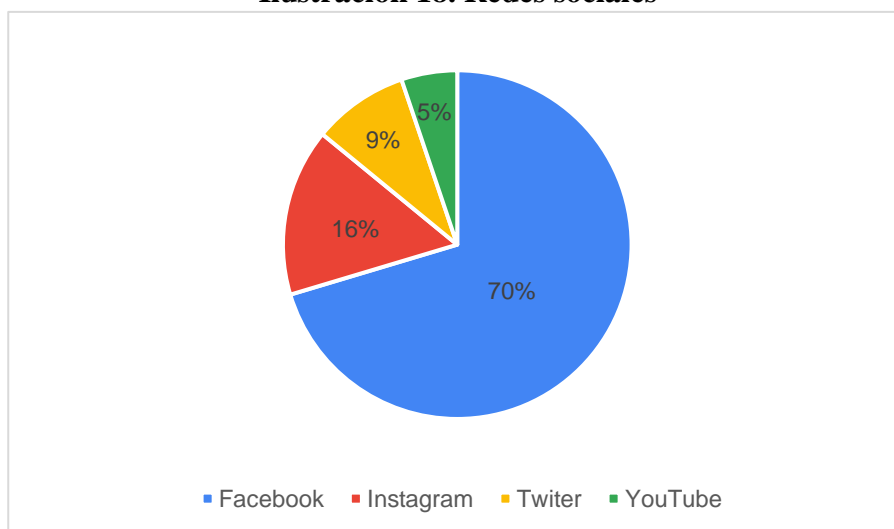
Tabla 20. Redes sociales

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Facebook	95	70%
Instagram	21	16%
Twitter	12	9%
YouTube	7	5%
TOTAL	135	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 18. Redes sociales



Fuente: Tabla 20

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En la ilustración N°18 las familias encuestadas afirman que quisieran conocer por medio de Facebook en un 70%, mientras que un 16% señala que preferiría conocer por medio de Instagram.

18. SU REPUESTA FUE LAS HOJAS VOLANTES, ¿CADA QUÉ TIEMPO LES GUSTARÍA QUE LA MICROEMPRESA ENTREGUE LAS MISMAS?

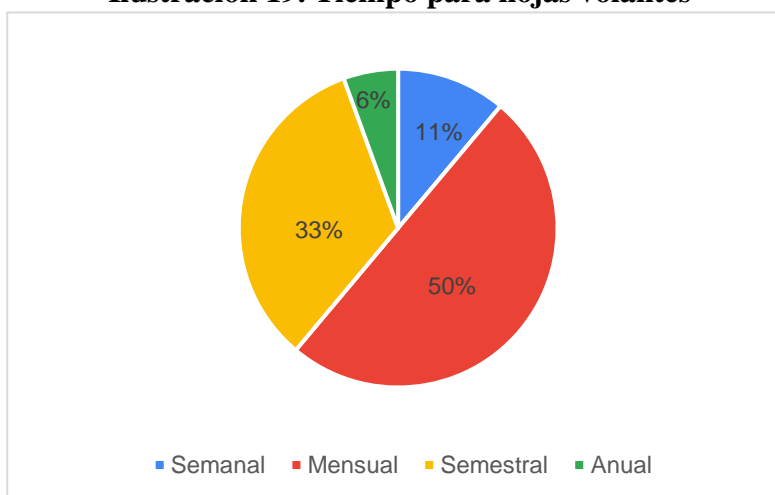
Tabla 21. Tiempo para hojas volantes

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	2	11%
Mensual	9	50%
Semestral	6	33%
Anual	1	6%
TOTAL	18	100%

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Ilustración 19. Tiempo para hojas volantes



Fuente: Tabla 21

Elaboración: El autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En el gráfico N°19 se determina que un 50% de las familias encuestadas opta por recibir las hojas volantes de manera mensual, mientras que un 33% desea recibirlas de manera semestral.

Capítulo II

Estudio de Mercado

En el segundo capítulo se evidencia el estudio de mercado, el cual analiza los principales datos en cuanto a la oferta y demanda, demanda real, demanda potencial, demanda insatisfecha. Así mismo se puede encontrar el plan de comercialización que consta de factores primordiales como el producto, precio, plaza y promoción; los mismos ayudaran al desarrollo de la microempresa y acaparar el mercado local, para poder conseguir la mayor cantidad de clientes y generar rentabilidad.

Todos los datos establecidos y analizados en este capítulo facilitan el acceso para seguir con la elaboración del estudio técnico.

6.1. PROMEDIO DE CONSUMO ANUAL:

Ayuda a determinar con qué frecuencia se va adquirir este servicio, durante un periodo de tiempo.

Tabla 22. Promedio de consumo

CANTIDAD DE HORAS REQUERIDAS	Xm	FRECUENCIA	SERVICIO MENSUAL	PERIODO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
De 1 a 3 veces	2	138	276		3312
De 4 a 6 veces	5	15	75	12	900
Más de 7 veces	7	0	0		0
TOTALES		153	351		4212

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

La tabla N°22 hace referencia al consumo anual del servicio de juegos de bolos, en el cual se muestra que el consumo de 1-3 veces es de 3312, el consumo de 4 – 6 veces es de 900. Por lo que se logró deducir que el consumo anual total es de 4212, que dividido para 153 familias

(73%), se obtiene un consumo promedio anual por familia de 28.

6.2. Análisis de la demanda

Este análisis es fundamental para poder tomar las diferentes decisiones que tiene la empresa con sus clientes, además, brinda toda la información necesaria para entender y comprender el movimiento que tiene el mercado, así como la oferta y la demanda.

2.2.1. Demanda potencial

Determina cuantas personas serían los posibles consumidores de este servicio, y se forma de la tabulación de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja.

Tabla 23. Demanda potencial

AÑO	NUMERO DE FAMILIAS	DEMANDANTES POTENCIALES
	2,65%	82%
2021	56761	46806
2022	58265	48046
2023	59809	49319
2024	61394	50626
2025	63021	51968
2026	64691	53345
TOTAL	363942	300109

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

La demanda potencial se determina a partir de una de las preguntas de las encuestas, que es la N°4 ¿Acude usted y su familia a algún centro de entretenimiento en la ciudad de Loja?, gracias ello se puede elaborar la proyección para los siguientes cinco años del número de familias, se consideró el 2.65% como tasa de incremento poblacional, adicionalmente, gracias a la misma

pregunta se pudo considerar que el 82% de las familias consumen asisten a los centros de entretenimiento en Loja.

2.2.2. Demanda real

Esta dada por la cantidad de personas encuestadas que acuden a los diferentes centros de entretenimiento en la ciudad.

Tabla 24. Demanda real

AÑO	DEMANDANTES POTENCIALES	DEMANDANTES REALES
	82%	55%
2021	46806	25731
2022	48046	26413
2023	49319	27113
2024	50626	27831
2025	51968	28569
2026	53345	29326
TOTAL	300109	164981

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

El Tabla N°24 se refiere a la demanda real, está calculada de la pregunta: ¿A qué tipos de lugares de entretenimiento acuden usted y su familia en el tiempo libre?, de la encuesta realizada. La misma tiene como resultado un 55% de personas demandantes reales, con un 82% de demandantes potenciales del Tabla anterior, nos da un resultado de 164981 familias que adquirirían este servicio.

2.2.3. Demanda efectiva

Tabla 25. Demanda efectiva

AÑO	NUMERO DE FAMILIAS	DEMANDA EFECTIVA
	2,65%	73%
2021	56761	41354
2022	58265	42450
2023	59809	43575
2024	61394	44730
2025	63021	45915
2026	64691	47132
TOTAL	363942	265158

Fuente: **Encuestas a familias**

Elaboración: **El autor**

La demanda efectiva está representada en el Tabla N°25 y se realiza a partir de la pregunta: ¿Sería de su gusto y de su familia la implementación de un centro de diversión en el que se ofrece el servicio de juegos de bolos en la ciudad de Loja? En donde se obtuvo que un 73% de las familias encuestadas si les gustaría que se implemente este centro de entretenimiento.

Tabla 26. Resumen de las demandas

AÑO	NUMERO DE FAMILIAS	DEMANDANTES POTENCIALES	DEMANDANTES REALES	DEMANDA EFECTIVA	CONSUMO PROMEDIO ANUAL	DEMANDA PROYECTADA POR CADA JUEGO
	2,65%	82%	55%	73%		
2021	56761	46806	25731	18747		516086
2022	58265	48046	26413	19244		529762
2023	59809	49319	27113	19753	28	543801
2024	61394	50626	27831	20277		558212
2025	63021	51968	28569	20814		573005
2026	64691	53345	29326	21366		588189

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

Como se puede evidenciar en el Tabla N° 26 un resumen de las demandas antes determinadas, las cuales fueron proyectadas en base al año 0 que es 2021 con un incremento poblacional del 2.65%, así mismo un total de la población de demandantes potenciales de 82%, a partir de esto se obtuvo una demanda real de 55% y finalmente se determina la demanda efectiva de 73%, que básicamente sería el nicho de mercado que dará uso a este servicio.

6.3. Análisis de la oferta

Este análisis permite determinar las condiciones de la economía de un sector determinado para insertar un bien o servicio al mercado.

2.3.1. Demanda Insatisfecha:

La cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los próximos 5 años, con la finalidad de establecer si las condiciones con las que inicio el proyecto aún son rentables.

Tabla 27. Demanda insatisfecha

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2021	516.086		516.086
2022	529.762		529.762
2023	543.801		543.801
2024	558.212	0	558.212
2025	573.005		573.005
2026	588.189		588.189
TOTAL			3.309.055

Fuente: Encuestas a familias

Elaboración: El autor

En el Tabla N° 27, se puede evidenciar una relación entre la demanda proyectada y la oferta. Para este caso, es una microempresa que no tiene competencia directa en la ciudad de Loja, existe la oferta 0, tomando en cuenta la proyección se tiene una demanda insatisfecha total de 3309055.

6.4. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN:

Es un documento donde se detalla los diferentes planes o proyectos que se pretende llevar a cabo por parte de la empresa durante un tiempo determinado

En el plan de comercialización se establece la imagen que proporcionará la empresa a los diferentes clientes para realizar el servicio de juegos de bolos en la ciudad de Loja, tomando en cuenta los diferentes factores que confirman el Marketing Mix que son el producto, el precio, la plaza y la promoción.

2.4.1. Producto:

- ✓ **LOGOTIPO.** - El logotipo que se pretende usar para que la microempresa tenga una buena acogida debe ser un diseño único, colorido, con formas y figuras que representen el juego de bolos.

Ilustración 20. Logotipo



Elaboración: El autor

2.4.2. Precio

El precio que se establecer para el alquiler de juegos de bolos será:

Tabla 28. Precios

DIAS	TIEMPO	
	MEDIA HORA	UNA HORA
Miércoles y jueves	\$15	\$25
Viernes a domingo (Feriados)	\$20	\$35

**Los precios incluyen el alquiler de zapatos
Capacidad por pista: 5 personas**

Elaboración: El autor

2.4.3. Plaza

Para este servicio se realizará la venta directa del servicio.

Ilustración 21. Distribución



Elaboración: El autor

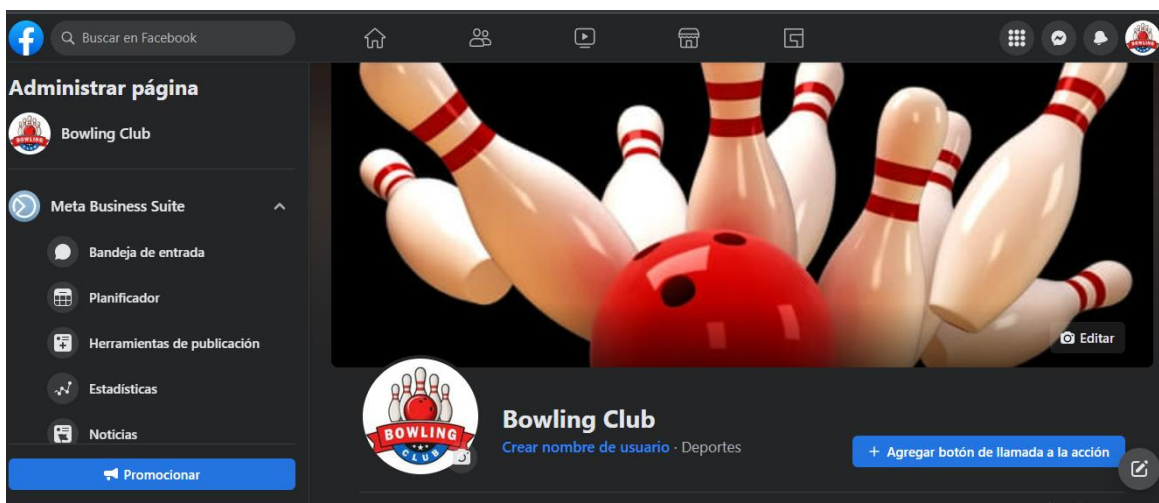
2.4.4. Promoción

La microempresa contara con descuentos especiales a grupos que deseen el alquiler por más de 2 horas en cada pista de bolos. Adicional se entregará premios todos los días, una sorpresa al final de la noche al mejor tirador, además sorteos y premios para las personas que visiten la microempresa.

2.4.4.1. Publicidad

La microempresa se dará a conocer por medio de redes sociales, siendo las plataformas de Facebook e Instagram las principales para la interacción con los diferentes clientes en la ciudad de Loja.

Siendo la página de Facebook la siguiente:



Capítulo III

Estudio técnico

El tercer capítulo correspondiente al estudio técnico, ayuda a la conformación de la microempresa en cuanto a la macro y micro localización, la capacidad utilizada, la capacidad instalada, el tamaño que tendrá el proyecto. Todo este conjunto de factores ayuda a determinar los estudios administrativo y financiero que se encuentran en los siguientes capítulos.

3.1. LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

En este apartado se busca determinar el lugar ideal y más conveniente para realizar las actividades de juegos de bolos.

Factores:

- ✓ **Mano de obra.-** Necesariamente se debe de contar con mano calificada, por tal motivo se pretende contratar personal adecuado y con experiencia en lo que tiene que ver al servicio al cliente y ventas.
- ✓ **Materia prima.** – La principal materia prima que se utilizara para este servicio son las 10 pistas que se instalaran para brindar comodidad a cada uno de los usuarios
- ✓ **Servicios básicos.** - La microempresa necesitará contar con servicios básicos como agua, luz y servicio de internet.
- ✓ **Vías de acceso:** La microempresa debe estar ubicada en vías de fácil acceso y circulación en la ciudad, se contará con un amplio parqueadero para clientes.

3.1.1. Macro localización:

La microempresa se encontrará ubicada en Ecuador, Provincia Loja, Cantón Loja, Ciudad Loja, ayudará al crecimiento comercial y turístico de la provincia, generando fuentes de

empleo e ingresos para mejorar la calidad de vida de los usuarios y dueños de la microempresa.

Ilustración 22. Macro localización



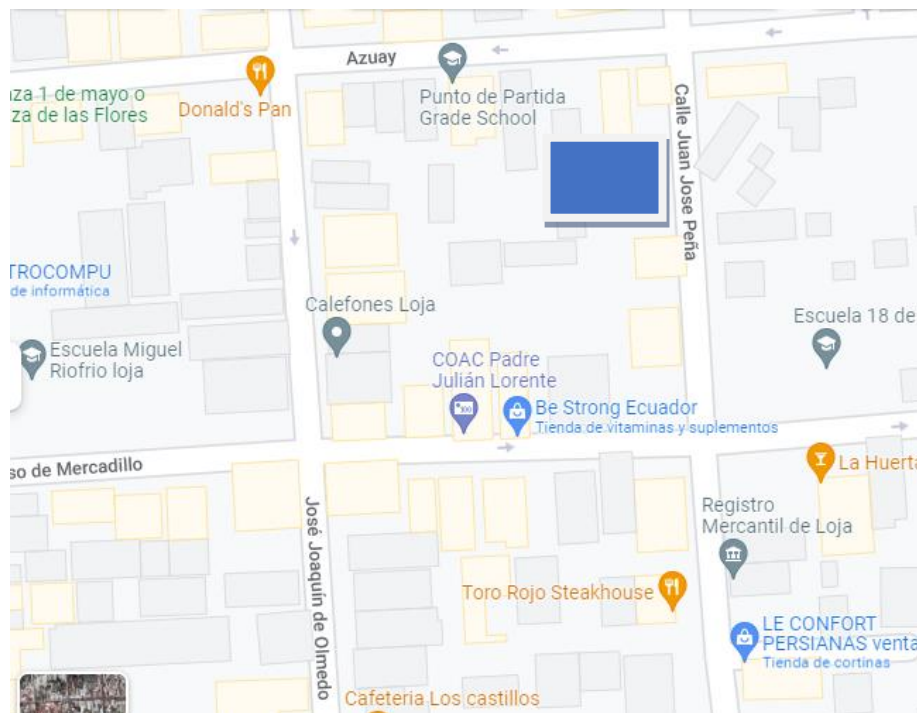
Fuente: Google Imágenes

3.1.2. Micro localización:

Según lo expresado por José Asunción (2019), para llevar a cabo la micro localización de la microempresa es menester tomar en consideración algunos aspectos relevantes, tales como la respuesta de las familias en la encuesta, la localización urbana, suburbana o rural para el transporte del personal, disponibilidad de servicios, condicionar las vías urbanas y de las carreteras, tamaño y forma del sitio, características topográficas del sitio, así como condiciones del suelo en el sitio, entre otras cuestiones.

Por lo mencionado anteriormente, se puede establecer que la microempresa se ubicará en el cantón Loja, parroquia El Sagrario. Calles Azuay, entre Juan José Peña y Olmedo, es una zona urbana que además cuenta con todos los servicios básicos.

Ilustración 23. Micro localización



Fuente: Google Maps

3.2. Tamaño del proyecto

3.2.1. Tamaño de la Planta

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que pueden alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa.

3.3. CAPACIDAD INSTALADA

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que pueden alcanzar el las máquinas de juegos de bolos durante un periodo de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa y se mantiene constante para todos los 5 años que tiene de vigencia la microempresa.

Tabla 29. Capacidad instalada

PRODUCCION MAQUINARIA	60
HORAS LABORABLES	8
PRODUCCION DIARIA	480
DÍAS LABORABLES	260
PRODUCCION ANUAL	124800

Elaboración: **El autor**

Tomando en cuenta la producción de maquinaria por las horas laborables en un día, se obtiene la producción diaria de la microempresa, de la misma manera multiplicando por los días laborables que existen en el año, se tiene como resultado 124800 veces que se jugaría a los bolos.

3.4. CAPACIDAD INSTALADA

Es el volumen de producción que puede alcanzar la microempresa cuando se hace el uso eficaz y eficiente de los recursos disponibles, tanto humanos como materiales.

Tabla 30. Capacidad Instalada

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA
1	516.086	124800
2	529.762	124800
3	543.801	124800
4	558.212	124800
5	573.005	124800

Fuente: Tabla 27

Elaboración: El autor

Como se puede observar en el Tabla 31, para poder determinar la capacidad instalada se toman en cuenta datos como la producción de la maquinaria que en este caso es de 60 veces que se usaría en el día, las horas laborales son 8 ya que son las establecidas mediante la ley vigente en Ecuador; en este sentido para poder determinar la producción diaria se multiplica la producción de la maquinaria por las 8 horas laborales, también se considera los días laborales del año en este caso 260 días y finalmente para determinar la capacidad de producción o capacidad instalada se multiplica los días laborables por la producción diaria, dando como resultado 124800, a este dato se lo considera para los 5 años del proyecto a implementarse.

3.5. Capacidad utilizada

Es una herramienta que nos ayuda a conocer cuál es la capacidad que tiene la microempresa de satisfacer la demanda de clientes con su producción.

Tabla 31. Capacidad utilizada

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	% CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD UTILIZADA
1	124800	90%	112320
2	124800	90%	112320
3	124800	90%	112320
4	124800	90%	112320
5	124800	90%	112320

Fuente: **Tabla 31**

Elaboración: **El autor**

Para el cálculo de la capacidad utilizada en el Tabla N°29, se considera a la capacidad instalada antes calculada que tiene un total de 124800 para los cinco años del proyecto y también se toma al porcentaje de la capacidad instalada que, como accionista o dueño de la microempresa, se debe tomar en cuenta para los primeros años un valor menor al cien por ciento, en este caso se considera para todos los años un 90%.

3.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se detallará a continuación los materiales que se utilizarán para la ejecución del proyecto

3.6.1. Descripción de los recursos:

MAQUINARIA Y EQUIPO

Ilustración 24. Computadora



Fuente: Google Imágenes

Ilustración 25. Sistema de integración



Fuente: <http://www.universalbowling.co/productosYEquipos>

Ilustración 26. Pistas Pro Lane



Fuente: <http://www.universalbowling.co/productosYEquipos>

Ilustración 27. Máquinas paradoras de bolos



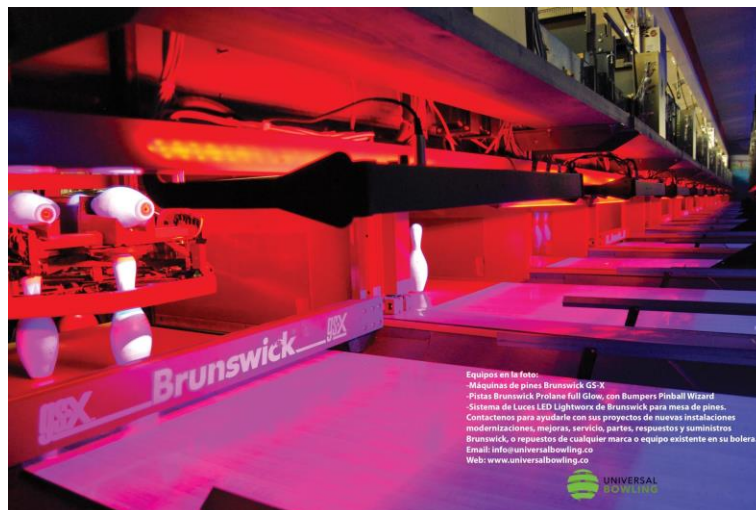
Fuente: <http://www.universalbowling.co/productosYEquipos>

Ilustración 28. Máquina de retorno de bolas



Fuente: Google Imágenes

Ilustración 29. Luces LED



Fuente: <http://www.universalbowling.co/productosYEquipos>

3.7. Distribución de la Planta

La microempresa necesita una construcción total de 400m² distribuidos de la siguiente forma:

OFICINA 30m²

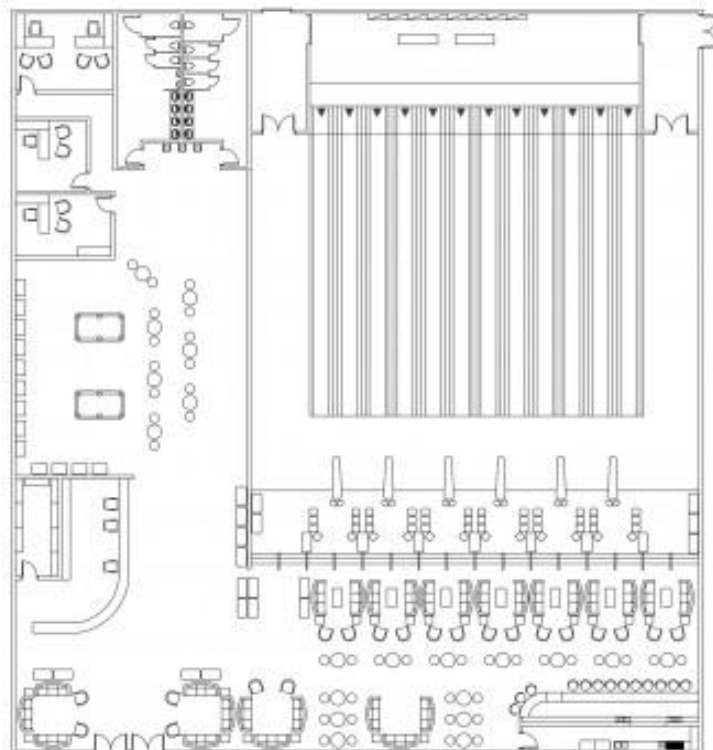
AREA ADMINISTRATIVA 40m²

AREA DE PISTA 220m²

AREA DE ESTACIONAMIENTO 100m²

BAÑOS 10m²

Ilustración 30. Distribución de la planta



Fuente: Google Imágenes

3.8. Proceso de servicio:

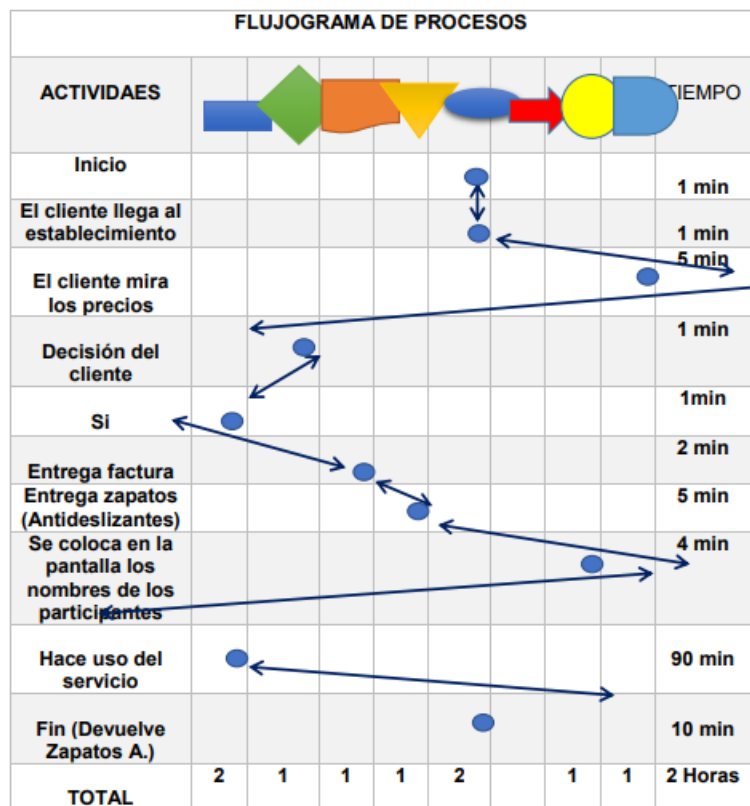
Es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. En este proceso intervienen la información y la tecnología, que

interactúan con personas. Su objetivo final es satisfacer las necesidades de la demanda.

3.8.1. Descripción del proceso:

El cliente llega al establecimiento, se le comparte la lista de precios por hora y promociones del día, debe decidir que opción es la mejor para él. Si se decide se procede a cobrar el valor acordado y ponerlo en lista de los jugadores que tiene el turno en una pantalla. Se le ofrece alquiler de zapatos adecuados para este juego, hace uso del servicio por el tiempo establecido y al final debe devolver todos los implementos adquiridos.

Ilustración 31. Flujograma de procesos



Fuente: Bowling Chamartin

Capítulo IV

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Dentro del estudio administrativo de la microempresa de juegos de bolos se debe establecer la base legal del mismo, en la cual se detalla el objetivo o razón social, la duración del proyecto que será como mínimo 5 años, además la organización administrativa que regirá en la microempresa, los diferentes niveles jerárquicos y funciones de cada uno de los integrantes que la conforman; con toda esta información obtenida se elabora parte del estudio financiero, ya que en este se definen los sueldos a trabajadores, que son indispensables al momento de establecer la inversión para realizar este proyecto.

BASE LEGAL

En esta parte se debe establecer los parámetros y requerimientos que se necesita obtener en cada área de trabajo, en las cuales se determina todas y cada una de las Normas, Leyes, y Reglamentos, las mismas que van en función de la ley que rige en Ecuador y tiene que estar de pilar fundamental para la confirmación de esta microempresa.

Objeto Social

La microempresa de juegos de bolos tendrá como objetivo social objeto el alquiler de pistas, bolas, y equipamiento necesario para practicar el mismo juego de entretenimiento en la ciudad de Loja-Ecuador.

Tiempo de duración

Toda microempresa se debe constituir por un tiempo mínimo de 5 años, el cual empezara a contar desde la fecha de inscripción del Contrato Social en el Registro Mercantil, y autorizado por la Superintendencia de Compañías, para que el proyecto dure hasta el 2026.

Domicilio

La empresa estará ubicada en:

Provincia: Loja

Cantón: Loja

Parroquia: El Sagrario

Calles: Azuay, entre Juan José Peña y Olmedo

4.1.ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

El Sistema de Organización Administrativa tiene como objetivo principal, optimizar la estructura organizacional del aparato estatal, ayudando para que éste pueda prestar un mejor servicio a los usuarios, de forma que acompañe eficazmente los cambios que se producen en el plano económico, político, social y tecnológico.

4.2.NIVELES JERÁRQUICOS

Nivel Ejecutivo. - Su objetivo consistirá en controlar y hacer cumplir las normas, políticas, leyes, reglamentos y procedimientos establecidos dentro de la microempresa; además cumplir con el rol de planificar, orientar, dirigir, organizar y controlar las actividades administrativas establecidas.

Nivel Asesor. – Tiene la potestad de aconsejar, informar, preparar proyectos en materia jurídica, económica, financiera, contable, industrial y demás áreas que tenga que ver con la empresa.

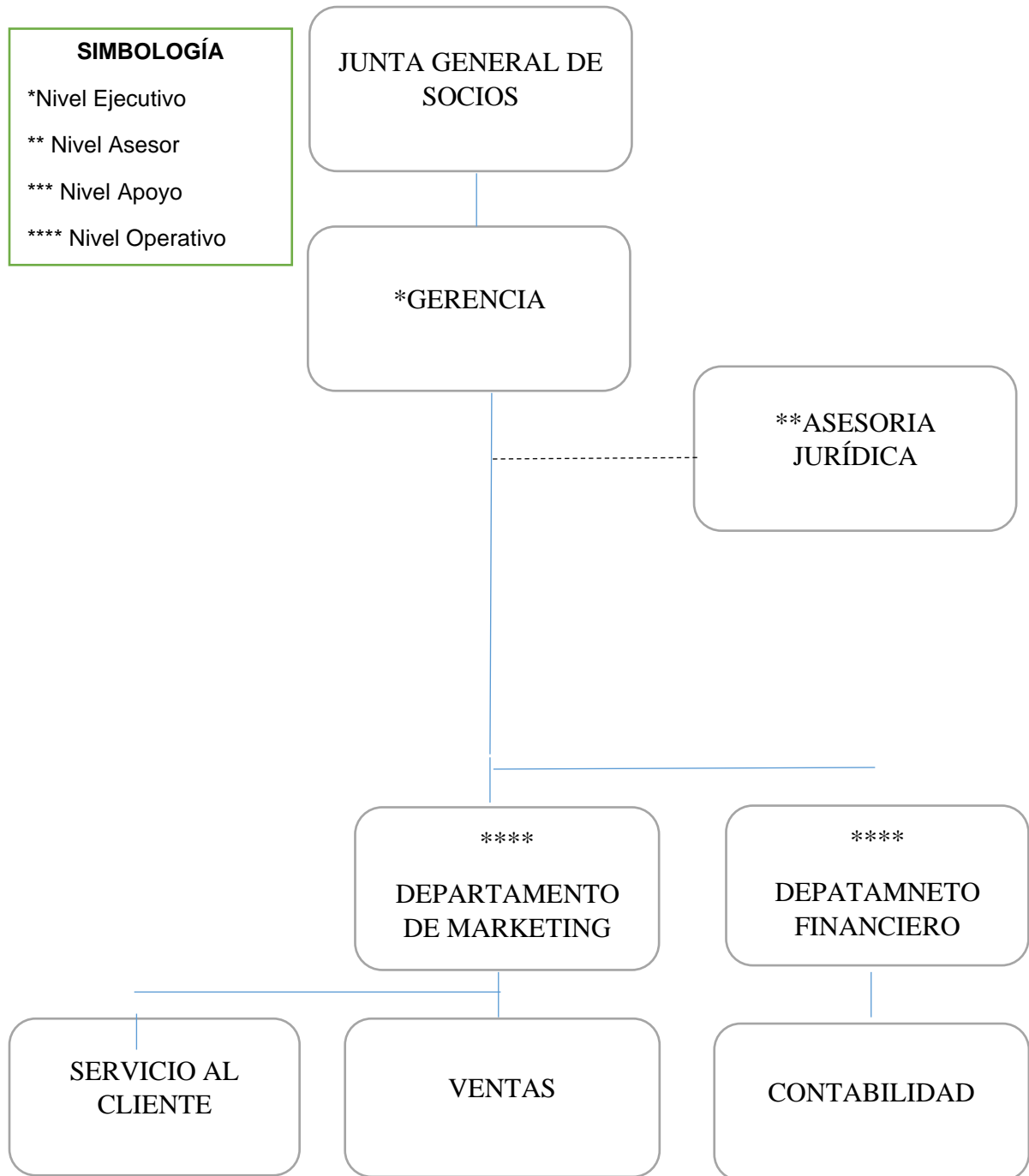
Nivel Auxiliar o de Apoyo. – En este nivel se debe encargar de realizar la ayuda o soporte a otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna, eficaz y eficiente.

Nivel Operativo. - Se encarga de ejecutar de las actividades básicas de la microempresa, y se considera un pilar fundamental dentro de la microempresa, ya que en este nivel se encarga de manera directa la producción y comercialización.

ORGANIGRAMAS

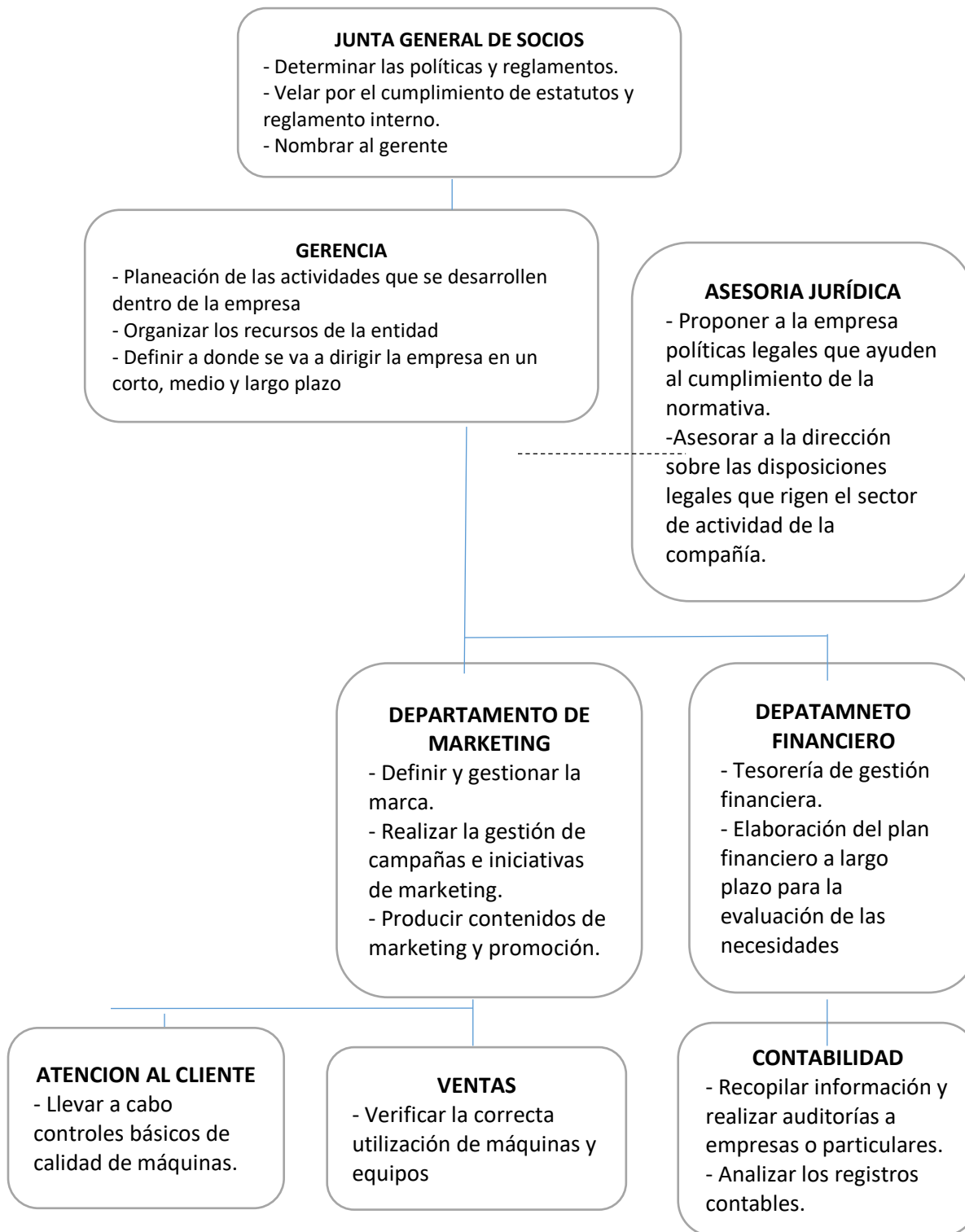
Es una representación gráfica de la estructura de la microempresa o cualquier otra organización, que incluye las diferentes estructuras departamentales y las personas que las dirigen.

Ilustración 32. Organigrama estructural

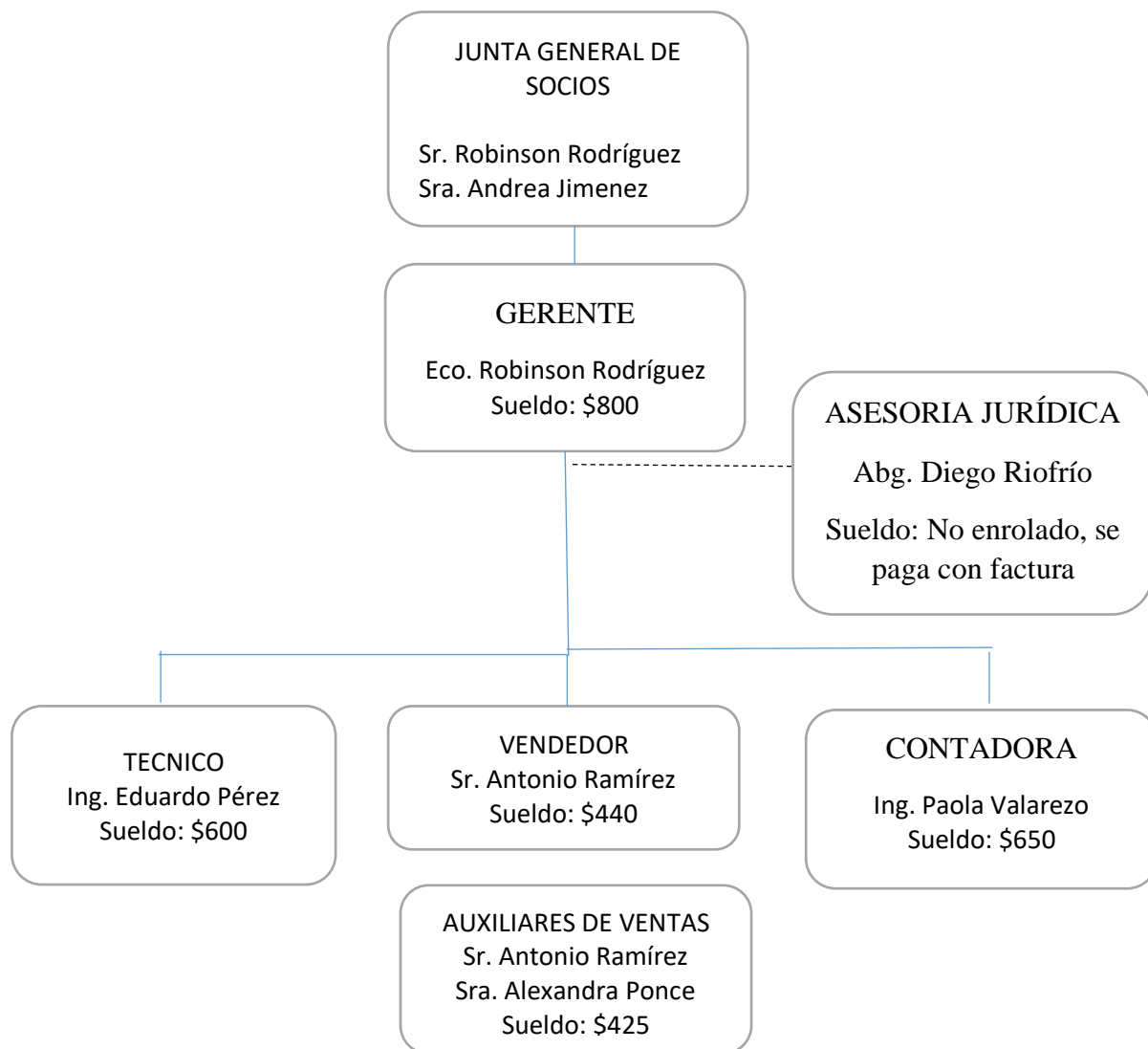


Elaboración: El autor

Ilustración 31. Organigrama funcional



Elaboración: El autor

Ilustración 32. Organigrama posicional

Elaboración: El autor

4.3. Manual de funciones

El Manual de Funciones constituye es un documento formal que reúne las descripciones de los diferentes puestos de trabajo en una organización.

CÓDIGO: 001

TÍTULO DEL CARGO: Gerente

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Ejecutar eficientemente las funciones administrativas de planeación, programación, organización, integración, dirección y control.

Cumplir y hacer cumplir las leyes, estatutos y reglamentos de la organización.

Responsabilidad por las actividades administrativas y decisiones tomadas en la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

- ✓ Resolver sobre actividades y otros actos relacionados con la administración general y el desempeño.
- ✓ Contratar y remover al personal administrativo de acuerdo con las necesidades de la empresa
- ✓ Elaborar planes operativos y estratégicos con todos los actores sociales y presentarlos al Directorio para su aprobación
- ✓ Elaborar planes de capacitación al personal y socios de la empresa
- ✓ Presentar al directorio programas de producción, pronósticos de ventas y más documentos de trabajo para su aprobación.

INTERFAZ:

- ✓ Con todo el personal que labora en la empresa
- ✓ Con los clientes
- ✓ Proveedores

REQUISITOS MÍNIMOS

- ✓ Educación: Título de tercer nivel en carreras Administrativas, Economía, Contabilidad, Ingeniería Comercial
- ✓ Experiencia: Dos años en funciones similares.
- ✓ Capacidad de liderazgo.
- ✓ Trabajo en equipo

Código 002

Título del cargo: Asesor Jurídico

Funciones de un asesor jurídico

Las funciones de un asesor jurídico dependen del ámbito profesional al que se dedique. Por ejemplo, en el caso de un particular, el asesor jurídico resolverá las dudas que su cliente le plantee en relación con temas que pueden ir desde la gestión de su patrimonio (propiedades, inversiones, herencias, etc.), hasta dudas sobre su actividad profesional, bien porque sea un pequeño empresario o un trabajador por cuenta ajena. La función de asesor jurídico la asumen, en muchos casos, los propios abogados de un particular.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- ✓ Doctor en leyes
- ✓ Experiencia de 2 años

- ✓ Experiencia en cargos similares, mínimo 3 años

CÓDIGO: 003

TÍTULO DEL CARGO: Contadora

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Verificar su adecuada contabilización, elaborar nómina y liquidación de seguridad social.

FUNCIONES TÍPICAS:

- ✓ Mantener actualizados los documentos legales de la compañía y entregar al personal que lo requiera
- ✓ Elaborar la nómina y liquidación de seguridad social.
- ✓ Revisión de la contabilización de los documentos
- ✓ Clasificar adecuadamente de acuerdo a los centros de costos existentes los documentos contables

INTERFAZ:

Con todo el personal que labora en la microempresa, con los clientes y proveedores

REQUISITOS MÍNIMOS

Educación: Estudiante de 3 nivel o graduado con certificados en el área de Contaduría Pública.

Experiencia: Dos años en funciones similares.

- ✓ Competencias comunicacionales, interpersonales intrapersonales y de gestión.
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Iniciativa, creatividad, prudencia y proactividad.
- ✓ Orientación al servicio

Código 004

Título del cargo: Ventas y Atención al cliente

Funciones

Entre sus funciones se pueden encontrar:

El personal de atención al cliente realiza labores en el área de mantenimiento y de limpieza, como realizar la limpieza de la maquinaria y equipos que intervienen en el proceso de utilización.

INTERFAZ:

Con el personal que labora en la microempresa, con los clientes y proveedores

REQUISITOS MÍNIMOS:

- ✓ Bachiller
- ✓ Experiencia 0 a 1 año

CÓDIGO: 005

TÍTULO DEL CARGO: Técnico de maquinas

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Verificar el adecuado funcionamiento de todas y cada una de las máquinas que se dispone en la microempresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

- ✓ Mantener las maquinas al día y todo en regla para que no existan errores al momento de su uso.

INTERFAZ:

Con todo el personal que labora en la microempresa, con los clientes y proveedores

REQUISITOS MÍNIMOS

Educación: Estudiante de 3 nivel o graduado en Ing. mecánica

Experiencia: Dos años en funciones similares.

- ✓ Competencias comunicacionales, interpersonales intrapersonales y de gestión.
- ✓ Orientación al servicio

Capítulo V

Estudio financiero

Para el estudio financiero se determinan las diferentes características económicas que tiene el proyecto que se pretende poner en ejecución, para el cual se debe tener en cuenta factores como la inversión de capital, la financiación de recursos, la inversión inicial, el flujo de caja y la vida útil del proyecto.

Para obtener la inversión total del proyecto, se debe tener en cuenta los activos fijos, activos diferidos y activos circulantes que se detallaran en el presente capítulo, así mismo, los costos, gastos, punto de equilibrio. La información obtenida servirá para desarrollar la evaluación financiera del proyecto.

5.1. Inversiones

La inversión financiera para un proyecto puede ser de corto y largo plazo, dentro de esta se encuentran los activos que la microempresa pueda adquirir para obtener una ganancia o rentabilidad para el futuro.

5.1.1. Inversión en activos fijos

Son los diferentes activos que la microempresa utiliza para realizar su actividad, tales como los bienes inmuebles, la inversión que se realiza en maquinaria y equipo, material de oficina, vehículo, etc.

5.1.1.1 Maquinaria

La maquinaria es fundamental para brindar el servicio de juegos de bolos y consisten en pistas de bolos, sistemas de control, maquina separadora y ordenadora, máquina de retorno de bolas y luces led, se estima que el valor total sea de \$40.000, y que de la misma manera esta maquinaria se deprecie a un 10% anual, tal como se da a conocer en el siguiente Tabla:

Tabla 32. Maquinaria

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Pista de bolos	10	1300,00	13000,00
Sistema de control	10	1000,00	10000,00
Máquinas separadoras y ordenadoras	10	1000,00	10000,00
Máquina de retorno de bolas	10	500,00	5000,00
Luces led	20	100,00	2000,00
TOTAL		3900,00	40000,00

Elaboración: El autor

Tabla 33. Depreciación de maquinaria

Valor del activo	40000
Vida útil	10 años
Depreciación	10%

AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	40000,00	4000,00	3600,00	36000,00
1	36000,00		3600,00	32400,00
2	32400,00		3600,00	28800,00
3	28800,00		3600,00	25200,00
4	25200,00		3600,00	21600,00
5	21600,00		3600,00	18000,00
6	18000,00		3600,00	14400,00
7	14400,00		3600,00	10800,00
8	10800,00		3600,00	7200,00
9	7200,00		3600,00	3600,00
10	3600,00		3600,00	0,00

Elaboración: El autor

5.1.1.2 Herramientas, muebles y enseres de servicio

Las herramientas, muebles y enseres de servicio son muy importantes para brindar el alquiler de los juegos de bolos, dentro de estos existen mesas, bancas y perchas. Todo asciende a un valor de \$1480 y los mismos se deprecian en un 10% al año y se mencionan en las siguientes tablas:

Tabla 34. Herramientas, muebles y enseres

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mesas	2	40,00	80,00
Bancas	10	100,00	1000,00
Perchas	5	80,00	400,00
TOTAL		220,00	1480,00

Elaboración: El autor

Tabla 35. Depreciación de herramientas, muebles y enseres

Valor del activo	1480,00			
Vida útil	10 años			
Depreciación	10%			

AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	1480,00	148,00	133,20	1332,00
1	1332,00		133,20	1198,80
2	1198,80		133,20	1065,60
3	1065,60		133,20	932,40
4	932,40		133,20	799,20
5	799,20		133,20	666,00
6	666,00		133,20	532,80
7	532,80		133,20	399,60
8	399,60		133,20	266,40
9	266,40		133,20	133,20
10	133,20		133,20	0,00

Elaboración: El autor

5.1.1.3 Equipos de oficina

Los equipos de oficina necesarios para ofrecer el servicio constan de celulares, tablets y calculadoras. El valor total es de \$1020 y de la misma manera tiene una depreciación de 10% anual, se lo puede observar en el siguiente Tabla:

Tabla 36. Equipos de oficina

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Celular	1	400,00	400,00
Tablet	2	300,00	600,00
Calculadora	2	10,00	20,00
TOTAL		710,00	1020,00

Elaboración: El autor

Tabla 37. Depreciación de equipos de oficina

AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	1020,00	102,00	91,80	918,00
1	918,00		91,80	826,20
2	826,20		91,80	734,40
3	734,40		91,80	642,60
4	642,60		91,80	550,80
5	550,80		91,80	459,00
6	459,00		91,80	367,20
7	367,20		91,80	275,40
8	275,40		91,80	183,60
9	183,60		91,80	91,80
10	91,80		91,80	0,00

Elaboración: El autor

5.1.1.4 Equipos de computación

En este apartado, se encuentran 2 computadoras, cada una junto a su impresora, la depreciación para este tipo de aparatos es de 33,33% anual, la vida útil de estos dispositivos es de 3 años; la microempresa realiza una reinversión para el cuarto año hasta cumplir los 5

años que se propuso la vida útil del proyecto. Las computadoras son pieza indispensable para complementar las actividades de gerencia y contabilidad. La información se presenta a continuación:

Tabla 38. Equipos de computación

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora con impresora	2	300,00	600,00
SUBTOTAL		300,00	600,00
Reinversión de computadora con impresora	2	310,14	620,28
SUBTOTAL		310,14	620,28
TOTAL		610,14	1220,28

Elaboración: El autor

Tabla 39. Depreciación de equipos de computación

Valor del activo:	600			
Vida útil	3			
Depreciación	33%			
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	600,00	200,00	133,33	400,00
1	400,00		133,33	266,67
2	266,67		133,33	133,33
3	133,33		133,33	0,00

Elaboración: El autor

Tabla 40. Depreciación 2 de equipo de computación

Valor del activo:	620,28			
Vida útil	3			
Depreciación	33%			
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	620,28	206,76	137,84	413,52
1	413,52		137,84	275,68
2	275,68		137,84	137,84
3	137,84		137,84	0,00

Elaboración: El autor

5.1.1.5 Muebles y enseres de administración

Los muebles y enseres administrativos son de fundamental ayuda para la microempresa, es la composición de sillas, escritorios, archivadores, esto tiene una suma total de \$730. Así mismo, estos artículos tienen una depreciación de 10% anual, como se detalla en los siguientes Tablas:

Tabla 41. Muebles y enseres de administración

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio ejecutivo	1	120,00	120,00
escritorio normal	2	90,00	180,00
Sillas giratorias	3	40,00	120,00
Archivador	2	80,00	160,00
Sillas	10	15,00	150,00
TOTAL		345,00	730,00

Elaboración: El autor

Tabla 42. Depreciación de muebles y enseres de administración**Tabla 43.**

Depreciación de muebles y enseres de administración

Valor del activo: 730,00

Vida útil 10

Depreciación 10%

AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	730,00	73,00	65,70	657,00
1	657,00		65,70	591,30
2	591,30		65,70	525,60
3	525,60		65,70	459,90
4	459,90		65,70	394,20
5	394,20		65,70	328,50
6	328,50		65,70	262,80
7	262,80		65,70	197,10
8	197,10		65,70	131,40
9	131,40		65,70	65,70
10	65,70		65,70	0,00

Elaboración: El autor

5.1.1.6 Vehículo

La microempresa tendrá el uso de una camioneta Chevrolet Luv Dmax, que servirá para el traslado de maquinaria y materiales necesarios para llevar a cabo el servicio en la ciudad. El valor de este vehículo es de \$8000, el mismo que se deprecia al 20% anual. Tal y como se muestra continuación:

Tabla 43. Vehículo

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camioneta Chevrolet	1	8000,00	8000,00
TOTAL		8000,00	8000,00

Elaboración: El autor

Tabla 44 Depreciación de vehículo

Valor del activo:	8000,00			
Vida útil	5			
Depreciación	20%			
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	8000,00	1600,00	1280,00	6400,00
1	6400,00		1280,00	5120,00
2	5120,00		1280,00	3840,00
3	3840,00		1280,00	2560,00
4	2560,00		1280,00	1280,00
5	1280,00		1280,00	0,00

Elaboración: El autor

5.1.1.7 Resumen de depreciaciones de activos fijos

Se debe aclarar que el valor de cada activo fijo pierde el valor con el paso del tiempo y esta disminución en el valor cambia de acuerdo a el tipo de bien y la utilidad de cada uno. El total de los activos suman \$52450,28; si se toma en cuenta la de \$5441,87; se obtiene un valor de salvamento total de \$19591,34, como se observa en el siguiente Tabla:

Tabla 45. Resumen depreciación de activos fijos

ACTIVOS	VALOR ACTUAL	AÑOS	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR DEL SALVAMENTO
Maquinaria y Equipo	40000,00	10	4000,00	3600,00	18000,00
Herramientas y Muebles y enseres de producción:	1480,00	10	148,00	133,20	666,00
Equipo de oficina:	1020,00	10	102,00	91,80	459,00
Equipo de computo	600,00	3	200,00	133,33	0,00
re inversión de equipo de computo	620,28	3	206,76	137,84	137,84
Muebles y enseres de administración:	730,00	10	73,00	65,70	328,50
Vehículo:	8000,00	5	1600,00	1280,00	0,00
TOTAL	52450,28		6329,76	5441,87	19591,34

Elaboración: El autor

5.1.1.8 Resumen de activos fijos

Los activos fijos representan el valor total de inversión que es necesaria para iniciar con la microempresa.

Tabla 46. Resumen de activos fijos

DETALLE	VALOR ACTUAL
Maquinaria y equipo	40000,00
Muebles y enseres	1480,00
Equipo de oficina	1020,00
Equipos de computación	600,00
Reinversión de equipos de computación	620,28
Muebles y enseres	730,00
Vehículo	8000,00
TOTAL	52450,28

Elaboración: El autor

5.1.2 Inversión en activos diferidos

Los activos diferidos son gastos previos que tiene la microempresa, antes de que se llegue a la constitución como son el estudio preliminar, la constitución legal y el permiso de funcionamiento, los mismos son indispensables para la microempresa pueda seguir con su correcto funcionamiento.

Los valores obtenidos son los que constan actualmente en el Municipio de Loja y el departamento de la Jefatura de Higiene Municipal. Para la obtención del permiso de funcionamiento se considera el RUC, permiso de los bomberos, compra de hojas valoradas y el registro en el Municipio de Loja.

Tabla 47. Activos diferidos

DETALLE	VALOR TOTAL
Estudio preliminar	160,00
Constitución legal	240,00
Adecuación del Local	700,00
Permiso de funcionamiento	300,00
TOTAL	1400,00

Elaboración: El autor

Tabla 48. Amortizaciones

DETALLE	VALOR DEL ACTIVO	PERIODO DE AMORTIZACIÓN	AÑOS				
			1	2	3	4	5
Activo diferido	1400	5	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00

Elaboración: El autor

La amortización se toma en cuenta para un periodo de 5 años, que es lo que dura el proyecto, se divide el valor total del activo diferido que es \$1400 para 5 años, lo que resulta \$280 para cada año.

5.1.2. Inversión en activo circulante o capital de trabajo

El activo circulante de la microempresa son los recursos que se deben convertir en liquido en el corto plazo.

El capital de trabajo es todo lo que tiene que ver con los servicios básicos y administrativos, vestimenta del personal, los sueldos y salarios, los suministros de oficina, la publicidad, el combustible y mantenimiento del vehículo.

5.1.2.1. Mano de obra directa

En este caso se refiere a los las personas que trabajaran ofreciendo diferentes actividades como alquiler de bolas, venta del servicio y limpieza. Serán 2 personas designadas para este cargo, los mismos que tendrán una remuneración que corresponde al salario básico unificado en Ecuador en el año 2022, adicional los benéficos de ley correspondientes que se detalla en el siguiente Tabla:

Tabla 49. Mano de obra directa

RUBROS	DESCRIPCIÓN DEL CARGO AUXILIAR VENTAS
Sueldo Básico Unificado	425,00
Décimo Tercero	35,42
Décimo Cuarto Sueldo	35,42
Fondo de Reserva 8,33%	35,40
Aporte Patronal 12,15%	51,64
Vacaciones	17,71
TOTAL REMUNERACIÓN	600,58
# de empleados	2
TOTAL MENSUAL	1201,16
TOTAL ANUAL	14413,96

Elaboración: El autor

Los cálculos realizados en la tabla anterior se resumen de la siguiente manera, el décimo tercero se obtiene al dividir el sueldo a pagar para 12 meses dando un valor de \$35,42; para el décimo cuarto sueldo se divide el valor del salario básico de valor \$425,00 para 12 meses; posteriormente las vacaciones se calculan dividiendo el sueldo a pagar para 24 quincenas; así mismo, el aporte patronal corresponde al 12,15% del sueldo y los fondos de reserva es de 8,33% del sueldo; y para finalizar se realiza la suma de todos los valores para obtener el total de la remuneración.

La remuneración mensual de los 2 auxiliares de ventas es de \$14413,96, cada año se realiza el incremento de la mano de obra directa con el valor de la inflación anual del Banco Central del Ecuador que corresponde al 3.38%, como se detalla en el siguiente Tabla:

Tabla 50. Incremento mano de obra directa

AÑOS	VALOR TOTAL
	3,38%
2022	14413,96
2023	14901,15
2024	15404,81
2025	15925,49
2026	16463,78

Elaboración: El autor

5.1.3.2 Mano de obra indirecta

Es necesario la contratación de una persona que cumpla con el rol de revisar el correcto funcionamiento de las máquinas de juegos de bolos, por lo que un técnico en máquinas sería indispensable para ofrecer el servicio en la microempresa. Será una persona que tendrá una remuneración que corresponde a \$600, así como los demás benéficos de ley correspondientes que se detalla en el siguiente Tabla:

Tabla 51. mano de obra indirecta

RUBROS	DESCRIPCIÓN DEL CARGO TÉCNICO
Sueldo Básico Unificado	600,00
Décimo Tercero	50,00
Décimo Cuarto Sueldo	35,42
Fondo de Reserva 8,33%	49,98
Aporte Patronal 12,15%	72,90
Vacaciones	25,00
TOTAL REMUNERACIÓN	833,30
# de empleados	1
TOTAL MENSUAL	833,30
TOTAL ANUAL	9999,56

Elaboración: El autor

Tabla 52. Incremento mano de obra indirecta

AÑOS	VALOR TOTAL
	3,38%
2022	9999,56
2023	10337,55
2024	10686,95
2025	11048,17
2026	11421,60

Elaboración: El autor

5.1.3.3 Servicios básicos

Se consideran servicios básicos para brindar este servicio de alquiler de juegos de bolos, al agua potable, la energía eléctrica, el internet fijo y el plan de telefonía celular; se determina

que la microempresa tendrá un alto consumo de energía, ya que se contará con 10 máquinas para disposición de las familias de la ciudad de Loja. En el siguiente Tabla se detalla el consumo aproximado y el precio establecido para cada uno de los servicios básicos:

Tabla 53. Servicios básicos

DETALLE	CONSUMO		UNITARIO	PRECIO	
	MENSUAL	ANUAL		MENSUAL	ANUAL
Agua potable (m3)	12	144	0,86	10,32	123,84
Energía eléctrica W)	100	1200	0,15	15,00	180,00
Plan telefonía celular	1	12	20,00	20,00	240,00
Internet	1	12	31,99	38,00	383,88
TOTAL				83,32	927,72

Elaboración: El autor

El valor total de los servicios básicos que tendrá la microempresa, es de \$83,32 mensuales, esto da un total de \$927,72 anuales. De la misma manera a estos servicios básicos se les aplica un incremento que tiene una tasa de inflación del 3,38%. Se debe aclarar que el 75% de estos se destina al servicio que se brindara, y el 25% a la parte administrativa.

Tabla 54. Incremento de servicios básicos

AÑOS	VALOR TOTAL 3,38%	SERVICIOS 75%	ADMINISTRACIÓN 25%	TOTAL
2022	927,72	695,79	231,93	927,72
2023	959,08	719,31	239,77	959,08
2024	991,49	743,62	247,87	991,49
2025	1025,01	768,75	256,25	1025,01
2026	1059,65	794,74	264,91	1059,65

Elaboración: El autor

5.1.3.4 Indumentaria del personal

La vestimenta que usara el personal, es una parte fundamental de la microempresa para que se pueda distinguir de las demás, de la misma manera se ayuda al reconocimiento y posicionamiento de la misma. Dentro de esta se encuentran gorras, camisetas y mascarillas.

Tabla 55. Indumentaria del personal

DETALLE	CANTIDAD			COSTOS	
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Gorra	3	36	2,50	7,50	90,00
Camisetas	3	36	3,00	9,00	108,00
Mascarilla	3	36	1,00	3,00	36,00
TOTAL				19,50	234,00

Elaboración: El autor

Toda la vestimenta para el personal tiene un valor de \$234 que de la misma manera tiene un incremento anual con una tasa del 3.38% para cada uno de los años que tiene de vida útil el proyecto.

Tabla 56. Incremento de indumentaria del personal

AÑOS	VALOR TOTAL
	3,38%
2022	234,00
2023	241,91
2024	250,09
2025	258,54
2026	267,28

Elaboración: El autor

5.1.3.5 Sueldos y salarios a personal administrativo

Este valor monetario se cancela a las dos personas que conforman el personal administrativo, como lo son el gerente y la contadora. Adicional a esto se considera los beneficios de ley, para obtener la remuneración mensual y su total anual, como se muestra a continuación:

Tabla 57. Sueldos y salarios a personal administrativo

RUBROS	DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
	GERENTE	CONTADORA	
Sueldo Básico Unificado	800,00	650,00	
Décimo Tercero	66,67	54,17	
Décimo Cuarto Sueldo	35,42	35,42	
Fondo de Reserva 8,33%	66,64	54,15	
Aporte Patronal 12,15%	97,20	78,98	
Vacaciones	33,33	27,08	
TOTAL MENSUAL	1099,26	899,79	1999,04
TOTAL ANUAL TODOS	13191,08	10797,44	23988,52

Elaboración: El autor

El incremento que se toma en cuenta es el total anual de ambos cargos, gerente y contadora, para luego multiplicar este resultado por el 3,38% que es la tasa de inflación, como se lo puede observar en el siguiente Tabla:

Tabla 58. Incremento de sueldos y salarios a personal

AÑOS	VALOR TOTAL 3,38%
2022	23988,52
2023	24799,33
2024	25637,55
2025	26504,10
2026	27399,94

Elaboración: El autor

5.1.3.6 Sueldo a personal de ventas

En este caso el personal de ventas lo conforma 1 sola persona que estará encargada de manejar la caja diariamente, quien recibirá y realizará los cobros por el alquiler. Así mismo obtiene todos los beneficios de ley. Y se realiza el incremento correspondiente.

Tabla 59. Sueldo a personal de ventas

RUBROS	DESCRIPCIÓN DEL CARGO VENDEDOR
Sueldo Básico Unificado	440,00
Décimo Tercero	36,67
Décimo Cuarto Sueldo	35,42
Fondo de Reserva 8,33%	36,65
Aporte Patronal 12,15%	53,46
Vacaciones	18,33
TOTAL REMUNERACIÓN	620,53
# de empleados	1
TOTAL MENSUAL	620,53
TOTAL ANUAL	7446,34

Elaboración: El autor

Tabla 60. Incremento de sueldo a personal de ventas

AÑOS	VALOR TOTAL
	3,38%
2022	7446,34
2023	7698,03
2024	7958,22
2025	8227,21
2026	8505,29

Elaboración: El autor

5.1.3.7 Suministros de oficina

Dentro de cada microempresa es necesario estos suministros que serán utilizados para los departamentos administrativos, así como para controlar y llevar un registro de las actividades que se van a realizar para este servicio. También se considera su respectivo incremento anual.

Tabla 61. Suministros de oficina

DETALLE	CANTIDAD		UNITARIO	COSTOS	
	MENSUAL	ANUAL		MENSUAL	ANUAL
Tintas de impresora	2	6	3,00	6,00	18,00
Sellos	1	2	5,00	5,00	10,00
Carpetas (Unidad)	2	4	1,00	2,00	4,00
Hojas de papel A4 (Resma)	1	6	4,00	4,00	24,00
Esferos (Caja x 20)	1	2	3,00	3,00	6,00
Lápices (Caja x 12)	1	2	2,50	2,50	5,00
Grapadoras	1	1	4,00	4,00	4,00
Perforadoras	1	1	4,00	4,00	4,00
Grapas	1	3	3,00	3,00	9,00
Clip	1	3	2,00	2,00	6,00
Cuadernos académicos (Unidad)	1	3	5,00	5,00	15,00
Talonario de facturas	1	12	12,00	12,00	144,00
Archivadores	1	3	5,00	5,00	15,00
	TOTAL			57,50	264,00

Elaboración: El autor

Tabla 62. Incremento de suministros de oficina

AÑOS	VALOR TOTAL
	3,38%
2022	264,00
2023	272,92
2024	282,15
2025	291,68
2026	301,54

Elaboración: El autor

5.1.3.8 Útiles de aseo

Estos útiles juegan un papel importante dentro de la microempresa ya que muestran a los usuarios la limpieza e higiene que existe en la misma, a continuación, se detallan todos y cada uno, con su respectivo incremento.

Tabla 63. Útiles de oficina

DETALLE	CANTIDAD		UNITARIO	COSTOS	
	MENSUAL	ANUAL		MENSUAL	ANUAL
Lava 1000 g.	1	2	1,00	1,00	2,00
Esponja de lavar	1	3	0,25	0,25	0,75
Detergente 2Kg.	1	3	2,50	2,50	7,50
Jabón de tocador	1	6	0,50	0,50	3,00
Desinfectante 4lts.	1	2	1,50	1,50	3,00
Ajax 4lt.	1	2	1,00	1,00	2,00
Cestas de Basura	1	2	4,00	4,00	8,00
Recogedores	1	2	3,00	3,00	6,00
Franelas	1	2	1,25	1,25	2,50
Escobas	1	2	3,00	3,00	6,00
Trapeadores	1	2	4,00	4,00	8,00
TOTAL				22,00	48,75

Elaboración: El autor

Tabla 64. Incremento de útiles de aseo

AÑOS	VALOR TOTAL
	3,38%
2022	48,75
2023	50,40
2024	52,10
2025	53,86
2026	55,68

Elaboración: El autor

5.1.3.9 Publicidad

En la actualidad, La publicidad constituye una herramienta muy importante dentro del marketing de una microempresa y esta no es la excepción, ya que ayuda a realizar la visualización del servicio que se pretende ofrecer y llegar a diferentes usuarios dentro de la ciudad y también a nivel nacional.

Para este caso, se realizará la publicidad por medio de las redes sociales, como son Facebook, Instagram, Twitter y YouTube, esto en base a las respuestas obtenidas de las familias de la ciudad de Loja. Adicionalmente y para incrementar los usuarios de este servicio se utilizará también hojas volantes en puntos estratégicos de la ciudad. Los valores se detallan a continuación y su respectivo incremento.

Tabla 65. Publicidad

DETALLE	CANTIDAD			COSTOS	
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Redes sociales	1	12	10,00	10,00	120,00
Hojas volantes	50	600	0,05	2,50	30,00
TOTAL				12,50	150,00

Elaboración: El autor

Tabla 66. Incremento de publicidad

AÑOS	VALOR TOTAL
	3,38%
1	150,00
2	155,07
3	160,31
4	165,73
5	171,33

Elaboración: El autor

5.1.3.10 Combustible y mantenimiento

En este caso se toma en cuenta el combustible que consume el vehículo anualmente, así como los diferentes cambios de repuestos, aceite y mantenimiento respectivo. También se considera en esta parte, el incremento.

Tabla 67. Combustible y mantenimiento

DETALLE	CANTIDAD			COSTOS	
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Diesel	20	240	1,80	36,00	432,00
Cambio de aceite	1	6	20,00	20,00	120,00
Mantenimiento	1	4	40,00	40,00	160,00
TOTAL				96,00	712,00

Elaboración: El autor

Tabla 68. Incremento de combustible y mantenimiento

AÑOS	VALOR TOTAL
	3,38%
1	712,00
2	736,07
3	760,94
4	786,66
5	813,25

Elaboración: El autor

5.1.3.11 Arriendo

Se toma en cuenta el valor aproximado de una local grande para la prestación del servicio de juegos de bolos, en un sector céntrico de la ciudad de Loja, así mismo se detalla a continuación con su respectivo incremento.

Tabla 69. Arriendo

DETALLE	CANTIDAD	
	MENSUAL	ANUAL
Arriendo	500,00	6000,00
TOTAL	500,00	6000,00

Elaboración: El autor

Tabla 70. Incremento de arriendo

AÑOS	VALOR TOTAL
	3,38%
1	6000,00
2	6202,80
3	6412,45
4	6629,20
5	6853,26

Elaboración: El autor

5.1.3.12 Resumen del activo circulante o capital de trabajo

En la siguiente tabla se evidencia la suma de todos los valores obtenido en los Tablas anteriores:

Tabla 71. Resumen de activo circulante o capital de trabajo

DETALLE	TABLA N.º	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa	50	1201,16	14413,96
Mano de Obra Indirecta	52	833,30	9999,56
Servicios Básicos	54	83,32	927,72
Indumentaria al personal	56	19,50	234,00
Sueldo personal administrativo	58	1999,04	23988,52
Sueldo al personal de ventas	60	620,53	7446,34
Útiles de oficina	62	57,50	264,00
Útiles de aseo	64	22,00	48,75
Publicidad	66	12,50	150,00
Combustible y mantenimiento	68	96,00	712,00
Arriendo	70	500,00	6000,00
TOTAL		5444,85	64184,85

Elaboración: El autor

5.1.4 Resumen de la inversión

En el siguiente Tabla se muestra la suma de los activos diferidos, el activo fijo y el capital de operación que se tendría para poner en ejecución este proyecto.

Tabla 72. Resumen de inversión

DETALLE	TABLA N.º	VALOR
Activo Fijo	47	52450,28
Activo Diferido	49	1400
Capital de operación	72	5444,85
TOTAL		59295,13

Elaboración: El autor

5.1.5 Financiamiento de la inversión

En esta Tabla se refleja los porcentajes y valores que debe invertir cada uno de los socios y el préstamo que se va a hacer al momento de iniciar la microempresa.

Tabla 74.
Financiamiento de la inversión

CAPITAL	VALOR	PORCENTAJE
Aporte socios	39295,13	66%
Préstamo	20000,00	34%
Total de Inversión	59295,13	100%

Elaboración: El autor

A continuación, también se presenta un Tabla correspondiente a la tabla de amortización del préstamo que se pretende solicitar en la Coopmego de la ciudad de Loja a un plazo de cinco años, en 12 pagos semestrales y con una tasa de interés del 12%.

Tabla 73. Tabla de amortización

AÑO	SEMESTRE	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	DIVIDENDOS	CAPITAL REDUCIDO
	0				20000,00
2022	1	2000,00	1200,00	3200,00	18000,00
	2	2000,00	1080,00	3080,00	16000,00
2023	3	2000,00	960,00	2960,00	14000,00
	4	2000,00	840,00	2840,00	12000,00
2024	5	2000,00	720,00	2720,00	10000,00
	6	2000,00	600,00	2600,00	8000,00
2025	7	2000,00	480,00	2480,00	6000,00
	8	2000,00	360,00	2360,00	4000,00
2026	9	2000,00	240,00	2240,00	2000,00
	10	2000,00	120,00	2120,00	0,00

Elaboración: El autor

5.1.6 Análisis de costos

Este análisis permite identificar todos y cada uno de los recursos que son considerados dentro de los costos o gastos dentro del proyecto a ejecutar, para poder elaborar el presupuesto y conocer si la microempresa resulta rentable y es favorable para ponerlo en marcha.

5.1.6.1 Presupuesto proyectado

En el Tabla de presupuesto proyectado se tiene en cuenta los costos del servicio, gastos administrativos, gastos de venta, gastos financieros, gastos de operación y otros gastos para obtener los costos totales. Se debe tomar en cuenta el incremento hasta el quinto año que tiene de vigencia el proyecto.

Tabla 74. Presupuesto proyectado

COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN					
3,38%					
DETALLE	PRESUPUESTO PROYECTADO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	COSTOS DE PRODUCCIÓN				
	COSTO PRIMO				
	\$				
Mano de obra directa	\$ 14.413,96	14.901,15	\$ 15.404,81	\$ 15.925,49	\$ 16.463,78
	\$				
Mano de obra indirecta	9.999,56	10.337,55	10.686,95	11.048,17	11.421,60
	\$				
TOTAL DE COSTO PRIMO	\$ 24.413,52	25.238,70	\$ 26.091,76	\$ 26.973,67	\$ 27.885,38
	GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN				
	\$				
Indumentaria de personal	\$ 234,00	241,91	\$ 250,09	258,54	267,28
	\$				
Servicios básicos del servicio	\$ 695,79	719,31	\$ 743,62	768,75	794,74
Depreciación maquinaria y equipo	\$ 3.600,00	3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	3.600,00
Depreciación herramientas, muebles y enseres de producción	\$ 133,20	133,20	\$ 133,20	133,20	133,20
	\$				
TOTAL GASTOS GENERALES DE SERVICIO	\$ 4.662,99	4.694,42	\$ 4.726,91	\$ 4.760,49	4.795,22
	\$				
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 29.076,51	29.933,11	\$ 30.818,67	\$ 31.734,16	\$ 32.680,59
	GASTOS ADMINISTRATIVOS				
	\$				
Sueldos y salarios administrativos	\$ 23.988,52	24.799,33	\$ 25.637,55	\$ 26.504,10	\$ 27.399,94
	\$				
Suministros de oficina	\$ 264,00	272,92	\$ 282,15	291,68	301,54
	\$				
Útiles de aseo	\$ 48,75	50,40	\$ 52,10	53,86	55,68
	\$				
Servicios básicos de administración	\$ 231,93	239,77	\$ 247,87	256,25	264,91
	\$				
arriendo	\$ 6.000,00	6.202,80	\$ 6.412,45	\$ 6.629,20	6.853,26
	\$				
Depreciación equipos de oficina	\$ 91,80	91,80	\$ 91,80	91,80	91,80
	\$				
Depreciación equipos de computación	\$ 133,33	133,33	\$ 133,33	137,84	137,84

Depreciación muebles y enseres de administración	\$ 65,70	\$ 65,70	\$ 65,70	\$ 65,70	\$ 65,70
Amortización de los activos diferidos	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 31.104,03	\$ 32.136,06	\$ 33.202,96	\$ 34.310,43	\$ 35.450,68
GASTOS DE VENTA					
Sueldos del personal de ventas	\$ 7.446,34	\$ 7.698,03	\$ 7.958,22	\$ 8.227,21	\$ 8.505,29
publicidad	\$ 150,00	\$ 155,07	\$ 160,31	\$ 165,73	\$ 171,33
Depreciación del Vehículo	\$ 1.280,00	\$ 1.280,00	\$ 1.280,00	\$ 1.280,00	\$ 1.280,00
Combustible y Mantenimiento	\$ 712,00	\$ 736,07	\$ 760,94	\$ 786,66	\$ 813,25
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 9.588,34	\$ 9.869,17	\$ 10.159,48	\$ 10.459,61	\$ 10.769,88
GASTOS FINANCIEROS					
Interés del préstamo	\$ 2.280,00	\$ 1.800,00	\$ 1.320,00	\$ 840,00	\$ 360,00
TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.280,00	\$ 1.800,00	\$ 1.320,00	\$ 840,00	\$ 360,00
OTROS GASTOS					
Amortización del capital	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
TOTAL OTROS GASTOS	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 46.972,38	\$ 47.805,22	\$ 48.682,44	\$ 49.610,04	\$ 50.580,56
TOTAL PRESUPUESTO COSTOS TOTALES	\$ 76.048,89	\$ 77.738,34	\$ 79.501,11	\$ 81.344,20	\$ 83.261,15

Elaboración: El autor

5.1.6.2 Clasificación de los costos

Los costos que lleva la microempresa en su contabilidad, no son iguales dentro del tiempo que tiene de operación, ya que estos son fijos o variables. Los costos fijos son el valor monetario que tiene que resolverse de manera independiente si se da durante la actividad de

la microempresa, mientras que, el costo variable depende del volumen de servicio que tenga la empresa. Como se observa en el siguiente Tabla:

Tabla 75. Clasificación de costos

DETALLE	CLASIFICACIÓN DE COSTOS									
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTOS DE PRODUCCIÓN										
COSTO PRIMO										
Mano de obra directa	0	\$ 14.413,96		\$ 14.901,15		\$ 15.404,81		\$ 15.925,49		\$ 16.463,78
mano de obra indirecta	\$ 9.999,56		\$ 10.337,55		\$ 10.686,95		\$ 11.048,17		\$ 11.421,60	
TOTAL DE COSTO PRIMO	\$ 9.999,56	\$ 14.413,96	\$ 10.337,55	\$ 14.901,15	\$ 10.686,95	\$ 15.404,81	\$ 11.048,17	\$ 15.925,49	\$ 11.421,60	\$ 16.463,78
GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN										
Indumentaria de personal	234		\$ 241,91		\$ 250,09		\$ 258,54		\$ 267,28	
Servicios básicos del servicio		\$ 695,79		\$ 719,31		\$ 743,62		\$ 768,75		\$ 794,74
Depreciación maquinaria y equipo	3600		\$ 3.600,00		\$ 3.600,00		\$ 3.600,00		\$ 3.600,00	
Depreciación herramientas, muebles y enseres de producción	133,2		\$ 133,20		\$ 133,20		\$ 133,20		\$ 133,20	
TOTAL GASTOS GENERALES DE FABRICACION	\$ 3.967,20	\$ 695,79	\$ 3.975,11	\$ 719,31	\$ 3.983,29	\$ 743,62	\$ 3.991,74	\$ 768,75	\$ 4.000,48	\$ 794,74
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 13.966,76	\$ 15.109,75	\$ 14.312,65	\$ 15.620,46	\$ 14.670,24	\$ 16.148,43	\$ 15.039,91	\$ 16.694,25	\$ 15.422,08	\$ 17.258,51
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Sueldos y salarios administrativos	\$ 23.988,52		\$ 24.799,33		\$ 25.637,55		\$ 26.504,10		\$ 27.399,94	

Suministros de oficina	\$ 264,00	\$ 272,92	\$ 282,15	\$ 291,68	\$ 301,54
Útiles de aseo	\$ 48,75	\$ 50,40	\$ 52,10	\$ 53,86	\$ 55,68
Servicios básicos de administración	\$ 231,93	\$ 239,77	\$ 247,87	\$ 256,25	\$ 264,91
arriendo	\$ 6.000,00	\$ 6.202,80	\$ 6.412,45	\$ 6.629,20	\$ 6.853,26
Depreciación equipos de oficina	\$ 91,80	\$ 91,80	\$ 91,80	\$ 91,80	\$ 91,80
Depreciación equipos de computación	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 137,84	\$ 137,84
Depreciación muebles y enseres de administración	\$ 65,70	\$ 65,70	\$ 65,70	\$ 65,70	\$ 65,70
Amortización de los activos diferidos	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 30.872,10	\$ 31.896,29	\$ 32.955,09	\$ 34.054,18	\$ 35.185,77
GASTOS DE VENTA					
Sueldos al personal de ventas	\$ 7.446,34	\$ 7.698,03	\$ 7.958,22	\$ 8.227,21	\$ 8.505,29
Publicidad	\$ 150,00	\$ 155,07	\$ 160,31	\$ 165,73	\$ 171,33
Depreciación del vehículo	\$ 1.280,00	\$ 1.280,00	\$ 1.280,00	\$ 1.280,00	\$ 1.280,00
Combustible y mantenimiento	\$ 712,00	\$ 736,07	\$ 760,94	\$ 786,66	\$ 813,25
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$ 8.876,34	\$ 9.133,10	\$ 9.398,54	\$ 9.672,94	\$ 9.956,62

GASTOS FINANCIEROS										
Interés del préstamo	\$		\$		\$		\$		\$	
	2.280,00		1.800,00		1.320,00		840,00		360,00	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$		\$		\$		\$		\$	
	2.280,00		1.800,00		1.320,00		840,00		360,00	
OTROS GASTOS										
Amortización del capital	\$		\$		\$		\$		\$	
	4.000,00		4.000,00		4.000,00		4.000,00		4.000,00	
TOTAL OTROS GASTOS	\$		\$		\$		\$		\$	
	4.000,00		4.000,00		4.000,00		4.000,00		4.000,00	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
	46.028,45	943,93	46.829,39	975,83	47.673,62	1.008,82	48.567,12	\$ 1.042,92	49.502,39	1.078,17
TOTAL PRESUPUESTO COSTOS TOTALES	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
	59.995,21	16.053,68	61.142,04	16.596,29	62.343,86	17.157,25	63.607,03	\$ 17.737,16	64.924,47	18.336,68
		\$	\$		\$		\$		\$	
		76.048,89	77.738,34		79.501,11		81.344,20			83.261,15

Elaboración: El autor

5.1.6.3 Costo unitario del servicio

El costo unitario del servicio está determinado por el costo total del número de unidades producidas durante un periodo determinado, en el presente proyecto se calcula de manera anual y a continuación se presentan los resultados obtenidos:

TABLA 76. COSTO UNITARIO DE SERVICIO

AÑOS	COSTO TOTAL DEL SERVICIO	UNIDADES DE SERVICIO	COSTO UNITARIO DEL SERVICIO
2022	\$ 76.048,89	41600	\$ 1,83
2023	\$ 77.738,34	41600	\$ 1,87
2024	\$ 79.501,11	41600	\$ 1,91
2025	\$ 81.344,20	41600	\$ 1,96
2026	\$ 83.261,15	41600	\$ 2,00

Elaboración: El autor

5.1.6.4 Precio de venta al público

El precio de venta por el servicio que se pretende brindar se lo calcula por intermedio del costo total del número de veces que se usara el servicio durante un periodo determinado, como se presenta a continuación:

Tabla 77. Precio de venta al público

AÑOS	COSTO UNITARIO DEL SERVICIO	MARGEN DE UTILIDAD	P.V.P.
1	\$ 1,83	50,00%	\$ 2,74
2	\$ 1,87	50,00%	\$ 2,80
3	\$ 1,91	50,00%	\$ 2,87
4	\$ 1,96	50,00%	\$ 2,93
5	\$ 2,00	50,00%	\$ 3,00

Elaboración: El autor

5.1.6.5 Ingreso por venta

El ingreso que tendrá la microempresa, es el resultado de la multiplicación de las unidades producidas y el precio de venta al público (P.V.P). Como se muestra en el siguiente Tabla:

Tabla 78. Ingreso por venta

AÑOS	UNIDADES DE SERVICIO	P.V.P.	INGRESO POR VENTAS
1	41600	\$ 2,74	\$ 114.073
2	41600	\$ 2,80	\$ 116.608
3	41600	\$ 2,87	\$ 119.252
4	41600	\$ 2,93	\$ 122.016
5	41600	\$ 3,00	\$ 124.892

Elaboración: El autor

5.1.6.6 Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias indica los ingresos y egresos que se presentan de forma anual, para determinar, de manera contable, si el resultado de estos cálculos es una ganancia o pérdida para la microempresa.

Tabla 79. Estado de pérdidas y ganancias

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
	\$	\$	\$	\$	\$
Ventas	114.073,33	116.607,50	119.251,67	122.016,30	124.891,72
(+) VALOR RESIDUAL					\$ 6.329,76
TOTAL DE INGRESOS	\$ 114.073,33	\$ 116.607,50	\$ 119.251,67	\$ 122.016,30	\$ 131.221,48
EGRESOS					
(-) Costos de producción	\$ 29.076,51	\$ 29.933,11	\$ 30.818,67	\$ 31.734,16	\$ 32.680,59
(-) Gastos de operación	\$ 46.972,38	\$ 47.805,22	\$ 48.682,44	\$ 49.610,04	\$ 50.580,56
TOTAL DE EGRESOS	\$ 76.048,89	\$ 77.738,34	\$ 79.501,11	\$ 81.344,20	\$ 83.261,15
UTILIDA BRUTA	\$ 38.024,44	\$ 38.869,17	\$ 39.750,56	\$ 40.672,10	\$ 47.960,33
(-)15% Distribución Utilidad	\$ 5.703,67	\$ 5.830,38	\$ 5.962,58	\$ 6.100,81	\$ 7.194,05
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 32.320,78	\$ 33.038,79	\$ 33.787,97	\$ 34.571,28	\$ 40.766,28
(-)25% Impuesto a la Renta	\$ 8.080,19	\$ 8.259,70	\$ 8.446,99	\$ 8.642,82	\$ 10.191,57
UTILIDAD LÍQUIDA ANTES DE RESERVA	\$ 24.240,58	\$ 24.779,09	\$ 25.340,98	\$ 25.928,46	\$ 30.574,71
(-) 10% reserva legal	\$ 2.424,06	\$ 2.477,91	\$ 2.534,10	\$ 2.592,85	\$ 3.057,47
UTILIDAD LIQUIDA	\$ 21.816,52	\$ 22.301,18	\$ 22.806,88	\$ 23.335,62	\$ 27.517,24

Elaboración: El autor

Capítulo VI

Evaluación Financiera

La evaluación financiera, constituye la fase final del proyecto de factibilidad, a través de ella se determinan los costos de inversión, de operación, mantenimiento; así mismo, se determina el nivel de ingresos, y, con ellos identificar el nivel de rentabilidad del proyecto.

En este capítulo, se describe el análisis de los índices financieros; flujo de caja, el valor actual neto (VAN), periodo de recuperación del capital, relación beneficio-costos, tasa interna de retorno, análisis de sensibilidad, incrementando y disminuyendo costos. Con base en los análisis realizados, se podrá determinar, la decisión a tomar.

6.1. Flujo de caja

El flujo de caja da a conocer los ingresos y egresos, que registra la empresa en un periodo determinado. Cuando se trata de un proyecto de inversión, se lo realiza anualmente, y, en el año 0, se registra, el capital de inversión y el capital propio de la empresa.

Tabla 80. Flujo de caja

DESCRIPCIONES	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ventas Totales		\$114.073,3 3	\$116.607, 50	\$119.251 ,67	\$122.016, 30	\$124.891, 72
Valor RESIDUAL						\$6.329,76
Capital Financiero	\$20.000,00					
Capital Propio	\$39.295,13					
TOTAL DE INGRESOS	\$59.295,13	\$114.073,3 3	\$116.607, 50	\$119.251 ,67	\$122.016, 30	\$131.221, 48
EGRESOS						
Activo Fijo	\$52.450,28					
Activo Diferido	\$.400,00					
Activo corriente	\$ 5.444,85					
Costo de servicio		\$29.076,51	\$29.933,1 1	\$30.818, 67	\$31.734,1 6	\$32.680,5 9
Costo de operación		\$46.972,38	\$47.805,2 2	\$48.682, 44	\$49.610,0 4	\$50.580,5 6
TOTAL DE EGRESOS	\$59.295,13	\$76.048,89	\$77.738,3 4	\$79.501, 11	\$81.344,2 0	\$83.261,1 5
UTILIDAD BRUTA		\$38.024,44	\$38.869,1 7	\$39.750, 56	\$40.672,1 0	\$47.960,3 3
(-) 15% de Reparto de Utilidad		\$5.703,67	\$5.830,38	\$5.962,5 8	\$6.100,81	\$7.194,05
(-) 25% de Impuesto a la Renta		\$8.080,19	\$8.259,70	\$8.446,9 9	\$8.642,82	\$10.191,5 7
UTILIDAD		\$24.240,58	\$24.779,0 9	\$25.340, 98	\$25.928,4 6	\$30.574,7 1
(+) Amortización diferido		\$ 280,00	\$ 280,00	\$280,00	\$280,00	\$280,00
(+) Depreciaciones		\$5.441,87	\$5.441,87	\$5.441,8 7	\$5.441,87	\$5.441,87
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO	\$	\$29.962,46	\$30.500,9 7	\$31.062, 85	\$31.650,3 4	\$36.296,5 9

Elaboración: El autor

6.2. Valor Actual Neto

El valor actual neto (VAN) es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable.

TABLA 81. VALOR ACTUAL NETO

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
		12,00%	
0	59295,13		
1	29962,46	0,89285714	26752,19
2	30500,97	0,79719388	24315,18
3	31062,85	0,71178025	22109,92
4	31650,34	0,63551808	20114,36
5	36296,59	0,56742686	20595,66
TOTAL			\$ 113.887,32

Elaboración: El autor

$$VAN = 111.685,11$$

6.3. Periodo de recuperación de capital

El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo.

Tabla 82. Periodo de recuperación de capital

AÑO	FLUJO NETO
	59295,13
1	29962,46
2	30500,97
3	31062,85
4	31650,34
5	36296,59
TOTAL	159473,20

Elaboración: El autor

PRC= 2 Años 9 Meses 3 Días

6.4. Relación beneficio costo

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto. Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados.

Tabla 83. Relación beneficio costo

AÑO	INGRESOS ORIGINALES	EGRESOS ORIGINALES	FACTOR DE ACTUALIZACION	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
			12,00%		
1	114073,33	76048,89	0,89285714	101851,19	67900,79
2	116607,50	77738,34	0,79719388	92958,79	61972,53
3	119251,67	79501,11	0,71178025	84880,98	56587,32
4	122016,30	81344,20	0,63551808	77543,56	51695,71
5	131221,48	83261,15	0,56742686	74458,59	47244,61
TOTAL				431693,11	285400,96

Elaboración: El autor

RBC= 1, 51

6.5. Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

Tabla 84. Tasa Interna de Retorno

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION (menor)	FACTOR DE ACTUALIZACION (mayor)	VAN MAYOR
0		43,84%	43,85%	59295,13
				59295,13

1	29962,46	0,69521691	20830,41	0,695168578	20828,96
2	30500,97	0,48332655	14741,93	0,483259352	14739,88
3	31062,85	0,33601679	10437,64	0,335946717	10435,46
4	31650,34	0,23360455	7393,66	0,233539602	7391,61
5	36296,59	0,16240583	5894,78	0,162349393	5892,73
		TOTAL	59298,41	TOTAL	59288,64
		VAN +	3,28	VAN -	-6,50

Elaboración: El autor

6.6. Análisis de sensibilidad

A grandes rasgos, un análisis de sensibilidad es aquel en el que se evalúa cómo el cambio en una variable genera un impacto sobre un punto específico de interés, siendo muy útil en la evaluación de alternativas para la toma de decisiones en una organización.

Tabla 85. Análisis de sensibilidad (INCREMENTO 19,31%)

AÑO	COSTOS ORIGINALES	COSTOS TOTALES ORIGINALES	INGRESOS ORIGINALES	NUEVO FLUJO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
		19,31%			31,01%		31,02%	
0						59295,13		59295,13
1	76048,89	90733,93	114073,33	23339,40	0,76330051	17814,98	0,76324225	17813,62
2	77738,34	92749,61	116607,50	23857,90	0,58262767	13900,27	0,58253874	13898,15
3	79501,11	94852,78	119251,67	24398,89	0,44472000	10850,67	0,44461818	10848,19
4	81344,20	97051,76	122016,30	24964,53	0,33945500	8474,34	0,33935138	8471,75
5	83261,15	99338,88	131221,48	31882,61	0,25910618	8260,98	0,25900731	8257,83
					SUMATORIA	59301,24	SUMATORIA	59289,53
					VAN+	6,11	VAN-	-5,60

Elaboración: El autor

Diferencia de TIR	% de Variación	Sensibilidad
DT=TIRproy-NTIR	% Var.= (Dif. TIR/TIR proy)*100	Sensib. = % Var / Ntir
DT= 12,84	% Var = 29,29	Sensib. = 0,944

TABLA 86. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD (DISMINUYENDO INGRESOS 54,64%)

AÑO	INGRESOS ORIGINALES	INGRESOS TOTALES ORIGINALES	COSTOS TOTALES	NUEVO FLUJO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
0		-54,64%			31,01%	59295,13	31,02%	59295,13
1	114073,33	51743,6629	76048,89	24305,22	0,76330051	18552,19021	0,76324225	18550,77
2	116607,50	52893,1634	77738,34	24845,17	0,58262767	14475,48469	0,58253874	14473,28
3	119251,67	54092,5558	79501,11	25408,56	0,44472	11299,69256	0,44461818	11297,11
4	122016,30	55346,5928	81344,20	25997,61	0,339455	8825,017382	0,33935138	8822,32
5	131221,48	59522,0642	83261,15	23739,08	0,25910618	6150,94324	0,25900731	6148,60
					SUMATORIA	59303,32808	SUMATORIA	59292,07
					VAN+	8,20	VAN-	-3,06

Elaboración: El autor

Diferencia de TIR	% de Variación	Sensibilidad
DT=TIRproy-NTIR	% Var.= (Dif. TIR/TIR proy)*100	Sensib. = % Var / Ntir
DT= 31,01	% Var = 29,29	Sensib. = 0,944

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Tras la realización del presente proyecto, se pudo llegar a las siguientes conclusiones:

- Gracias a la realización del estudio de mercado necesario para llevar a cabo el plan de negocio para la implementación de una microempresa de juegos de bolos en la ciudad de Loja-Ecuador, se logró conocer la rentabilidad que puede tener la puesta en acción de dicho proyecto, analizando varios factores relacionados con la aceptación de la comunidad a través de la aplicación de encuestas, análisis de componentes económicos, etc. Los resultados indican que existe una gran demanda insatisfecha dentro de la sociedad de la ciudad de Loja-Ecuador respecto a la oferta de un local para jugar bolos.
- De la misma manera, tras llevar a cabo el estudio técnico correspondiente, se pudo evidenciar que la implementación de la microempresa de bolos en la ciudad de Loja, sería un gran aporte para la movilización de los engranajes de la economía dentro de la ciudad, dado que sería contemplado como un nuevo y llamativo atractivo turístico, fomentando así la participación y desarrollo económico no solo de los dueños de la empresa, sino también de los locales comerciales que se encuentren en los alrededores de la plaza seleccionada.
- Así mismo, en pro del postulado anterior, se concluyó que, pese a que la inversión a realizar, producto de la sumatoria de todos los factores económicos a considerar, será relativamente elevada; no obstante, tomando en cuenta un panorama ideal, dentro del cual todos los procesos sean eficientes tanto a nivel orgánico como con la comunidad, el retorno de la inversión inicial se daría en un corto plazo, evidenciando así la rentabilidad del proyecto.

- Por otro lado, la idea de la microempresa es novedosa y llamativa, siendo así que esta no posee competencia alguna dentro del mercado del entretenimiento en la ciudad de Loja-Ecuador; razón por la cual, el factor del marketing debe ser explotado correctamente, ya que hay varios recursos que giran en torno a la concepción de la idea del emprendimiento, los cuales pueden despertar el interés y captar la atención de las personas.

Recomendaciones

- Se recomienda elaborar y hacer uso de elementos publicitarios que sean capaces de captar la atención de la comunidad en general; en este sentido, se debe hacer uso de todos los medios posibles, haciendo uso de las nuevas tecnologías que se encuentran a la vanguardia hoy en día, como lo son las redes sociales y canales de comunicación a través de la web, de manera que puedan llegar a todo tipo de público, independientemente de la edad, puesto que los bolos están destinados para todo tipo de público.
- Es menester que se investigue de manera minuciosa la ubicación de la plaza, dado que existen varios factores sociales que pueden influir directamente en los resultados que se obtendrá con la microempresa.
- Se recomienda que el personal a ingresar en el emprendimiento sea capacitado adecuadamente, de manera que ofrezcan un servicio de calidad que pueda dar una buena imagen a los consumidores del servicio a ofrecer.

REFERENCIAS

- Alegsa, L. (2021). Definición de bolos (deporte). *definiciones-de.com*.
- Alvarado, A. (2013). Plan de comercialización pdf. (1era ed.). Recuperado el 1 de septiembre de 2022.
- Arias, E. (08 de Marzo de 2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/organigrama-estructural.html>
- Baca, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANS.
- Brealey, R., & Myers, S. (2008). *Principios de Finanzas Corporativas*. México: Editions S.A.
- Calzada, H. (2020). ¿Qué es el Estado de Pérdidas y Ganancias? *Rankia*.
- Canelos, J. R. (2003). *Formulación y Evaluación de un Plan de Negocio*. LCRC Impresiones.
- Cazares, L. (25 de Abril de 2016). *Buenas tareas*. Obtenido de <https://www.buenastareas.com/materias/que-es-el-organigrama-posicional/0>
- Chain, N. S. (2011). *Proyectos de inversión Formulación y Evaluación*. Chile: Pearson Educación.
- Chiavenato, I. (2001). *Iniciación a la Organización y Control*. México: Mc Graw .
- Concepto, E. (2013). *Consumo Per cápita*. Editorial Etecé.
- Cordova, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Madrid: ECOE Ediciones.
- Díaz, A. A. (2017). El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas. *Scielo*.
- Enciclopedia Económica. (05 de Febrero de 2019). *Enciclopedia ecómica*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/organigrama-funcional/>

enplenitud. (2020). Bowling para principiantes. *enplenitud.com*.

Fernandez, S. (2007). *Los proyectos de inversión*. Costa Rica: Editorial Tecnología de Costa Rica.

Fleitman, j. (2000). *Negocios Exitosos*. México: Mc. Graw Hill.

Gonzáles, C. (2019). *Estudio de mercado pdf*. (1ra ed.). Recuperado el 1 de sep. de 2022

Grapsas, T. (2022). *Plaza en el marketing: conoce a qué se refiere esta P de la mezcla*. *Rock Content - ES*. Investigado 1 de septiembre de 2022, recuperado de: [https://rockcontent.com/es/blog/plaza-en-el-marketing/#:~:text=La%20plaza%20\(en%20ingl%C3%A9s%20placement,las%20m%C3%A1s%20del%20consumidor%20final](https://rockcontent.com/es/blog/plaza-en-el-marketing/#:~:text=La%20plaza%20(en%20ingl%C3%A9s%20placement,las%20m%C3%A1s%20del%20consumidor%20final).

Hernández, A. (2020). Bolos (Bowling, Boliche). *Hobby&Afición*.

Hita, N. (2021). *Definición de Plan de Negocios - Estructura, y Factores*. *Economia.org*. Recuperado el 1 de septiembre de 2022, a partir de: <https://economia.org/plan-negocios.php>.

Jumbo, R. (2017). *Factibilidad para la implementación de un establecimiento de juego de bolos (bowling) en la parroquia de Vilcabamba, cantón Loja, Provincia de Loja* (Ingeniería). Universidad Nacional de Loja.

Kotler, P., & Lane Keller, K. (2012). *Dirección de marketing*. México: ADDISON - WESLEY.

Myriam Quiroa, 04 de noviembre, 2019. *Mercado*. *Economipedia.com*

Pazos Couto, José María, & Rodríguez Fernández, José Eugenio, & Palacios Aguilar, José (2015). El juego de bolos en España: Estudio de revisión. *Cultura, Ciencia y Deporte*,

10(30),177-185. Fecha de Consulta 1 de Septiembre de 2022. ISSN: 1696-5043.

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=163042540002>

Pérez, J., & Merino, M. (2022). Definición de inversión. *definición.de*.

Rodríguez, R. (2011). *EMPRENDEDOR DE EXITO*. MEXICO: McGraw Hill.

Secretaría de cultura, recreación y deporte de Bogotá. (2022). *Bolos*. GOV.CO. Recuperado el 1 de septiembre de 2022, a partir de: <https://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/es/bogotanitos/recreacion/bolos#:~:text=Elementos%20del%20juego,forma%20en%20que%20se%20logr%C3%B3>.

Sepúlveda, C. (2004). *Diccionario de Términos Económicos*. México: Editorial Universitaria.

Sevilla, A. (2016). Activo fijo. *Economipedia.com*.

Siguencia, N. (2011). *Propuesta de un programa de turismo sostenible para el plan de manejo de área nacional de recreación el boliche* (Ingeniería). Universidad de Cuenca.

Thompson, I. (2019). *¿QUÉ ES PROMOCIÓN?* - *MarketingIntensivo.com*. *Marketingintensivo.com*. Retrieved 1 September 2022, from <https://www.marketingintensivo.com/articulos-promocion/que-es-promocion.html>.

Varian, H. (2000). *Análisis microeconómico*. México.

Vásquez, L. (2016). Demanda Insatisfecha. *Demanda Insatisfecha*.

Welsch, G. (2003). *Presupuesto, Planificación y Control de Utilidades*. México: McGraw-Hill.

ANEXOS

Anexo 1. Resumen de proyecto

Tema:

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DE JUEGOS DE BOLOS PARA LA CIUDAD DE LOJA "

Objetivos de la investigación:

Objetivo General.

Realizar un plan de negocios para la implementación de una microempresa de juegos de bolos para la ciudad de Loja

Objetivos Específicos.

- Proponer el estudio de mercado, estableciendo proyección de la oferta y demanda, demanda insatisfecha, así como el plan de comercialización
- Efectuar el estudio técnico para determinar la macro y micro localización, la capacidad instalada y utilizada, así como la ingeniería del proyecto.
- Elaborar la estructura legal y administrativa que requerirá la microempresa para su constitución.
- Determinar el estudio financiero en el cual se plantean las inversiones, el financiamiento, los costos, punto de equilibrio, estado de pérdidas y ganancias, flujo de caja.
- Establecer el análisis financiero, tomando en consideración los diferentes indicadores financieros como: valor actual neto, periodo de recuperación del capital, relación costo beneficio, tasa interna de retorno y análisis de sensibilidad.

ANEXO 2. Encuesta



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Reciba un cordial saludo, y a la vez me dirijo a usted para solicitarle su colaboración, que tendrá como finalidad, obtener información necesaria para continuar con mi Trabajo de Investigación denominado: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE JUEGOS DE BOLOS PARA LA CIUDAD DE LOJA-ECUADOR”, previo a la obtención del título de Economista en la Universidad Internacional del Ecuador.

Agradeciendo su valioso tiempo y atención, le agradezco de antemano.

INFORMACIÓN GENERAL

- a) **¿CUAL ES EL NIVEL DE INGRESOS MENSUALES EN SU FAMILIA, ACTUALMENTE?**
- De \$425 a \$700
 - De \$701 a \$1000
 - De \$1001 a \$1300
 - Mas de \$1301
- b) **¿CUANTOS INTEGRANTES CONFORMAN SU FAMILIA ACTUALMENTE?**
- 1 a 4 Personas
 - De 5 a 8 personas
 - Mas de 9 personas
- c) **¿CUAL ES EL RANGO DE EDAD EN LA QUE SE ENCUETRA LA MAYORIA DE SU FAMILIA?**
- Menos de 18 años
 - 18 a 30 años
 - 31 a 40 años
 - De 41 a 50 años
 - Mas de 50 años

INFORMACIÓN ESPECÍFICA

- 1) **¿CONOCE USTED Y SU FAMILIA ALGÚN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO EN LA CIUDAD DE LOJA?**
 - Si
 - ¿No, por qué?

- 2) **¿A QUE TIPOS DE LUGARES DE ENTRETENIMIENTO ACUDE USTED Y SU FAMILIA EN EL TIEMPO LIBRE?**
 - Bares
 - Discotecas
 - Cines
 - Juegos de salón
 - Parques
 - Cancha multiuso
 - Otros.....

- 3) **¿QUE TIEMPO DESTINA USTED Y SU FAMILIA EN LOS LUGARES DE ENTRETENIMIENTO AL DÍA?**
 - De 1 a 3 horas
 - De 4 a 6 horas
 - Mas de 6 horas

- 4) **¿CUANTO DINERO GASTA USTED Y SU FAMILIA EN CADA UNA DE ESTAS SALIDAS A LOS DIFERENTES LUGARES DE ENTRETENIMIENTO?**
 - Menos de \$40
 - De \$40 a \$60
 - De \$60 a \$80
 - Mas de \$80

- 5) **¿USTED O SU FAMILIA HA ESCUCHADO HABLAR DE LOS CENTROS DE ENTRETENIMIENTO QUE OFRENCEN EL ALQUILER DE LOS JUEGOS DE BOLOS?**
 - Si
 - No, Por que?

- 6) **¿SERIA DE SU GUSTO O DE SU FAMILIA LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO DE DIVERSION EN EL QUE SE OFRECE EL SERVICIO DE JUEGOS DE BOLOS EN LA CIUDAD DE LOJA?**
 - Si
 - No, Por que

7) ¿CON QUE FRECUENCIA ASISTIRIA USTED Y SU FAMILIA AL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO A PRACTICAR LOS JUEGOS DE BOLOS EN EL MES?

- De 1 a 4 veces
- De 5 a 9 veces
- Mas de 10 veces

8) ¿Qué ASPECTOS TOMARIA EN CUENTA USTED Y SU FAMILIA AL MOMENTO DE ACUDIR AL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS DE BOLOS?

- Buen Servicio
- Seguridad
- Precio
- Calidad
- Bioseguridad

9) ¿Qué CANTIDAD DE DINERO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR USTED Y SU FAMILIA POR EL ALQUILER DE UNA HORA EN LOS JUEGOS DE BOLOS?

- De \$15 a \$20
- De \$20 A \$30
- Mas de \$30

10) ¿EN QUE UBICACIÓN LE GUSTARIA A USTED Y SU FAMILIA QUE SE ENCUENTRE ESTE CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS DE BOLOS?

- Al norte
- Al sur
- Casco céntrico

11) ¿LE GUSTARIA A USTED Y SU FAMILIA QUE EXISTA PROMOCIONES POR ACUDIR AL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS DE BOLOS SI PAGARA POR 4 HORAS?

- SI
- No, Por que

12) ¿QUE TIPO DE PROMOCIONES LE GUSTARÍA A USTED Y SU FAMILIA RECIBIR POR EL ALQUILER DE LOS JUEGOS DE BOLOS?

- Descuentos en el precio los fines de semana
- Mayor cantidad de horas por el alquiler
- Participación en sorteos
- Premios sorpresa

13) ¿A TRAVÉS DE QUÉ MEDIOS DE COMUNICACIÓN LE GUSTARÍA A USTED Y SU FAMILIA CONOCER SOBRE EL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS DE BOLOS?

- Periódico
- Radio
- Televisión
- Hojas volantes
- Redes sociales

14) SI SU RESPUESTA FUE EL PERIÓDICO, ¿EN QUÉ DIARIO LE GUSTARÍA QUE SE DÉ A CONOCER EL SERVICIO?

- La Hora
- Crónica
- Ecotel express

15) SI SU RESPUESTA FUE LA RADIO, ¿EN QUÉ EMISORAS LE GUSTARÍA QUE SE DÉ A CONOCER EL SERVICIO?

- Luz y vida
- Superlaser
- Centinela
- Poder
- Zapotillo

16) SI SU REPUESTA FUE LA TELEVISIÓN, ¿EN QUE CANALES LE GUSTARÍA QUE SE DÉ A CONOCER EL SERVICIO?

- Ecotel tv
- UV Televisión
- Plus tv

17) SI SU REPUESTA FUE LAS HOJAS VOLANTES, ¿CADA QUE TIEMPO LE GUSTARÍA QUE LA EMPRESA ENTREGUE LAS MISMAS?

- Mensual
- Trimestral
- semestral
- Anual

18) SI SU REPUESTA FUE LAS REDES SOCIALES, ¿INDIQUE CUÁLES SERÍAN LAS QUE USTED PREFERIRÍA?

- Facebook
- Instagram
- YouTube
- Twitter