

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
SEDE QUITO**

**CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Tesis previa a la obtención del título de: INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA:  
PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA DEDICADA A LA ENSEÑANZA DE ARTES  
MARCIALES (KARATE-DO, TAEKWONDO) UBICADO EN EL SUR DE LA  
CIUDAD DE QUITO**

**AUTORAS:  
NANCY TATIANA BENÍTEZ CALDERÓN  
ELENA ELIZABETH RAMÍREZ QUINTANA**

**DIRECTOR:  
CARLOS PATRICIO RUALES MONCAYO**

**Quito, junio del 2013**

## **DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACION DE USO DE TRABAJO DE GRADO**

Nosotras Nancy Benítez y Elena Ramírez autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaramos que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de las autoras

.

Quito, junio del 2013

Nancy Tatiana Benítez Calderón

Elena Elizabeth Ramírez Quintana

C.I. 1718603564

C.I. 1721216693

## **AGRADECIMIENTOS**

A la Universidad Politécnica Salesiana, por brindarme la oportunidad de formarme profesionalmente y personalmente, por inculcar en cada etapa de mi vida universitaria buenos valores y sabios consejos.

Al Ing. Patricio Rúaless quien con su apoyo incondicional, su paciencia fue mi guía durante este proyecto.

A cada uno de los Ingenieros que conforman la Carrera de Administración de Empresas, quienes con sus sabios conocimientos, su constancia y su apoyo incondicional han contribuido con mi desarrollo académico y personal.

Tatiana Benítez

Agradezco a la Universidad Politécnica Salesiana, por haberme dado la oportunidad de ser parte de esta gran institución.

Al Ing. Patricio Rúaless quien ha sido mi guía para el desarrollo de esta tesis.

A todos los profesores de la Carrera de Administración de Empresas, mis compañeros de estudio y al personal de la institución que han formado parte de mi vida de estudiante.

Elena Ramírez

## **DEDICATORIA**

Todo el esfuerzo y dedicación puesta en mi tesis de grado la dedico en primer lugar a Dios quien guio cada paso de esta etapa, a mis padres especialmente a Luis Benítez y a mi madre Nancy Calderón que aunque ya no está a mi lado ha sido mi motivo de lucha, quien me dio las fuerzas para no decaer y seguir luchando por mis objetivos, gracias, mil gracias por ese apoyo incondicional que me brindaron día a día, a mis hermanas, a mi sobrina y a mi novio quienes con cada palabra, con cada consejo estuvieron alentándome y acompañándome durante todo este proceso, son las personas más importantes de mi vida los Amo.

Tatiana Benítez

Este trabajo realizado le dedico principalmente a Dios que es mi guía, me guarda y me cuida por el cual estoy viva y me permite cumplir con este objetivo también agradezco a mis padres, mi hermano y a todas las personas que de diferente manera me han ayudado a cumplir con este sueño.

Elena Ramírez

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
-------------------	---

### **CAPÍTULO I. GENERALIDADES**

1.1 Reseña del Proyecto.....	2
1.2 Objetivos.....	3
1.3.1 Objetivo General.....	3
1.3.2 Objetivos Específicos.....	3
1.3 Defensa Personal.....	3
1.4 Deporte y Salud.....	4
1.5.1 Beneficios del Deporte.....	4
1.5 Karate.....	5
1.5.1 Beneficios del Karate.....	7
1.5.2 El Karate en los niños y jóvenes.....	7
1.6 Taekwondo.....	8
1.7 Beneficios del Taekwondo.....	10
1.8 El Taekwondo en los niños y jóvenes.....	11

### **CAPÍTULO II. ESTUDIO DE MERCADO**

2. Estudio de Mercado.....	13
2.1 Objetivos del Estudio de Mercado.....	13
2.2 Descripción del Servicio.....	14
2.3 Diseño de la Investigación de Mercado.....	14
2.4 Determinación del Mercado Objetivo.....	15
2.4.1 Segmentación de Mercado.....	16
2.4.2 Definición de la Población.....	17

2.4.3 Tamaño de la muestra.....	18
2.4.4 Diseño de la encuesta.....	19
2.5 Tabulación y análisis de datos.....	24
2.6 Análisis de Mercado.....	35
2.6.1 Demanda.....	35
2.6.2 Demanda actual.....	35
2.6.3 Proyección de la demanda.....	38
2.7 Oferta.....	39
2.7.1 Oferta actual.....	39
2.7.2 Demanda insatisfecha.....	41

### **CAPÍTULO III. ESTRATEGIAS DE MERCADO**

3. Marketing Mix.....	43
3.1 Producto.....	43
3.2 Precio.....	46
3.3 Plaza.....	47
3.4 Promoción y Publicidad.....	47
3.5 Nombre y ambientación.....	49

### **CAPÍTULO IV. ESTUDIO TÉCNICO**

4.1 Localización.....	50
4.1.1 Macrolocalización y Microlocalización.....	50
4.2 Capacidad y Tamaño del Proyecto.....	53

4.2.1 Capacidad del Proyecto.....	54
4.2.2 Tamaño del Proyecto.....	54
4.3 Ingeniería del Proyecto.....	56
4.3.1 Proceso del servicio.....	56
4.3.2 Distribución de las instalaciones.....	58
4.4 Descripción de inversiones.....	59

## **CAPÍTULO V. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL**

5.1 Cultura Organizacional de la empresa.....	69
5.1.1 Misión y Visión.....	69
5.1.2Objetivos y Valores Empresariales.....	69
5.2 Factores externos e internos de la empresa.....	71
5.3 Estructura organizacional.....	73
5.3.1 Descripción de cargos y funciones.....	74
5.4 Aspectos legales y jurídicos.....	77
5.4.1 Nombre o razón social.....	77
5.4.2 Tipo de empresa.....	77
5.4.3 Socios.....	78
5.4.4 Constitución de la compañía.....	78
5.4.5 Requisitos legales.....	79

## **CAPÍTULO VI. ESTUDIO FINANCIERO**

6.1 Presupuesto de inversión.....	82
6.2 Inversión fija.....	82
6.2.1 Depreciación.....	85
6.3 Capital de Trabajo.....	86
6.4 Inversión inicial.....	93
6.5 Financiamiento.....	94
6.5.1 Préstamo Bancario.....	94
6.6 Presupuesto del Proyecto.....	95
6.6.1 Ingresos.....	96
6.6.2 Gastos.....	98
6.7 Flujo de Efectivo.....	102
6.8 Estados Financieros.....	104
6.8.1 Balance General.....	104
6.8.2 Estado de Resultados.....	105
6.9 Evaluación del Proyecto.....	106
6.10 Punto de Equilibrio.....	110
CONCLUSIONES.....	114
RECOMENDACIONES.....	115
LISTA DE REFERENCIAS .....	116
ANEXOS.....	118



## **RESUMEN**

El presente trabajo de tesis tiene como objetivo principal demostrar la factibilidad de crear una microempresa dedicada a la enseñanza de artes marciales en la zona Quitumbe al sur de la ciudad de Quito, se impartirán clases de taekwondo y karate- do además de ello se complementará el servicio con la realización de ascensos, por lo tanto para llevar a cabo todo este proyecto fue necesario efectuar varios estudios.

El estudio de mercado fue uno de los primeros en analizarlo, donde se determinó que el mercado objetivo del proyecto, serán los habitantes de la zona Quitumbe L1 comprendidas entre las edades de 5 a 35 años de edad, con esta información se pudo obtener la demanda actual para el año 2013 la cual es de 713 personas y una demanda insatisfecha de 382 la cual se espera cubrir en un 41.88% considerando la capacidad del proyecto, finalmente en este estudio se pudo evidenciar que el negocio a implementarse tendrá aceptación por los habitantes de este sector.

Otro de los estudios realizados es el técnico donde se determinó el tamaño y la capacidad del proyecto, considerando de ésta manera que existirá una capacidad media de 140 alumnos y una capacidad máxima de 160, tomando en cuenta el espacio físico del lugar.

Finalmente el estudio financiero permitió conocer la viabilidad del proyecto, analizando varios de los indicadores financieros donde la inversión inicial del proyecto se determinó en \$\$8.847,87 dólares, los ingresos del primer año son \$33.510,00 y los egresos de \$ 31.184,36 dólares, obteniendo así una ganancia.

## SUMARY

This thesis has as main objective to demonstrate the feasibility of creating a small business dedicated to teaching martial arts Quitumbe area south of the city of Quito, classes will be taught taekwondo and karate-do as well as it will complement the performing service promotions therefore to carry out the whole project was necessary to make several studies.

The market was one of the first to analyze it, where it was determined that the target market of the project, will be the habitants of the area Quitumbe L1 between the ages of 5-35 years old, this information could be obtained demand current for the year 2013 which is 713 people and an unsatisfied demand of 382 which is expected to cover in a 41.88% considering the capacity of the project, finally in this study it was evident that the business to be implemented will have acceptance by the people of this sector.

Another is the technical studies which determined the size and capacity of the project, considering in this way there will be an average capacity of 140 students and a maximum capacity of 160, considering the physical space of the place.

Finally, the financial study allowed to know the viability of the project, analyzing various financial indicators where the initial investment of the project was determined at \$ 8847.87 USD dollars, the income of the first year is \$ 33.510,00 and the expensive is \$ 31.184.36, getting a profit.

## INTRODUCCIÓN

Las artes marciales se originan desde el siglo XIX a partir de grandes acontecimientos entre la sociedad de extremo oriente, actualmente las artes marciales incluyen en la práctica aspectos de espiritualidad y código de ética que ayudan al desarrollo del ser humano y por lo tanto de la sociedad.

Dentro de las artes marciales se encuentran la disciplina de karate-do la cual se originó en Japón y cuyo significado es camino de la mano vacía, debido a que esta utiliza las partes de su cuerpo para defenderse. Otra de las disciplinas es el taekwondo que se originó en Corea y su significado es el camino del pie y la mano el mismo que se refiere a una forma de combate que utiliza únicamente los pies, las manos y otras partes del cuerpo.

En la actualidad existen algunas academias de artes marciales específicamente en el Sur de la ciudad Quito donde se ha podido conocer la inadecuada manera de enseñar este deporte debido a que se ha perdido comportamientos y costumbres básicas tradicionales y se ha dado mayor énfasis a la parte económica como: realizar ascensos de grado a costos elevados en periodos cortos de tiempo y que en muchos de los casos el alumno pasa sin los conocimientos necesarios para ser ascendido, perdiendo así el valor esencial del arte marcial siendo su mayor prioridad un negocio para ganar mucho dinero y no cumpliendo un objetivo principal del arte marcial que es crear en las personas un estilo de vida de armonía y formando buenos ciudadanos

Por estas situaciones las personas buscan un lugar adecuado donde practicar estas disciplinas marciales como son el karate-do y taekwondo, donde realmente se enseñe este deporte, donde no se pierda sus costumbres, la esencia marcial, la que se ha venido originando ya hace siglos.

Por lo tanto según las necesidades que hoy en día presenta la sociedad se cree conveniente la creación de una microempresa dedicada a la enseñanza de artes marciales, de defensa personal donde cada individuo adquiera los conocimientos de la manera más adecuada, sin dejar de lado tradiciones, costumbres que se han forjado a través de la historia, velar por su integridad y pueda sentirse una persona activa, saludable y a su vez formar su carácter.

## **CAPÍTULO I**

### **1.1 Reseña del proyecto**

La creación de esta microempresa se llevará a cabo en la parroquia Quitumbe, ubicada al sur de la ciudad de Quito, debido a la falta de este tipo de negocios en el sector, por las necesidades que presentan las personas de acudir a un lugar especializado en las artes marciales, a un precio accesible es que surge la idea de realizar este proyecto, el cual se dedicará a la enseñanza de dos disciplinas marciales muy conocidas en el mundo como son el karate-do y el taekwondo, las mismas que con la ayuda de profesionales en este campo enseñaran, guiarán a cada individuo el arte de la defensa personal y de esta manera satisfacer las necesidades de cada uno de ellos.

El centro de enseñanza de artes marciales alquilará un local totalmente amplio el cual estará dividido en dos partes, donde funcionará el área administrativa para la atención a los clientes y el lugar de entrenamiento donde se pondrá a disposición un lugar amplio totalmente equipado con los materiales adecuados para la práctica marcial, la microempresa ofrecerá también un ambiente de armonía, de paz donde los clientes busquen la forma de sentirse tranquilos, alejados de los problemas rutinarios.

Cabe mencionar además que una gran ventaja para el negocio será la ubicación debido a que es un lugar que cuenta con gran afluencia de personas debido a la existencia de instituciones educativas, municipales, centro comercial y estación sur de trolebús, lo cual permitirá captar gran cantidad de personas, es decir que el proyecto contará con un mercado amplio y beneficioso.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 General**

- Elaborar un proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la enseñanza de artes marciales ubicado en el sur de la ciudad de Quito.

### **1.2.2 Específicos**

- Identificar en base a la información del mercado meta la aceptación de la creación de una microempresa dedicada a la enseñanza de artes marciales.
- Analizar las estrategias que permitan llegar a la mente del consumidor.
- Ofrecer a las personas un sitio adecuado para practicar este tipo de deporte.
- Contribuir con la sociedad en el ámbito laboral proporcionando de esta manera fuentes de trabajo.
- Evaluar la factibilidad y rentabilidad del proyecto de acuerdo al mercado meta.

## **1.3 Defensa personal**

“La defensa personal es cualquier conjunto de técnicas que tienen como objetivo detener o repeler una acción ofensiva llevada a cabo contra la persona.

Si la persona que lo realiza está entrenada para hacerlo esto tiene otro tipo de lectura desde el punto de vista Legal.”<sup>1</sup>

En la actualidad existe gran preocupación por la inseguridad que se vive en la ciudad, los adolescentes, por ejemplo están en constante peligro en las afueras de los colegios, por lo cual se hace necesario que aprendan a defenderse de manera adecuada.

---

<sup>1</sup> (Defensa personal)

Es importante conocer que la mejor defensa es un buen ataque pero principalmente es evitarla para esto debemos ser cuidadosos y atentos y en lo posible evitar acciones que provoquen respuestas violentas Para ello evitaríamos llevar cosas de valor al colegio, evitar ir solo/a cuando retiramos una cantidad alta de dinero, ser tolerante para no seguir a una provocación entre otras cosas que pasan diariamente.

#### **1.4 Deporte y salud**

El deporte no ayuda solamente al desarrollo físico, sino también para el desarrollo intelectual y social.

El deporte hoy en día es considerado como un factor primordial en la salud de las personas así lo afirman varios especialistas en esta materia.

El mantener el cuerpo en constante actividad física donde se incluya trabajo de resistencia, fuerza muscular, flexibilidad y relajación sin duda ayuda a obtener grandes beneficios sobre la salud como el prevenir muchas enfermedades a las que están expuestas actualmente todas las personas, por tanto recomiendan varios expertos mantener dentro de su vida diaria una serie de ejercicios físicos que los ayude a mantenerse sanos.

Por tanto las artes marciales son una buena opción para mantener un cuerpo sano, pues implica actividad física al solo momento de elevar piernas, brazos, giros, ataques, los individuos deberían considerar estas disciplinas parte de sus ejercicios para salir un poco de la rutina a la que a diario la practican.

##### **1.4.1 Beneficios del deporte**

El practicar cualquier tipo de deporte resulta beneficioso para todos quienes gustan de las actividades físicas, empezando por mantenerlas saludables, libres de enfermedades, además de permitir que se encuentren con un peso adecuado y a su

vez mantener elevada su autoestima, el deporte también ayuda a tener un estilo de vida activo, a sentir un ambiente de armonía, disminuyendo de esta manera el estrés acumulado por los problemas cotidianos.

Sin duda alguna para la práctica de deporte no hay límite de edad, solo está en poner fuerza de voluntad, dejar a tras la pereza y empezar a realizar cualquier tipo de actividad física que servirá para mantener cuerpo y mente sanos y porque no practicar las artes marciales que además de brindar beneficios en el cuerpo, lo hacen también en la mente a través de la relajación, de rituales que liberan el estrés.

### **1.5 Karate**

“Karate (del japonés, 'mano vacía'), arte marcial (sin armas) de autodefensa en la que desde posiciones de equilibrio se enfocan puñetazos o patadas acompañadas de respiraciones y gritos especiales. Más que un método de combate el karate hace hincapié en la autodisciplina, la actitud positiva y los propósitos de elevada moral. Se enseña profesionalmente a diferentes niveles y con nombres asiáticos como una habilidad de autodefensa, un deporte competitivo y como ejercicio de estilo libre.

El objetivo del karate que no existe un primer ataque, es también un método de defensa personal que ayuda a canalizar la agresividad de la persona a través de la actividad física.

Inicialmente en sus primeras etapas hasta el cinturón negro 1 dan, el karate enfatiza la correcta alineación corporal, los bloqueos/chequeos, las esquivas, los golpes a puntos vulnerables, los desplazamientos, los barridos, y los contraataques; posteriormente se ocupa de los lanzamientos y al estudio de los circuitos metabólicos y nerviosos de

estimulación o depresión energética en puntos vitales como su antecesoras las artes marciales chinas.”<sup>2</sup>

La práctica del karate-do no se refiere tan sólo al desarrollo técnico y táctico, al acondicionamiento físico, al estudio de los katas y al combate real o deportivo. También debe ir de la mano del desarrollo vivencial de la parte humana y la parte espiritual, el crecimiento como personas y ciudadanos ejemplares que unidos por el bien común benefician a la sociedad.

Para lograr esto, el karate-do posee principios y objetivos comunes para el crecimiento de sus alumnos: respeto, justicia, armonía y esfuerzo son los primordiales.

Su significado se desglosa de la siguiente manera:

“Kara, en su acepción más simple, significa vacío absoluto, sin obstáculos. En sentido filosófico significa obsesión por ninguna cosa en el mundo. Es sinónimo de no obstinación, no estar bajo el yugo de ninguna idea o plena satisfacción por lo existente. En las artes marciales el cuerpo físico se emplea como arma. En otras palabras no se emplea ningún instrumento como arma.

Te, en japonés significa la mano del hombre, en nuestra disciplina equivale a la técnica.

Do, significa camino, es decir, el camino que debe seguirse para alcanzar la perfección. Por lo tanto el karate-do es el medio que tiene por meta la unión del cuerpo físico y el alma.”<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> (Karate)

<sup>3</sup> (Karate)



### **1.5.1 Beneficios del karate**

El karate beneficia a las personas en muchos aspectos de su vida como en lo físico ya que tonifica el cuerpo, da flexibilidad además de hacer al cuerpo más fuerte y proporciona una gran potencia cardiovascular. En la parte mental ayuda a una mayor concentración, fortalece la autoestima y la seguridad. Otros beneficios importantes es el social y el fortalecimiento de los valores en las personas valores como el respeto, la honestidad, el compañerismo, entre otros ya que este arte marcial proviene de una cultura japonés donde el respeto es la parte fundamental de convivencia por tal motivo el karate da un aporte positivo a nuestro modo de vida.

Por último cabe recalcar que esta disciplina marcial brinda a las personas un método de defensa personal donde el aspecto más positivo es el evitarla.

### **1.5.2 El karate en los niños y jóvenes**

El karate-do crea tanto en los niños como en los jóvenes mayor concentración, agilidad, flexibilidad y lo más importante fomenta la disciplina, el respeto, la responsabilidad. En los niños por la etapa en la que se encuentran es más fácil inculcarlos en este deporte a través de los diferente ejercicios que se realicen aunque en esta etapa la enseñanza será diferente a de los adultos , lo interesante es que en esta etapa se puede moldear, crear en el niño aspectos positivos que se verán reflejados en su vida diaria sobre todo en la familia y amigos, también permite que la técnica que se enseñe sea captada de mejor manera ya que en los adultos tal vez no sea igual porque físicamente no pueda realizar algunas técnicas debido a la flexibilidad que es algo que todos los niños lo poseen y por lo tanto la técnica se verá mejor. El karate-do realizado desde la niñez permite tener una buena base técnicamente y si lo sigue practicando en la adolescencia y juventud se verá reflejado todo el trabajo realizado.

## 1.6 Taekwondo

El taekwondo.-Es un deporte olímpico de combate desde el año 1984, cuando fue introducido como deporte de demostración en los juegos olímpicos realizados en la ciudad de Los Ángeles en los Estados Unidos.

“El Taekwondo es una de las artes marciales tradicionales de Corea más sistemática y científica, que enseña no sólo las habilidades físicas de pelea. Es una disciplina que muestra formas de realzar nuestro espíritu y nuestra vida a través del entrenamiento de nuestro cuerpo y mente. Actualmente, se ha convertido un deporte global, que ha ganado reputación internacional y se encuentra entre los deportes oficiales de los Juegos Olímpicos.

Miremos más de cerca el significado de la palabra “Tae” “Kwon” “Do”. Está compuesta por tres partes como se puede ver en su ortografía en español, aunque es una sola palabra en Coreano. “Tae” significa “pie”, “pierna” o “pararse sobre”; “Kwon” significa “puño”, o “pelea” y “Do” significa “forma” o “disciplina.” Si ponemos estas tres partes juntas, podemos ver dos conceptos importantes detrás del “Tae Kwon Do”.

Primero, el Taekwondo es la forma correcta de utilizar el Tae y el Kwon “Puños y Pies o todas las partes del cuerpo que están representadas por los puños y los pies. Segundo, es una forma de controlar o calmar peleas y mantener la paz. Este concepto se deriva del significado de Tae Kwon ‘poner puños y pies bajo control’ [‘pararse en los puños’]. Así el Taekwondo significa “la forma correcta de utilizar todas las partes del cuerpo para detener peleas y ayudar a construir un mundo mejor y más pacífico.”

El Taekwondo se ha venido desarrollando junto con los 5000 años de historia Coreana, siendo llamado por diversos nombres durante este tiempo. En Corea, el Taekwondo comenzó como un arte marcial de defensa llamada “Subak” o “Taekkyon” y se desarrolló como una manera de entrenar el cuerpo y la mente en el antiguo reino de Koguryo, bajo el nombre de “Sunbae.” En el período de Shilla, se convirtió en la columna

vertebral de Hwarangdo, que tuvo como objetivo el producir los líderes del país.

El Taekwondo moderno es similar a las artes marciales de otros países Orientales y comparte algunas características con estos, porque en el curso de su evolución, éste ha ganado estilos muy diferentes que existían en las artes marciales de los países que rodean a Corea como Japón y China.

Pero el Taekwondo es muy diferente a muchas de las artes marciales orientales. Primero, físicamente es muy dinámico, con movimientos activos que incluyen un espejismo de habilidades con el pie. En segundo lugar, por principio los movimientos físicos están en armonía con la mente y la vida como conjunto. Tercero, posee actitudes dinámicas desde otra perspectiva.

El Taekwondo se puede caracterizar por la unidad: la unidad del cuerpo, mente, y vida, y la unidad de la pose [“poomsae”] y de la confrontación, y de agrietarse. Cuando usted practica Taekwondo, debe tener su mente en paz, sincronizar su mente con sus movimientos y extender esta armonía a su vida y a su sociedad. Así es cómo en el Taekwondo el principio de movimientos físicos, el principio del entrenamiento de la mente y el principio de la vida se convierten en uno solo e igual. Por otra parte, una correcta poomsae conduce a una confrontación correcta, que producirá eventualmente gran energía destructiva.

¿Cómo podemos alcanzar tal unidad en Taekwondo? El Taekwondo es un estilo de vida, como tener un trabajo, formar una familia, luchar por una causa o cualquier otra ‘raison d’etre’. Lo que hace del Taekwondo diferente de estos, es que es una actividad para la supervivencia frente a situaciones extremadamente antagónicas. Uno siempre debe superar al enemigo que está intentando causar daño. Pero ganar una pelea no es suficiente para garantizar la seguridad personal, porque el enemigo puede recuperarse y atacar otra vez. Es más, puede haber muchos otros enemigos además del que acaba de ser derrotado. Uno no puede sentirse

seguro a menos de que se tenga paz permanente. Para lograr esta paz permanente o duradera, se necesita la unidad. Éste es el objetivo del Taekwondo. De lo contrario el Taekwondo no sería nada diferente de las habilidades de las riñas callejeras.

El Taekwondo persigue el crecimiento armonioso y el perfeccionamiento de la vida con sus actividades únicas. Ésta es la razón por la cual se puede decir que el Taekwondo es una forma de vida. Para permitirnos finalmente llevar vidas más valiosas, haríamos bien al descubrir los principios de guía que se encuentran profundamente ocultos en el Taekwondo.<sup>4</sup>

### **1.6.1 Beneficios del taekwondo**

“El taekwondo considerado ya como deporte olímpico, se ha convertido para quienes lo practican en serio, en una forma de vida, un instrumento para alcanzar el equilibrio físico y mental, dando como resultado personas felices, seguras y triunfadoras.”<sup>5</sup>

Existen varias razones por las que el taekwondo es uno de los deportes favoritos y es que practicarle ofrece grandes beneficios tanto para pequeños como para grandes y es que no importa la edad y entre ellos tenemos los siguientes:

- El taekwondo lleva a los niños a realizar grandes cambios positivos en cuanto a su conducta, tanto en casa como en la escuela. Por lo general este deporte temple el carácter de los niños; para aquellos que son muy agresivos los vuelven más tranquilos y consientes, mientras que para los niños introvertidos y muy tímidos les proporciona mayor confianza,

---

<sup>4</sup> (taekwondo)

<sup>5</sup> (El taekwondo y sus beneficios)

iniciativa y los motiva a aprender a valorarse por sí solos. a su conducta, tanto en casa como en la escuela

- En la parte física también ofrece algunos beneficios este deporte y es que no son más que el aumentar la resistencia cardiovascular, mejorar la resistencia y la fuerza muscular, aumenta la flexibilidad en si el conocimiento del propio cuerpo.
- El taekwondo también aporta con beneficios sociales y psicológicos que se centran más en lo que es mente y comportamiento, es decir ayuda a obtener mayor seguridad en sí mismo ayuda a que las personas se den cuenta de que tiene la capacidad de dominar su cuerpo y a su vez elevando su autoestima.
- La práctica de valores es otro grande beneficio y también uno de los más importantes debido a que permite también fomentar la honradez, la lealtad, el respeto, la humildad y sobre todo el amor al prójimo.
- A través de varias tareas grupales se fomenta en el niño el compañerismo y el trabajo en equipo, así como la importancia de cada individuo dentro del grupo.

### **1.6.2 El taekwondo en lo niños y jóvenes**

En la actualidad los padres juegan el papel más importante, el taekwondo es un deporte que al igual que la vida, los logros se alcanzan por medio del trabajo y esfuerzo; son los padres quienes pueden enseñar a luchar por lo que quieren, como lo harán durante su vida o lo dejarán rendirse antes de tiempo, conducta que resultaría problemática en su vida adulta.

Es importante que como padres integren las actividades de sus hijos, pues de esta manera estimulan el comportamiento positivo de ellos.

Para que el niño disfrute y aprenda bien las técnicas de taekwondo es necesario que cuente con la comprensión y el ánimo de sus padres.

Actualmente los niños son los más interesados en la práctica de este deporte y como no apoyarlos si este deporte ofrece grandes beneficios empezando desde una formación integral la cual estimule su carácter, es decir que el niño aprenda a controlarse el mismo para que a futuro se enfrenten con éxito a cada uno de sus retos.

Con la práctica del taekwondo los niños pueden desarrollar habilidades como son el autodomínio, autocontrol, tolerancia, perseverancia y disciplina.

A diferencia de otros deportes, el taekwondo trabaja las áreas del cuerpo, baja, media y superior, demanda de éste la fuerza, la velocidad y la coordinación del niño, mismas que desarrolla a base de las habilidades morales.

Así que porque descartar la idea de apoyar a los niños que practican este deporte, motivarlos es lo mejor que los padres pueden hacer, es esencial e incondicional el apoyo que se les dé a los niños.

En cambio el taekwondo en los jóvenes por la edad en la que se encuentran, por su desarrollo físico y mental toman ya este deporte como uno de sus favoritos, la fuerza, la energía con la que ellos cuentan permiten que el aprendizaje sea más fácil y de agrado, debido a que esta disciplina les permitirá tonificar, formar su cuerpo además de tener la ventaja de protegerse así mismos en cualquier situación en la que se encuentren.

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

El presente capítulo tiene como finalidad analizar y definir cuál será el mercado objetivo del proyecto, quiénes serán los posibles consumidores, cuál es el precio que estarían dispuestos a pagar por consumo del servicio, en conclusión este capítulo permitirá determinar si es factible la creación de la microempresa dedicada a la enseñanza de artes marciales.

#### **Estudio de mercado**

Para Kotler, Bloom y Hayes, el estudio de mercado “consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización”<sup>6</sup>

#### **2.1 Objetivos del estudio de mercado**

##### **Objetivo General**

- Determinar cuál será el mercado potencial para el servicio de enseñanza de artes marciales (karate-do, taekwondo) que se brindará en el sector sur de la ciudad de Quito, lo cual permitirá conocer la viabilidad del proyecto.

##### **Objetivos Específicos**

- Conocer el número de personas que estarían dispuestos a adquirir este servicio.
- Determinar los gustos y preferencias de los posibles consumidores
- Establecer rango de precios a los que se ofrecerá el servicio
- Conocer si existe competencia en el sector de estudio.
- Determinar la existencia de una demanda insatisfecha en el mercado

---

<sup>6</sup> (El estudio de Mercado)

El logro de cada uno de los objetivos propuestos en este proyecto solo se llevará a cabo a través de una buena investigación la misma que presente información clara y precisa.

## **2.2 Descripción del servicio**

El principal servicio de la microempresa dedicada a la enseñanza de artes marciales es fomentar la práctica de las disciplinas de karate-do y taekwondo el cual estará dirigido y orientado a satisfacer las necesidades de los niños, jóvenes y adultos, considerando de esta manera la aplicación de técnicas marciales sin dejar de lado valores como la tolerancia, el respeto, la lealtad.

Estas dos disciplinas se las enseñará a través de métodos tradicionales y modernos que permitirá el rápido aprendizaje de los alumnos basándose además en normas, reglamentos de las grandes federaciones mundiales entre otras.

## **2.3 Diseño de la investigación de mercado**

Para llevar a cabo la investigación de mercado se hará uso de varias herramientas de información como son la observación, las entrevistas y las encuestas, las mismas que permitirán obtener datos para el desarrollo del proyecto.

**Observación.-** Se realizó una observación en el sector de estudio para conocer la existencia de algún tipo de competencia para el proyecto, lo cual permitió conocer que no existen negocios similares que brinden este tipo de servicios.

Además se pudo observar otros clubes que ofrecen servicios similares al de este negocio pero fuera del sector de estudio y esto sirvió para determinar la forma en como se manejan, sus instalaciones, adecuaciones, precios a los que ofrecen sus servicios, todas estas características permiten tener una idea más clara de los posibles clientes.

**Entrevistas.-** Las entrevistas se las hizo a moradores del sector donde se establecerá el proyecto, quienes acotaron que la creación de este tipo de negocio será favorable sobre todo para los niños y jóvenes quienes tendrán la posibilidad de mantener sus



mentes ocupadas en actividades sanas, evitando así malos vicios que afectan tanto a su vida mismo como a la de su familia y por ende a la sociedad.

**Encuesta.**-Este instrumento permitirá obtener información de una manera más veras y completa sobre el mercado a estudiarse.

Para obtener información más completa del mercado potencial se aplicará una encuesta a cada persona del sector para conocer las características del mercado objetivo del proyecto las mismas que servirán posteriormente para la determinación de la viabilidad del mismo.

#### **2.4 Determinación del mercado objetivo**

Para la determinación del mercado objetivo del presente proyecto se tomará en consideración la parroquia urbana Quitumbe de la ciudad de Quito donde se creará la microempresa.

La parroquia urbana de Quitumbe está dividida en Quitumbe L1 y Quitumbe L2, según la ubicación donde se desarrollará el proyecto se tomará en cuenta únicamente Quitumbe L1 donde se considerará las zona 386 hasta la 397, debido a que estas zonas se las considera como zonas residenciales, de constante crecimiento poblacional donde su mayoría de habitantes son jóvenes, de clase social media y media baja y además existen instituciones educativas, parques y un centro comercial muy conocido en el sur de la ciudad de Quito.

### 2.4.1 Segmentación de mercado

El “Diccionario de Términos de Mercadotecnia” de la American Marketing Association, define a la segmentación del mercado como "el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización”.<sup>7</sup>

Para la segmentación de mercado del presente proyecto se tomó información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos con el Séptimo Censo de Población y Vivienda de la Parroquia urbana de Quitumbe. A continuación se resume en la siguiente tabla:

**Tabla N° 1 Segmentación de mercado**

SEGMENTACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Provincia	Pichincha
Ciudad	Quito
Tipo de población	Urbana, zona sur (Quitumbe)
Edad	5 a 35 años
Nivel Socioeconómico	Medio, medio bajo.
Disposición para el Servicio	Persona que guste de las artes marciales

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Para establecer el lugar donde se ubicará la microempresa se realizó una previa indagación en la parroquia Quitumbe como ya se lo mencionó anteriormente, para

---

<sup>7</sup> (Segmentación de mercado, 2005)

determinar si existen negocios similares en el sector, con la información obtenida se hizo la elección de la población la cual comprende entre las edades de 5 a 35 años, debido a los factores de tiempo, estilo de vida, por gustos y preferencias, por el nivel económico, por el estado físico y mental que mantienen aún en este rango de edad y por indagaciones realizadas en varios centros de artes marciales.

#### **2.4.2 Definición de la población**

"Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado."<sup>8</sup>

Para el estudio del presente proyecto se consideró la población total de Quitumbe la misma que la conforman Quitumbe L1 y Quitumbe L2 dando así un total de población de 319857, para la investigación de mercado del negocio se consideró únicamente a Quitumbe L1 que conforman las zonas desde la 386 hasta la 397, de estas zonas se tomará en cuenta a los habitantes comprendidas entre las edades de 15 a 64 años ya que se encuentran en posibilidades de responder sin dificultad a las preguntas elaboradas en la encuesta, este rango de personas representan un total de 29974 habitantes, información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).(Ver Anexo 1)

---

<sup>8</sup> (Población y muestra, 2010)

**Tabla N° 2 Población**

<b>ZONA</b>	<b>POBLACIÓN</b>
386	2417
387	2477
388	2574
389	3.543
390	3.604
391	2.155
392	2.511
393	2.551
394	1.997
395	2.077
396	2.155
397	1.913
<b>TOTAL</b>	<b>29974</b>

Fuente: INEC

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### **2.4.3 Tamaño de la muestra**

“La muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población.”<sup>9</sup>

La población del proyecto de la cual se obtendrá la muestra se definió como población finita debido a que se conoce el número de habitantes, cabe señalar además que para la determinación del número de encuestas a realizarse se estableció un nivel de confianza según las encuestas piloto donde p (0.80%) y q(0.20%). (Ver Anexo 2)

Para la confiabilidad en cuanto a la aceptación del servicio que prestará la microempresa en la zona Quitumbe se realizó una encuesta piloto a treinta personas pertenecientes al mercado meta, para lo cual se utilizó un bosquejo de la encuesta a realizarse para establecer la factibilidad de la puesta en marcha de la microempresa.

Con los resultados obtenidos de la encuesta piloto se tiene cierta certidumbre en que el porcentaje de respuestas afirmativas del proyecto supera a la negativa lo cual se determinará al momento de definir el tamaño de la muestra.

---

<sup>9</sup> (Población y muestra, 2010)

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 p * q N}{N e^2 + Z^2 p * q}$$

Dónde:

n: Tamaño de muestra

N: Tamaño de la población → 29974

e: Margen de error → 5% (0.05)

Z: Nivel de confianza → 1.96

p: Probabilidad de éxito → 80 % (0.80)

q: Probabilidad de fracaso → 20% (0.20)

$$243.6 = \frac{1.96^2 0.8 * 0.2 * 29974}{29974 * 0.05^2 + 1.96^2 0.8 * 0.2}$$

n= 244 encuestas

#### **2.4.4 Diseño de la encuesta**

La encuesta que se elaboró consta de 11 preguntas cerradas y semiabiertas, con la finalidad de obtener información necesaria para el estudio de mercado.

El papel importante de la aplicación de esta encuesta se define en cinco puntos claves que son:

- Determinar si la población mantiene el gusto por practicar algún tipo de deporte
- Para conocer la aceptación del servicio de enseñanza de artes marciales en la zona Quitumbe.
- Determinar si existe competencia y en qué grado afecta a la microempresa.
- Establecer un precio que la población estaría dispuesto a pagar por el servicio.
- Determinar horarios de enseñanza.

A continuación el diseño de la encuesta:

## ENCUESTA

### UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Edad \_\_\_\_\_

Género M  F

Sector dónde vive \_\_\_\_\_

#### Preguntas

1.- ¿Práctica Ud. deporte?

SI  NO

\*Si su respuesta fue negativa continúe con la pregunta N° 03

2.- ¿Con qué frecuencia lo práctica?

1-2 veces a la semana

3-4 veces a la semana

5-6 veces a la semana

1 vez al mes

3.- ¿Conoce Ud. sobre las artes marciales o defensa personal?

SI  NO

4.- ¿Le gustaría aprender este deporte?

SI  NO

5.- ¿Tiene Ud. hijos menores entre 5 y 15 años?

SI  NO

¿Cuántos?\_\_\_\_\_

\*Si su respuesta fue negativa continúe con la pregunta N° 07

6.- ¿Qué deporte le gustaría que sus hijos aprendan y practiquen entre las siguientes opciones?

Artes Marciales	Atletismo
Básquet	Fútbol
Natación	Vóley
Otro.....	Ninguno

7.- ¿Conoce usted si existe un centro de enseñanza de artes marciales en su sector?

SI  NO

En dónde\_\_\_\_\_

8. ¿Si en su sector se creara un centro de enseñanza de artes marciales haría uso del servicio?

SI  NO

\*Si su respuesta fue negativa continúe con la pregunta N° 11.

9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar en forma mensual por la enseñanza de artes marciales (karate-do, taekwondo)?

De \$20 a \$25

De \$30 a \$35



10.- ¿Qué servicios adicionales le gustaría que existiera en un centro de artes marciales?

Bar

Almacén de artículos de artes marciales

Otros

-----

11.- ¿A través de qué medios de comunicación recomendaría que se realice la publicidad la microempresa?

Medios escritos

Radios

TV

Otro.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

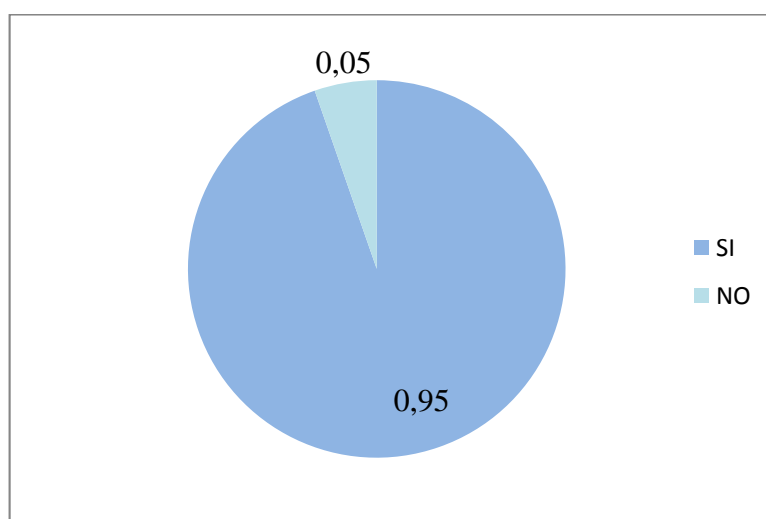
## 2.5 Tabulación y análisis de datos

Una vez realizada la investigación de campo se procedió a realizar la tabulación de datos de las encuestas efectuadas a 244 personas en el cual se obtuvieron los siguientes resultados:

### \* Pregunta N°1

¿Práctica Ud. deporte?

**Gráfico N° 1 ¿Práctica Ud. deporte?**



Fuente: Encuestas - Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

De la muestra tomada de 244 personas las cuales representan el 100%, el 95% contestó de manera afirmativa a esta pregunta, demostrando así que tienen gusto por la práctica del deporte, mientras que el 5% respondieron negativamente.

En conclusión gran parte del sector mantiene una cultura deportiva, lo que puede resultar beneficioso para la realización del proyecto.

**\* Pregunta N°2**

¿Con qué frecuencia lo práctica?

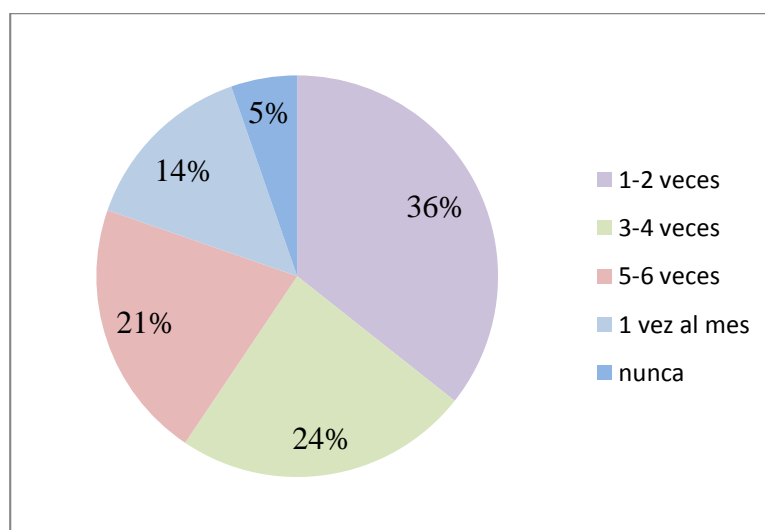
1-2 veces a la semana

3-4 veces a la semana

5-6 veces a la semana

1 vez al mes

**Gráfico N° 2 ¿Con qué frecuencia lo práctica?**



Fuente: Encuestas - Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

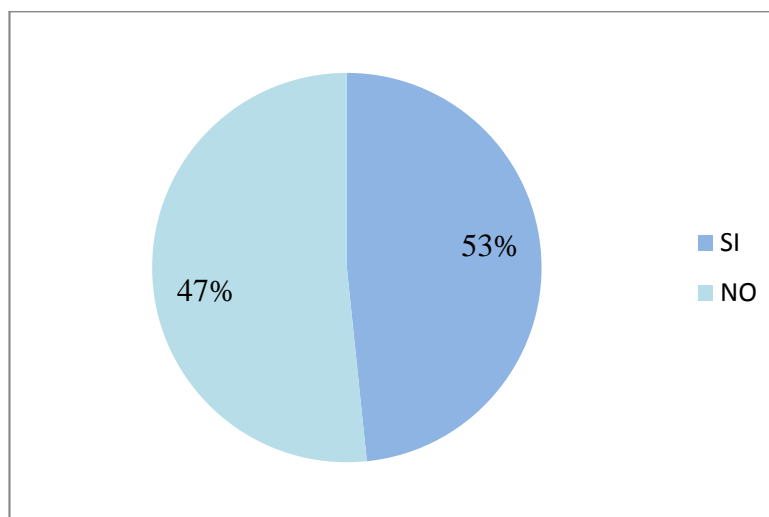
En el gráfico anterior se puede observar la frecuencia en la que practican deporte las personas encuestadas, donde la mayoría respondieron que practican entre 1- 2 veces a la semana debido a varios factores como tiempo, trabajo, estudio que solo les permite practicar deporte los fines de semana sobre todo las personas adultas, sin embargo existe un porcentaje importante que buscan la manera de realizar alguna actividad física entre 3 a 6 veces a la semana donde lo más importante es no dejar el deporte y mantenerlo como un hábito y finalmente el 15% practica algún tipo de deporte una vez al mes para no perder físico, movilidad.

Por lo tanto estos resultados podrían ayudar a establecer los horarios de atención del servicio que se brindará.

**\* Pregunta N° 3**

¿Conoce Ud. sobre las artes marciales o defensa personal?

**Gráfico N° 3 ¿Conoce Ud. sobre las artes marciales o defensa personal?**



Fuente: Encuestas - Investigación

Elaborado por: Tatiana Benítez y Elena Ramírez

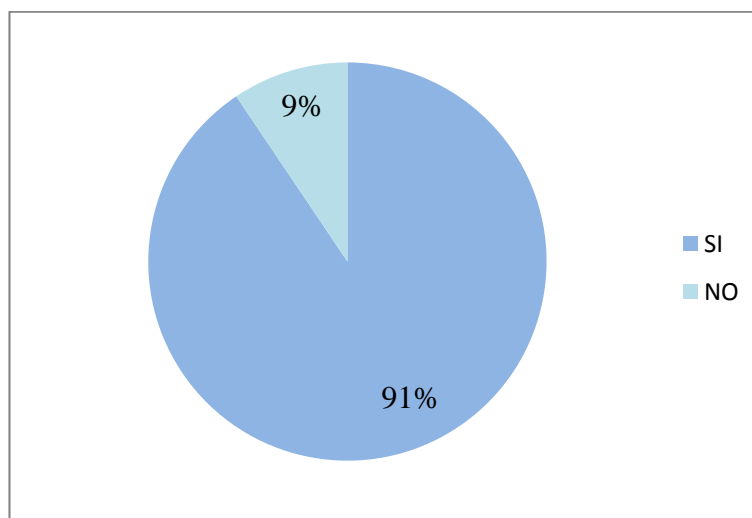
Los resultados que arrojo esta pregunta fueron que del 100% de las personas encuestadas el 53% contestó de manera afirmativa, tenían por lo menos noción del tema sobre las artes marciales, mientras que el 47% respondió que desconocían del tema.

Por lo tanto estos resultados podrían servir para poner mayor énfasis en promocionar este deporte.

**\* Pregunta N° 4**

¿Le gustaría aprender este deporte?

**Gráfico N° 4 ¿Le gustaría aprender este deporte?**



Fuente: Encuestas - Investigación

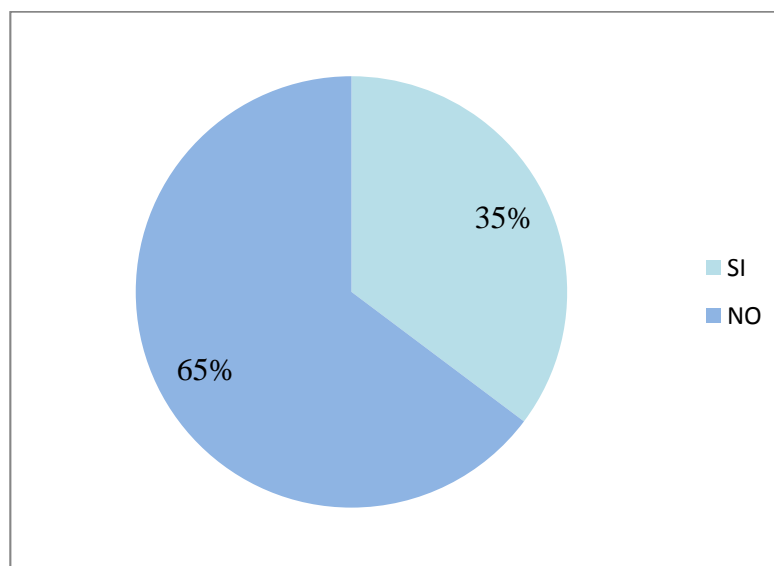
Elaborado por: Tatiana Benítez y Elena Ramírez

En esta pregunta se obtuvo que del 100% de las personas encuestadas el 91% estarían dispuesto a aprender artes marciales, a conocer más sobre los beneficios, aportes que ofrece el practicar este deporte, por lo tanto se podría considerar como posibles clientes para el negocio, mientras que el 9% simplemente no está dispuesto a aprender este deporte, no tiene interés por conocer las artes marciales por lo tanto no se considerará este porcentaje como posibles clientes del nuevo negocio.

**\* Pregunta N° 5**

¿Tiene Ud. hijos menores entre 5 y 15 años?

**Gráfico N° 5 ¿Tiene Ud. hijos menores entre 5 y 15 años?**



Fuente: Encuestas - Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

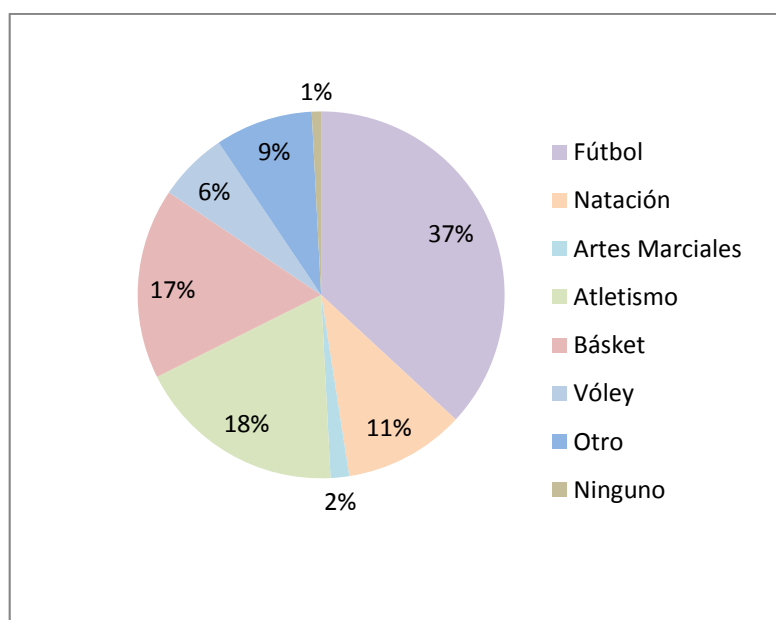
De la muestra tomada de 244 personas las cuales representan el 100%, el 65% respondieron que no tienen hijos, debido a que son menores de edad en varios casos y otros simplemente no tienen hijos, el 35% en cambio respondieron que si tienen hijos entre 5 y 15 años dando así un promedio de 2 hijos por personas lo cual resulta ventajoso para la microempresa.

Con los resultados de esta pregunta se pretende conocer otro posible mercado al que se podría llegar con el servicio que se va a brindar.

**\* Pregunta N° 6**

¿Qué deporte le gustaría que sus hijos aprendan y practiquen entre las siguientes opciones?

**Gráfico N° 6 ¿Qué deporte le gustaría que sus hijos aprendan y practiquen entre las siguientes opciones?**



Fuente: Encuestas – Investigación

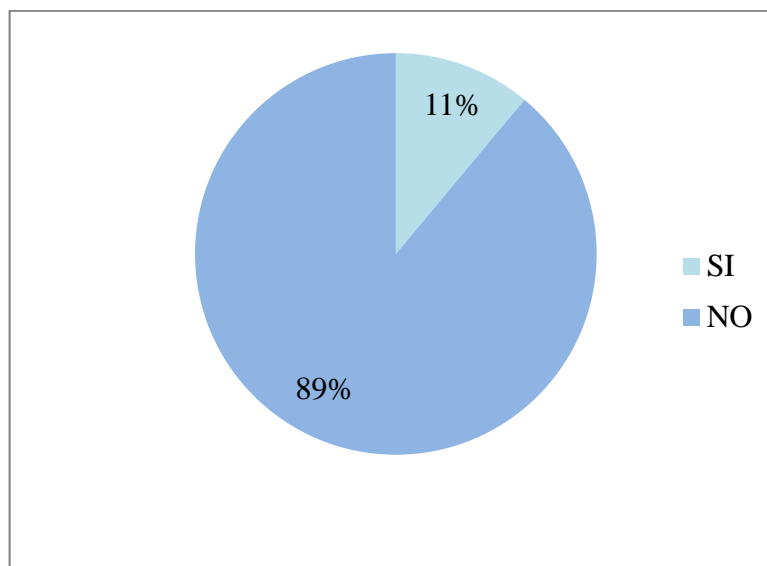
Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

De acuerdo con los resultados obtenidos en esta pregunta se puede observar que el 37% del 100% que representa el total de la muestra los padres desean que sus hijos practiquen fútbol, ya que es un deporte muy popular y el más conocido, seguido por el atletismo un deporte que se está convirtiendo el favorito por las personas jóvenes, adultos y adultos mayores por lo que representa un 18% , básquet con el 17% deporte que también es muy conocido y tiene una gran acogida , natación con el 11%, otros deportes con el 9% , vóley con un 6%, 2% desearían que sus hijos opten por practicar las artes marciales y finalmente el 1% no le gustaría que sus hijos practiquen algún deporte prefieren que opten por otras actividades.

**\* Pregunta N° 7**

¿Conoce usted si existe un centro de enseñanza de artes marciales en su sector?

**Gráfico N° 7 ¿Conoce usted si existe un centro de enseñanza de artes marciales en su sector?**



Fuente: Encuestas - Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

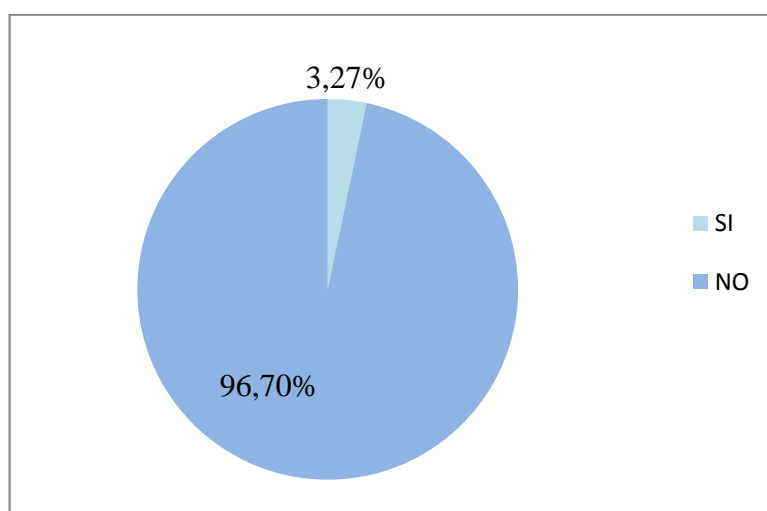
Los resultados de esta pregunta arrojaron los siguientes datos: el 89% del 100% respondieron que desconoce la existencia de un centro de artes marciales en su sector, mientras que el 11% respondió que conoce al menos un centro de artes marciales, además se preguntó la ubicación de los mismos los cuales se encuentran en los sectores del barrio 23 de Mayo, Cda Ibarra y Chillogallo, barrios que son alejados al lugar donde se ubicará la microempresa pero que se podrían considerar como una competencia indirecta para la microempresa.



**\* Pregunta N° 8**

¿Si en su sector se creara un centro de enseñanza de artes marciales haría uso del servicio?

**Gráfico N° 8 ¿Si en su sector se creara un centro de enseñanza de artes marciales haría uso del servicio?**



Fuente: Encuestas - Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

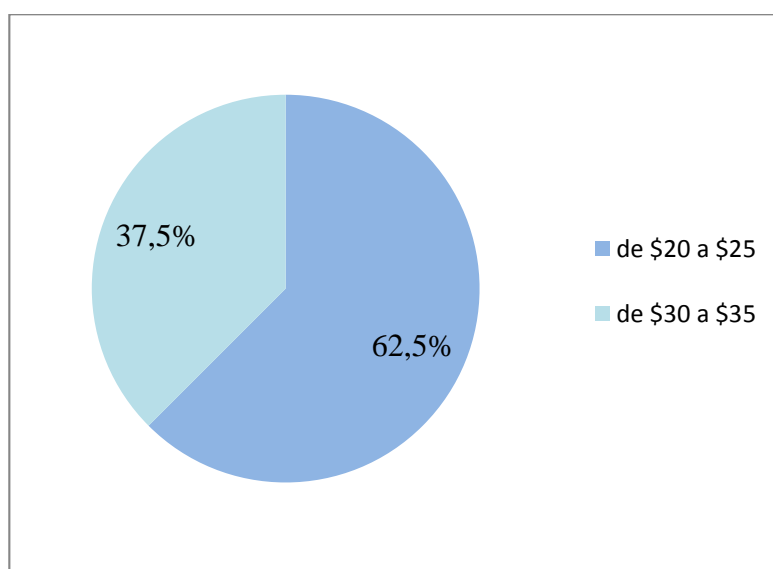
Al aplicar esta pregunta a las personas encuestadas se obtuvo que el 3, 27% hiciera uso del servicio si se llegará a establecer esta clase de negocio en el sector, por lo tanto se considerará este porcentaje como el nicho de mercado para el proyecto, debido principalmente a que en este sector no existe un servicio de las mismas características de esta microempresa, mientras que el 96.70% respondieron que no harían uso del servicio, por tanto esta información también ayudará a determinar los posibles clientes del negocio.

**\* Pregunta N° 9**

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar en forma mensual por la enseñanza de artes marciales (karate-do, taekwondo)?

Cabe mencionar que la frecuencia se la obtuvo de las respuestas afirmativas de la pregunta N°8, es decir de las personas que respondieron que se comprometerían a utilizar este servicio.

**Gráfico N° 9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar en forma mensual por la enseñanza de artes marciales (karate-do, taekwondo)?**



Fuente: Encuestas - Investigación

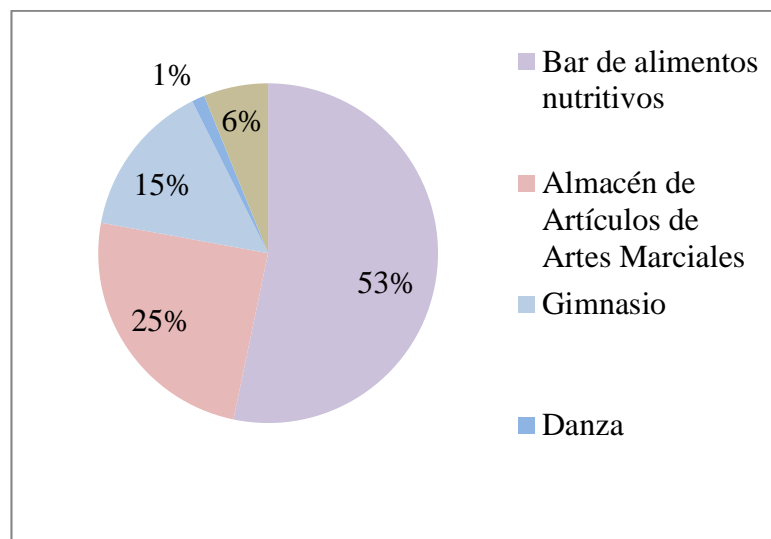
Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

En este gráfico se puede apreciar la cantidad de dinero que estarían dispuestos a pagar mensualmente aquellas personas que quieren adquirir este servicio y los resultados demuestran que el 62.5% pagaría entre el rango de \$20 y \$25, mientras que el 37.5% pagaría entre el rango de \$30 y \$35, por lo tanto esta pregunta se tomará en cuenta para fijar el precio del servicio.

## Pregunta N° 10

¿Qué servicios adicionales le gustaría que existiera en un centro de artes marciales?

**Gráfico N° 10 ¿Qué servicios adicionales le gustaría que existiera en un centro de artes marciales?**



Fuente: Encuestas - Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Para la decisión futura de agregar un servicio adicional en la microempresa se consideró esta pregunta en la cual conforma cinco servicios:

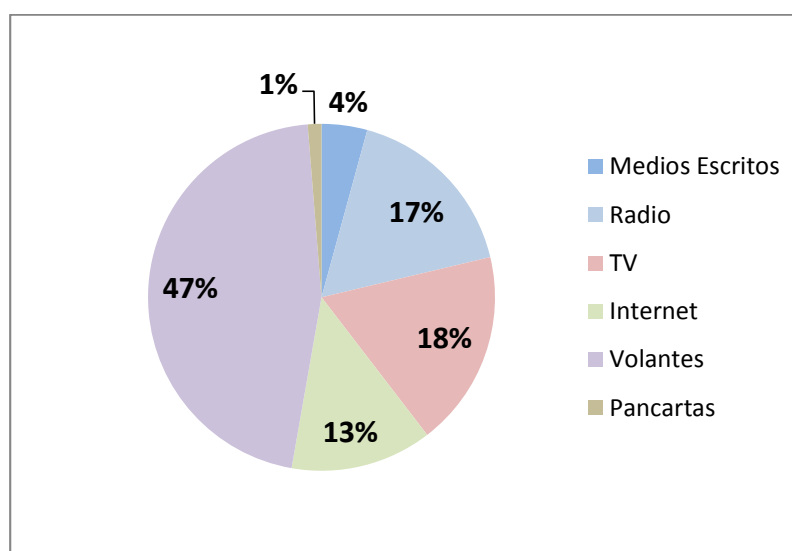
El 53% prefiere que exista un mini bar donde se ofrezcan alimentos y bebidas saludables, mientras que el 25% prefieren un almacén de artículos de artes marciales para no tener dificultad al momento de adquirir algún elemento necesario para el entrenamiento, mientras que el 15% sugiere la existencia de un gimnasio que permita sobre todo en las persona adultas desarrollar musculatura y buen estado físico, el 1% sugiere que se dicten clases de danza y finalmente el 6%prefiere un servicio de masajes que les permita relajarse.

Por lo tanto se considerarán estos resultados para la posibilidad de agregar servicios adicionales en la microempresa.

### Pregunta N° 11

¿A través de qué medios de comunicación recomendarían que se realice la publicidad de la academia?

**Gráfico N° 11 A través de qué medios de comunicación recomendarían que se realice la publicidad de la academia**



Fuente: Encuestas - Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Finalmente esta pregunta servirá de apoyo para la toma de decisiones en cuanto a los medios de comunicación a utilizarse para dar a conocer la microempresa, obteniendo de esta manera un 47% en cuanto a la publicidad mediante la entrega de volantes, el 18% cree conveniente que la publicidad a través de la televisión sería una buena opción, el 17% sugiere la publicidad a través de radio, un 13% recomienda que mediante internet se de a conocer este servicio debido a que hoy en día las redes sociales son muy utilizadas sobre todo por los jóvenes, mientras que el 4% recomiendan medios escritos tales como la prensa y revistas y finalmente el 1% recomienda que se haga publicidad a través de pancartas.

## 2.6 Análisis de mercado

Dentro del análisis de mercado se analizará dos componentes importantes como son la demanda y la oferta los mismos que permitirán conocer la situación actual del mercado para el desarrollo del proyecto.

### 2.6.1 Demanda

"La cantidad de un bien que los compradores quieren y pueden comprar"<sup>10</sup>. Según la investigación desarrollada en el mercado objetivo, la falta de lugares dedicados a la enseñanza de artes marciales, podrían ser un punto a favor del desarrollo del proyecto, debido a que sería la primera microempresa dedicada a brindar este tipo de servicio en el sector.

### 2.6.2 Demanda actual

Para la determinación de la demanda actual del proyecto se consideró los resultados obtenidos en las encuestas realizadas en el sector de estudio, para lo cual se tomó en cuenta tres preguntas que son la número 4,6 y 8 las mismas que serán importantes para la obtención de la demanda del proyecto.

A continuación se detalla la determinación de la demanda actual del proyecto:

**Tabla N° 3 Población Quitumbe**

<b>GRUPO DE EDAD</b>	<b>POBLACIÓN QUITUMBE</b>
5 a 15 años	8836
15 a 35 años	17828
<b>Total población de 5 a 35 años</b>	<b>26664</b>

Fuente: INEC

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

---

<sup>10</sup> (Mankiw, 2004)

Esta tabla hace referencia a la población total de Quitumbe L1 la misma que es la zona de estudio a la que se enfocará el negocio y la cual servirá para obtener la demanda del proyecto.

A continuación se muestra la información de la demanda correspondiente al grupo de edad de 5 a 15 años.

**Tabla N° 4 Demanda actual de 5 a 15 años**

<b>DEMANDA ACTUAL DE PROYECTO</b>		
<b>Población de 5 a 15 años</b>	<b>% Pref. De artes marciales</b>	<b>DEMANDA</b>
8836	2	<b>177</b>

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Para la elaboración de esta tabla, se consideró la pregunta N°6 de la encuesta la misma que dice ¿Qué deporte le gustaría que sus hijos aprendan y practiquen entre las siguientes opciones? donde se obtuvo un 2% de preferencia por las artes marciales por parte de los padres de familia que tienen hijos menores entre 5 y 15 años, permitiendo a la vez conocer la demanda actual de este grupo de edad.

A continuación se muestran las tablas correspondientes a los resultados de la pregunta número 4 de la encuesta la misma que servirá para la obtención de la demanda:

**Tabla N° 5 Demanda actual de 15 a 64 años**

<b>RANGO DE EDAD</b>	<b>N° PERSONAS ENCUESTADAS</b>
15-35	160
35-64	84
<b>TOTAL</b>	<b>244</b>

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Esta tabla muestra el número de personas encuestadas, las mismas que han sido divididas en dos rangos de edad, para de esta manera conocer el número de personas comprendidas entre las edades de 15 a 35 años.

**Tabla N° 6 Resultados Pregunta N°4**

RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	88%
NO	12%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Como se puede observar en la tabla anterior, corresponde al porcentaje de las respuestas dadas en la pregunta número 4 por las personas comprendidas entre el rango de edad de 15 a 35 años, donde el 88% respondieron que les gustaría aprender las artes marciales, mientras que el 12% respondió que no.

**Tabla N° 7 Demanda actual de 15 a 35 años**

DEMANDA ACTUAL DE PROYECTO				
Población de 15 a 35 años	%	Personas que les gustaría aprender artes marciales	%	DEMANDA
17828	88	15689	3,13	<b>491</b>

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Esta tabla muestra la demanda actual total para los rangos de edad de 15 35 años, tomando en consideración el porcentaje de la tabla anterior, y el porcentaje que se obtuvo de la pregunta número 8 que es de 3.13% de personas que harían uso del servicio que brindará el negocio.

**Tabla N° 8 Total demanda actual**

<b>POBLACIÓN</b>	<b>DEMANDA ACTUAL</b>
5 a 15 años	177
15 a 35 años	491
<b>Total</b>	<b>668</b>

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Esta tabla muestra el total de la demanda actual del proyecto, considerando el resultado total de las tablas anteriores.

### **2.6.3 Proyección de la demanda**

Para obtener la proyección de la demanda del presente proyecto se tomará en cuenta la tasa de crecimiento anual de la población, datos proporcionados por el INEC la misma que es del 2,18% y la cual será aplicada a la demanda actual del proyecto para los próximos 5 años.

**Tabla N° 9 Proyección de la demanda actual**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>
2010	668
2011	683
2012	697
2013	713
2014	728
2015	744
2016	760
2017	777

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena



Para esta proyección se utilizó la siguiente fórmula:

$$Población = 668 (1 + 0,0218)^{\text{año de vida} - 1}$$

## **2.7 Oferta**

“Es la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado”<sup>11</sup>

Durante la realización de las encuestas se pudo determinar que las personas desconocen la existencia de un centro de artes marciales donde se impartan clases de karate y taekwondo en el sector de Quitumbe, sin embargo algunos hicieron mención de la existencia de algunos centros dedicados a la enseñanza de artes marciales pero fuera de la zona de estudio.

Por lo tanto es necesario mencionar la información recolectada durante una investigación realizada en el sur de la ciudad de Quito sobre centros donde se enseñe artes marciales.

### **2.7.1 Oferta actual**

Para determinar la oferta actual del proyecto cabe señalar que no existe un servicio similar al de este negocio dentro de la zona en la cual se ubicará la microempresa, pero es necesario señalar la existencia de varios clubes ubicados en sectores cercanos a la zona de estudio, por tal razón estos podrían ser posibles competidores.

Según datos proporcionados por la Concentración Deportiva de Pichincha existe alrededor de noventa centros de enseñanza de karate-do y de taekwondo en la ciudad de Quito.

---

<sup>11</sup> (definición de oferta, 2006)

Para objeto del estudio del proyecto se tomará en cuenta únicamente a cuatro centros de enseñanza de artes marciales cercanos al sector de estudio, a continuación el detalle de los mismos:

**Tabla N° 10 Oferta actual y oferta proyectada**

Año	CENTRO DE ENSEÑANZA				OFERTA TOTAL
	No. Alumnos Ronin-Ryu	No.Alumnos Japón	No. Alumnos Ecuador	No.Alumnos Yoshitaka	
2010	50	150	60	50	310
2011	51	153	61	51	317
2012	52	157	63	52	324
2013	53	160	64	53	331
2014	55	164	65	55	338
2015	56	167	67	56	345
2016	57	171	68	57	353
2017	58	174	70	58	361

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Para efectos de análisis de la oferta se va a considerar la información de cada uno de los cuatro Clubes que a continuación se presenta:

**Ronin-Ryu.**-Este club lleva pocos años en el mercado, la calidad de su servicio ha permitido mantenerse en el mercado, este centro está ubicado en Chillogallo, cuenta con un espacio físico amplio, agradable para quienes forman parte de este centro, por tanto la acogida que ha tenido en el mercado es muy satisfactoria.

**Japón.**-Esta ubicado en el Pintado, tiene una gran trayectoria en el mercado alrededor de 20 años, es un centro muy reconocido en la ciudad de Quito, se destaca por los logros que han obtenido sus alumnos a nivel nacional e internacional, sus instalaciones son de dos plantas por lo que cuenta con una gran cantidad de alumnos.

**Ecuador.**-En este club se enseña varias disciplinas marciales, cuenta con varios años de trayectoria en el mercado, destacándose principalmente en el taekwondo, está ubicada en la Ciudadela 23 de mayo

**Yoshitaka.**-Este club lleva pocos años en el mercado, ha logrado mantenerse debido a la clase de servicio que ofrece a sus clientes, cuenta con instalaciones adecuadas al servicio, este club se encuentra ubicado en Turubamba bajo.

Una vez conocida la oferta actual se procedió a realizar la proyección de la misma, para esto se utilizó la tasa de crecimiento poblacional que corresponde al 2.18%.

### 2.7.2 Demanda insatisfecha

A pesar de no contar con una oferta directa en el sector de estudio de mercado que permita determinar la demanda insatisfecha, se considerara la oferta anteriormente señalada en la tabla y la demanda actual.

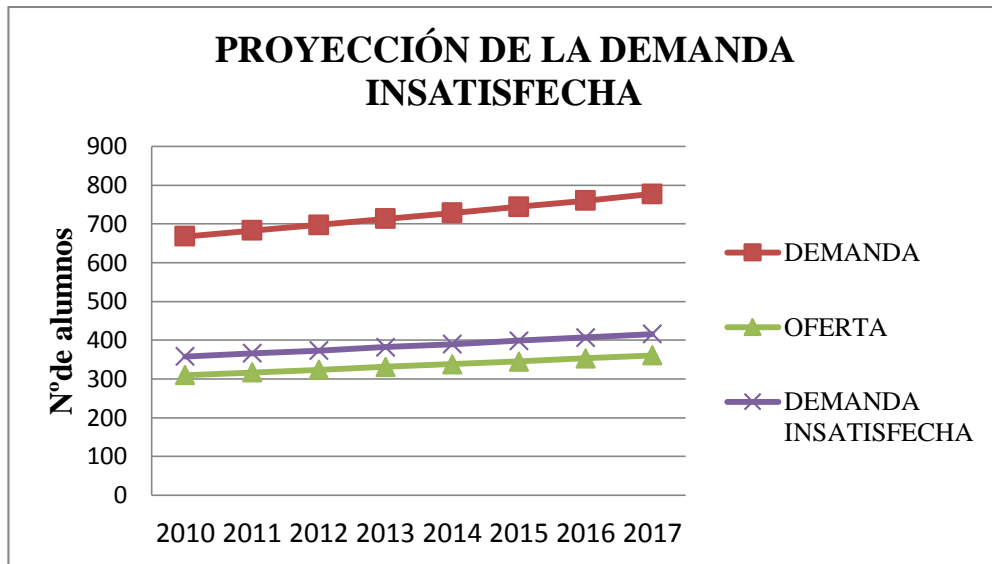
**Tabla N° 11 Demanda Insatisfecha**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2010	668	310	358
2011	683	317	366
2012	697	324	373
2013	713	331	382
2014	728	338	390
2015	744	345	399
2016	760	353	407
2017	777	361	416

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Gráfico N° 12 Proyección de la demanda insatisfecha



Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Como se puede observar en el gráfico anterior existe una demanda insatisfecha representativa la misma que se espera cubrir en un 41.88% debido a la capacidad máxima del proyecto.

## CAPÍTULO III

### ESTRATEGIAS DE MERCADO

Las estrategias de mercado que se implementarán en este proyecto se basarán en las 4 P's del marketing, las mismas que servirán para captar mayor número de clientes, satisfacer las necesidades de cada uno de los consumidores, lograr posesionarse dentro del mercado como uno de los mejores.

#### **Marketing mix**

“Kotler y Armstrong, definen la mezcla de mercadotecnia como "el conjunto de herramientas tácticas controlables de mercadotecnia que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado meta. La mezcla de mercadotecnia incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto" <sup>12</sup>

Para el desarrollo del proyecto se considera importante la intervención de esta herramienta de mercadotecnia, ya que contiene las principales estrategias a seguir para que el servicio pueda posesionarse en el mercado objetivo, por lo tanto es indispensable analizar las variables que lo conforman y se denominan las 4 P's.

#### **3.1 Producto**

El principal servicio que se ofertará en la microempresa es la enseñanza de dos artes marciales muy conocidas en el medio como es el taekwondo donde predomina la aplicación de patadas y en menor nivel los puños, mientras que en el karate-do se emplean tanto patadas como golpes con el puño en igual proporción, dependiendo de la habilidad del practicante.

Para dar a conocer con mayor detalle las disciplinas de karate-do y taekwondo se hará uso de un tríptico donde se establecerá información como: qué es el karate,

---

<sup>12</sup> (KOTLER, 2003, pág. 63)

técnicas de patadas, de golpes, técnicas de ataque, defensa personal, actividades recreativas, historia, filosofía del karate-do entre otros aspectos.

Para el taekwondo se explicará de la misma manera, el significado, historia, técnicas de patadas, pumses, combates, defensa personal y otras.

Por otro lado también se hará mención de los horarios disponibles para el servicio los cuales se establecieron conforme al mercado objetivo del proyecto según entrevistas realizadas donde indicaron que asistirían a la microempresa en sus tiempos libres, los jóvenes en su mayoría por sus estudios asistirían en la tarde, mientras que aquellas personas que trabajan o realizan actividades en la tarde podrían acudir en horarios de la mañana, permitiendo así abarcar la mayor demanda posible y ofrecer un servicio diferenciado, por tales razones se establecerán dos grupos con dos horarios uno en la mañana y otro en la tarde, con los que se pretende trabajar en el proyecto a partir del segundo año.

Cabe recalcar que durante el primer año se ofrecerá el servicio únicamente en el horario de la tarde, debido a que como es un negocio nuevo en el sector hasta que logre posesionarse en el mercado se empezará trabajando con este horario.

Para los próximos años los horarios se establecerán de la siguiente manera

### **Horario grupo N°1:**

**Tabla N° 12 Horario de atención grupo uno**

<b>HORA</b>	<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>	<b>SÁBADO</b>
<b>08:30-10:00</b>	KARATE		KARATE		KARATE	
<b>10:00-11:30</b>	TAEKWONDO		TAEKWONDO		TAEKWONDO	
<b>15:30-17:00</b>	KARATE		KARATE		KARATE	
<b>17:00-18:30</b>	TAEKWONDO		TAEKWONDO		TAEKWONDO	

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

El horario correspondiente al grupo No.1 serán los días lunes, miércoles y viernes, para la disciplina de karate será en la mañana de 08:30 a 10:00 y en la tarde de 15:30 a 17:00, mientras que para taekwondo será en la mañana de 10:00 a 11:30 y en la tarde de 17:00 a 18:30.

**Tabla N° 13 Horario de atención grupo dos**

<b>HORA</b>	<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>	<b>SÁBADO</b>
<b>08:30-10:00</b>		KARATE		KARATE		KARATE
<b>10:00-11:30</b>		TAEKWOND O		TAEKWOND O		TAEKWOND O
<b>15:30-17:00</b>		KARATE		KARATE		KARATE
<b>17:00-18:30</b>		TAEKWOND O		TAEKWOND O		TAEKWOND O

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Para el grupo No.2 el horario establecido serán los días martes, jueves y sábado, para la disciplina de karate será en la mañana de 08:30 a 10:00 y en la tarde de 15:30 a 17:00, mientras que para taekwondo será en la mañana de 10:00 a 11:30 y en la tarde de 17:00 a 18:30

Se establecieron dos horarios con el fin de poner a elección a los clientes de acuerdo a su disponibilidad de tiempo y puedan asistir sin dificultad al centro de artes marciales.

Los horarios estarán dispuestos a cambios o modificaciones sobre todo en temporada de vacaciones ya que se recibirá mayor cantidad de alumnos que lo habitual.

La microempresa pondrá a disposición de sus clientes un lugar adecuado y totalmente equipado para el entrenamiento de las dos disciplinas marciales, donde hacia un costado del lugar de entrenamiento se encontrarán los canchales en los cuales podrán guardar sus pertenencias los alumnos, además contará con dos camerinos, uno para damas y otro para caballeros con una banca metal-madera en cada uno para que no tengan inconvenientes al momento de cambiarse de ropa y un baño con ducha para su aseo.

Asimismo para que el servicio que se brinde sea de calidad se espera programar ascensos, torneos a nivel interno y actividades que permitan la integración de todos los miembros de la microempresa.

Para el ascenso el alumno deberá en primer lugar rendir un examen en el que demuestre sus conocimientos adquiridos durante el tiempo de entrenamiento, luego de obtener los resultados, se establecerá un día especial en el que recibirá el cinturón

y un diploma en mérito por haber aprobado el examen y finalmente recibirá el carnet donde acredite su nuevo rango.

### 3.2 Precio

El precio es una variable sensible del marketing mix debido a la influencia que tiene sobre la toma de decisiones de los consumidores al momento de requerir un servicio, por lo tanto para establecer el precio del servicio que ofrecerá la microempresa se determinará a través de la investigación de mercado realizada y los precios que maneja la competencia existente.

A continuación un detalle de los precios cobrados por la competencia:

**Tabla N° 14 Precios de la competencia**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>PRECIO</b>
Ronin-Ryu	26
Japón	33
Ecuador	30
Yoshitaka	25
<b>PROMEDIO DE PRECIO</b>	<b>29</b>

Fuente: Investigación

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

En función de los resultados obtenidos en las encuestas realizadas y según el precio de la competencia, se establecerá el precio del servicio el cual será de \$29, cabe recalcar que en los meses de Julio y Agosto por temporada alta se ofrecerá cursos vacacionales los cuales tendrán un precio especial de \$35,00, los mismos que pagarán únicamente aquellas personas que se inscriban solo por esta temporada.

Además el precio estará determinado por cambios en la inflación, acciones del gobierno, por el prestigio de la microempresa y por el número de demandantes del servicio.



### **3.3 Plaza**

Es el lugar donde se establecerá el servicio y la manera como llega al consumidor, por lo tanto la creación de la microempresa se llevará a cabo en la parroquia Quitumbe, en el barrio Tambollacta, ubicado entre las calles Quitumbe Ñan y Quipu, este lugar fue seleccionado debido a que en este sector no existe un servicio de igual características al que se va a ofrecer, también se eligió este lugar porque tiene accesibilidad de transporte, y por el desarrollo comercial y económico.

Al tener seleccionado el lugar en donde se pretende establecer el futuro negocio, se empleara marketing directo, es decir que los clientes deberán asistir directamente a las instalaciones del negocio con los requisitos necesarios para formar parte del mismo. Debido a la naturaleza del negocio no se requerirá de intermediarios.

### **3.4 Promoción y publicidad**

#### **Promoción**

"La promoción es el conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para lograr objetivos específicos, como informar, persuadir o recordar al público objetivo, acerca de los productos y/o servicios que se comercializan".<sup>13</sup>

Se promoverá el servicio de la microempresa utilizando varios medios para su difusión como entrega de hojas volantes, realización de pancartas las cuales serán colocadas en lugares estratégicos, mismas que han sido sugeridas por las personas encuestas.

Además se realizará lo siguiente:

- Colocar carteles o anuncios en la fachada del local, anunciando la pronta apertura,

---

<sup>13</sup> (Definición de promoción, 2005)

- Repartir volantes en el sector, donde se anuncie la pronta apertura de la microempresa y donde se señale las promociones (ofertas o descuentos) que se brindara el día de apertura.
- Realizar un evento de inauguración del negocio donde acudan familiares, amigos, personas del sector, personas reconocidas en el ambiente de las artes marciales, directivos del sector, los cuales permitan establecer buenas relaciones que favorezcan al negocio.
- Promocionar el producto a través de un comercial por radio, para obtener más clientes.
- Realizar publicidad para las temporadas altas, a través de la contratación de dos personas, quienes se encargarán de repartir volantes en el sector de estudio, con el objetivo de captar más clientes, es necesario mencionar que solo para los meses de Junio y Julio de cada año estas dos personas serán contratadas.
- Promocionarse en internet, crear anuncios o avisos en páginas como facebook, twitter, etc., anunciando el servicio que se va a ofrecer.
- Incentivar a las personas a través de los descuentos especiales por temporada.
- Promociones de 2x1 en el primer mes.

## Marca

### Gráfico N° 13 Marca

**ARTES MARCIALES**



**BUDOU**

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

El logotipo de identificación de la microempresa está diseñado en base al servicio que se prestará, donde se puede apreciar una imagen de un deportista marcial a lado de un círculo de color naranja oscuro que representa al sol de Oriente que es muy representativo en Asia donde se origina las artes marciales.

### **3.5 Nombre y ambientación**

#### **Nombre**

El nombre fantasía de la microempresa, con el cual se dará a conocer a los consumidores será “BUDOU” debido a que tiene un significado especial, es decir que llevado al idioma japonés significa camino de las artes marciales o camino de la armonía, este nombre se identifica con el servicio que se prestará, además que es un nombre corto y fácil de pronunciarlo.

#### **Ambientación**

Será el espacio donde los practicantes de este deporte se sientan cómodos, relajados donde las sensaciones que se evoken sean de tranquilidad, armonía que son palabras relacionadas con el nombre de la microempresa.

**Gráfico N° 14 Lugar de ambientación**



Fuente: <http://www.bjjsport.blogspot.co>

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

El presente capítulo tiene como objetivo determinar los recursos necesarios para la implementación del negocio, cuantificar las inversiones, analizar además varios factores como son el tamaño, la localización, los equipos y todos los requerimientos para la creación de la microempresa de artes marciales.

#### **4.1 Localización**

“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”<sup>14</sup>

El estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables donde finalmente se ubicará la microempresa para eso se hará referencia a dos variables como son la macrolocalización y la microlocalización.

##### **4.1.1 Macrolocalización y microlocalización**

###### **Macrolocalización**

La macrolocalización permitirá al proyecto establecer el lugar de manera general o global, el negocio estará ubicado:

**País:** Ecuador

**Provincia:** Pichincha

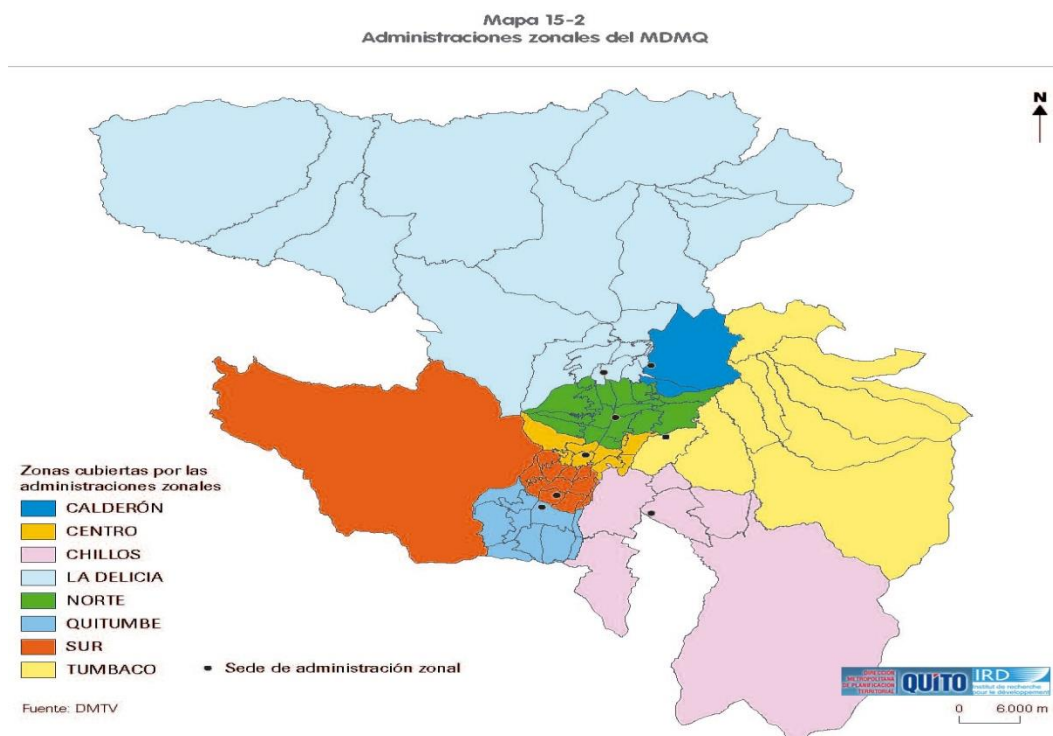
**Cantón:** Quito

**Zona:** Quitumbe

---

<sup>14</sup> (Baca, 2006, pág. 107)

## Gráfico No .15 Macrolocalización



Fuente: <http://www.zonu.com/fullsize2/2011-10-28-14707/Administraciones-zonales-del-Distrito-Metropolitano-de-Quito-2001.html>

### Datos generales de la zona Quitumbe

La zona Quitumbe es una zona nueva, generada al sur de la ciudad de Quito, que se encuentra en constante crecimiento poblacional y a su vez en el aspecto económico.

Principalmente esta zona cuenta con la presencia del Terminal Terrestre Interprovincial donde a diario concurren gran cantidad de personas, tanto nacionales como extranjeros, además que se encuentra integrado con la estación terminal de los servicios trolebús, metrobus y corredores occidentales.

A su alrededor también se encuentran varios espacios verdes donde a diario acuden personas de todos los sectores aledaños a la zona a realizar actividades deportivas y

recreativas entre ellos tenemos el parque las Cuadras uno de los más conocidos por los habitantes del sur de Quito.

Por otro lado cabe mencionar la presencia de grandes empresas como Confiteca, Petrocomercial, industrias de madera entre otras, las mismas que brindan a la zona una imagen de crecimiento y superación.

A estos se suman también la presencia de establecimientos educativos, como escuelas, colegios y universidad sin dejar de lado a la Administración Zonal Quitumbe la misma que brinda varios servicios a la comunidad.

Finalmente en este sector ya hace más de un año entró en funcionamiento el Centro comercial Quicentro Sur, el mismo que cuenta con un gran movimiento comercial, el cual permite también el crecimiento de la zona.

### **Microlocalización**

La microlocalización permitirá establecer el lugar específico donde se instalará la microempresa dedicada a la enseñanza de artes marciales para ello se ha considerado partes esenciales como son:

Las calles Morán Valverde, Quitumbe Ñan y Quipu las mismas que fueron seleccionados acorde a varios aspectos como:

- Existe gran accesibilidad vial y transporte en estas calles señaladas debido a la presencia del trolebús, línea de buses Disutrans S.A y transporte privados como taxis.
- El sector cuenta con servicios básicos como: luz, agua y teléfono,
- Disponibilidad de servicio público, como es la atención que brinda la administración Quitumbe.
- Desarrollo comercial y económico.
- Seguridad en la zona, existe menor riesgo gracias a la existencia policial
- Infraestructura adecuada, espacios físicos, amplios y adecuados.

## Gráfico No.16 Microlocalización



Fuente: <http://maps.google.es/>

### 4.2 Capacidad y tamaño del proyecto

Dentro del análisis del tamaño del proyecto se considerará un factor importante como la optimización la cual permitirá operar obteniendo la mayor rentabilidad al menor costo posible

La determinación del tamaño del proyecto servirá para conocer el monto de inversión en la adquisición de activos fijos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Cabe recalcar que el tamaño del proyecto estará acoplado con el lugar destinado para este negocio, tratando de abarcar la mayor cantidad de demanda posible.

#### **4.2.1 Capacidad del proyecto**

La capacidad del proyecto para este servicio se refiere principalmente a la capacidad física del lugar de entrenamiento.

Con el propósito de que la capacidad del proyecto abarque más demanda, el servicio se ofrecerá en dos horarios a partir del segundo año, los mismos que ya en el capítulo anterior se establecieron, en función de ello se estimará una capacidad máxima de operación del servicio la cual se espera en un futuro sea de 160 alumnos, que equivale al 41,88% de la demanda insatisfecha del proyecto que corresponde a un valor de 382.

Cabe señalar que como este servicio es nuevo en el sector, el pensar que se operaría al 100% de la capacidad no se estaría siendo realista, por lo tanto es necesario analizar desde un punto no tan optimista, es decir cuando el negocio opere a una capacidad media.

La capacidad media del proyecto corresponderá a 140 alumnos. Durante el primer mes se estima que existan alrededor de 30 alumnos, con la publicidad a realizarse se espera que el negocio siga incrementando hasta lograr que existan al menos 80 alumnos al término del primer año, considerando que en el periodo de vacaciones se obtendrá gran demanda del servicio manejando una buena publicidad, con lo cual se espera captar el mayor número de alumnos que entrenen permanentemente en el centro de artes marciales.

#### **4.2.2 Tamaño del proyecto**

“El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto.”<sup>15</sup>

Para la determinación del tamaño del presente proyecto es necesario tomar en cuenta varios factores como la demanda, la disponibilidad de recursos financieros y recursos humanos.

---

<sup>15</sup> (MIRANDA, 2005, pág. 119)



**Demanda.**-Es uno de los factores más importantes en cuanto a la determinación del tamaño del proyecto, la demanda puede ayudar a obtener la disponibilidad física del lugar donde se establecerá el negocio.

**Disponibilidad de recursos financieros.**- Los recursos financieros son insuficientes para contar con un terreno propio, por ello es necesario mencionar que el lugar donde se establecerá el negocio será arrendado, para las adecuaciones que se pretende llevar a cabo se lo hará mediante acuerdos con el propietario para evitar cualquier clase de inconvenientes.

**Disponibilidad de recursos humanos.**-Para establecer el recurso humano del negocio se consideró únicamente la contratación de un instructor para el primer año, según la incremento de clientes en el negocio se hará la contratación de dos instructores uno para cada disciplina a partir del segundo año y se contará además con un administrador, lo que es favorable con el espacio físico del negocio.

El tamaño del proyecto tiene relación con la capacidad del proyecto anteriormente determinada, considerando además que las instalaciones donde se prestará el servicio son adecuadas para la práctica de estas disciplinas, a pesar de ello no se puede cubrir el total de la demanda insatisfecha, ya que el proyecto está diseñado para 160 alumnos.

### **4.3 Ingeniería del proyecto**

Este estudio comprende el aspecto técnico de los procesos del servicio a ofrecerse, además de las actividades relacionadas con el mismo.

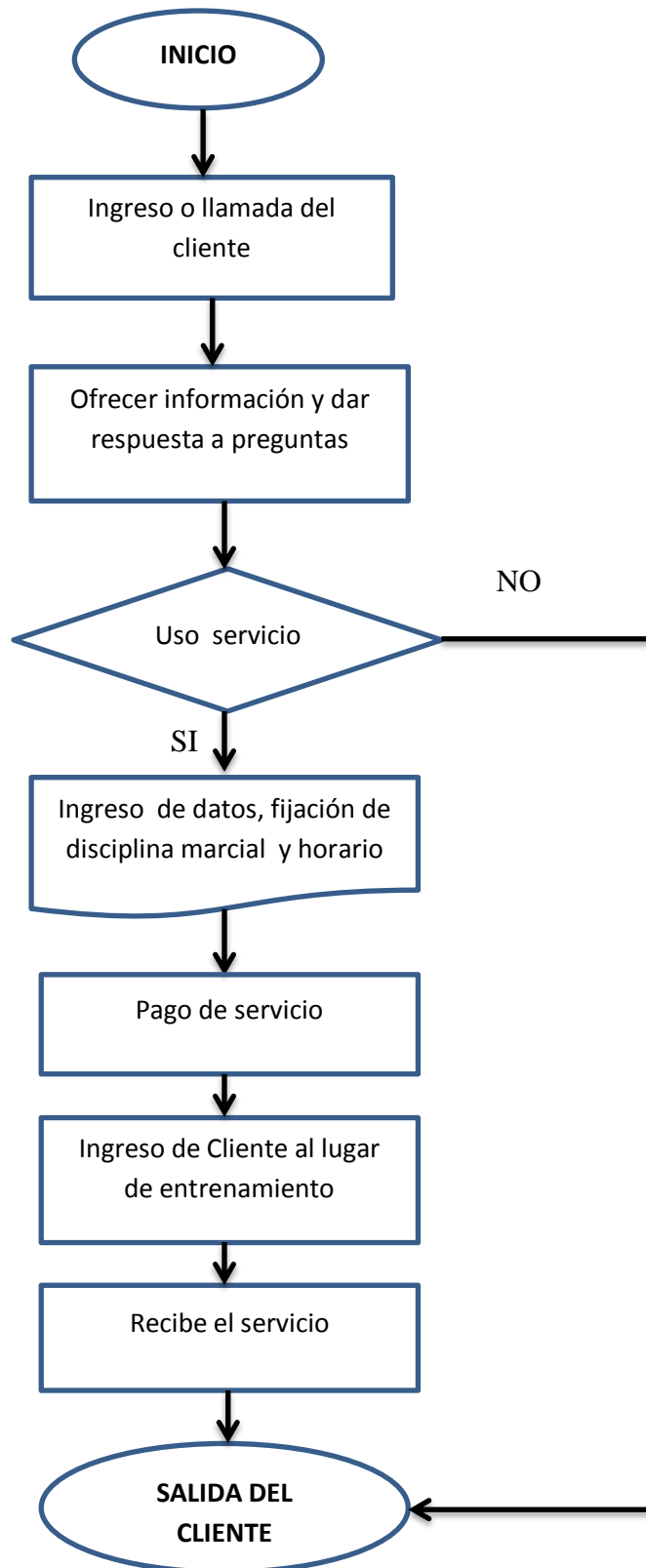
Este proceso permite también conocer la cantidad de equipos, materiales e insumos necesarios para la puesta en marcha del proyecto y la distribución de las instalaciones donde se ofrecerá el servicio.

#### **4.3.1 Proceso del servicio**

Para tener una idea más clara del proceso de prestación del servicio, a continuación se presenta una gráfica donde se visualizará paso a paso la manera en la que se entregará el servicio de enseñanza de artes marciales.

### 4.3.1 Flujograma de la prestación del servicio

Gráfico No.17 Flujograma de prestación de servicio



Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### **4.3.2 Distribución de las instalaciones**

El lugar donde se establecerá el negocio será un local arrendado el cual se encuentra en óptimas condiciones, es amplio y adecuado para la puesta en marcha del servicio, el lugar estará distribuido en dos partes a continuación un detalle de las áreas que van a operar en el negocio:

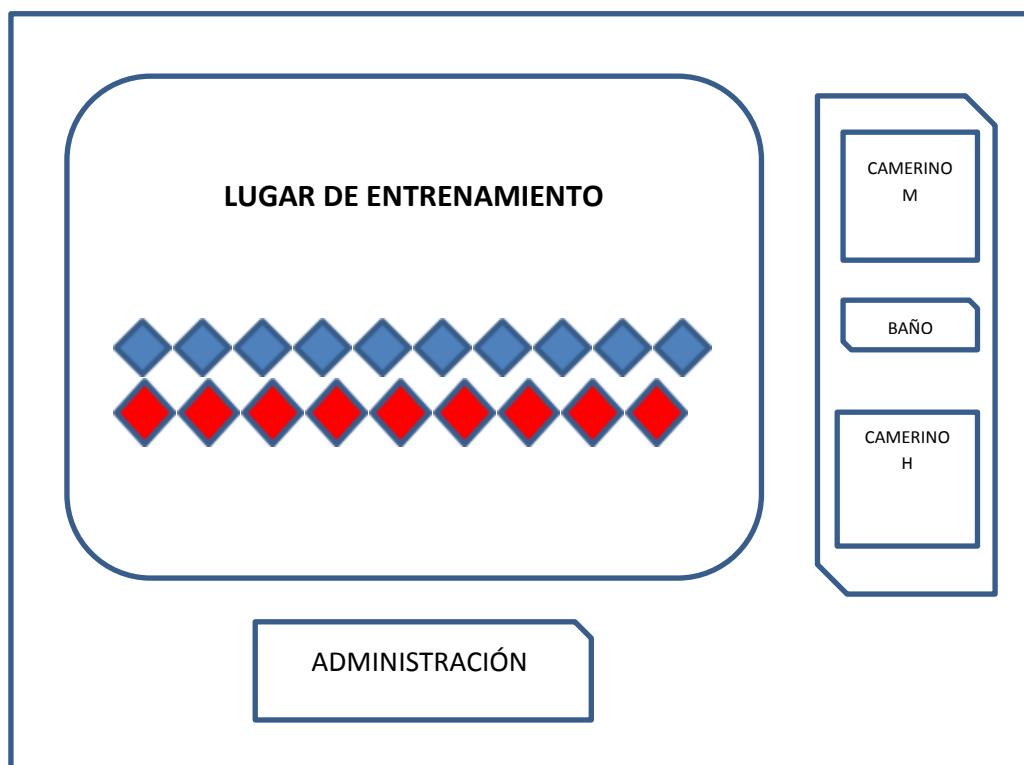
**Lugar de entrenamiento.**-El espacio físico para el entrenamiento de las disciplinas de taekwondo y karate-do tienen una dimensión de 50 x 30 metros cubierto por tatamis de 1m.x1m.x2.5 cm, existirá también canceles para que cada alumno guarde sus pertenencias manteniendo así el orden en el lugar, además contará con dos camerinos uno para damas y otro para caballeros, un baño general con ducha.

**Área administrativa.**-Para el funcionamiento de ésta área se ha determinado un espacio físico dimensionado de 5 x 4 metros, lugar donde funcionará la oficina del Administrador en este mismo lugar se encontrará un sofá cómodo y una mesa de centro para recibir al público.

La división del lugar se realizará con el objetivo de dar mayor comodidad y bienestar a los clientes, ocupar en lo posible el espacio físico total del local.

A continuación la siguiente gráfica mostrará la distribución del local para el funcionamiento de la microempresa:

**Gráfico N° 18 Distribución del negocio**



Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

#### **4.4 Descripción de inversiones**

Para la adecuación de la microempresa como ya se mencionó anteriormente se realizará una división de dos partes, las mismas que necesitarán de la adquisición de varios materiales los cuales deberán ajustarse al tamaño del proyecto a continuación un detalle de los requerimientos que realizará la microempresa para iniciar sus operaciones:

**Tabla N° 15 Equipo de oficina**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANT.</b>
Teléfono	unidad	1
Televisor	unidad	1

Elaborado por: Tatiana Benítez y Elena Ramírez

El equipo de oficina se adquirirá según el análisis de varias proformas realizadas en varios almacenes que ofrecen este tipo de artículos, cabe señalar que el televisor se utilizará para fines de distracción de las personas que se encuentren en espera, es decir para todo el público. (Ver Anexo 3)

**Tabla N° 16 Equipo de computación**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANT.</b>
Computador completo	unidad	1

Elaborado por: Tatiana Benítez y Elena Ramírez

La adquisición del equipo de cómputo se hará en base a la calidad y precio que ofrecieron varios almacenes, por lo que se hará estudio de varias proformas realizadas en varios almacenes (Ver Anexo 4).

**Tabla N° 17 Muebles y enseres**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANT.</b>
Silla de trabajo	unidad	1
Aéreos	unidad	1
Botiquín	unidad	1
Extintor contra incendios	unidad	1
Mesa pequeña	unidad	1
Canceles	unidad	2
Archivadores	unidad	10
Escritorio	unidad	1
Sofá	unidad	1
Banca de metal-madera	unidad	2

Elaborado por: Tatiana Benítez y Elena Ramírez

Cabe recalcar que para el uso del botiquín, todos los alumnos colaborarán con medicamentos necesarios para cualquier eventualidad que se presente en los entrenamientos.

Las bancas metal-madera serán para uso exclusivo de los alumnos, estarán ubicadas en los camerinos para que puedan sentirse más cómodos al momento de cambiarse.

La silla de trabajo estará ubicada en el área administrativa para uso del Administrador, así como el escritorio y los aéreos.

La mesa pequeña y el sofá servirán para dar mayor comodidad a las personas que se encuentren en espera serán colocados junto a la Administración como una pequeña recepción, todos estos muebles y enseres se los adquirirá en base a la calidad, precio y bajo las proformas realizadas (Ver Anexo 5)

**Tabla N° 18 Suministros de oficina**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	FRECUENCIA	CANT.
Papel bond	unidad	semanal	30
Facturero	unidad	bimensual	1
Esferos	unidad	mensual	5
Corrector	unidad	mensual	1
Lápices	unidad	mensual	5
Borrador	unidad	mensual	2
Clips	cajas	mensual	2
Scotch	unidad	mensual	2
Tinta para sellos	unidad	mensual	1
Cartucho de tinta para impresora	unidad	bimensual	1
Marcador permanente negro	unidad	mensual	1
Perforadora	unidad	semestral	1
Sellos	unidad	bimensual	1
Saca Grapas	unidad	bimensual	1
Grapadora	unidad	bimensual	1

Elaborado por: Tatiana Benítez y Elena Ramírez

Los suministros de oficina se los adquirirá según la comodidad de precios y la calidad de los mismos.



**Tabla N° 19 Suministros de limpieza**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	FRECUENCIA	CANTIDAD
Escoba	unidad	semestral	1
Trapeador	unidad	semestral	1
Jabón líquido	litros	quincenal	1
Toalla	unidad	semestral	1
Desinfectante	litros	quincenal	1
Papel Higiénico	docena	quincenal	1
Cepillo para Sanitarios	unidad	mensual	1
Recogedor de basura	unidad	semestral	1
Ambientales	unidad	mensual	2
Balde	unidad	semestral	1

Elaborado por: Tatiana Benítez y Elena Ramírez

Estos suministros los utilizará la persona encargada de realizar la limpieza del centro de artes marciales y para el aseo de los usuarios tanto la toalla, papel higiénico y jabón líquido.

**Tabla N° 20 Equipo de entrenamiento**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Tatami (rojo y azul)	plancha	18
Escudo Vynil de Potencia	unidad	1
Mitones	unidad	1
Guantines - Karate	pares	2
Guantines -Taekwondo	pares	2
Cabezales	unidad	2
Petos	unidad	1
Canilleras	pares	1
C.sm	unidad	2
Espejo	unidad	1

Elaborado por: Tatiana Benítez y Elena Ramírez

El equipo de entrenamiento estará destinado para el uso de los practicantes de ambas disciplinas, bajo una indagación de mercado se obtuvo una proforma con los precios de cada equipo (Ver Anexo 6)

Cabe recalcar que estos equipos servirán para la práctica de ambas disciplinas establecidas en los horarios mencionados anteriormente, además se llevará a cabo una limpieza y cuidado mensualmente, la misma que será realizada a cargo de la persona de limpieza ya que es parte de sus funciones.

Para un breve conocimiento de los elementos a utilizarse en la práctica de las artes marciales a continuación una descripción de los elementos mencionados en el cuadro anterior:

**Tatami:** Es un elemento tradicional muy característico de las casas japonesas. Los tatamis fueron originalmente un accesorio lujoso para los ricos, en un tiempo en que casi todos los japoneses se conformaban con un piso de tierra compactada. El tatami también es tradicionalmente usado como "ring" de pelea en las tradicionales batallas de los sumo en Japón.

El tatami que se utilizará en la microempresa será de las siguientes características conforme al espacio físico del lugar, los colores serán el rojo y azul, sus medidas serán de 1m. x 1m. x 2.5cm.

Este elemento permitirá a los alumnos tener mayor comodidad al momento de su entrenamiento.

**Gráfico No.19 Tatami**



Fuente: <http://www.bjjsport.blogspot.com>

## Pateadores

**Mitones y Escudo Vinil.**-Son artículos hechos de esponja y de una cubierta resistente que permite la práctica de los diferentes estilos de patadas.

**Gráfico N° 20 Pateadores**



**Fuente:** Fuente: <http://www.bjjsport.blogspot.com>

**Guantines:** Son artículos que se utiliza para la protección de la manos al momento de realizar un golpe al oponente, son hechos de esponja y con una cubierta resistente.

**Gráfico N° 21 Guantines**



**Fuente:** <http://www.bjjsport.blogspot.com>

**Cabezales:** Son protectores especiales que cubren gran parte de la cabeza, dejando descubierto únicamente el rostro.

**Gráfico N° 22 Cabezales**



Fuente: ciudadguayana.olx.com.ve

**Petos:** Son artículos de protección que cubren todo el pecho y la parte lateral del tronco, son elaborados con esponja y cubiertos de un material resistente , cuenta además con dos tiras las cuales sirven para ajustar al cuerpo.

**Gráfico N° 23 Petos**



Fuente: <http://www.bjjsport.blogspot.com>

**Canilleras:** Son protectores de canilla los cuales se utilizan tanto en la practica de karate como taekwondo son hechos con los mismos materiales del peto, se usan desde la terminación de la rodilla hasta el tobillo.

**Gráfico N° 24 Canilleras**



Fuente: <http://www.bjjsport.blogspot.com>

**Espejo.-** Es un elemento necesario en el momento de la práctica de ambas disciplinas, ya que permite al alumno poder corregir su técnica a través de la observación de si mismo en el espejo.

**Gráfico N° 25 Espejo**



Fuente: <http://www.bjjsport.blogspot.com>

En la siguiente tabla se detallará los insumos por concepto de ascensos, los mismos que generarán ingresos a la microempresa.

**Tabla N° 21 Insumos para ascensos**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>CANTIDAD</b>
Cinturón	unidad	semestral	80
Diploma	unidad	semestral	80
Carnet	unidad	semestral	80
Derecho examen	unidad	semestral	80

Elaborado por: Tatiana Benítez & Elena Ramírez

Para que los alumnos se sientan parte de la disciplina marcial, sobre todo motivados a seguir practicando este deporte se realizará ascensos cada semestre lo que implica que existirán alrededor de ochenta ascensos al año, cabe mencionar que los ascensos pueden tener variaciones debido a que existan alumnos que demuestren tener los conocimientos necesarios que permitan su ascenso.

El cinturón, el diploma, el carnet y el derecho de examen son los elementos necesarios para que el alumno sea promovido a otro rango, el valor del ascenso será de \$30 precio representativo.

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL**

En este penúltimo capítulo se analizará la microempresa desde el punto de vista empresarial es decir, en lo que respecta a cultura de la empresa, la misión, visión objetivos empresariales y la estructura organizacional en la que estará dividida la microempresa y por supuesto todos los requerimientos legales necesarios para la constitución de la microempresa.

#### **5.1 Cultura organizacional de la empresa**

La cultura organizacional es el conjunto de normas, hábitos y valores, que practican los individuos de una organización, y que hacen de esta su forma de comportamiento.

Para el centro de artes marciales la cultura organizacional es un tema muy importante ya que consolida un ambiente de trabajo más agradable, se enseñará y se practicarán valores morales que hablen bien del negocio, empezando por llevar siempre en alto el nombre de la microempresa en otras palabras tanto empleados como dueños deberán ponerse la camiseta y respetarla.

##### **5.1.1 Misión, visión**

###### **Misión**

Somos una microempresa dedicada a la enseñanza de Artes Marciales que tiene como misión forjar y difundir a través de la enseñanza del Karate-do y Taekwondo la buena práctica de las técnicas y valores que en ellas se encuentran, entregando personas ejemplares y útiles a la sociedad.

## **Visión**

Ser una microempresa reconocida por su responsabilidad y excelencia en la enseñanza de las artes marciales tomando como base la disciplina, respeto y buena actitud marcial.

### **5.1.2 Objetivos y valores empresariales**

#### **Objetivos:**

- Posicionarse en el mercado de servicio de enseñanza de artes marciales
- Ofrecer un servicio de calidad a los clientes a través de la enseñanza adecuada de las disciplinas marciales (Karate-do y Taekwondo)
- Fidelizar la mayor cantidad de personas que asistan al centro de artes marciales.
- Incrementar mínimo diez alumnos por año.

#### **Valores**

El centro de enseñanza de artes marcial tendrá un alto compromiso con todas aquellas personas que formen parte del mismo, demostrando valores tales como:

- ✓ Respeto
- ✓ Puntualidad
- ✓ Tolerancia
- ✓ Lealtad
- ✓ Responsabilidad



## 5.2 Factores externos e internos de la Microempresa

Los factores que la microempresa evaluará lo realizarán a través del análisis FODA que se define como una herramienta de diagnóstico, es decir que refleja la situación actual de la empresa en el momento de analizarla, para de esta manera tomar decisiones acordes con los objetivos planteados.

El termino FODA está conformado por las primeras letras de las palabras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

**Fortalezas.-** Son las capacidades internas que posee una organización en cada una de sus unidades administrativas sean: finanzas, comercialización, entre otras..

**Debilidades.-** Son las falencias, factores negativos en cualquiera de las unidades de la empresa.

**Oportunidades.-** Son todos los factores externos los cuales tienen un impacto positivo para la empresa.

**Amenazas.-** son todos los factores externos los cuales afectan negativamente a la empresa.

Mediante la aplicación de esta herramienta de análisis organizacional, se procederá a realizar un análisis del entorno interno y el entorno externo de la microempresa de artes marciales.

### Entorno Interno

#### Fortalezas:

- La microempresa contará con dos disciplinas marciales como son el taekwondo y el karate.
- Los precios del negocio son accesibles
- La microempresa contará con un equipo totalmente adecuado para la práctica de estas disciplinas, además de brindar una atención personalizada a los clientes.

- La localización de la microempresa será en una zona de fácil acceso y ubicación.
- La microempresa contará con un servicio especial que es la venta de alimentos nutritivos como bebidas energéticas entre otros.

#### **Debilidades:**

- La microempresa no contará con los recursos económicos necesarios para su construcción, por esta razón se arrendará un local.
- Las adecuaciones dependerán también de las reglas establecidas por el arrendador.
- El proyecto necesitará la adquisición de un crédito bancario, debido a que el capital propio no cubre el total de la inversión.

#### **Entorno Externo**

##### **Oportunidades:**

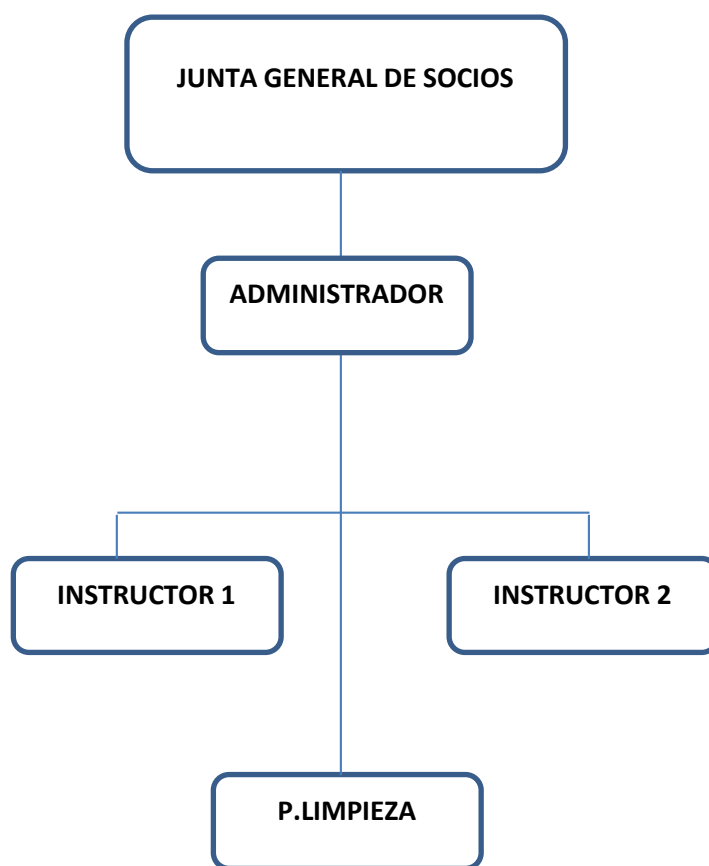
- Actualmente no existe un centro de artes marciales en el mercado objetivo que ofrezca el mismo servicio
- La zona donde se establecerá la microempresa en su mayoría es residencial, además de su constante crecimiento poblacional conformado por familias jóvenes.
- El sector donde estará ubicado el negocio cuenta con instituciones educativas como jardín, escuela los mismos que podrían formar parte de este proyecto.
- Alrededor de la microempresa existen varios parques muy conocidos por los habitantes del sector, además que cuentan con un centro comercial de gran acogida en especial por los habitantes del sur de Quito.

##### **Amenazas:**

- Aumento de precios en el arriendo del local,
- Cambio de políticas gubernamentales que afecten al negocio.

### 5.3 Estructura Organizacional

Gráfico N° 25 Organigrama estructural



Elaborado por: Tatiana Benítez y Elena Ramírez

En el organigrama expuesto se visualiza el nivel jerárquico de mando dentro de la microempresa de artes marciales, encabezando en primera instancia la Junta general de socios quienes estarán representados por los dos socios de la microempresa los cuales serán la máxima autoridad, en segundo plano se encuentra el Administrador quien será el representante legal de la microempresa el cual vigilará el desarrollo del centro de manera periódica, seguido tenemos la parte operativa que son los Instructores de ambas disciplinas Taekwondo y Karate-do serán los encargados de impartir las clases a los alumnos, y en última instancia estará la persona de limpieza quien se encargará del orden y limpieza del centro de artes marciales.

### **5.3.1 Descripción de cargos y funciones**

Todos los miembros de la microempresa tendrán la obligación de cumplir los siguientes requerimientos, cumpliendo a su vez con la misión de la misma.

#### **Junta General de socios**

Es el órgano supremo de la microempresa, estará conformado por los socios que aporten con el capital para la constitución del proyecto, mantendrán reuniones constantes durante el año, se realizarán reuniones extraordinarias cuando se presente situaciones imprevistas.

#### **Funciones:**

- Dirigir todas las actividades que se lleven a cabo en la microempresa de acuerdo con los fines legales.
- Aprobar el presupuesto anual de ingresos y egresos del negocio.
- Conocer los estados financieros de la empresa
- Convocar las asambleas generales ordinarias y extraordinarias.
- Decidir sobre la contratación, capacitación del personal para cada cargo.

#### **Área administrativa**

Dentro de esta área se encuentra el Administrador quien tiene bajo su responsabilidad las siguientes funciones:

#### **Administrador**

#### **Funciones:**

- Representante legal.
- Supervisar las actividades tanto administrativas como operativas.
- Creación de estrategias comerciales para impulsar el crecimiento de la microempresa.
- Motivar a todo el personal hacia el cumplimiento de metas y objetivos.
- Reclutar y seleccionar al personal.
- Revisar y analizar la situación económica de la microempresa.

- Atención a los Clientes
- Llevar una base de datos actualizada de los clientes
- Cobro de pensiones
- Elaboración de informes
- Manejo de telefonía
- Recepción y archivo de documentos

**Requisitos:**

- Estudios en carreras afines a Administración de Empresas, Ingeniería Comercial.
- Experiencia mínima de 1 año en cargos similares.
- Orientación al logro, proactividad, actitud, capacidad de trabajo en equipo, excelente manejo de relaciones interpersonales.
- Facilidad de palabra
- Dinámica

**Instructor 1 (karate-do y taekwondo)**

**Funciones:**

- Presentar una planificación adecuada para todo el año de enseñanza.
- Preparar física y mentalmente a los alumnos en cada clase.
- Enseñar mediante técnicas profesionales la disciplina del taekwondo y karate-do
- Cumplir a cabalidad con los horarios establecidos por la microempresa.
- Realizar evaluaciones al final de cada periodo establecido.
- Presentar informes de todas las actividades desarrollados durante cada periodo indicado.
- Cultivar en los alumnos la práctica de buenos valores, destacando el valor de la tolerancia, la armonía.

## **Requisitos**

- Mayor de 20 años
- Bachiller en cualquier especialidad
- Ser cinturón negro en la disciplina de karate-do y taekwondo
- Experiencia mínima de 1 año, impartiendo clases en estas disciplinas

Cabe mencionar que durante el primer año se contratará un solo instructor debido a que es un negocio nuevo y hasta que logre posesionarse. Se espera que a partir del segundo año cuando haya un crecimiento del negocio se realice la contratación de un nuevo instructor que cumpla con los mismos requisitos que el instructor ya existente.

## **Persona de Limpieza**

### **Funciones:**

- Realizar diariamente la limpieza en todas las áreas de la microempresa.
- Mantener el orden en las instalaciones.
- Cumplir a cabalidad con todas las tareas asignadas por el administrador.

## **Requisitos**

- Mayor de 25 años.
- Bachiller en cualquier especialidad.

## **5.4 Aspectos legales y jurídicos**

El estudio legal y jurídico comprende principalmente el procedimiento para la constitución de la microempresa, las normas, leyes reglas a las que debe regirse para poder formalizarse como empresa.

### **5.4.1 Nombre o razón social**

La razón social para este proyecto es: “Centro de Artes Marciales Budou Cía. Ltda.”, la microempresa será constituida legalmente con este nombre para cumplir con lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías.

### **5.4.2 Tipo de empresa**

Tras un breve análisis de los tipos de empresas que existe en el Ecuador, se determinó que el tipo de empresas al que se adaptará el centro de artes marciales es de Compañía de Responsabilidad Limitada conforme a varios de los siguientes aspectos:

- Se contrae entre dos o más personas, quienes responden por sus aportaciones económicas individuales.
- A la razón social se le agregará las palabras "Compañía Limitada" ya que es la abreviatura que corresponde a este caso.
- Para la constitución de la compañía las aportaciones de los socios no debe ser inferior a los \$400 dólares, monto fijado por la Superintendente de Compañías, el cual debe estar pagado por lo mínimo el cincuenta por ciento y el restante en un lapso de un año
- Las aportaciones pueden ser en dinero o en bienes muebles e inmuebles que formen parte del negocio.

### 5.4.3 Socios

La microempresa será constituida por dos socios, los mismos que han admitido cumplir con sus obligaciones, responsabilidades y derechos.

A continuación se detalla las aportaciones de los socios:

**Tabla N°22 Aportación de Socios**

<b>NOMBRE DEL SOCIO</b>	<b>MONTO</b>	<b>% DE APORTACION</b>
Tatiana Benítez	3.000,00	50%
Elena Ramírez	3.000,00	50%
<b>TOTAL</b>	<b>6.000,00</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### 5.4.4 Constitución de la compañía

Para la constitución de la compañía se acudió a la Superintendencia de Compañías donde se obtuvo los siguientes pasos a seguir para poder formalizar la microempresa:

- ✓ Aprobación del nombre o razón social de la empresa en la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Apertura de una cuenta de integración de capital en un Banco para el depósito de las aportaciones económicas de los socios.
- ✓ Elevar la minuta de constitución a escritura pública con el asesoramiento y la firma de un abogado en una notaría.
- ✓ Presentación de 3 escrituras públicas, de las cuales un ejemplar de constitución se entregará en la Superintendencia de compañías con el objetivo de obtener la aprobación de la constitución y se recibirá un extracto de la escritura el mismo que debe ser publicado en un periódico local.
- ✓ Se procederá a la afiliación de la empresa a la cámara de comercio con una escritura y la publicación realizada.



- ✓ Con otro ejemplar de la escritura pública se inscribirá en el Registro Mercantil.
- ✓ Se llevará a cabo una reunión en la cual la Junta general de socios elegirá al presidente y al gerente de la empresa.
- ✓ Inscripción de los nombramientos en el Registro Mercantil
- ✓ Se deberá entregar a la Superintendencia de Compañías un ejemplar de la escritura, la publicación por la prensa, la resolución escrita y los nombramientos para su debido registro.
- ✓ La Superintendencia de Compañías entregará un documento con la información general de la compañía para la obtención del Ruc.
- ✓ Finalmente la Superintendencia de Compañías otorgará un oficio dirigido al banco donde se dio apertura de la cuenta de integración de capital para la movilización de los aportes depositados y para esto se llevará a cabo la apertura de una cuenta corriente a nombre de la compañía en la misma institución financiera.

#### **5.4.5 Requisitos legales**

Para que la microempresa lleve a cabo sus operaciones necesita del permiso de funcionamiento del Municipio Metropolitano de Quito, por lo tanto necesita reunir varios de los siguientes documentos:

- Registro Único de Contribuyentes
- Patente Municipal
- Permiso de Bomberos
- Copia de Informe de Uso y ocupación del suelo, publicidad.

#### **Registro Único de Contribuyentes (R.U.C)**

El registro único de contribuyentes es el documento que permite registrar e identificar a los contribuyentes que realicen alguna actividad económica en el país y a su vez proporciona información a la Administración tributaria.

Para la obtención del RUC, las empresas privadas deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Llenar formulario 01-A RUC y 01- B RUC.
- Original y copia de la escritura de constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos otorgada por la Superintendencia de Compañías.
- Original y copia del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación actual del representante legal.

### **Patente Municipal**

Es un impuesto que deben pagar las personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras domiciliadas en el Distrito Metropolitano de Quito, que realicen actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales.

Para obtener la patente se debe hacer lo siguiente:

- Acudir a cualquiera de las ocho administraciones zonales municipales de Quito
- Comprar y llenar la solicitud de la patente.
- Copia de cedula de identidad y certificado de votación de las ultimas elecciones del representante legal
- Copia del nombramiento del representante legal
- Copia de la escritura pública de constitución de la empresa.

El valor del impuesto está en función a la naturaleza, volumen y ubicación del negocio

## **Permiso de Bomberos**

Es la autorización que otorga el cuerpo de bomberos para el funcionamiento de cualquier negocio.

Los requisitos que se debe reunir son los siguientes:

- Solicitud de inspección del local
- Copia del RUC
- Informe de la inspección realizada al negocio
- Copia de la patente municipal

## **CAPITULO VI**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

En este último capítulo se realizará un estudio financiero diseñado para la microempresa, considerando la información de los capítulos anteriores.

Para la determinación de la evaluación financiera se aplicarán varios criterios relacionados con los índices financieros como: el VAN (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno), entre otros que al final permitan conocer la viabilidad del proyecto.

#### **6.1 Presupuesto de inversión**

El presupuesto de inversión es aquel en el que se detallará todos los costos iniciales necesarios para la ejecución del presente proyecto, la adquisición de equipos, materiales y en general todo lo indispensable para poner en marcha el negocio.

#### **6.2 Inversión fija**

“La Inversión Fija, es la asignación de recursos reales y financieros para obras físicas o servicios básicos del Proyecto”.<sup>16</sup>

Los elementos que constituyen la estructura de la inversión fija del presente proyecto son los costos que se obtendrá de la adquisición de los equipos para la oficina, equipos de computación, muebles y enseres, es decir todo lo necesario para la operación del negocio y cabe recalcar que son depreciables.(Ver Tabla N° 27)

---

<sup>16</sup> (Inversión Fija)

### Equipo de entrenamiento

Son equipos que usarán los alumnos para la práctica de las dos disciplinas a enseñarse, cabe recalcar que ningún equipo y maquinaria están disponibles para la venta. Estos bienes tienen una vida útil de 5 años, valor considerado según la experiencia dada en otros centros en los cuales se investigó.

**Tabla N° 23 Equipo de entrenamiento**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT.	V.UNITARIO	V. TOTAL
Tatami (rojo y azul)	plancha	18	32,00	576,00
Escudo Vynil de Potencia	unidad	1	56,00	56,00
Mitones	unidad	1	30,00	30,00
Guantines - Karate	pares	2	27,00	54,00
Guantines -Taekwondo	pares	2	21,99	43,98
Cabezales	unidad	2	28,00	56,00
Petos	unidad	1	62,00	62,00
Canilleras	pares	1	29,00	29,00
C.sm	unidad	2	7,50	15,00
Espejo	unidad	1	65,00	65,00
<b>TOTAL</b>			<b>358,49</b>	<b>986,98</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### Equipo de computación

En la siguiente tabla se observará el valor del equipo de cómputo el mismo que será utilizado por el área administrativa.

**Tabla N° 24 Equipo de computación**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT.	V.UNITARIO	V. TOTAL
Computador completo	unidad	1	650,00	<b>650,00</b>
<b>TOTAL</b>				<b>650,00</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### Equipo de oficina

A continuación se detalla la inversión requerida en equipo de oficina, el mismo que será instalado en el área administrativa para mejor funcionamiento de la microempresa.

**Tabla N° 25 Equipo de oficina**

DESCRIPCION	UNIDAD	CANT.	V.UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono	unidad	1	30,00	30,00
Televisor	unidad	1	150,00	150,00
<b>TOTAL</b>			<b>180,00</b>	<b>180,00</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### Muebles y Enseres

Los muebles y enseres que se utilizarán en la microempresa y los cuales brindarán mayor comodidad tanto a los empleados como a los clientes, a continuación se detallan en la siguiente tabla:

**Tabla N° 26 Muebles y Enseres**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT.	V.UNITARIO	V. TOTAL
Silla de trabajo	unidad	1	45,00	45,00
Aéreos	unidad	1	90,00	90,00
Botiquín	unidad	1	30,00	30,00
Extintor contra incendios	unidad	1	40,00	40,00
Mesa pequeña	unidad	1	40,00	40,00
Canceles	unidad	2	70,00	140,00
Archivadores	unidad	10	7,00	70,00
Escritorio	unidad	1	80,00	80,00
Sofá	unidad	1	70,00	70,00
Banca de metal-madera	unidad	2	50,00	100,00
<b>TOTAL</b>			<b>522,00</b>	<b>705,00</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

La inversión fija necesaria para la puesta en marcha del proyecto es la siguiente:

**Tabla N° 27 Inversión Fija**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Equipo de Entrenamiento	986,98
Equipos de Computación	650,00
Equipos de Oficina	180,00
Muebles y Enseres	705,00
<b>TOTAL</b>	<b>2521,98</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### **6.2.1 Depreciación**

Es la pérdida o desgaste del valor de un activo fijo, producido por el pasar del tiempo, deterioro del bien por el uso, obsolescencia entre otros.

#### **Porcentaje de Depreciación:**

Los porcentajes de depreciación se aplicarán a todos los activos fijos de la microempresa y entre ellos tenemos el equipo de entrenamiento con una vida útil de 5 años con un porcentaje del 20%, equipo de oficina y muebles y enseres se deprecian a una vida útil de 10 años a un porcentaje del 10%

Finalmente el equipo de computación se deprecia en un 3.33% y su vida útil es de 3 años.

Para el cálculo de la depreciación de activos fijos se utilizará el método legal el mismo que está representado por la siguiente formula:

**Forma de Cálculo:** Valor del Activo fijo / vida útil

**Tabla N° 28 Depreciación**

RUBRO	VALOR	V. UTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	DEPR. ACUM	V/L
Eq. entrenamiento	986,98	5	197,40	197,40	197,40	197,40	197,40	986,98	0
Equipos de Compu	650,00	3	216,67	216,67	216,67	-	-	650,0	-
Equipos de Oficina	180,00	10	18	18	18	18	18	90	90
Muebles y Enseres	705,00	10	70,5	70,5	70,5	70,5	70,5	352,5	352,50
<b>TOTAL</b>	<b>2521,98</b>		<b>502,56</b>	<b>502,56</b>	<b>502,56</b>	<b>285,90</b>	<b>285,90</b>	<b>2079,48</b>	<b>442,5</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### 6.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo está dado por los recursos que la empresa necesita para operar en un período determinado, el capital contablemente es definido como el activo corriente menos el pasivo corriente.

El capital de trabajo será el valor monetario que servirá para cubrir todos los gastos necesarios para la operación del servicio que ofrecerá la microempresa.

El capital de trabajo del proyecto se lo estimará para dos meses ya que es el tiempo en el que se espera percibir los recursos suficientes a través de los ingresos que obtenga el servicio para tener un normal funcionamiento del mismo, a continuación se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla N° 29 Capital de trabajo**

RUBRO	VALOR BIMENSUAL
Gasto Operativo	1.478,78
Gasto Administrativo	3.419,61
Gasto de Ventas	1.407,50
Imprevistos	120,00
<b>TOTAL</b>	<b>6.425,89</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena



Cabe señalar que una vez determinados los gastos se va a realizar el cálculo del capital de trabajo, considerando además un valor de \$120 para cualquier imprevisto que se presente en la microempresa.

### Gastos operativos

Los gastos operativos son aquellos que se relacionan directamente con la actividad para la cual fue creada la empresa.

**Gasto Sueldo.**-Corresponde al pago de sueldos al instructor durante el primer año, donde se considera los beneficios sociales que por ley le corresponde.

**Tabla N° 30 Gasto Sueldo operativo bimensual**

Cargo	Sueldo Mensual	H. extras	Total sueldo	Aporte 12,15%	Décimo Tercer S.	Décimo Cuarto S.	Vacaciones	Total Mensual	Total Bimensual
Instructor de karate y taekwondo	350,00	7,98	357,98	43,49	29,83	26,50	14,92	472,72	<b>945,44</b>
<b>Total</b>							14,92	472,72	<b>945,44</b>

Fuente: Código de Trabajo, IESS

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

**Insumos por ascensos.**-Para los ascensos que realizará la microempresa, hace necesario la adquisición de algunos insumos como son el cinturón, el diploma, un carnet y un derecho de examen, cabe mencionar que alrededor de 80 ascensos se realizarán por semestre a continuación la siguiente tabla detallará el valor de dos meses por concepto de ascensos:

**Tabla N° 31 Insumos por ascensos**

DESCRIP.	UNIDAD	FREC.	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	V. BIMENSUAL
Cinturón	unidad	semestral	80	5,00	400,00	133,33
Diploma	unidad	semestral	80	5,00	400,00	133,33
Carnet	unidad	semestral	80	5,00	400,00	133,33
Derecho examen	unidad	semestral	80	5,00	400,00	133,33
<b>TOTAL</b>				20,00	<b>1.600,00</b>	<b>533,33</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

## **Gastos administrativos**

Los gastos administrativos son gastos que sirven para cubrir servicios utilizados por la empresa en todas sus áreas, para la microempresa los gastos administrativos serán aquellos destinados con el pago de sueldos al personal, a estos se agregarán los gastos de suministros de oficina, accesorios, ascensos entre otros necesarios para el desarrollo de las actividades del negocio. (Ver Tabla N°37)

La información detallada de los gastos de sueldo se presentará durante el análisis de los gastos administrativos.

Los primeros gastos a los que incurre la microempresa para iniciar sus operaciones son los gastos de constitución, garantías entregadas, instalación y adecuación a los cuales se los consideraban activos diferidos, actualmente según las NIIF estos rubros pasaron directamente a la cuenta de gastos en el Estado de Resultados (Ver Tabla N°32)

**Gastos de constitución.-** Para constituirse legalmente como Compañía limitada se debe hacer varios trámites para su correcto funcionamiento, por lo tanto este gasto incluirá los honorarios al abogado.

**Gasto patentes.-**Según lo establecido en el municipio, para el funcionamiento del negocio es necesario obtener este permiso el cual está establecido para personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras domiciliadas o con establecimiento en el Distrito Metropolitano de Quito, que ejerzan actividades de tipo comercial, industrial, financieras, inmobiliarias y profesionales, el valor de esta patente fue proporcionada por el municipio.

**Garantías entregadas.-**En el caso de la microempresa este gasto se refiere a la garantía otorgada al arrendatario por el alquiler del local para el debido funcionamiento del centro de enseñanza de artes marciales.

**Gasto de instalación y adecuación.-** Estos gastos se consideran al pago por la realización de instalación de equipos y adecuaciones al local

**Tabla N° 32 Gastos iniciales del proyecto**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Gastos de Constitución	400,00
Patentes y Marcas	20,00
Garantías entregadas	300,00
Gasto de Instalación y adecuación	350,00
<b>Total</b>	<b>1.070,00</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

**Gasto Sueldo.**-Corresponde al pago de sueldos al personal donde se considera los beneficios sociales que por ley le corresponde al personal.

Para establecer el sueldo al administrador se considerará las funciones que desempeñará y por supuesto el perfil que posee.

Para la persona de limpieza su sueldo se establecerá bajo un contrato de jornada parcial permanente, debido a que ésta persona trabajará únicamente 2 horas en jornada vespertina y de lunes a viernes.

El contrato de jornada parcial permanente menciona que se lo llevará a cabo únicamente en aquellas actividades que por su naturaleza no sea necesario laborar la jornada diaria completa, por lo tanto el sueldo quedara bajo acuerdo con las partes.

**Tabla N° 33 Gasto sueldo administrativo bimensual**

<b>Cargo</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>H. extras</b>	<b>Total sueldo</b>	<b>Aporte 12,15%</b>	<b>Décimo Tercer S.</b>	<b>Décimo Cuarto S.</b>	<b>Vac.</b>	<b>T. Mens.</b>	<b>T. Bimens.</b>
Administrador	500,00	7,98	507,98	61,72	42,33	26,50	21,17	659,70	1319,40
<b>P. limpieza</b>	150,00		150,00	18,23	12,50	26,50	6,25	213,48	426,96
<b>Total</b>							29,83		<b>1746,36</b>

Fuente: Código de Trabajo, IESS

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

**Suministros de oficina.-** Son Los insumos en los que incurrirá el área administrativa para desarrollar sus actividades normales, este rubro se determinará para dos meses.

**Tabla N° 34 Suministros de Oficina**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	FREC.	CANT	V. UNIT.	V. TOTAL	V. MENSUAL	TOTAL BIMENSUAL
Papel bond	unidad	semanal	30	0,01	0,3	1,2	2,40
Facturera	unidad	bimensual	1	12	12	6	12,00
Esferos	unidad	mensual	5	0,3	1,5	1,5	3,00
Corrector	unidad	mensual	1	1	1	1	2,00
Lápices	unidad	mensual	5	0,25	1,25	1,25	2,50
Borrador	unidad	mensual	2	0,3	0,6	0,6	1,20
Clips	cajas	mensual	2	0,8	1,6	1,6	3,20
Scotch	unidad	mensual	2	0,2	0,4	0,4	0,80
Tinta para sellos	unidad	mensual	1	1	1	1	2,00
Cartucho de tinta para impresora	unidad	bimensual	1	20	20	10	20,00
Marcador permanente negro	unidad	mensual	1	0,8	0,8	0,8	1,60
Perforadora	unidad	semestral	1	3,00	3	0,5	1,00
Sellos	unidad	bimensual	1	4,50	4,5	2,25	4,50
Saca Grapas	unidad	bimensual	1	0,80	0,8	0,4	0,80
Grapadora	unidad	bimensual	1	3,00	3	1,5	3,00
<b>TOTAL</b>				<b>47,96</b>	<b>51,75</b>	<b>30</b>	<b>60</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

**Servicios básicos.-** Este tipo de gastos hacen referencia al consumo de agua potable, de energía eléctrica y teléfono de toda la microempresa.

**Tabla N° 35 Servicios básicos**

SERVICIOS BÁSICOS	UNIDAD DE MEDIDA	V.UNIT	CANT.	V.MENSUAL	V.BIMENSUAL
Agua potable	m3	0,75	10	7,50	15,00
Energía eléctrica	kwh	0,15	60	9,00	18,00
Telefonía fija	min	0,07	250	17,50	35,00
<b>TOTAL</b>				<b>34,00</b>	<b>68,00</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

**Suministros de limpieza.**-En este rubro se incluirán todos aquellos elementos necesarios para mantener limpio y en orden el centro de entrenamiento, a continuación la siguiente tabla:

**Tabla N° 36 Suministros de limpieza**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	FREC.	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL	V. MENS.	TOTAL BIMENS.
Escoba	unidad	semestral	1	0,8	0,8	0,13	0,27
Trapeador	unidad	semestral	1	1	1	0,17	0,33
Jabón líquido	litros	quincenal	1	1,5	1,5	3	6,00
Toalla	unidad	semestral	1	15	15	2,5	5,00
Desinfectante	litros	quincenal	1	3	3	6	12,00
Papel Higiénico	docena	quincenal	1	8	8	16	32,00
Cepillo para Sanitarios	unidad	mensual	1	3	3	3	6,00
Recogedor de basura	unidad	semestral	1	3	3	0,5	1,00
Ambientales	unidad	mensual	2	3	6	6	12,00
Balde	unidad	semestral	1	2	2	0,33	0,67
<b>TOTAL</b>					<b>43,3</b>	<b>37,63</b>	<b>75,27</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

La siguiente tabla considera todos los rubros obtenidos anteriormente, para de esta manera obtener el total de los gastos administrativos del proyecto.

**Tabla N° 37 Total gastos administrativos bimensual**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>BIMENSUAL</b>
G. Iniciales del Proyecto	1.070,00
G. Sueldos Adm.	1.746,34
Suministros de oficina	60,00
Suministros de Limpieza	75,27
G. Arriendo	400,00
Servicios básicos	68,00
<b>TOTAL</b>	<b>3.419,61</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### **Gasto de ventas**

El gasto ventas corresponde a la publicidad a la que incurrirá la microempresa al iniciar sus operaciones ,con el objetivo de dar a conocer los servicios que ofrecerá este proyecto, para los cuales se utilizará varios medios de comunicación, cabe recalcar que este gasto se lo estimará para dos meses.

**Tabla N° 38 Gasto de ventas bimensual**

<b>MEDIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V.UNITARIO</b>	<b>V.BIMENSUAL</b>
Evento de inauguración			200
Anuncio radio	10	20	200
Accesorios publicitarios	100	1,5	150
Volantes	1000	0,02	20,00
Letrero	2	40	80,00
afiches	50	0,25	12,50
Tarjetas de presentación	500	0,05	25,00
Honorarios por publicidad	2	360	720,00
<b>Total Gasto Publicidad</b>			<b>1407,50</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Es importante señalar que los honorarios por publicidad se incurrirán únicamente en las fechas de temporada alta, ya que se contratará a dos personas que se encarguen de

realizar publicidad fuerte durante dos meses es decir Junio y Julio que se considera temporada de vacaciones, este contrato se lo realizará todos los años.

#### 6.4 Inversión inicial

La inversión inicial es la cantidad de dinero que se necesita para iniciar un proyecto de negocio. La inversión inicial tiene la finalidad de que los flujos de efectivo esperados del negocio compensen el capital invertido inicialmente.

La inversión inicial necesaria con la que iniciará la microempresa se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla N° 39 Inversión Inicial**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Inversión fija	2.521,98	28,50%
Capital de trabajo	6.325,89	71,50%
<b>TOTAL</b>	<b>8.847,87</b>	<b>100</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

El valor total de la inversión inicial con el que la microempresa iniciará sus operaciones es de \$8.847,87 valor que representa el 100% de la inversión total, este porcentaje se distribuirá en un 28,50% es decir 2.521,98 para la compra de activos fijos, mientras que el 71,50% será destinado para el capital de trabajo el miso que es de \$6.325,89

## 6.5 Financiamiento

“El financiamiento es la forma de obtener dinero el cual a su vez es el lenguaje de la comunicación económica, es decir, es el medio de pago, comúnmente aceptado, a cambio de bienes y servicios, y en la liquidación de obligaciones o deudas.”<sup>17</sup>

Para que el centro de artes marciales inicie sus operaciones se financiará a través de dos formas, con recursos propios y un préstamo bancario, para de esta manera cubrir con el total de la inversión inicial del proyecto.

A continuación se presenta una tabla que muestra la forma del financiamiento del proyecto:

**Tabla N° 40 Financiamiento**

<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Inversión Inicial	8.847,87	100%
Capital propio	6.000,00	68%
Préstamo	<b>2.847,87</b>	32%

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### 6.5.1 Préstamo bancario

Según una investigación realizada en la Corporación Financiera Nacional se pudo conocer que esta institución otorga préstamos para este tipo de proyectos, por lo tanto el préstamo bancario se realizará en esta entidad financiera bajo las condiciones establecidas, para de esta manera poder cubrir con la inversión inicial del proyecto, a continuación se detallará la amortización del préstamo en la siguiente tabla:

---

<sup>17</sup> (Importancia del financiamiento)



**Tabla N° 41 Tabla de amortización**

AÑOS	CAPITAL	CUOTA FIJA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO FINAL
1	2.847,87	760,88	299,03	461,85	2.386,01
2	2.386,01	760,88	250,53	510,35	1.875,66
3	1.875,66	760,88	196,94	563,94	1.311,73
4	1.311,73	760,88	137,73	623,15	688,58
5	688,58	760,88	72,30	688,58	0,00

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

La cuota fija del cuadro se determina mediante la siguiente fórmula:

$$CuotaFija = \frac{C * i * (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

**Dónde:**

C = capital

i = tasa de interés

n = capitalización

En el presente proyecto se ha establecido un préstamo para cinco años con una tasa de interés activa del 10.5%.

## **6.6 Presupuesto del proyecto**

“Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.”<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> (¿Qué es un presupuesto?, 2002)

### **6.6.1 Ingresos**

Los ingresos del proyecto son aquellos que reflejan el comportamiento en años del flujo de efectivo, ya sea por concepto de las ventas, prestación de servicio, etc.

En el caso de este negocio el ingreso principal se obtendrá por la prestación de servicio de enseñanza de dos disciplinas marciales que son karate-do y taekwondo considerando el precio determinado anteriormente se lo proyectará de acuerdo a la tasa de inflación actual que corresponde al 4.76 %, dato proporcionado por el Banco Central. (Ver Anexo 7)

Cabe mencionar que se percibirá además un ingreso extra por los ascensos a realizarse.

#### **Presupuesto de ingresos**

El presupuesto de ingresos conformará principalmente el ingreso por enseñanza de artes marciales, se considerará además el ingreso por servicio complementario antes mencionado, ya que no es muy alto pero sin embargo es importante para la microempresa. (Ver Tabla N° 48)

Bajo estas situaciones a continuación se presentarán en las siguientes tablas los ingresos para los próximos 5 años de los servicios a prestarse:

#### **Ingresos por servicio de enseñanza de artes marciales**

La prestación de servicio de enseñanza de karate-do y taekwondo será la fuente principal de ingresos para la empresa, por lo tanto para obtener dicho ingreso se calculará conforme a la capacidad media del proyecto la cual es de 140 alumnos, los mismos se espera obtener al finalizar el quinto año, cabe señalar que se espera un incremento anual de 10 alumnos a partir del segundo año.

Considerando que al inicio del negocio la demanda irá cambiando constantemente, en el primer mes se espera tener 30 alumnos, los cuales irán incrementando gracias a la fuerte publicidad que se realizará en lugares estratégicos y en los meses previos a la temporada de vacaciones. (Ver Anexo 8)

A continuación la siguiente tabla mostrará la proyección de los ingresos por la prestación del servicio de enseñanza de artes marciales:

**Tabla N° 42 Ingresos por servicio de enseñanza de artes marciales**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alumnos		100	120	140	160
Precio		364,56	381,92	400,10	419,14
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>28.710,00</b>	<b>36.456,48</b>	<b>45.830,17</b>	<b>56.013,63</b>	<b>67.062,72</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### **Ingreso por ascensos**

Los ingresos por este rubro se obtendrán según el número de ascensos que se realice al año en este caso se estima que alrededor de 80 ascensos se realizarán, el cual tendrá un valor unitario de \$30 por persona, es importante mencionar que los ascensos se los hará independientemente del número de alumnos, ya que un alumno podrá ascender durante el año varias veces.

La siguiente tabla muestra la proyección de este rubro:

**Tabla N° 43 Proyección por ascensos**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Número de ascensos	160	165	170	175	180
Precio	30	31,43	32,92	34,49	36,13
<b>TOTAL</b>	<b>4800,00</b>	<b>5185,62</b>	<b>5597,08</b>	<b>6035,95</b>	<b>6503,93</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Con la determinación de todos los ingresos que tendrá el proyecto a continuación se presentará la proyección de todos los ingresos totales para los próximos cinco años en la siguiente tabla:

**Tabla N° 44 Presupuesto de ingresos del proyecto**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por servicio de enseñanza	28.710,00	36.456,48	45.830,17	56.013,63	67.062,72
Ingresos por ascensos	4.800,00	5.185,62	5.597,08	6.035,95	6.503,93
<b>TOTAL INGRESOS PROYECTADOS</b>	<b>33.510,00</b>	<b>41.642,10</b>	<b>51.427,25</b>	<b>62.049,59</b>	<b>73.566,65</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### 6.6.2 Gastos

“Gastos son aquellos desembolsos que la empresa debe incurrir para la utilización de bienes y servicios necesarios para realizar sus actividades”.<sup>19</sup>(Ver tabla N° 51)

#### Gastos Operativos

Dentro de estos gastos se considerará a los gastos que estén relacionados directamente con la prestación del servicio. (Ver tabla N°46)

A continuación se presenta un detalle del cálculo de los sueldos del personal operativo para los próximos 5 años.

**Tabla N° 45 Sueldo operacional proyectado**

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
G. Sueldos Op.	5.672,66	11.990,36	18.878,80	26.395,87	34.585,77

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Con los datos obtenidos de la tabla anterior se pudo determinar lo sueldos para los próximos 5 años, cabe mencionar que como se contratará otro instructor a partir del segundo año, adicionalmente se pagará los fondos de reserva, los mismos que se los entregarán directamente a los empleados. (Ver anexo N°11)

A continuación se detalla los gastos operacionales para los próximos 5 años:

---

<sup>19</sup> (ZAPATA, 2003, pág. 60)

**Tabla N° 46 Gastos operacionales proyectados**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
G. Sueldos Op.	5.672,66	11.990,36	18.878,80	26.395,87	34.585,77
Insumo de ascensos	2.600,00	2.723,76	2.853,41	2.989,23	3.131,52
<b>TOTAL</b>	<b>8.272,66</b>	<b>14.714,12</b>	<b>21.732,22</b>	<b>29.385,10</b>	<b>37.717,29</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### **Gastos Administrativos**

Los gastos administrativos corresponden a los gastos sueldos administrativos, gastos iniciales, suministros y servicios básicos.

A continuación se presenta un detalle del cálculo de los sueldos del personal administrativo:

**Tabla N° 47 Gasto Sueldo Administrativo proyectado**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
G. Sueldos Adm.	10.478,06	11.666,12	12.221,43	12.803,17	13.412,60

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Con los datos obtenidos de la tabla anterior se pudo determinar el valor de los sueldos del personal para los próximos 5 años, obteniendo de esta manera el valor correspondiente al segundo año considerando ya fondos de reserva, valor que se entregará directamente a los empleados. (Ver anexo N°11)

A continuación se detalla los gastos administrativos totales para los próximos 5 años:

**Tabla N° 48 Gastos Administrativos proyectados**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
G. Iniciales del Proyecto	1.070,00				
G. Sueldos Adm.	10.478,06	11.666,12	12.221,43	12.803,17	13.412,60
Suministros de oficina	360,00	377,14	395,09	413,89	433,60
Suministros de Limpieza	451,60	473,10	495,62	519,21	543,92
G. Arriendo	2.400,00	2.514,24	2.633,92	2.759,29	2.890,63
Servicios básicos	408,00	427,42	447,77	469,08	491,41
<b>TOTAL</b>	<b>15.167,66</b>	<b>15.458,01</b>	<b>16.193,81</b>	<b>16.964,64</b>	<b>17.772,16</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### **Gasto de Ventas**

Los gastos de publicidad se lo realizará cada dos meses, cabe mencionar que el evento de inauguración estimado de \$200 dólares se ha considerado únicamente en el primer año, a continuación la proyección de este rubro para los siguientes 5 años:

**Tabla N° 49 Gastos publicidad proyectado**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Gasto Publicidad	7445	7589,9	7951,14	8329,61	8726,10

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

### **Gastos Financieros**

El gasto para este proyecto son los gastos de interés a pagarse durante los próximos 5 años por el préstamo a realizarse.

**Tabla N° 50 Gasto interés**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Interés	299,03	250,53	196,94	137,73	72,30

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Con los datos obtenidos de las tablas anteriores se procederá a proyectar los gastos totales del proyecto para los próximos 5 años:

**Tabla N° 51 Proyección de gastos**

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>G. Operativos</b>					
G. Sueldos Op.	5.672,66	11.990,36	18.878,80	26.395,87	34.585,77
Insumo de ascensos	2.600,00	2.723,76	2.853,41	2.989,23	3.131,52
<b>G. Administrativos</b>					
G. Iniciales del Proyecto	1.070,00				
G. Sueldos Adm.	10.478,06	11.666,12	12.221,43	12.803,17	13.412,60
Suministros de oficina	360,00	377,14	395,09	413,89	433,60
Suministros de Limpieza	451,60	473,10	495,62	519,21	543,92
G. Arriendo	2.400,00	2.514,24	2.633,92	2.759,29	2.890,63
Servicios básicos	408,00	427,42	447,77	469,08	491,41
<b>G. Ventas</b>					
G. Publicidad	7445	7589,862	7951,13943	8329,61367	8726,10328
<b>G. Financieros</b>					
Intereses	299,03	250,53	196,94	137,73	72,30
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>31.184,36</b>	<b>38.012,53</b>	<b>46.074,12</b>	<b>54.817,09</b>	<b>64.287,85</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

## 6.7 Flujo de Efectivo

Es un indicador financiero que muestra los flujos de entradas y salidas de dinero en efectivo, en un período determinado.

El flujo de efectivo mostrará los ingresos y gastos que generará el proyecto durante el periodo de 5 años, además en este esquema se podrá visualizar la forma en la que se financiará la microempresa, tomando en consideración los recursos propios y ajenos.

A continuación un detalle del flujo de efectivo con financiamiento, es decir considerando el préstamo bancario:

**Tabla N° 52 Flujo de efectivo con financiamiento**

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5
Ingresos		33.510,00	41.642,10	51.427,25	62.049,59	73.566,65
Costos Op.		8.272,66	14.714,12	21.732,22	29.385,10	37.717,29
Costos Adm.		15.167,66	15.458,01	16.193,81	16.964,64	17.772,16
G.Ventas		7.445,00	7.589,86	7.951,14	8.329,61	8.726,10
Depreciación		502,56	502,56	502,56	285,90	285,90
G. Financiero		299,03	250,53	196,94	137,73	72,30
<b>Utilidad antes de part. E imp.</b>		1.823,08	3.127,01	4.850,57	6.946,60	8.992,90
15% participación trabajadores		273,46	469,05	727,59	1.041,99	1.348,94
<b>Utilidad antes de imp.</b>		1.549,62	2.657,96	4.122,98	5.904,61	7.643,97
22% impuesto a la renta		340,92	584,75	907,06	1.299,02	1.681,67
<b>Utilidad neta</b>		1.208,70	2.073,21	3.215,93	4.605,60	5.962,30
Depreciación		502,56	502,56	502,56	285,90	285,90
<b>Costos de inversión</b>						
Activos fijos	-2.521,98					
Capital de trabajo	-6.325,89					
Capital de trabajo						6.325,89
Préstamo	2.847,87					
Amortización préstamo		461,85	510,35	563,94	623,15	688,58
<b>FLUJO DE FONDOS</b>	<b>-6.000,00</b>	<b>1.249,41</b>	<b>2.065,42</b>	<b>3.154,55</b>	<b>4.268,35</b>	<b>11.885,50</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena



Utilizando el préstamo bancario se pudo determinar que el flujo de fondos para los siguientes años son positivos los mismos que servirán para cubrir las necesidades del proyecto.

Es necesario mencionar que la depreciación se la tomará en consideración solo para calcular las ganancias netas, de tal manera que se la sumará con el objetivo de no dejarla como costo del proyecto.

A continuación un detalle del flujo de efectivo considerando los recursos propios:

**Tabla N° 53 Flujo de efectivo sin financiamiento**

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5
Ingresos		33.510,00	41.642,10	51.427,25	62.049,59	73.566,65
Costos Operacionales		8.272,66	14.714,12	21.732,22	29.385,10	37.717,29
Costos Administrativo		15.167,66	15.458,01	16.193,81	16.964,64	17.772,16
G. Ventas		7.445,00	7.589,86	7.951,14	8.329,61	8.726,10
Depreciación		502,56	502,56	502,56	285,90	285,90
<b>Utilidad antes de part. E imp.</b>		2.122,11	3.377,54	5.047,51	7.084,34	9.065,20
15% participación trabajadores		318,32	506,63	757,13	1.062,65	1.359,78
<b>Utilidad antes de imp.</b>		1.803,79	2.870,91	4.290,39	6.021,69	7.705,42
22% impuesto a la renta		396,83	631,60	943,88	1.324,77	1.695,19
<b>Utilidad neta</b>		1.406,96	2.239,31	3.346,50	4.696,91	6.010,23
depreciación		502,56	502,56	502,56	285,90	285,90
activos fijos	-2.521,98					
capital de trabajo	-6.325,89					
capital de trabajo						6.325,89
<b>FLUJO DE FONDOS</b>	<b>-8.847,87</b>	<b>1.909,52</b>	<b>2.741,87</b>	<b>3.849,06</b>	<b>4.982,81</b>	<b>12.622,01</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Con el objetivo de conocer los flujos futuros de los socios sin contar con el préstamo bancario se elaboró el flujo en el que se obtuvo resultados positivos para los próximos 5 años de evaluación.

## 6.8 Estados Financieros

Son informes que sirven para reportar los cambios económicos y financieros en un periodo determinado. Los estados financieros agrupan información obtenida de las cuentas contables y las clasifica acorde con los principios de contabilidad para registrar la situación y el valor actual del negocio.

### 6.8.1 Balance General

“El balance general es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta una empresa en un momento determinado.”<sup>20</sup>

**Tabla N° 54 Balance general inicial**

<b>ACTIVOS</b>		
<b>Activos corrientes</b>		6.325,89
Caja Bancos	6.325,89	
<b>Propiedad, Planta y Equipo</b>		2521,98
Equipo de Entrenamiento	986,98	
Equipos de Computación	650,00	
Equipos de Oficina	180,00	
Muebles y Enseres	705,00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		8.847,87
<b>PASIVOS</b>		
Préstamo	2.847,87	
<b>TOTAL PASIVOS</b>		2.847,87
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital	6000,00	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		6000,00
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		8847.87

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

---

<sup>20</sup> (El balance general, 2013)

El balance general presenta el total de los activos con los que la empresa contará al iniciar sus operaciones este valor es de \$7622,47, las obligaciones que contraerá con terceros será el valor del préstamo de \$4.144,45y un capital de \$ 6000 que son los aportes de los socios, montos necesarios para financiar el proyecto.

## 6.8.2 Estado de Resultados

Es un informe en el que se visualiza el comportamiento de los ingresos y gastos generados en empresa en un periodo determinado.

**Tabla N° 55 Estado de resultados proyectado**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	33.510,00	41.642,10	51.427,25	62.049,59	73.566,65
Costo Operacionales	8.272,66	14.714,12	21.732,22	29.385,10	37.717,29
Costos administrativos	15.167,66	15.458,01	16.193,81	16.964,64	17.772,16
Gasto Ventas	7.445,00	7.589,86	7.951,14	8.329,61	8.726,10
Depreciación	502,56	502,56	502,56	285,90	285,90
Gastos Financieros	299,03	250,53	196,94	137,73	72,30
<b>Utilidad antes del 15% part. trab.</b>	1.823,08	3.127,01	4.850,57	6.946,60	8.992,90
15% participación trabajadores	273,46	469,05	727,59	1.041,99	1.348,94
<b>Utilidad antes de imp.</b>	1.549,62	2.657,96	4.122,98	5.904,61	7.643,97
22% impuesto a la renta	340,92	584,75	907,06	1.299,02	1.681,67
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	1.208,70	2.073,21	3.215,93	4.605,60	5.962,30
5% Reserva Legal	60,44	103,66	160,80	230,28	298,11
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>1.148,27</b>	<b>1.969,55</b>	<b>3.055,13</b>	<b>4.375,32</b>	<b>5.664,18</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Al obtener los ingresos y egresos totales del proyecto se puede determinar que existe durante los 5 años de evaluación del proyecto una utilidad, la misma que resulta beneficiosa para la microempresa.

## 6.9 Evaluación del proyecto

La evaluación del proyecto permite la toma de decisiones a través de indicadores financieros, donde se podrá conocer la ejecución o no del proyecto.

La evaluación financiera se basa en dos indicadores como son: el VAN y el TIR

**VAN.-** Valor actual neto o también llamado valor presente neto, el cual transfiere a valor presente los flujos futuros del proyecto, utilizando una tasa de descuento la misma que consta de tres elementos que son las tasas de: inflación, riesgo y prima de riesgo (Ver Anexo 7 y 10) a continuación el cálculo de la tasa de descuento:

**Tabla N° 56 Tasa de descuento**

<b>TASA DE DESCUENTO (TD)</b>	
Tasa de inflación	4.76%
Tasa de riesgo	7.65%
Prima de riesgo	0.36%
<b>TOTAL</b>	<b>12.77%</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

La tasa de descuento del proyecto requerida por los socios es de 12.77%, esto quiere decir que por cada dólar invertido se espera recuperar por lo menos 0.13 centavos de dólar.

Con la tasa de descuento obtenida se procederá a calcular la TMAR ponderada considerando la tasa de descuento y la tasa de interés del préstamo bancario.

**Tabla N° 57 TMAR ponderada**

<b>TMAR PONDERADA</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>TMAR</b>	<b>Ponderación</b>
Préstamo	2847,87	32%	10,50%	3,38%
Inversionista	6000,00	68%	12,77%	8,66%
<b>TMAR TOTAL PONDERADA</b>				<b>12,04%</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

Una vez determinado el valor de la tasa de descuento y de la TMAR ponderada se procederá a calcular el VAN, a continuación un detalle

**Tabla N° 58 Valor actual neto (con financiamiento)**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO DE FONDOS NETOS</b>
0	<b>-6.000,00</b>
1	1.249,41
2	2.065,42
3	3.154,55
4	4.268,35
5	11.885,50
<b>VAN</b>	<b>8.445,01</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

El valor actual neto del proyecto es de \$8.445,01, lo que significa que la rentabilidad es mayor a la tasa ponderada.

**Tabla N° 59 Valor actual neto (sin financiamiento)**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO DE FONDOS NETOS</b>
0	<b>-8.847,87</b>
1	1.909,52
2	2.741,87
3	3.849,06
4	4.982,81
5	12.622,01
<b>VAN</b>	<b>8.089,67</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

El valor actual neto del proyecto es de \$8.089,67 lo que significa que la rentabilidad es mayor a la tasa de descuento.

**Tasa interna de retorno.-** La tasa interna de retorno o conocida como tasa interna de rentabilidad, es la tasa de interés con la cual el valor neto (VAN) es igual a cero.

El valor de la TIR calculada para este proyecto se muestra en las siguientes tablas:

**Tabla N° 60 Tasa interna de retorno (con financiamiento)**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO DE FONDOS NETOS</b>
0	<b>-6.000,00</b>
1	1.249,41
2	2.065,42
3	3.154,55
4	4.268,35
5	11.885,50
<b>TIR</b>	<b>43%</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

La tasa interna de retorno corresponde al 43% la cual es mayor a la tasa ponderada que corresponde a 15%, lo que significa que el proyecto es rentable.

**Tabla N° 61 Tasa interna de retorno (sin financiamiento)**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO DE FONDOS NETOS</b>
0	<b>-8.847,87</b>
1	1.909,52
2	2.741,87
3	3.849,06
4	4.982,81
5	12.622,01
<b>TIR</b>	<b>35%</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

La tasa interna de retorno corresponde al 35% la cual es mayor a la tasa de descuento que es de 12,77%, lo que significa que el proyecto es rentable.

## Periodo de recuperación

“Tiempo exacto que requiere una empresa para recuperar su inversión inicial en un proyecto; se calcula a partir de las entradas de efectivo.”<sup>21</sup>

**Tabla N° 62 Periodo de recuperación (con financiamiento)**

<b>AÑOS</b>	<b>Flujo de fondos netos</b>
0	<b>6000,00</b>
1	1249,41
2	2065,42
3	3154,55
4	4268,35
5	11885,50
<b>PR</b>	<b>3</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

La tabla anterior muestra que la inversión inicial del proyecto se recuperará a partir del tercer año, tiempo considerado como aceptable para recuperar lo invertido.

**Tabla N° 60 Periodo de recuperación (sin financiamiento)**

<b>AÑOS</b>	<b>Flujo de fondos netos</b>
0	<b>8847,87</b>
1	1909,52
2	2741,87
3	3849,06
4	4982,81
5	12622,01
<b>PR</b>	<b>3</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

La tabla anterior muestra que la inversión inicial del proyecto se recuperará a partir del tercer año.

---

<sup>21</sup> (Periodo de recuperación)

## 6. 10 Punto de Equilibrio

“El Punto de Equilibrio de un bien o servicio, está dado por el volumen de ventas para el cual, los ingresos totales se hacen iguales a los costos totales. Es decir, el nivel de actividad para el cual no hay pérdidas ni ganancias”.<sup>22</sup>

En el caso de la microempresa para la determinación del punto de equilibrio se considerará únicamente al servicio de enseñanza de artes marciales, ya que el ingreso por ascensos es irrelevante, representa solo un 4% de los ingresos totales.

### Fórmula:

$$CF / 1 - (C.V. \text{ Unitario} / \text{Precio de Venta})$$

**Costos fijos totales.**- Los costos fijos comprenden a los gastos sueldos del personal, gasto arriendo, gasto interés y depreciación.

En la siguiente tabla se detalla los costos fijos:

**Tabla N° 61 Costos fijos**

DESCRIPCIÓN	COSTO FIJO TOTAL
Gasto sueldo	16150,73
Depreciación	502,56
Gasto Intereses	191,31
Gasto ventas	7445
Gasto Arriendo	2.400,00
<b>TOTAL</b>	<b>26.689,60</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

**Costos variables totales.**- Los costos variables totales comprenden a los suministros de oficina, suministros de limpieza, servicios básicos, a continuación el detalle de los mismos en la siguiente tabla:

---

<sup>22</sup> (Scrib)



**Tabla N° 62 Costos variables**

DESCRIPCIÓN	COSTO VARIABLE TOTAL
Suministros de oficina	360,00
Suministros de limpieza	451,60
Servicios básicos	408,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.219,60</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

**Ventas.**-Las ventas para el primer año de la microempresa son de \$39.285,00 dólares valor correspondiente a los ingresos obtenidos durante el primer año por servicio de enseñanza de artes marciales.

**Datos:**

Costo variable total = 1.219.60

Unidades = 990

Costo variable unitario = costo variable unitario/ unidades

$$= 1.219,60 / 990$$

$$= \$ 1.23$$

Precio de venta de servicio de enseñanza \$29

**Punto de equilibrio (PE) = 26.689,60 / 1- (1219,60 / 28.710,00)**

**PE = 27.873,67 dólares**

**Punto de equilibrio (PE) = 26.689,60 / (29 / 1,23)**

**PE = 1.133,77 unidades**

Con los resultados obtenidos anteriormente se puede establecer que el punto de equilibrio en dólares para la empresa corresponde a \$**27.873,67** mientras que el punto

de equilibrio en unidades es de **1.133,77** con estos valores la microempresa cubrirá los costos totales necesarios para la prestación de su servicio.

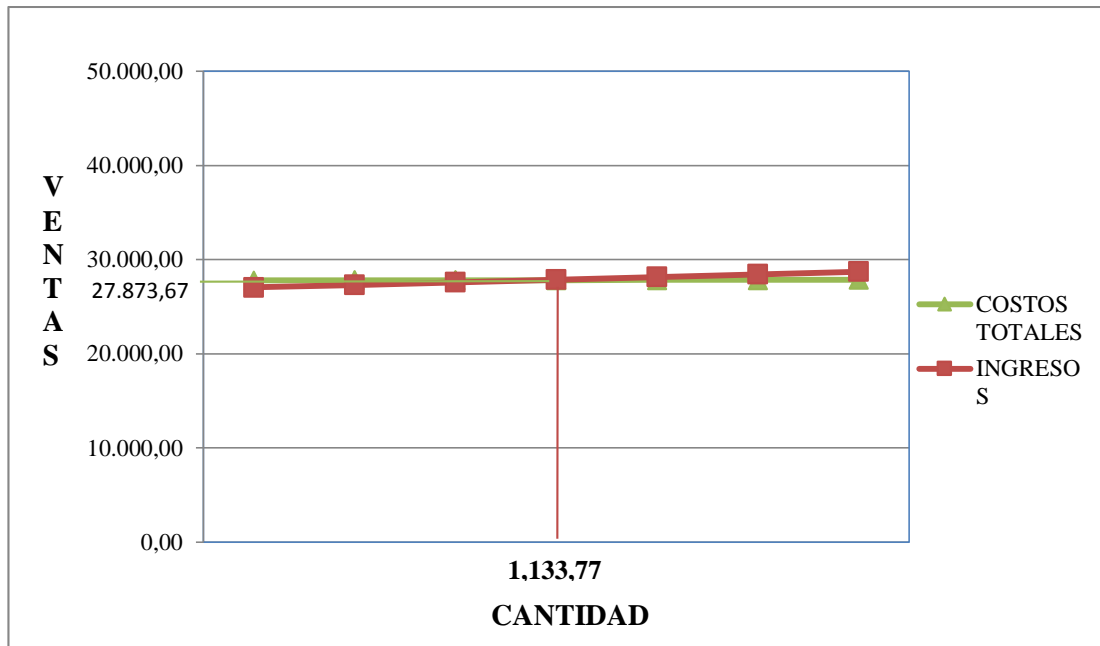
En la siguiente tabla se muestra a diferente nivel de ventas los costos variables, fijos y totales.

**Tabla N° 63 Punto de Equilibrio**

<b>VENTAS(\$)</b>	<b>C.V.TOTAL(\$)</b>	<b>C.F.TOTAL(\$)</b>	<b>COSTO TOTAL(\$)</b>
0,00	0,00	26.689,60	26.689,60
27.037,34	1.099,75	26.689,60	27.789,35
27.316,12	1.111,09	26.689,60	27.800,69
27.594,89	1.122,43	26.689,60	27.812,03
<b>27.873,67</b>	<b>1.133,77</b>	26.689,60	<b>27.823,37</b>
28.152,45	1.145,11	26.689,60	27.834,71
28.431,22	1.156,45	26.689,60	27.846,05
<b>28.710,00</b>	1.167,79	26.689,60	27.857,39

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

**Gráfico N° 26 Punto de Equilibrio**



Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez, Elena

La gráfica anterior muestra que el punto de equilibrio de la microempresa es de **\$27.873,67** dólares, lo que quiere decir que el centro de artes marciales para cubrir sus costos totales necesita obtener un total de **\$27.873,67** dólares de ingresos por la prestación de sus servicios.

## CONCLUSIONES

- En el estudio de mercado realizado se pudo determinar que existe una aceptación del servicio en el sector de los clientes potenciales que son las personas de 5 a 35 años pertenecientes a la zona Quitumbe, ya que no existe otro centro que brinde el mismo servicio que ofertará la microempresa.
- La microempresa para posesionarse en la mente de los consumidores requiere de estrategias comerciales, las mismas que se basarán en la publicidad del servicio mediante volantes, pancartas, afiches, redes sociales entre otros, permitiendo así generar mayor acogida por parte de los habitantes del sector de estudio.
- La localización del negocio es beneficiosa para el proyecto debido a que se encuentra rodeado de lugares donde existe gran afluencia de personas como Instituciones educativas, parques entre otros, sin dejar de lado las vías de acceso y los servicios básicos.
- Para la realización del proyecto se estableció legalmente como compañía de responsabilidad limitada de esta manera se garantizará una organización eficiente y adecuada.
- La inversión inicial para llevar a cabo el proyecto es de \$ 8.847,87 dólares de los cuales el 68% está financiado con recursos propios y el 32% con crédito bancario a cinco años plazo a un interés del 10.5% anual.
- En la evaluación financiera del proyecto se obtuvo resultados positivos, donde el VAN es de \$8.445,01 dólares con una TIR del 43%, permitiendo así recuperar la inversión a partir del segundo año.
- En general se concluye que a través de los análisis realizados tanto en los estudios de mercado, técnico, organizacional y financiero, el proyecto es rentable por lo tanto es aconsejable invertir en este tipo de negocio.

## RECOMENDACIONES

- Invertir los recursos necesarios para la ejecución del proyecto presentado debido a que se ha demostrado su viabilidad técnica, económica y financiera.
- Difundir con ésta propuesta la práctica de las artes marciales sobre todo a los niños y jóvenes promoviendo en ellos el gusto por los deportes, dejando a un lado vicios que causan problemas a su salud.
- Para este tipo de proyecto es necesario considerar el espacio físico debido a que este tipo de deporte requiere de un lugar amplio y adecuado para el empleo de técnicas marciales.
- Para la práctica de este tipo de deporte es necesario contar con profesionales expertos en la materia ya que esto demostrará la calidad del servicio, por lo tanto se convierte en una estrategia la misma que se difundirá por los propios alumnos al dar buenas referencias del servicio que se ofrece en este centro.
- Incurrir de manera adecuada los recursos económicos para no generar gastos innecesarios que afecten al rendimiento de la microempresa.

## LISTA DE REFERENCIA

¿Qué es un presupuesto? (agosto de 2002). Recuperado el enero de 2013, de <http://www.gestiopolis.com>

Baca, U. (2006). Evaluación de proyectos (quinta ed.). México: Mc Graw Hill.

Defensa personal. (s.f.). Recuperado el abril de 2012, de <http://www.defencepolice.galeon.com>

definicion de oferta. (mayo de 2006). Recuperado el agosto de 2012, de <http://www.promonegocios.net>

Definición de promoción. (diciembre de 2005). Recuperado el noviembre de 2012, de <http://www.promonegocios.net>

El balance general. (2013). Recuperado el enero de 2013, de <http://www.crecenegocios.com>

El estudio de Mercado. (s.f.). Recuperado el agosto de 2012, de <http://www.promonegocios.net>

El taekwondo y sus beneficios. (s.f.). Recuperado el abril de 2013, de <http://www.peques.com.mx>

Importancia del financiamiento. (s.f.). Recuperado el enero de 2013, de <http://www.eumed.net>

Inversión Fija. (s.f.). Recuperado el enero de 2013, de <http://www.umss.edu.bo>

Karate. (s.f.). Recuperado el abril de 2012, de [www.karatekas.com](http://www.karatekas.com)

KOTLER, P. (2003). Fundamentos de marketing (tercera ed.). Prentice Hall.

Mankiw, G. (2004). Demanda. España: McGRAW HILL.

MIRANDA, J. (2005). Gestión de proyectos (quinta ed.). Colombia.

Periodo de recuperación. (s.f.). Recuperado el enero de 2013, de <http://www.slideshare.net>

Población y muestra. (07 de 2010). Recuperado el agosto de 2012, de <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com>

Scrib. (s.f.). Recuperado el enero de 2013, de <http://es.scribd.com>

Segmentación de mercado. (agosto de 2005). Recuperado el agosto de 2012, de <http://www.promonegocios.net>

taekwondo. (s.f.). Recuperado el abril de 2012, de <http://www.wtf.org>

ZAPATA, P. (2003). Introducción a la Contabilidad y Documentos Mercantiles (primera ed.). Quito, Ecuador: HOLOS.

## ANEXOS

### ANEXO 1

#### POBLACION DE QUITUMBE L1

Población de la Ciudad de Quito por Sexo, según Zonas y Sectores

Código de zona	Código de sector	Sexo		
		Hombre	Mujer	Total
386		Hombre	Mujer	Total
	1	208	202	410
	2	152	149	301
	3	166	197	363
	4	145	172	317
	5	162	177	339
	6	206	202	408
	7	291	276	567
	8	133	143	276
	9	148	144	292
	10	204	188	392
		<b>Total</b>	<b>1.815</b>	<b>1.850</b>
387		Hombre	Mujer	Total
	1	135	132	267
	2	153	144	297
	3	156	167	323
	4	257	253	510
	5	129	134	263
	6	202	223	425
	7	249	249	498
	8	262	278	540
	9	231	264	495
		<b>Total</b>	<b>1.774</b>	<b>1.844</b>
388		Hombre	Mujer	Total
	1	138	130	268
	2	165	184	349
	3	168	146	314
	4	180	192	372
	5	126	138	264
	6	223	231	454
	7	101	106	207
	8	122	129	251
	9	154	169	323
	10	166	146	312
	11	160	137	297



	12	190	187	377
	<b>Total</b>	<b>1.893</b>	<b>1.895</b>	<b>3.788</b>
389		Hombre	Mujer	<b>Total</b>
	1	203	201	404
	2	171	178	349
	3	323	346	669
	4	226	206	432
	5	261	280	541
	6	313	306	619
	7	265	220	485
	8	151	155	306
	9	229	232	461
	10	180	163	343
	11	262	225	487
	<b>Total</b>	<b>2.584</b>	<b>2.512</b>	<b>5.096</b>
390		Hombre	Mujer	<b>Total</b>
	1	676	668	1.344
	2	153	153	306
	3	256	228	484
	4	169	170	339
	5	686	419	1.105
	6	147	140	287
	7	125	122	247
	8	151	159	310
	9	184	200	384
	<b>Total</b>	<b>2.547</b>	<b>2.259</b>	<b>4.806</b>
391		Hombre	Mujer	<b>Total</b>
	1	74	80	154
	2	242	273	515
	3	150	176	326
	4	97	99	196
	5	126	144	270
	6	149	175	324
	7	224	235	459
	8	105	108	213
	9	144	174	318
	10	284	296	580
	<b>Total</b>	<b>1.595</b>	<b>1.760</b>	<b>3.355</b>
392		Hombre	Mujer	<b>Total</b>
	1	562	551	1.113
	2	106	130	236
	3	74	102	176
	4	107	123	230
	5	121	113	234
	6	143	168	311

	7	112	125	237
	8	111	136	247
	9	153	168	321
	10	213	234	447
	<b>Total</b>	<b>1.702</b>	<b>1.850</b>	<b>3.552</b>
393		Hombre	Mujer	<b>Total</b>
	1	130	146	276
	2	235	238	473
	3	225	240	465
	4	240	253	493
	5	159	160	319
	6	158	176	334
	7	148	155	303
	8	195	206	401
	9	136	147	283
	10	228	244	472
	<b>Total</b>	<b>1.854</b>	<b>1.965</b>	<b>3.819</b>
394		Hombre	Mujer	<b>Total</b>
	1	27	19	46
	2	189	205	394
	3	111	110	221
	4	136	162	298
	5	156	161	317
	6	186	186	372
	7	136	142	278
	8	235	267	502
	9	148	143	291
	10	159	162	321
	<b>Total</b>	<b>1.483</b>	<b>1.557</b>	<b>3.040</b>
395		Hombre	Mujer	<b>Total</b>
	1	119	140	259
	2	160	201	361
	3	171	180	351
	4	139	158	297
	5	100	92	192
	6	163	156	319
	7	142	158	300
	8	264	242	506
	9	245	253	498
	<b>Total</b>	<b>1.503</b>	<b>1.580</b>	<b>3.083</b>
396		Hombre	Mujer	<b>Total</b>
	1	230	252	482
	2	142	134	276
	3	162	158	320
	4	182	188	370

	5	179	176	355
	6	227	212	439
	7	126	156	282
	8	140	158	298
	9	150	151	301
	<b>Total</b>	1.538	1.585	3.123
397		Hombre	Mujer	<b>Total</b>
	1	123	144	267
	2	144	169	313
	3	149	151	300
	4	325	348	673
	5	128	152	280
	6	151	147	298
	7	170	186	356
	8	168	170	338
	<b>Total</b>	1.358	1.467	2.825

Fuente: INEC

## ANEXO 2

### ENCUESTA PILOTO

Edad \_\_\_\_\_

Género      M       F

Sector dónde vive \_\_\_\_\_

#### Preguntas

1.- ¿Conoce Ud. sobre las artes marciales o defensa personal?

SI                       NO

2.- ¿Le gustaría aprender este deporte?

SI                       NO

3.- ¿Conoce usted si existe un centro de enseñanza de artes marciales en su sector?

SI                       NO


4. ¿Si en su sector se creara un centro de enseñanza de artes marciales haría uso del servicio?

SI                        NO

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

### ANEXO 3

### COTIZACIÓN EQUIPO DE OFICINA



**cotización**  
Dirección: Av. Maldonado Oe-789  
Ruc:1714563214001  
Cliente:Tatiana Benitez                      Telefono:2636987

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Teléfono	30	30
1	Televisor de 14"	150	150
		Subtotal	180
		Iva 12%	
		Total	180

## ANEXO 4


### COTIZACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN



<b>COTIZACIÓN</b>			
<i>Cantidad</i>	<i>Detalle</i>	<i>V.U</i>	<i>V.T</i>
	<i>Computador completo MODELO: Gateway ZX4250-UB308 20" Fusion Dual-Core E-350</i>		
1	1.6GHz All-in-One PC - 4GB 500GB DVD	446	440
1	Impresora Epson Workforce 545	220	210
	<b>TOTAL</b>		<b>650</b>

## ANEXO 5

### PROFORMA MUEBLES Y ENSERES

			
RUC:1709584636001		Prof No.00006542	
Direccion: Av. Mariscal Sucre Oe-125			
QUITO-ECUADOR			
CLIENTE: Elena Ramirez			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO	PARCIAL
1	Silla de trabajo	45	45
1	Mesa pequeña	40	40
1	Escritorio	80	80
2	Canceles	70	140
1	Sofá	70	70
2	Bancas metal-madera para camerino	50	100
1	Aéreos	90	90
10	Archivadores	7	70
		<b>TOTAL</b>	<b>635</b>

## ANEXO 6

### PROFORMA EQUIPO DE ENTRENAMIENTO

<b>JANOWITZER STERN RALF ARTURO</b>				
<b>PROFORMA</b>				
<b>Artes marciales....y más</b>				
RUC.1709070054001				
Av. 10 de agosto 5987 CC La Y local 20				
QUITO-ECUADOR				
FECHA: 27/diciembre/2012				
<b>CANTIDAD</b>	<b>CODIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PRECIO</b>	<b>PARCIAL</b>
18	G618RU	Tatami (rojo y azul)	32,00	576,00
1	B462	Escudo Vynil de Potencia	56,00	56,00
1	B443	Mitones	30,00	30,00
2	B124W-XS	Guantines - Karate	27,00	54,00
2	B124W-M	Guantines -Taekwondo	21,99	43,98
2	IDM201R	Cabezales	28,00	56,00
1	SMB132K	Petos	62,00	62,00
1	PT254R	Canilleras	29,00	29,00
2	SMP124	C.sm	7,50	15,00
1	TRU145	Espejo	65,00	65,00
<b>SUMAN</b>				<b>986,98</b>

Fuente: Janowitzter stern ralf Arturo



## ANEXO 7

### TASA DE INFLACIÓN

#### Inflación Anual Promedio



FECHA	VALOR
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %
Mayo-31-2011	4.23 %
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %
Febrero-28-2011	3.39 %

#### Cálculo del promedio de la inflación:

Inflación de los últimos dos años

Inflación máx. 6.12 %

Inflación min. 3.39%

Total: 9.51 % / 2

Promedio de Inflación: 4.76

## ANEXO 8

### TABLA PRIMER AÑO INGRESO

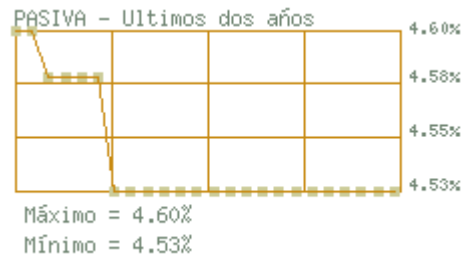
DESCR.	Junio	julio	Ags.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic	Enr.	Febr	Marzo	Abril	Mayo	AÑO 1
Alumnos	30	120	120	80	80	80	80	80	80	80	80	80	990
Precio	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	348
<b>TOTAL</b>	<b>870</b>	<b>3480</b>	<b>3480</b>	<b>2320</b>	<b>2320</b>	<b>2320</b>	<b>2320</b>	<b>2320</b>	<b>2320</b>	<b>2320</b>	<b>2320</b>	<b>2320</b>	<b>28710</b>

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez Elena

## ANEXO 9

### TASA PASIVA

#### Tasa Pasiva:



FECHA	VALOR
Marzo-31-2013	4.53 %
Febrero-28-2013	4.53 %
Enero-31-2013	4.53 %
Diciembre-31-2012	4.53 %
Noviembre-30-2012	4.53 %
Octubre-31-2012	4.53 %
Septiembre-30-2012	4.53 %
Agosto-31-2012	4.53 %
Julio-31-2012	4.53 %
Junio-30-2012	4.53 %
Mayo-31-2012	4.53 %
Abril-30-2012	4.53 %
Marzo-31-2012	4.53 %
Febrero-29-2012	4.53 %
Enero-31-2012	4.53 %
Diciembre-31-2011	4.53 %
Noviembre-30-2011	4.53 %
Octubre-31-2011	4.53 %
Septiembre-30-2011	4.58 %
Agosto-31-2011	4.58 %
Julio-31-2011	4.58 %
Junio-30-2011	4.58 %
Mayo-31-2011	4.60 %
Abril-30-2011	4.60 %

#### Cálculo del promedio de la Tasa pasiva:

Tasa pasiva de los últimos dos años

Tasa pasiva máx. 4.60 %

Tasa pasiva min. 4.53%

Total: 9.13 % / 2

Promedio de Tasa pasiva: 4.57%

## **ANEXO 10**

### **TASA RIESGO PAÍS**

#### **Cálculo del promedio de Riesgo país:**

Riesgo país de los últimos dos años

Riesgo país máx. 826

Riesgo país mín. 703

Total: 1529 / 2

Promedio de tasa de riesgo:  $764.5/100= 7.65\%$

## ANEXO 11

### Gasto sueldo operativo año2

Sueldo Mensual	H. extras	Total sueldo	Aporte 12,15%	Décimo Tercer S.	Décimo Cuarto S.	Vac.	Total Mensual	Total año 1	Fondos Reserva	Subtotal año2	Total año 2
350,00	7,98	357,98	43,49	29,83	26,50	14,92	472,72	5.672,66	357,98	6.030,64	6.317,70

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez Elena

El valor del sueldo para el instructor que se contratará a partir del segundo año será el mismo que el primer instructor.

### Gasto sueldo administrativo año2

Cargo	S. Mens	H. extras	Total sueldo	Aporte 12,15%	D. Tercer S.	D.Ct. S.	Va.	T. Mens.	Total año 1	Fond. R.	Sub año2	Total año 2
Adm.	500,00	7,98	507,98	61,72	42,33	26,50	21,17	659,70	7.916,36	507,98	8.424,34	8.825,34
P. limpieza	150,00		150,00	18,23	12,50	26,50	6,25	213,48	2.561,70	150,00	2.711,70	2.840,78
Total							29,83		10478,06		11136,04	11666,12

Elaborado por: Benítez, Tatiana & Ramírez Elena