UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERIA EN MARKETING

Proyecto de Tesis previo a la obtención del título de Ingeniero en Marketing.

TEMA:

"Plan de negocio para la creación de una escuela de futból para divisiones formativas en el cantón daule, periodo 2013-2014"

AUTOR:

Miguel Angel Fabre González

DIRECTORA:

Ing. Rudy Ivonne Ortega Cabrera M.Sc

Quevedo – Ecuador.

2014

DECLARACION DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS

Yo. **Miguel Ángel Fabre González** declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado de calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

_____

Miguel Ángel Fabre González

CERTIFICACIÓN DE LA DIRECTORA DE TESIS

Ing. Rudy Ivonne Ortega Cabrera Msc. Docente de la facultad de Ciencias Empresariales, de la carrera ingeniera en marketing de la **UNIVERSIDAD TECNICA ESTATAL DE QUEVEDO.**

Certifico:

Que el egresado **Miguel Angel Fabre González** realizó el presente trabajo de Investigación. Titulado **"PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE FUTBÓL PARA DIVISIONES FORMATIVAS EN EL CANTÓN DAULE, PERIODO 2013-2014"**

El mismo que fue desarrollado, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

_____

Ing. Rudy Ivonne Ortega Cabrera M.Sc.

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERIA EN MARKETING

"PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE FUTBÓL PARA DIVISIONES FORMATIVAS EN EL CANTÓN DAULE, PERIODO 2013-2014"

APROBADO POR:

_____

LIC. EDGAR PASTRANO QUINTANA M.Sc

PRESIDENTE DE TRIBUNAL

_____	_____
ING. CARLOS VILLACIS LAINEZ M.Sc	**ING. CARLOS GONZALEZ GUANIN M.Sc**
MIEMBRO DEL TRIBUNAL	**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

QUEVEDO – ECUADOR

2014

AGRADECIMIENTO

De manera efusiva, agradezco a la Universidad Técnica Estatal de Quevedo y a sus distinguidas autoridades.

Lic. Edgar Pastrano M.Sc. Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales.

Dr. Eduardo Díaz Director de la Unidad de Posgrado

Ing. Jenny Maldonado Director de la Escuela de Marketing.

Ing. Ivonne Rudy Ortega Cabrera M.Sc. Directora de Tesis.

En especial a mi hijo que es mi fortaleza, a mis padres, mi esposa y a todas y cada una de las personas que en el transcurso de mi carrera me formaron como un profesional de excelencia, liderazgo y conciencia ciudadana.

DEDICATORIA

En el inicio de esta carrera profesional quiero de manera profunda dedicar este logro a mi esposa e hijo, mis padres y a mi tía Lila Fabre por ser las personas que con tesón y esfuerzo supieron guiarme por el camino del conocimiento valorando así el recurso ilimitado que tenemos los seres humanos y que es un factor fundamental para el desarrollo de la sociedad, la mente humana. De manera afectiva este logro va por mi familia, los amo…

Miguel Fabre

INDICE GENERAL

Pág.

PORTADA…… I
DECLARACION DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS…….. II
CERTIFICACIÓN DE LA DIRECTORA DE TESIS…….. III
TRIBUNAL DE TESIS…….. IV
AGRADECIMIENTO…….. V
DEDICATORIA…….. VI
INDICE GENERAL…….. VII
INDICE DE CUADROS…….. XII
INDICE DE GRAFICOS…….. XIV
INDICE DE ANEXOS…….. XV
DUBIN CORE……XVI
RESUMEN EJECUTIVO……..XVII
ABSTRAC (INGLES) ……XIX

CAPITULO I MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACION

1.1. Introducción.....1
1.2. Problematización.....3
1.2.1. Planteamiento del Problema 3
1.2.1.1. Diagnostico 4
1.2.1.2. Pronostico 4
1.2.1.3. Control del pronóstico 4
1.2.2. Formulación del problema.....5
1.2.3. Sistematización del problema 5
1.3. Justificación.....6
1.4. Objetivos 7
1.4.1. General 7
1.4.2. Específicos.....7
1.5. Hipótesis 8
1.5.1. General 8
1.5.2. Específicos.....8
1.5.3. Variables 8

1.5.3.1. Variable independiente....8
1.5.3.2. Variable dependiente....8
1.5.3.3. Variable interviniente....8

CAPITULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Fundamentación teórica....10
2.2. Fundamentación conceptual....24
2.3. Fundamentación legal....37

CAPITULO III METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Materiales y Métodos....48
3.1.1. Localización del área de estudio....48
3.1.2. Macro Localización....48
3.1.3. Micro Localización....48
3.1.4. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación....49
3.1.1. Deductivo....49
3.1.2. Inductivo....49
3.1.3. Analítico....49
3.2. Tipo de investigación....49
3.2.1. Bibliográfica....49
3.2.2. De Campo....50
3.2.3. Descriptiva....50
3.3. Diseño de la investigación....50
3.4. Fuentes de la investigación....20
3.4.1. Primaria....50
3.4.2. Secundaria....50
3.5. Técnicas e instrumentos de evaluación....51
3.5.1. Observación Directa....51
3.5.2. Encuestas....51
3.5.3. Entrevista....51
3.6. Población y muestra....51

CAPITULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados 54
4.1.1. Tabulación análisis e interpretación de la encuesta realizada. 54
4.1.1.1. Identificación de los entrevistados 54
4.1.1.2. Identificación de los hábitos y costumbres. 59
4.1.1.3. Del Conocimiento y Expectativa del Producto. 64
4.2. Caracterización del Mercado 69
4.3. Análisis del Sector de Escuelas de Futbol 71
4.3.1. Análisis del mercado de Escuelas de Futbol 72
4.3.2. Análisis de la demanda 73
4.3.2.1. Perfil del consumidor 73
4.3.2.2. Demanda potencial 73
4.3.2.3. Proyección de la Demanda 73
4.3.2.4. Demanda Histórica 74
4.3.2.5. Demanda Futura 75
4.3.2.6. Demanda potencial Insatisfecha 75
4.3.3. Análisis de la Oferta 75
4.3.3.1. Oferta Histórica 76
4.3.3.2. Análisis de la demanda insatisfecha futura 77
4.3.4. Conclusión del Estudio de Mercado 78
4.3.5. Análisis del Precio 79
4.4. Plan de Marketing 80
4.4.1. Análisis situacional del micro y macro ambiente 80
4.4.2. Composición del mercado 80
4.4.3. Segmentación de Mercado 81
4.4.3.1. Identificación del mercado y sus segmentos 81
4.4.4. Nombre o Razón Social 81
4.4.5. Alcance de la Escuela de Futbol “Semillas del Futuro” 82
4.4.6. Misión 83
4.4.7. Visión 88
4.4.8. Valores 84
4.4.8.1. Lealtad 84
4.4.8.2. Liderazgo 84

4.4.8.3. Responsabilidad....84
4.4.8.4. Eficiencia....84
4.4.8.5. Equidad....84
4.4.9. Valor Agregado....84
4.4.10. Principios Éticos del centro de lavado....85
4.4.11. Objetivo....85
4.4.11.1. Objetivo General....85
4.4.11.2. Objetivo Especifico....85
4.4.12. Mix de Productos....85
4.4.12.1. Producto....85
4.4.12.1.1. Detalle de los servicios:....88
4.4.13. Precio....89
4.4.14. Plaza....89
4.4.15. Promoción....90
4.4.15.1. Publicidad....90
4.4.16. Plan de medios....91
4.4.16.1. Televisiva....91
4.4.16.2. Radial....91
4.4.16.3. Prensa....92
4.4.16.4. Hojas Volantes....92
4.4.17. Análisis FODA....93
4.4.17.1. Fortalezas....93
4.4.17.2. Debilidades....93
4.4.17.3. Oportunidades....93
4.4.17.4. Amenazas....93
4.4.18. Plan de Acción....95
4.5. Estudio Técnico....97
4.5.1. Localización óptima del proyecto....97
4.5.2. Macro localización....97
4.5.3. Tecnología e Ingeniería....99
4.5.3.1. Ingeniería civil....99
4.5.3.2. Infraestructura Física....100
4.5.3.3. Ambiente....100

4.5.4. Diseño organizacional y gerenciamiento 100
4.5.4.1. Tipo de Estructura Organizacional 100
4.5.4.2. Organigrama de la escuela de futbol “Semillas del Futuro” 101
4.5.4.3. Funciones de los cargos del Organigrama 101
4.5.4.4. Diagrama de flujo del proceso del servicio 103
4.5.4.5. Descripción del proceso del servicio de lavado y lubricado 103
4.6. Estudio legal 104
4.6.1. Estructura legal 104
4.6.1.1. Contenido de la Escritura de Constitución 104
4.6.1.2. Ejemplo de la Constitución de la Compañía: 105
4.7. Estudio Económico y Financiero 107
4.7.1. Inversión 107
4.7.2. Depreciación 109
4.7.3. Capital de Operación 110
4.7.4. Financiamiento. 111
4.7.5. Préstamo 112
4.7.6. Tabla de amortización 112
4.7.7. Costos de Operación 113
4.7.8. Ingresos 114
4.7.9. Flujo de Caja 114
4.7.10. Punto de equilibrio 116
4.7.11. Valor Actual Neto VAN 117
4.7.12. Tasa Interna de retorno (TIR) 118
4.7.13. Relación Costo Beneficio (R C/B) 119
4.7.14. Indicadores Financieros valor actual neto, taza interna de retorno, relación costo beneficio. 119

CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones 121
5.2. Recomendaciones 122

CAPÍTULO VI BIBLIOGRAFÍA

6.1. Literatura citada de libros 124

6.2. Literatura citada de internet 125

CAPÍTULO VII ANEXOS

Anexo # 1; formato de la encuesta 127

INDICE DE CUADROS

Cuadros **Pág.**

1. Genero de encuestados. 54
2. Edades de los encuestados 55
3. Ocupación de los entrevistados 56
4. Nivel de formación de los entrevistados 57
5. Estado civil de los entrevistados 58
6. Nivel de formación futbolística de los niños. 59
7. Resultados del desarrollo físico y mental. 60
8. Asistencia a las diferentes escuelas de futbol. 61
9. Asistencia a las escuelas diferentes escuelas. 62
10. No asistencia de los niños a una escuela de futbol. 63
11. Inscripción de niños a la escuela de futbol. 64
12. Resultado de valores a pagar. 65
13. Beneficios ofrecidos. 66
14. Expectativa de los padres en la escuela de futbol 67
15. Tiempo estimado de partidos oficiales. 68
16. Proyección de la demanda 74
17. Demanda Histórica 74
18. Demanda Futura 75
19. Servicio de Lavado y lubricado 76
20. Oferta Histórica 76
21. Oferta Futura 77
22. Demanda insatisfecha Futura 77
23. Análisis del precio 80
24. Costo en Medio de Tv 91
25. Costo en Medio Radial 91
26. Costo en Medio Escrito 92

27. Costo en Hojas Volantes 92
28. Presupuesto general plan de medios 92
29. Estrategia de producto 95
30. Estrategia de precio 95
31. Estrategia de Plaza 96
32. Estrategia de Comunicación 96
33. Sueldos y Salarios 101
34. Inversión inicial 108
35. Depreciación muebles de oficina 109
36. Depreciación equipos de oficina 109
37. Depreciación equipos informáticos 110
38. Depreciación acumulada de activos fijos 110
39. Capital de operación para el funcionamiento 111
40. Estructura de Financiamiento 112
41. Préstamo 112
42. Amortización de deuda 113
43. Costo de operación proyectado a 5 años para. 113
44. Proyección de ingresos 114
45. Flujo de efectivo 115
46. Cálculo del Van 118
47. Cálculo del TIR 118
48. Cálculo dela Relación Costo Beneficio 119
49. Indicadores Financiero 119

INDICE DE GRAFICOS

Gráficos **Pág.**

1. Genero de encuestados. 54
2. Edades de los encuestados 55
3. Ocupación de los entrevistados 56
4. Nivel de formación de los entrevistados 57
5. Estado civil de los entrevistados 58
6. Nivel de formación futbolística de los niños 59
7. Resultados del desarrollo físico y mental. 60
8. Asistencia a las diferentes escuelas de futbol. 61
9. Asistencia a las escuelas diferentes escuelas 62
10. No asistencia de los niños a una escuela de futbol. 63
11. Inscripción de niños a la escuela de futbol. 64
12. Resultado de valores a pagar 65
13. Beneficios ofrecidos. 66
14. Expectativa de los padres en la escuela de futbol 67
15. Tiempo estimado de partidos oficiales. 68
16. Logotipo 81
17. Afiche 90
18. Macro localización 97
19. Micro Localización 98
20. Distribución del espacio Físico. 99
21. Organigrama Funcional 101
22. Diagrama de proceso 103
23. Punto de Equilibrio 117

INDICE DE ANEXOS

Anexos **Pág.**

1. FORMATO DE LA ENCUESTA 127
2. ACCESORIOS PARA LA ESCUELA DE FUTBOL 129
3. TABLA DE AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO CFN 133
4. PRUEBA DEL VAN TIR 134
5. INDICADORES ECONÓMICOS BCE 134

(DUBLINCORE) ESQUEMA DE CODIFICACIONES			
1	**Titulo / Tittle**	**M**	Plan de negocio para la creación de una escuela de futbol para divisiones formativas en el cantón Daule, periodo 2013-2014
2	**Creador / Creator**	**M**	Miguel Ángel Fabre González Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
3	**Materia / Subjet**	**M**	Ciencias Empresariales Ingeniería en Marketing "Plan de negocio para la creación de una escuela de futbol para divisiones formativas en el cantón Daule, periodo 2013-2014"
4	**Descripción / Description**	**M**	La presente investigación se realizó en el cantón Daule de la Provincia del Guayas con el objetivo de determinar la factibilidad de crear una escuela de futbol para divisiones formativas de manera objetiva, para proyectar un nuevo modelo funcional optimizando el tiempo.
5	**Editor / Publisher**	**M**	FCE Carrera Ing. En Marketing Miguel Ángel Fabre González
6	**Colaborador / Contributor**	**O**	Ninguno
7	**Fecha / Date**	**M**	Noviembre del 2013
8	**Tipo / Tipe**	**M**	Plan de Negocios
9	**Formato / Format**	**R**	Doc. MS 2010
10	**Identificador / Identifier**	**M**	http://biblioteca.uteq.edu.ec/
11	**Fuente / Source**	**O**	Investigación Empresarial Plan de negocios para pymes de clase mundial
12	**Idioma / Languaje**	**M**	Español
13	**Relación / Relation**	**O**	Ninguno
14	**Cobertura / Coverage**	**M**	Localización: Ámbito Empresarial
15	**Derechos / Rights**	**O**	Ninguno
16	**Audiencia / Audience**	**O**	Trabajo de Investigación (Research Project)

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se realizó con el objetivo de desarrollar un plan de negocio para la creación de una escuela de futbol que pretende fomentar el desarrollo a jóvenes en la incubación de nuevos talentos y el desarrollo del futbol local, a través de una propuesta coherente, dinámica, de vinculación social, fomentando la vital importancia del deporte bajo los modelos de gestión de la calidad, aplicado a la comunidad deportiva al anhelo de obtener un mejor equilibrio en bienestar social, económico y deportivo en las nuevas empresas sobre todo las que fomentan el deporte y generan valor para el cantón Daule. Las exigencias de la prestación de servicio en el área deportiva que brindan son escasas, dinamizando la demanda de empresas foráneas provocando el posicionamiento de ellas en nuestro mercado empresarial, mediante talleres, seminarios, capacitaciones, etc. Este es, pues el marco productivo y comercial, la escuela de futbol, desplegará políticas de servicio que prestara a los jóvenes promesas tratando de introducir su marca al sector empresarial y deportivo. El método que se utilizó en la investigación fue analítico sistémico, hipotético deductivo, inductivo deductivo, métodos empíricos como la observación, los datos obtenidos en la recopilación a través de la investigación a la población de estudio que está compuesta por todos los núcleos familiares de la ciudad de Daule que da un universo de 6430 familias de la cual se obtuvo una muestra de 363 familias por medio de una formula estadística, esto permitió analizar e interpretar estos datos y generalizar los resultados de manera lógica, lo que permitió comprobar la hipótesis. Para la recolección de datos, se empleó la observación directa y la encuesta estructurada; el cuestionario y entrevista, De acuerdo al estudio de mercado realizado se determinó que el 68% de los padres de familia encuestados piensan que es excelente y bueno la formación profesional de su hijo en futbol, mientras otro 32% piensan que es regular o malo este 68% representaría nuestro mercado potencial en unos 4.372 jóvenes promesas del futbol para la escuela de futbol “Semillas del Futuro”, En este caso financiaremos 8.33% del costo de operación inicial $ 2.474,88 y el capital de inversión inicial en un 100% de $ 11.279,35 con el CFN a 3 años que da un total de $ 13.754,23 de capital de trabajo, quedando así conformada la estructura económica financiera de la empresa, la estructura económica la

forman los bienes y derechos y la financiera la integran sus obligaciones, es decir, los recursos financieros propios y ajenos. Por esta razón se considera factible el desarrollo del presente plan de negocio desde el punto de vista técnico, legal y financiero la propuesta es viable porque se dispone de todas las herramientas necesarias para llevar a efecto el cometido. De acuerdo al analisis economico y financiero se pudo deducir que el proyecto es rentable ya que el VAN es mayor que 0 con $ 2.170,67 el TIR es de 15.04% mayor que la tasa de oportunidad que es de 10.5% y la relación costo beneficio es $ 1.21 Consideramos que son cantidades que justifican el desarrollo y viabilidad de este proyecto, que permitirá servir a los microempresarios y jovenes promesas del futbol en el Cantón Daule y aportará positivamente al progreso socio-económico del mismo, dado que por cada dólar invertido se recibe $ 1.21 de ganancia. El estudio nos permitió considerar que la apertura de La escuela de futbol “Semillas del Futuro” constituirá en el negocio que dinamizará el sistema comercial deportivo en el sector de Daule y su zona de influencia. La escuela de futbol “Semillas del Futuro” se establecerá en el negocio de vanguardia que aportará al desarrollo de sector deportivo con una propuesta dinámica diferente que no lo tiene el sistema tradicional. El plan de medios posicionará la marca el concepto del negocio y el valor agregado que ofertara la escuela. El servicio con altos estándares de calidad y profesionalismo fidelizara al cliente y atraerá nuevos garantizando el crecimiento de la empresa

EXECUTIVE SUMMARY

This research was done with the aim of developing a feasibility study for setting up a soccer school that aims to encourage youth development in incubating new talent and the development of local football, through a coherent proposal, dynamic of social bonding, promoting the vital importance of sport under models Quality Management applied to the sporting community to the desire to get a better balance in social, economic and sports welfare in new businesses especially those that promote sport and create value for the canton Duale. The demands of providing service in the area that provide sports are scarce, sparking demand for foreign firms causing positioning them in our business market, through workshops, seminars, training, etc.. This is because the production and market framework school football, deploy service policies to lend to young hopefuls trying to introduce their brand to the business and sports sectors. The method used in the research was systemic analytical, deductive hypothetical, deductive, inductive, empirical methods such as observation, data from collection through research to study population consists of all the households of the Duale city giving a universe of 6430 families in which a sample of 363 families was obtained through a statistical formula, this allowed to analyze and interpret these data and to generalize the results in a logical manner, allowing test the hypothesis. For data collection, direct observation and structured questionnaire was employed; the questionnaire and interview, according to market survey determined that 68% of parents surveyed think that is great and good training his son in football, while another 32% think this is fair or poor 68% would represent our market potential in some 4,372 promising young football soccer school to "Seeds of Future", in this case 8.33% of the cost will fund initial operating and capital $ 2,474.88 initial investment in a 100% $ 11,279.35 with CFN to 3 years for a total of $ 13,754.23 working capital and being conformed the economic and financial structure of the company, the economic structure consists of property and financial rights and compose their obligations, ie, their own and other financial resources. therefore considered feasible the development of this business plan, "From a technical, legal and financial terms the proposal is viable because it has all the necessary tools to

carry out the task. According to the financial and economic analysis it can be deduced that the project is profitable because the NPV is greater than 0 to $ 2,170.67 IRR is 15.04% higher than the opportunity rate is 10.5% and the cost-benefit is $ 1.21 We believe they are quantities that justify the development and viability of this project, which will serve microentrepreneurs and youth players football in Canton Duran and positively furnish the socio-economic progress of the same, as per invested dollar get $ 1.21 profit. The study allows us to consider that the opening of the school football " Seeds of Future " will be in the business dynamics in the sports trading system Daule sector and its hinterland. The soccer school " Seeds of Future " will be established in the business of art that contribute to the development of sports industry with a different dynamic proposal that does not have the Traditional System. The media plan will position the brand and the business concept that will offer value added school. The service with high standards of quality and professionalism and customer fidelizara attract new ensuring business growth

CAPITULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

“La cuestión no es si es posible.

Hoy la pregunta clave es

¿Te decidirás a Hacerlo?”
Seth Godin

1.1. INTRODUCCIÓN

La creación de la escuela de futbol pretende fomentar el desarrollo a jóvenes, en la incubación de nuevos talentos y desarrollo del futbol local y , a través de una propuesta coherente, dinámica, de vinculación social, fomentando la vital importancia del deporte bajo los modelos de gestión de la calidad, aplicado a la comunidad deportiva al anhelo de obtener un mejor equilibrio en bienestar social, económico y deportivo en las nuevas empresas sobre todo las que fomentan el deporte y generan valor para el cantón.

Generalmente se ve en las escuelas formativas una separación total en las diversas áreas, considerando que cada una tiene sus objetivos particulares, el deportista quiere jugar más sin importarle si tiene un buen rendimiento en el área deportiva, y en consecuencia lanzan nuevas propuestas sin una buena investigación de mercado, toman decisiones operativas con información incompleta, la escuela de futbol está enfocado en ayudar, para que puedan competir en un nivel de alto rendimiento presentando un sistema de gestión por procesos diseñado especialmente para jugadores de alto rendimiento.

El primer capítulo: se refiere al marco contextual de la investigación, ubicada y contextualización de la problemática, situación actual, problemas de investigación, delimitación, justificación, cambios esperados con la investigación, objetivo general y específico.

El segundo capítulo: se refiere al marco teórico esquema de trabajo del proyecto de investigación, marco conceptual y marco legal.

El tercer capítulo: está conformado por la metodología de la investigación donde se detalla los métodos utilizados en la investigación, construcción metodológica, recolección, descripción, análisis e interpretación de resultados.

El cuarto capítulo: se refiere a los lineamientos, resultados caracterización del mercado y a la propuesta de la solución del problema identificado en el proceso de la investigación.

El quinto capítulo: comprende el registro calendarizado del procesó de la investigación; así como el presupuesto de los materiales que se van a utilizar en el transcurso de la investigación con su respectivo costo.

1.2. PROBLEMATIZACIÓN

1.2.1. Planteamiento del Problema

El objetivo empresarial de la creación de la escuela de futbol es ser el referente en la implantación de SGC & estudios de mercado enfocados a los requerimientos de la juventud deportista y la falta de fomento al deporte en el cantón Daule, la Provincia, el país y América Latina

En el cantón las exigencias de la prestación de servicio en el área deportiva que brindan son escasas, dinamizando la demanda de empresas foráneas provocando el posicionamiento de ellas en nuestro mercado empresarial y depòrtivo, mediante talleres, seminarios, capacitaciones, etc.

Este es, pues el marco productivo y comercial, la escuela de futbol, desplegará políticas de servicio que prestara a los jóvenes promesas tratando de introducir su marca al sector empresarial y deportivo.

Es conveniente destacar el aporte de las empresas que responsablemente cubren esta necesidad, a través de sus servicios bajo normas de calidad sin embargo la escuela de futbol interpondrá una serie de actividades tendientes a captar una cuota de mercado esperando resultados alentadores.

La escuela de futbol formativa, considerando los efectos establecidos, planteamos si existe realmente demanda insatisfecha en el deporte o que no existe oferta local del servicio que más se requiere o que se debe a la falta de personas idóneas, o por la ausencia de capacitación o no conocer cómo implementar una adecuada organización.

Y que de alguna manera inciden en los resultados de manera negativa dejando así una oportunidad de negocio que es lo que se pretende conocer.

1.2.1.1. Diagnostico

A. Causas

- ✓ Limitado conocimiento sobre el negocio
- ✓ Ausencia de profesionales de renombre
- ✓ Ausencia de cultura deportiva
- ✓ Zona eminentemente agricola

B. Efecto

- ✓ Ausencia de oferta de escuelas de futbol
- ✓ Poco interes de formar parte de las escuela formativas de futbol
- ✓ Baja demanda del servicio
- ✓ Falta de inversion para escuelas deportivas

1.2.1.2. Pronostico

C. Pronostico del problema

- ✓ Modelo de gestion de calidad
- ✓ Viavilidad economica
- ✓ Viavilidad financiera
- ✓ Demostrar tecnicamente la rentabilidad del negocio

1.2.1.3. Control del pronostico

D. Control del pronostico del problema

- ✓ La creacion de una nueva escuela deportiva en convenio con EMELEC – BARCELONA – LDU-Q que brinde un servicio de primer nivel hara posible que los deportistas de categorias juveniles no viajen a otras provincias y se queden en una escuela de su localidad.
- ✓ Seran dirigidos por destacadas figuras del futbol nacional.
- ✓ Convenios que impulsen campañas con el ministerio del deporte.

1.2.2. Formulación del problema

¿De qué manera influye la elaboración de un plan de negocios para la creación de una escuela de futbol para divisiones formativas en el cantón Daule, año 2013?

1.2.3. Sistematización del problema

¿Qué oportunidades y barreras existen para la identificación y análisis de la demanda del servicio?

¿Cuál será la infraestructura, talento humano y canales de comunicación más adecuados?

¿Cuáles serán los resultados obtenidos a raíz del análisis económico y financiero para el mercado deportivo?

1.3. JUSTIFICACIÓN

Un plan de negocios es un instrumento clave y fundamental para el éxito de los empresarios, es una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa o proyecto con un sistema de planeación tendiente alcanzar metas determinadas.

El diseño de este plan de negocios enfocado en la creación de una escuela para divisiones formativas en el cantón Daule, tiene como propósito satisfacer la demanda insatisfecha que existe en la actualidad.

La demanda generada por las empresas privadas han aumentado, siendo la oferta escasa y concentrada en áreas de especialización como: clubes, semilleros, entre otras, con poco enfoque a las estrategias de marketing como es la planificación, sistemas de calidad, procesos, competencia y alto rendimiento deportivo.

Los altos costos de las empresas posicionadas hacen que los deportistas por sus bajos recursos económicos, no puedan solventar los costos de transportación y alimentación.

Por esto la creación de escuela de futbol para divisiones formativas, que tenga un portafolio de productos en los campos de actuación deportiva de nivel interno y externo, con costos asequibles y de cobertura a todo tipo clubes, puede cubrir demanda insatisfecha y orientar al mejor desempeño de los jóvenes deportistas.

Puesto que siendo del mismo entorno comercial será más objetiva la implementación de los servicios propuestos al mercado deportivo.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. General

Elaborar un plan de negocio para la creación de una escuela de futbol para divisiones formativas en el cantón Daule, año 2013.

1.4.2. Específicos

1) Realizar el estudio de mercado que determinara la demanda para la creación de una escuela de futbol para divisiones formativas en el cantón Daule, año 2013.
2) Efectuar el estudio técnico para determinar las variables de los requerimientos técnicos y organizacionales necesarios para la empresa.
3) Realizar el estudio financiero del proyecto que permita determinar el monto óptimo de inversión así como la rentabilidad que genera el proyecto.

1.5. HIPOTESIS

1.5.1. General

La creación e instalación de una escuela de futbol en el cantón Daule, provincia del Guayas permitirá consolidar un semillero de las divisiones formativas, que permitirá un crecimiento y desarrollo deportivo para los habitantes del cantón Daule.

1.5.2. Específicos .

1) De la investigación que se realice en el campo permitira conocer las expectativas del mercado respecto a necesidades, gustos, y preferencias del servicio propuesto, precio y promocion adecuada para el consumidor.
2) El estudio técnico determinara las variables de los requerimientos técnicos y organizacionales necesarios para la empresa.
3) El estudio financiero del proyecto que permitira determinar el monto óptimo de inversión así como la rentabilidad que genera el proyecto.

1.5.3. Variables

1.5.3.1. Variable independiente

Plan de negocio

1.5.3.2. Variable dependiente

Escuela de futbol

1.5.3.3. Variable interviniente

Cantón Daule familia con niños entre 10 y 14 años

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

“Trate que la experiencia de la

marca supere la percepción

que se tiene de ella”
Stan Rap

2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1. Plan de negocio

Este documento generalmente se apoya en documentos adicionales como el estudio del mercado, técnico, financiero y de organización. De estos documentos se extraen temas como los canales de comercialización, el precio, la distribución, el modelo de negocio, la ingeniería, la localización, el organigrama de la organización, la estructura de capital, la evaluación financiera, las fuentes de financiación, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa, los aspectos legales, y su plan de salida.

Generalmente es formulado por empresarios, directivos, o por un cuando tiene la intención de iniciar un negocio. En ese caso, se emplea internamente para la administración y planificación de la empresa. Además, lo utilizan para convencer a terceros, tales como bancos o posibles inversores, para que aporten financiación al negocio.

Este plan puede ser una representación comercial del modelo que se seguirá. Reúne la información verbal y gráfica de lo que el negocio es o tendrá que ser. También se lo considera una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario, intentará organizar una labor empresarial e implementar las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. El plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la compañía a ser puesta en marcha.[1]

A través del mismo se va a definir, con el máximo detalle posible lo siguiente: [2]

- La actividad que va a desarrollar la empresa
- El mercado al cual se va a dirigir

[1] Naveros Arrabal José Antonio y Cabrerizo Dumont María del Mar. Dirección y gestión de empresas Plan de Marketing. 2009

[2] Carlos Julio Galindo Ruiz. 2009. Manual Para La Creación De Empresas. Tercera Edición. Bogotá

- Las estrategias que se van a utilizar para penetrar en el mercado
- La competencia que se va a analizar y a encontrar
- Como se va a financiar el plan de negocios
- Y los equipos que se necesitan para la puesta en marcha del mismo

2.1.1.1. Características de un plan de negocio

Un plan de negocios debe:

- Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros
- Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación
- Involucrar en su elaboración a los ejecutivos que vayan a participar en su aplicación
- Prever las dificultades que puedan presentarse y las posibles medidas correctivas[3]

2.1.1.2. Plan de negocio

El plan de negocios debe transmitir a los nuevos inversionistas, a los accionistas y a los financieros, los factores que harán de la empresa un éxito, la forma en la que recuperarán su inversión y en el caso de no lograr las expectativas de los socios, la fórmula parar terminar la sociedad y cerrar la empresa.

2.1.1.3. Desarrollo plan de negocio

No existe un plan de negocio único. Ha de adaptarse al público objetivo en cada circunstancia y variará según el grado de desarrollo del proyecto empresarial. La extensión del mismo también dependerá de los objetivos buscados con su presentación, pudiendo variar desde un par de folios hasta la

[3] Naveros Arrabal José Antonio y Cabrerizo Dumont María del Mar. Dirección y gestión de empresas Plan de Marketing. 2009

centena en el caso de un plan de negocio detallado necesario para una fase avanzada de un proceso de búsqueda de financiación.

- **Estructura de un plan de negocio**
- Resumen ejecutivo
- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio económico
- Estudio financiero

2.1.2. Resumen ejecutivo

El objetivo de un resumen ejecutivo es captar el interés de los futuros inversores, para ello debe contener un breve resumen de los aspectos más importantes del plan de negocio, debe ser breve, entre una y dos páginas y es aconsejable realizarlo una vez finalizado todo el plan.

2.1.3. Estudio de Mercado

Para reunir todos estos aspectos, vamos a ubicar tres grandes partes de un estudio de mercados: 1. El consumidor y la demanda del mercado y del proyecto (históricas, actuales y futuras), 2. La competencia y la oferta del mercado y del proyecto (históricas, actuales y futuras), y 3 La comercialización del producto servicio del proyecto. (Prieto Herrea, 2012, pág. 79)

2.1.3.1. Definicion del perfil de mercado

Es el sitio donde convergen las fuerzas de la oferta y la demanda de un producto y/o servicio. La empresa deberá identificar cuáles son las características que conforman el mercado al cual dirigirá su oferta, teniendo en cuenta aspectos como: ubicación geográfica, tamaño del mercado (en unidades y en unidades monetarias), porcentaje de crecimiento anual del mercado, quienes conforman la competencia, identificación del segmento del

mercado objeto del producto y los servicio y el establecimiento de un orden cronológico en el que se entra en el mercado. (Florez Uribe, 2012, pág. 99)

2.1.3.2. Análisis de la demanda

El análisis de la demanda busca corroborar y dimensionar la existencia de personas o grupos organizados o instituciones, dentro de un ámbito espacial que estarían dispuestos a consumir un bien o recibir un servicio (población de referencia), tenga o no capacidad de pago. La teoría económica indica que la demanda es una función que depende del nivel de ingreso de los consumidores, del patrón de gastos de los mismos y sus preferencias, de la tasa de crecimiento de la población, del comportamiento de los precios tanto de los bienes sustitutos como complementarios y, naturalmente de la acción de los entes gubernamentales. (Miranda Miranda, 2012, pág. 113)

2.1.3.3. Analiss de la Competencia

Es importante realizar una descripción detallada de la competencia, analizando aspectos importantes como; bienes y/o servicios que serán competencia directa o indirecta.

- Algunos comportamientos a considerar sobre la competencia pueden ser:
- Identificar los competidores directos e indirectos más importantes.
- Cuál es la participación en el mercado.
- Que zonas geográficas están atendiendo
- Cuáles son sus fortalezas y debilidades.
- Cuáles son las estrategias comerciales que están aplicando con éxito.
- Qué tipo de inversión está realizando en cuanto a publicidad u otros medios de mercadeo.

- Conocer las estrategias que están utilizando en el manejo de los precios.
- Cuáles son los Canals de distribución que está utilizando con éxito.
- Como define sus puntos de ventas, si son directos o a través mayorista, minorista, detallista o si llega directamente al consumidor final. (Florez Uribe, 2012, pág. 100)

2.1.3.4. Análisis de la comercialización

(Miranda Miranda, 2012, pág. 134) Cuando hablamos de la comercialización se hace referencia a todo el proceso que comienza en la producción d bien o servicio hasta que llega al usuario o consumidor final, recorriendo todos los pasos intermedios que tiene relación con: la presentación, el almacenamiento, el transporte, el servicio de crédito, la asistencia técnica, los mecanismos de promoción y publicidad y obviamente, los canales de comercialización.

2.1.4. Estudio Tecnico

(Cordoba Padilla, 2013, pág. 106) El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿cuánto, donde, como y con que producirá mi empresa? así, como diseñar la función de producción optima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio.

2.1.4.1. Localizacion.

(Prieto Herrea, 2012, pág. 103) Dentro de los factores que inciden en la solución óptima quizás el más importante es el relacionado con la LOCALIZACIÓN debido a la influencia de esta en la producción y distribución tanto de materia prima como de los productos y servicios ofrecidos por los proyectos.

La mejor localización es la que permite obtener la tasa de rentabilidad más alta o el costo unitario mínimo.

2.1.4.2. Factores que influyen en la localizacion

Las alternativas de instalaciones de la planta deben compararse en función de las fuerzas ocasionales típicas de los proyectos. Una clasificación concentrada debe incluir por lo menos los siguientes factores globales:

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra.
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento.
- Factores ambientales.
- Cercanía del mercado.
- Costo y disponibilidad de terrenos.
- Topografía de suelos.
- Estructura impositiva y legal.
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros.
- Comunicaciones.
- Posibilidad de desprenderse de desechos. (Cordoba Padilla, 2013, pág. 113)

2.1.4.3. Tamaño y capacidad del proyecto .

(Miranda Miranda, 2012, pág. 151)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.

Desde el principio es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto que permita dimensionarlo y compararlo con otros similares. La forma más utilizada es establecer la cantidad de producción o de prestación del servicio por unidad de tiempo.

2.1.4.4. Dimensiones de la planta de produccion y/o de las instalaciones

(Morales Castro, 2009, pág. 94)Las dimensiones de la planta de producción y/o de las instalaciones se expresa principalmente mediante la capacidad de producción en un periodo determinado, aunque existen otros criterios para

establecerlas; por ejemplo, la cantidad de activos en la planta (productividad), el volumen de ventas o de facturación, etc

2.1.4.5. Presupuesto de inversion

(Miranda Miranda, 2012, pág. 206)Como bien se sabe los resultados obtenidos con respecto al comportamiento del mercado del producto, presente y futuro, lo mismo que la capacidad financiera de los propietarios o promotores, permite dimensionar el tamaño del proyecto y por ende la magnitud de las inversiones necesarias.

2.1.5. Estudio de la inversion :

(Sapag Chain, 2008, pág. 314)En el estudio de las inversiones, las matemáticas financieras son útiles puesto que su análisis se basa en la consideración de que el dinero, solo porque transcurre el tiempo, debe ser remunerado con una rentabilidad que el inversionista le exigirá por no usarlo hoy y aplazar su consumo a un futuro conocido, lo cual se conoce como valor tiempo del dinero.

2.1.5.1. Activos

2.1.5.1.1. Los activos los podemos dividir en activos fijos y activos intangibles:

- **Activos fijos o tangibles:** Son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizaran en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto.

- **Activos intangibles:** gastos de puesta en marcha, gastos legales (constitución, licencia, permisos), selección y capacitación de personal, publicidad, otros intangibles

2.1.5.2. Capital de trabajo

El capital de trabajo es el dinero que necesitaremos para poner en funcionamiento el negocio durante el primer ciclo productivo, que es el tiempo

transcurrido desde que se inician las operaciones del negocio hasta que se obtiene el dinero en cantidades suficientes como para seguir operando normalmente. Para un mejor análisis el Capital de Trabajo, éste lo podemos dividir o clasificar en realizable, disponible y exigible:[4]

- **Realizable:** conformado por todo aquello que puede ser almacenado, por ejemplo, materias primas o insumos (cuando se trata de una empresa productora), productos en proceso, productos terminados (cuando se trata de una empresa comercializadora: empresa dedicada a la compra y venta de productos), envases

- **Disponible:** se refiere al dinero requerido para pagar diversos servicios después de que hayan sido utilizados, por ejemplo, pago de servicios básicos (luz, agua, teléfono), planilla administrativa, planilla de venta, remuneraciones, mantenimiento, tributos municipales

- **Exigible:** desembolsos que se realizan por anticipado; se denominan exigibles, porque uno gasta o invierte, y luego exige el derecho a uso; son exigibles, por ejemplo, el adelanto a proveedores, adelanto de contrato, alquiler del local, publicidad, seguros[5]

2.1.5.3. Estudio Financiero:

Evaluamos la factibilidad y la rentabilidad del proyecto, teniendo en cuenta los estudios de la inversión y el estudio de los ingresos y egresos que hemos realizado previamente. Para la evaluación del proyecto, además de medir la rentabilidad del proyecto con respecto a la inversión y el periodo de recuperación de ésta, lo usual es hacer uso de los indicadores financieros de rentabilidad del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno (VAN y TIR).[6]

[4] José Luis Hernández Cabrera, libro de Evaluación de proyectos y economía matemática

[5] Fernando Gómez-Bezares, José A. Madariaga, F. Javier Santibáñez y Amaia Apraiz. 2013. Libro de finanzas de empresas

[6] WWW.Gerencie.com

2.1.5.4. Fuentes financieras

En caso de hacer uso de financiamiento externo, y conocer de antemano la fuente que nos otorgará el crédito, debemos desarrollar este punto en donde haremos una breve descripción de la fuente o fuentes externas de dicho financiamiento; por ejemplo, podemos hacer una breve descripción del banco o entidad financiera que nos otorgará el crédito, y las condiciones o requisitos que nos ha solicitado para poder otorgárnoslo. En este punto también debemos señalar las características del préstamo, cuál será el monto que se obtendrá, el plazo que durará el préstamo, su costo (tasa de interés más comisiones), etc.

Y, finalmente, debemos elaborar un cuadro en donde señalemos las cuotas que tendremos que pagar durante el periodo de tiempo que dure el préstamo (presupuesto del pago de la deuda).[7]

2.1.5.5. Estudio de los ingresos y egresos

Luego del estudio de la inversión y financiamiento, la siguiente parte o sección de un plan de negocios es el estudio de los ingresos y egresos, la cual señala los futuros ingresos y egresos del negocio para el periodo de tiempo en que está proyectado el plan de negocios.

El objetivo de la parte del estudio de los ingresos y egresos es el de mostrar al lector las proyecciones de los ingresos y egresos que obtendrá el negocio, así como la relación que se dará entre éstos.[8]

2.1.5.5.1. La parte del estudio de los ingresos y egresos debería contener los siguientes elementos:

2.1.5.5.1.1. Presupuestos de ingresos

En este punto desarrollamos los presupuestos de ingresos para el periodo de tiempo en que vamos a proyectar el plan de negocios. El tiempo en que será

[7] Fernando Gómez-Bezares, José A. Madariaga, F. Javier Santibáñez y Amaia Apraiz. 2013. Libro de finanzas de empresas

[8] WWW.Gerencie.com

proyectado el plan de negocio dependerá de los objetivos del plan de negocios y del tipo de negocio que vamos a realizar; lo usual es hacer una proyección de 3 a 5 años, realizando proyecciones mensuales para los primeros 12 meses, y luego proyecciones anuales para los siguientes 2, 3 o 4 años.[9]

A menos que no existan otros tipos de ingreso, los presupuestos de ingresos básicamente estarán conformados por los siguientes presupuestos:

- Presupuesto de ventas
- Presupuesto de cobros

Algo que resaltar es que para elaborar el presupuesto de ventas debemos guiarnos del pronóstico de la demanda que hemos desarrollado en la parte del estudio de mercado.

2.1.5.5.1.2. Presupuestos de egresos

En este punto desarrollamos los presupuestos de egresos para el mismo periodo de tiempo en que hemos proyectado los ingresos.

Los presupuestos de egresos básicamente son los siguientes:[10]

En una empresa productora:

- Presupuesto de producción
- Presupuesto de requerimiento de materia prima
- Presupuesto de compra de materia prima
- Presupuesto de pago de materia prima
- Presupuesto de mano de obra directa

[9] Naveros Arrabal José Antonio y Cabrerizo Dumont María del Mar. Dirección y gestión de empresas Plan de Marketing. Madrid España 2009

[10] Fernando Gómez-Bezares, José A. Madariaga, F. Javier Santibáñez y Amaia Apraiz. 2013. Libro de finanzas de empresas

- Presupuesto de gastos indirectos de fabricación
- Presupuesto de costos de producción
- Presupuesto de gastos administrativos
- Presupuesto de gastos de ventas
- Depreciación
- Amortización de intangibles
- Presupuesto del pago de la deuda

En una empresa comercializadora

- Presupuesto de compras
- Presupuesto de pagos
- Presupuesto de gastos administrativos
- Presupuesto de gastos de ventas
- Depreciación
- Amortización de intangibles

2.1.5.6. Punto de equilibrio

En este punto hallamos el punto de equilibrio del negocio, es decir, el punto de actividad en donde los ingresos (las ventas) sean iguales a los egresos.

2.1.5.7. Flujo de caja proyectado

En este punto desarrollamos el flujo de caja proyectado o presupuesto de efectivo.[11]

[11] Carlos Julio Galindo Ruiz. 2008. Manual Para La Creación De Empresas. Tercera Edición. Bogotá

2.1.5.8. Estado de ganancias y pérdidas proyectado

En este punto desarrollamos el estado de ganancias y pérdidas proyectado o presupuesto operativo.

2.1.5.9. Balance general proyectado

Y, finalmente, en este punto desarrollamos el balance proyectado.

2.1.5.10. Evaluación:

Luego del estudio de los ingresos y egresos, la siguiente parte o sección de un plan de negocios es la evaluación del proyecto, la cual describe el desarrollo la evaluación financiera realizada al proyecto.

El objetivo de la parte de la evaluación del proyecto es el de mostrar al lector que el proyecto es rentable, en cuánto tiempo se recuperará la inversión, y cuánto es lo se espera obtener por ella.

La parte de la evaluación del proyecto debería contener los siguientes elementos:[12]

2.1.5.11. Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión señala el periodo de tiempo que va a tomar recuperar el capital invertido. Para hallarlo, tomamos en cuenta la inversión del proyecto (estudio de la inversión y financiamiento) y los resultados del flujo de caja proyectado (estudio de los ingresos y egresos).

2.1.5.11.1. VAN y TIR

El VAN y TIR son otros índices financieros utilizados al momento de evaluar un proyecto.

[12] Fernando Gómez-Bezares, José A. Madariaga, F. Javier Santibáñez y Amaia Apraiz. 2013. Libro de finanzas de empresas

El Valor Actual Neto (VAN) mide la ganancia del proyecto, al restar la inversión al total de los futuros flujos de dinero (los cuales son actualizados a través de una determinada tasa de descuento).

Mientras que la Tasa Interna de Retorno (TIR) es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para ser considerado rentable.

En caso de que el proyecto incluya además del capital propio, la adquisición de un crédito financiero, para una mejor evaluación se suele dividir el VAN y el TIR en VAN y TIR económico (para el cual se toma en cuenta el flujo de caja económico), y en VAN y TIR financiero (para el cual se toma en cuenta el flujo de caja financiero). Y, finalmente, en la parte de evaluación se desarrolla la evaluación del proyecto, se determina el periodo de recuperación, y los resultados de los indicadores de rentabilidad utilizados.[13]

2.1.6. El futbol

Según EDUARDO GALEANO, 2012 para la derecha “el fútbol era la prueba de que los pobres piensan con los pies”; y para la izquierda, “el fútbol tenía la culpa de que el pueblo no pensara. Esa carga de prejuicio, hizo que se descalificara una pasión popular”.

Ante los intelectuales que critican a los fanáticos del fútbol dijo “como si hubiera gente señalada por el dedo de Dios, para decir cuáles son las alegrías permitidas y cuáles no”.

Lamentablemente, reconoció, “eso también pasa en la izquierda. El fútbol era una alegría ilegítima, porque desviaba al pueblo de sus destinos revolucionarios. Una estupidez total”.

Hablo de sí mismo y dijo que “sigo siendo un apasionado del fútbol y a mucha honra” aseguró que no juega porque “soy bochornosamente un pata de palo. Fui el mejor jugador de mi país y del mundo, pero sólo en sueños, mientras dormía”.

[13] Carlos Julio Galindo Ruiz. 2008. Manual Para La Creación De Empresas. Tercera Edición. Bogotá

Según MARCELO VIELSA, 2009 "El fútbol actual es muy ágil, cambiante, sorpresivo y dinámico. Eso hace que las composiciones iniciales de un equipo se modifiquen infinidad de veces en el partido"

Tengo ideas que difícilmente abandono porque me hacen como entrenador. Me siento más cómodo si el equipo que dirijo logra atacar durante más tiempo del que defiende. Cuanto más rápido recuperemos la pelota, más posesión tendremos. Haré los esfuerzos para que esa idea sea bienvenida por los jugadores"

El futbolista, como todo ser humano enfrentado a la alta competencia, tiene lo que llamamos temor escénico. ¿Y cómo se neutraliza? Con la mecanización, haciendo algo que está preestablecido, practicado muchas veces, con un mínimo margen de error. La responsabilidad del fracaso ya no es del jugador porque, claro, lo practicamos mil veces en la semana y no resultó. ¿De quién es la culpa? Del entrenador, de los ejecutantes y, en el fondo, de nadie. No salió sencillamente. Por eso yo odio la mecanización, porque elimina responsabilidades. Yo quiero equipos ordenados, y no mecanizados, donde se respeten algunas posiciones y donde, escucha bien porque éste es uno de los grandes secretos del fútbol, podamos desmarcarnos y luego volver rápidamente a marcar, cuando tenes la pelota hay que desmarcar. ¿Y por qué desmarcar? Para que la posesión de la pelota y el avance sean más fluidos. Las posiciones fijas, sin movimiento, hacen más perceptible la formación de las líneas para el rival. Pero ojo, que mientras más desmarques, más desorden generas en tu propio rearmado cuando tenes que cubrir el campo de manera tal que estén en las posiciones los jugadores que mejor se desempeñan en ellas. Y esa es la gran dificultad. Se resume simplemente: mientras más desmarcas más te cuesta recomponer. Y si no desmarcas lo suficiente, no le das fluidez a la circulación de la pelota. ¿Sabes lo que pasa entonces? Que los jugadores se asustan. Cuando están muy apretados no se desmarca ninguno, porque todos quieren estar cerca de su posición defensiva. Al costar recomponer, comprometes tu propio arco; pero si no arriesgas, perdes muy rápido la pelota y se la entregas al rival, que entonces te ataca"

Prefiero el protagonismo con la pelota antes que la especulación y estar en el campo rival antes que en el propio. Más tiempo en posesión de la pelota antes que intentando recuperarla; utilizar el reglamento para que el juego sea mejor y no para sacar ventaja. Y, en la medida de lo posible, anticipación de todas las líneas en el desarrollo del juego"

El gran atractivo del fútbol es que para construir un resultado convergen un sinnúmero de alternativas. Imaginar lo que puede ocurrir es tan difícil que todas las presunciones podrían terminar fracasando. Y eso se multiplica y se vuelve casi definitivo cuando hay fuerzas parejas"

En el fútbol, convergen tantas situaciones como para definir lo que sucede, que es difícil darle crédito a lo que, antes de empezar una competición o un partido, uno imagina que va a pasar, al pronóstico”

“No hay partido que uno pueda imaginar accesible. Todos tienen un grado de dificultad. Pero la ilusión está por encima de cualquier otra porción de análisis”

2.2. Fundamentación conceptual

2.2.1. Plan de negocios

Es un documento elaborado por escrito que sigue un proceso lógico, progresivo, realista, coherente y orientado a la acción, en el que se incluye las acciones futuras que habrán de ejecutar tanto el dueño como los colaboradores de la empresa, utilizando los recursos que disponga la organización, procurar el logro de determinados resultados (objetivos y metas) y, que el mismo tiempo, establezca los mecanismos que peritaran controlar dicho logro.[14]

Un plan de negocio se define como un instrumento clave y fundamental para el éxito de los promotores del mismo. Un plan de negocio consiste en diseñar una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una nueva empresa o proyecto. El plan de negocios identifica, describe y analiza la

14 (Díaz de Santos (LIBRO DE PLAN DE NEGOCIOS))

idea de negocio, a su vez verifica la viabilidad comercial, técnica, económica y financiera.[15]

2.2.1.1. Estudio de mercado

El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. El estudio de mercado consta del análisis del consumidor, competencia y las estrategias.[16]

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"[17]

Define el estudio de mercado de la siguiente manera: "La recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing".[18]

Los estudios de mercado "describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor".[19]

2.2.1.1.1. Consumidor

Se entiende por consumidor al individuo que requiere satisfacer cierta necesidad a través de la compra u obtención de determinados productos, para lo cual debe llevar a cabo algún tipo de operación económica. Estas operaciones pueden ser muy básicas y simples o extremadamente complejas e involucrar a corporaciones de gran tamaño. Para que exista un consumidor, siempre tiene que haber otro ente que provea el servicio (o proveedor) y un producto u objeto por el cual se establece toda la operación.[20]

15 (Muñiz Luis (GUÍA PRÁCTICA PARA MEJORAR UN PLAN DE NEGOCIO)
16 (Wikipedia (la enciclopedia libre))
17 Kotler, Bloom y Hayes
18 Randall
19 Malhotra
20 Definición ABC

Persona o conjunto de personas que satisface sus necesidades mediante el uso de los bienes y servicios generados en el proceso productivo.

Un consumidor es aquella persona que piensa comprar o ha consumido un producto determinado, eligiéndolo entre los de la competencia. [21]

2.2.1.1.2. Oferta

La oferta se refiere a "las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado." Complementando ésta definición, ambos autores indican que la ley de la oferta "son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta".[22]

Define la oferta (desde la perspectiva del negocio) como: "El número de unidades de un producto que será puesto en el mercado durante un periodo de tiempo". [23]

Define la oferta como "la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta".[24]

2.2.1.1.3. Demanda

La demanda es "el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago".[25]

Proporciona la siguiente definición de demanda: "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio

21 Marketing y la psicología del consumidor
22 Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia",
23 American Marketing Asociation (A.M.A.),
24 Diccionario de Marketing, de Cultural S.A.
25 Kotler, Cámara, Grande y Cruz, autores del libro "Dirección de Marketing",

dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca". [26]

Define la demanda como "la cantidad de un bien que los compradores quieren y pueden comprar".[27]

2.2.1.1.4. Encuestas.-

Las encuestas son entrevistas con un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado. Según el mencionado autor, el método de encuesta incluye un cuestionario estructurado que se da a los encuestados y que está diseñado para obtener información específica. [28]

Las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo.[29]

2.2.1.2. Estudio técnico

El estudio técnico ayuda a examinar las opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se necesitan, Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita.

El estudio técnico no es un estudio aislado ni tampoco se refiere exclusivamente a aspectos relacionados con la producción del proyecto. Por el contrario, deberá tomar la información del estudio de mercado referente a necesidad de locales de venta y distribución para determinar la inversión en obra física respectiva.[30]

---

26 Simón Andrade, autor del libro "Diccionario de Economía",
27 Gregory Mankiw, autor del libro "Principios de Economía",
28 Naresh K. Malhotra,
29 Trespalacios, Vázquez y Bello,
30 José Luis Hernández Cabrera, libro de Evaluación de proyectos y economía matemática.-

2.2.1.2.1. Servicio.-

Definen los servicios "como actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades" (en esta propuesta, cabe señalar que según los mencionados autores ésta definición excluye a los servicios complementarios que apoyan la venta de bienes u otros servicios, pero sin que esto signifique subestimar su importancia).[31]

"los servicios son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o a la venta, y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo".[32]

"un servicio es el resultado de la aplicación de esfuerzos humanos o mecánicos a personas u objetos. Los servicios se refieren a un hecho, un desempeño o un esfuerzo que no es posible poseer físicamente".[33]

2.2.1.2.2. Slogan.-

Puede traducirse como lema, que es el título que precede a ciertas obras, el sobrenombre que se pone en los emblemas para hacerlos más comprensibles o la proposición de un discurso.[34]

El eslogan (del inglés slogan y este del gaélico escocés sluagh-ghairm: grito de guerra) o lema publicitario se entiende como frase identificativa en un contexto comercial o político (en el caso de la propaganda), y como expresión repetitiva de una idea o de un propósito publicitario para resumirlo y representarlo en un dicho. También se puede decir que es el complemento de un producto, persona, institución, entre otras para formar confianza.[35]

31 Stanton, Etzel y Walker,
32 Richard L. Sandhusen,
33 Lamb, Hair y McDaniel,
34 Real Academia Española (RAE)
35 (Wikipedia (la enciclopedia libre))

2.2.1.2.3. Inversión.-

Es la incorporación al aparato productivo de bienes destinados a aumentar la capacidad global de la producción. También se le llama formación bruta de capital fijo. Las principales clases de inversión fija son equipo y maquinaria (maquinaria, equipo de trabajo, equipo de reparto, equipo de seguridad, equipo de cómputo, y equipo de oficina).[36] Inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.[37]

2.2.1.2.4. Recurso humano:

En la administración de empresas, se denomina recursos humanos (RRHH) al trabajo que aporta el conjunto de los empleados o colaboradores de una organización. Pero lo más frecuente es llamar así a la función o gestión que se ocupa de seleccionar, contratar, formar, emplear y retener a los colaboradores de la organización. Estas tareas las puede desempeñar una persona o departamento en concreto junto a los directivos de la organización.[38]

Normalmente, se designa como recursos humanos al conjunto de trabajadores o empleados que forman parte de una empresa o institución y que se caracterizan por desempeñar una variada lista de tareas específicas a cada sector. Los recursos humanos de una empresa son, de acuerdo a las teorías de administración de empresas, una de las fuentes de riqueza más importantes ya que son las responsables de la ejecución y desarrollo de todas las tareas y actividades que se necesiten para el buen funcionamiento de la misma.. El término es muy común hoy en día y se utiliza en diversos aspectos relacionados al ordenamiento empresarial. [39]

36 Monografías.-
37 Definición ABC:
38 Wikipedia enciclopedia libre
39 Definición ABC

2.2.1.2.5. Flujograma de procesos

Un flujo-grama, también denominado diagrama de flujo, es una muestra visual de una línea de pasos de acciones que implican un proceso determinado. Es decir, el flujo-grama consiste en representar gráficamente, situaciones, hechos, movimientos y relaciones de todo tipo a partir de símbolos.[40]

En Lenguaje Unificado de Modelado (UML), un diagrama de actividades representa los flujos de trabajo paso a paso de negocio y operacionales de los componentes en un sistema. Un diagrama de actividades muestra el flujo de control general.[41]

2.2.1.3. Estudio económico financiero

El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras. La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa.

La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero. Cada componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar.[42]

2.2.1.3.1. Costos

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).

40 Definición ABC:
41 Wikipedia enciclopedia libre
42 Gerencie.com

El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios.[43]

2.2.1.3.2. Gastos

Se denomina gasto a la partida contable (de dinero) que cierta y directamente disminuye el beneficio, o en su defecto, aumenta la perdida de los bolsillos, en el caso que esa partida de dinero haya salido de la cuenta personal de un individuo o bien de una empresa o compañía.[44]

2.2.1.3.3. Financiamiento

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario[45]

2.2.1.3.4. TIR

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". [46]

En términos simples, diversos autores la conceptualizan como la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero.

---

43 GestioPolis

44 Definición ABC
45 Definición org.
46 Wikipedia enciclopedia libre

La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero. [47]

En términos más específicos, la TIR de la inversión es la tasa de interés a la que el valor actual neto de los costos (los flujos de caja negativos) de la inversión es igual al valor presente neto de los beneficios (flujos positivos de efectivo) de la inversión.

2.2.1.3.5. VAN

Es aquel que permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión y todos los pagos actualizados originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada.[48]

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.[49]

Basta con hallar VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo.

2.2.1.3.6. Punto de equilibrio

"El punto de equilibrio es aquel donde el volumen de ventas de la empresa ha conseguido, mediante la contribución marginal generada, cubrir los costos fijos, y por ende, comenzar a producir utilidades al negocio"

47 Enciclopedia financiera
48 Fernando Gómez-Bezares, José A. Madariaga, F. Javier Santibáñez y Amaia Apraiz Libro de finanzas de empresas
49 CN crece negocios.com

"El punto de equilibrio es aquel nivel de producción de bienes en que se igualan los ingresos totales y los costos totales, esto es, en donde el ingreso de operación es igual a cero." [50]

El punto de equilibrio sirve para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder, ni ganar.

En el punto de equilibrio de un negocio las ventas son iguales a los costos y los gastos, al aumentar el nivel de ventas se obtiene utilidad, y al bajar se produce pérdida.[51]

2.2.1.3.7. Flujo de fondos

A instancias de la contabilidad, se llama flujo de efectivo o en su defecto cash flow, al estado de cuenta que refleja y nos dice cuanto efectivo nos queda después de haber pagado los gastos, los intereses y el pago en concepto del capital. Entonces, más formalmente, el flujo de efectivo es un estado de tipo contable que nos brinda la información sobre los movimientos de efectivo que ha habido y sus equivalentes.[52]

En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja o flujo de fondos (en inglés cash flow) los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.[53]

El flujo de efectivo es uno de los estados financieros más complejos de realizar y que exigen un conocimiento profundo de la contabilidad de la empresa para poderlo desarrollar.

Según el Consejo Técnico de la Contaduría, se entiende que el flujo de efectivo "es un estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en

50 RUBEN A. VISCONTI U.N.R
51 GestioPolis
52 Definición ABC
53 Wikipedia enciclopedia libre

las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo". [54]

2.2.1.3.8. Utilidad

En economía, la utilidad es una medida de la satisfacción. Asumiendo la validez de esta medida, se puede hablar con sentido de aumentar o disminuir la utilidad, y por lo tanto explicar el comportamiento económico en términos de los intentos de aumentar la utilidad. A menudo se modela utilidad como siendo afectada por el o dependiendo del consumo de varios bienes y servicios, la posesión de la riqueza y el gasto de tiempo libre.[55]

2.2.1.3.9. Utilidad neta

Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e Ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la Reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los socios. Los ingresos de una empresa se deben depurar para poder determinar la utilidad neta con que pueden contar los socios o dueños de la empresa.[56]

2.2.1.3.10. Amortización

Del latín beneficĭum, un beneficio es un bien que se hace o se recibe. El término también se utiliza como sinónimo de utilidad o ventaja. Por ejemplo: "Este banco me ofrece más beneficios a la hora de abrir una cuenta", "Nuestra empresa brinda grandes beneficios a los clientes más fieles", "Con la compra del televisor, accedí a varios beneficios en la tienda".[57]

2.2.1.3.11. Depreciación

El término depreciación se refiere, en el ámbito de la contabilidad y economía, a una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. Esta

54 Gerencie.com
55 Wikipedia enciclopedia libre
56 Gerencie.com
57 Diccionario de economía

depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.[58]

La depreciación según el diccionario de la Real Academia de la lengua, la depreciación se define como: Disminución del valor o precio de algo, ya con relación al que antes tenía, ya comparándolo con otras cosas de su clase.[59]

2.2.1.3.12. Ingresos

Ingreso.- Cualquier partida u operación que afecte los resultados de una empresa aumentando las utilidades o disminuyendo las pérdidas. No debe utilizarse como sinónimo de entradas en efectivo, ya que éstas se refieren exclusivamente al dinero en efectivo o su equivalente que se recibe en una empresa sin que se afecten sus resultados. Puede haber entrada sin ingreso, como cuando se consigue un préstamo bancario. En tal caso se está recibiendo pasivo y los resultados no se afectan. Puede haber ingreso sin entrada, como en el caso de una venta a crédito, en donde no se ha recibido aún dinero y consecuentemente sólo se afectan los resultados con el abono a Ventas sin tener entradas, ya que no se ha recibido aún ninguna cantidad. Finalmente, pueden coexistir las entradas con los ingresos como en el caso de una venta al contado. El cargo a Bancos registra la entrada y el abono a Venta registra en Ingreso.[60]

2.2.1.3.13. Egresos

En un sentido amplio de la palabra, los egresos resultan ser aquellas partidas o salidas de descargo de cualquier cuestión, porque el término verbal egresar refiere a salir efectivamente de alguna parte en la que uno se encuentra.[61]

2.2.1.3.14. Beneficio- Costo

Análisis de. Un marco conceptual para la evaluación de proyectos de inversión, públicos o privados, que se utiliza a veces también como criterio para la

58 Wikipedia enciclopedia libre
59 Real Academia de la Lengua
60 Monografías.com
61 Definición ABC:

selección entre alternativas en muy diversas situaciones. La diferencia con los análisis financieros corrientes, más simples, es que en el análisis de costo-beneficio se toman en cuenta todas las ganancias y beneficios involucrados en el proyecto: un beneficio es cualquier ganancia de utilidad, bajo cualquier forma que se presente, y un costo es toda pérdida de utilidad derivable del proyecto, medida en términos de sus costos de oportunidad. Ello implica considerar, por lo tanto, todas las externalidades que produce la acción que se está considerando: cambios en el medio ambiente, efectos colaterales sobre otros proyectos, etc.[62]

2.3. Fundamentacion legal

Es el conjunto normativo que rige a una sociedad, obedeciendo a principios y directrices definidos, tales como el sentido jerárquico de las normas. Así, la resolución se atiene al reglamento, éste a la ley y la ley a la constitución. Otros principios, como aquéllos que regulan el régimen de los bienes, la propiedad, etcétera, tienen indiscutible interés en la materia que se expone.

2.3.1. RUC

2.3.1.1. Requisitos:

PERSONAS NATURALES

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

SOCIEDADES

- Formulario 01A y 01B

62 Sabino Carlos.- DICCIONARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS

- ❖ Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- ❖ Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- ❖ Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- ❖ Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

2.3.1.2. Procedimiento:

El contribuyente se acerca a cualquier ventanilla de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional portando los requisitos antes mencionados e inscribe el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

2.3.1.3. Costo:

Sin costo directo para el contribuyente

2.3.1.4. Teléfonos generales:

1 700 774 774 (1700 SRI SRI)

2.3.1.5. Más información:

http://www.sri.gob.ec/web/10138/219

2.3.2. Permiso del cuerpo de bomberos:

- ✓ Copia del RUC o RISE
- ✓ Factura original y copia de la compra o recarga del extintor

2.3.3. Permiso del municipio

- ✓ Una copia de predio urbano actualizado
- ✓ Una copia de cedula y certificación de votación del inquilino

- ✓ Original y copia de los contratos de arrendamiento
- ✓ Certificado de no adeudar al municipio original
- ✓ Una copia de cedula y certificado de votación del dueño de casa.
- ✓ Certificado original de no adeudar a la empresa pública, municipal, agua potable y alcantarillado

2.3.4. Ley del deporte, educación física y recreación

2.3.4.1. Preceptos fundamentales

Art. 1.- Ámbito.- Las disposiciones de la presente Ley, fomentan, protegen y regulan al sistema deportivo, educación física y recreación, en el territorio nacional, regula técnica y administrativamente a las organizaciones deportivas en general y a sus dirigentes, la utilización de escenarios deportivos públicos o privados financiados con recursos del Estado.

Art. 2.- Objeto.- Las disposiciones de la presente Ley son de orden público e interés social. Esta Ley regula el deporte, educación física y recreación; establece las normas a las que deben sujetarse estas actividades para mejorar la condición física de toda la población, contribuyendo así, a la consecución del Buen Vivir.

Art. 3.- De la práctica del deporte, educación física y recreación.- La práctica del deporte, educación física y recreación debe ser libre y voluntaria y constituye un derecho fundamental y parte de la formación integral de las personas. Serán protegidas por todas las Funciones del Estado.

Art. 4.- Principios.- Esta Ley garantiza el efectivo ejercicio de los principios de eficacia, eficiencia, calidad, jerarquía, desconcentración, descentralización, coordinación, participación, transparencia, planificación y evaluación, así como universalidad, accesibilidad, la equidad regional, social, económica, cultural, de género, estaría, sin discriminación alguna.

Art. 5.- Gestión.- Las y los ciudadanos que se encuentren al frente de las organizaciones amparadas en esta Ley, deberán promover una gestión eficiente, integradora y transparente que priorice al ser humano. La inobservancia de estas obligaciones dará lugar a sanciones deportivas sin perjuicio de la determinación de las responsabilidades correspondientes por los órganos del poder público.

Art. 6.- Autonomía.- Se reconoce la autonomía de las organizaciones deportivas y la administración de los escenarios deportivos y demás instalaciones destinadas a la práctica del deporte, la educación física y recreación, en lo que concierne al libre ejercicio de sus funciones. Las organizaciones que manteniendo su autonomía, reciban fondos públicos o administren infraestructura deportiva de propiedad del Estado deberán enmarcarse en la Planificación Nacional y Sectorial, sometiéndose además a las regulaciones legales y reglamentarias, así como a la evaluación de su gestión y rendición de cuentas. Las organizaciones deportivas que reciban fondos públicos responderán sobre los recursos y los resultados logrados a la ciudadanía, el gobierno autónomo descentralizado competente y el Ministerio Sectorial.

Art. 7.- De las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades.- El Estado garantizará los derechos de las comunidades, pueblos y nacionalidades, a mantener, desarrollar y fortalecer libremente su identidad en el ámbito deportivo, recreativo y de sus prácticas deportivas ancestrales.

Art. 8.- Condición del deportista.- Se considera deportistas a las personas que practiquen actividades deportivas de manera regular, desarrollen habilidades y destrezas en cualquier disciplina deportiva individual o colectiva, en las condiciones establecidas en la presente ley, independientemente del carácter y objeto que persigan.

Art. 9.- De los derechos de las y los deportistas de nivel formativo y de alto rendimiento.- En esta Ley prevalece el interés prioritario de las y los deportistas, siendo sus derechos los siguientes:

a) Recibir los beneficios que esta Ley prevé de manera personal en caso de no poder afiliarse a una organización deportiva;

b) Ser obligatoriamente afiliado a la seguridad social; así como contar con seguro de salud, vida y contra accidentes, si participa en el deporte profesional;

c) Los deportistas de nivel formativo gozarán obligatoriamente de un seguro de salud, vida y accidentes que cubra el período que comienza 30 días antes y termina 30 días después de las competencias oficiales nacionales y/o internacionales en las que participen;

d) Acceder a preparación técnica de alto nivel, incluyendo dotación para entrenamientos, competencias y asesoría jurídica, de acuerdo al análisis técnico correspondiente;

e) Acceder a los servicios gratuitos de salud integral y educación formal que garanticen su bienestar;

f) Gozar de libre tránsito a nivel nacional entre cualquier organismo del sistema deportivo. Las y los deportistas podrán afiliarse en la Federación Deportiva Provincial de su lugar de domicilio o residencia; y, en la Federación Ecuatoriana que corresponda al deporte que practica, de acuerdo al reglamento que esta Ley prevea para tal efecto;

g) Acceder de acuerdo a su condición socioeconómica a los planes y proyectos de vivienda del Ministerio Sectorial competente, y demás beneficios; y,

h) Acceder a los programas de becas y estímulos económicos con base a los resultados obtenidos.

Art. 10.- Deberes.- Son deberes de las y los deportistas de nivel formativo y de alto rendimiento los siguientes:

a) Estar prestos en cualquier momento a participar en representación de su provincia y/o del país;

b) Entrenar con responsabilidad y mantenerse sicofísicamente bien y llevar una vida íntegra a nivel personal y profesional;

c) Ejercer los valores de honestidad, ética, superación constante, trabajo en equipo y patriotismo;

d) Realizar actividades de formación que garanticen su futuro profesional aprovechando al máximo los medios a su alcance para su preparación;

e) Mantener conductas respetuosas con la sociedad en general, proteger las instalaciones deportivas, constituyéndose en un ejemplo a seguir;

f) Competir de forma justa y transparente; y,

g) Respetar normas nacionales e internacionales antidopaje, quedando prohibido el consumo o la utilización de sustancias no permitidas por la Organización Mundial Antidopaje.

2.3.4.2. Las y los ciudadanos

Art. 11.- De la práctica del deporte, educación física y recreación.- Es derecho de las y los ciudadanos practicar deporte, realizar educación física y acceder a la recreación, sin discrimen alguno de acuerdo a la Constitución de la República y a la presente Ley.

Art. 12.- Deber de las y los ciudadanos.- Es deber de las y los ciudadanos respetar las regulaciones dictadas por el Ministerio Sectorial y otros organismos competentes para la práctica del deporte, educación física y recreación.

2.3.4.3. Generalidades de las organizaciones deportivas

Art. 15.- De las organizaciones deportivas.- Las organizaciones que contemple esta Ley son entidades de derecho privado sin fines de lucro con finalidad social y pública, tienen como propósito, la plena consecución de los objetivos que ésta contempla en los ámbitos de la planificación, regulación, ejecución y control de las actividades correspondientes, de acuerdo con las políticas, planes y directrices que establezca el Ministerio Sectorial. Las organizaciones

deportivas no podrán realizar proselitismo ni perseguir fines políticos o religiosos. La afiliación o retiro de sus miembros, será libre y voluntaria cumpliendo con las normas que para el efecto determine el Reglamento de esta Ley.

Art. 16.- De la gestión del deporte profesional.- Las organizaciones que participen directamente en el deporte profesional podrán intervenir como socios o accionistas en la constitución de sociedades mercantiles u otras formas societarias, con la finalidad de auto gestionar recursos que ingresen a la organización deportiva para su mejor dirección y administración. Al efecto, dichas sociedades se regirán por la Ley de Compañías, su Reglamento y demás normas aplicables.

Art. 17.- Tipos de Clubes.- El Club es la organización base del sistema deportivo ecuatoriano. Los tipos de clubes serán:

a) Club deportivo básico para el deporte barrial, parroquial y comunitario;

b) Club deportivo especializado formativo;

c) Club deportivo especializado de alto rendimiento;

d) Club de deporte adaptado y/o paralímpico; y,

e) Club deportivo básico de los ecuatorianos en el exterior.

Art. 18.- Elecciones.- Todas las elecciones de dignidades en las organizaciones deportivas deberán ser realizadas respetando los principios democráticos establecidos en la Constitución de la República, en esta Ley y los respectivos Estatutos.

Art. 19.- Informes de gestión.- Las organizaciones deportivas que reciban recursos públicos, tendrán la obligación de presentar toda la información pertinente a su gestión financiera, técnica y administrativa al Ministerio Sectorial en el plazo que el reglamento determine.

Art. 20.- Del administrador financiero.- En las organizaciones deportivas que reciban anualmente recursos públicos superiores al 0,0000030 del Presupuesto

General del Estado, el Directorio contratará obligatoriamente un administrador calificado y caucionado que se encargue de la gestión financiera y administrativa de los fondos públicos que reciba la respectiva organización y su nombramiento será inscrito en el Ministerio Sectorial. El administrador responderá de sus actos civil y penalmente, sin perjuicio de las responsabilidades que se desprendan de los instrumentos legales aplicables.

Art. 21.- Estructura de gobierno.- Salvo casos especiales comprendidas en esta ley, todas las organizaciones deportivas, más las que se crearen conforme a la Constitución de la República, leyes y normas legales vigentes tendrán por organismos de gobierno interno los siguientes:

a) Asamblea General, que será su máximo órgano;

b) Directorio; y,

c) Los demás que de acuerdo con sus Estatutos y reglamentos se establezcan de conformidad con su propia modalidad deportiva.

Art. 22.- Equidad de género.- Se propenderá a la representación paritaria de mujeres y hombres en los cargos de designación antes mencionados, mediante lista cerrada preferentemente. Las organizaciones deportivas deberán contar progresivamente con deportistas o equipos tanto femeninos como masculinos.

Art. 23.- De la autogestión y destino de las rentas.- Las organizaciones deportivas reguladas en esta Ley, podrán implementar mecanismos para la obtención de recursos propios los mismos que deberán ser obligatoriamente reinvertidos en el deporte, educación física y/o recreación, así como también, en la construcción y mantenimiento de infraestructura. Los recursos de autogestión generados por las organizaciones deportivas serán sujetos de auditaría privada anual y sus informes deberán ser remitidos durante el primer trimestre de cada año, los mismos que serán sujetos de verificación por parte del Ministerio Sectorial.

2.3.4.4. Del sistema deportivo

Art. 24.- Definición de deporte.- El Deporte es toda actividad física e intelectual caracterizada por el afán competitivo de comprobación o desafío, dentro de disciplinas y normas preestablecidas constantes en los reglamentos de las organizaciones nacionales y/o internacionales correspondientes, orientadas a generar valores morales, cívicos y sociales y desarrollar fortalezas y habilidades susceptibles de potenciación.

Art. 25.- Clasificación del deporte.- El Deporte se clasifica en cuatro niveles de desarrollo:

a) Deporte Formativo;

b) Deporte de Alto Rendimiento;

c) Deporte Profesional; y,

d) Deporte Adaptado y/o Paralímpico.

2.3.4.5. Del deporte formativo

Art. 26.- Deporte formativo- El deporte formativo comprenderá las actividades que desarrollen las organizaciones deportivas legalmente constituidas y reconocidas en los ámbitos de la búsqueda y selección de talentos, iniciación deportiva, enseñanza y desarrollo.

Art. 27.- Estructura del deporte formativo.- Conforman el deporte formativo las organizaciones deportivas que se enlistan a continuación, más las que se crearen conforme a la Constitución de la República y normas legales vigentes:

a) Clubes Deportivos Especializados Formativos;

b) Ligas Deportivas Cantonales;

c) Asociaciones Deportivas Provinciales;

d) Federaciones Deportivas Provinciales;

e) Federación Deportiva Nacional del Ecuador (FEDENADOR); y,

f) Federación Ecuatoriana de Deporte Adaptado y/o Paralímpico.

2.3.4.6. De los clubes deportivos especializados

Art. 28.- Club deportivo especializado formativo.- El club deportivo especializado formativo está orientado a la búsqueda y selección de talentos e iniciación deportiva. Estará constituido por personas naturales y/o jurídicas deberá cumplir con los siguientes requisitos para obtener personería jurídica:

a) Estar conformado por 25 socios como mínimo;

b) Estar orientado a alcanzar el alto rendimiento deportivo;

c) Justificar la práctica de al menos un deporte;

d) Fijar un domicilio; y,

e) Todos los demás requisitos que determine esta Ley y su

Reglamento.

Será obligación del club deportivo especializado, facilitar sus deportistas para la conformación de las Selecciones.

CAPITULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

“Es insensatez pura de hacer

la misma cosa del mismo modo

y esperar un resultado diferente”.
Rober Milliken

3.1. Materiales y Métodos

3.1.1. Localización del área de estudio

El trabajo de investigación se lo realizó en el cantón Daule capital arrocera del Ecuador se encuentra ubicada en la parte centro este de la provincia del Guayas, con una población de 86 mil habitantes de los cuales 32 mil viven en el área urbana y 54 mil en la zona rural a media hora de Guayaquil.

Su actividad económica está en la producción y comercialización de varios productos como: ganado vacuno, caballar, porcino y la cría de aves de corral. Las dulces aguas de sus ríos son ricas en una gama de peces.

Su suelo es muy fértil, la producción agropecuaria es de las más importantes del país es la capital arrocera del país con 30 mil hectáreas dedicadas a este cultivo, exporta algunas frutas tropicales como el mango y su buena producción de maíz sostiene una pujante industria avícola. La ganadería vacuna es de primer orden además de la porcina y el caballar.

La principal industria la constituyen las píladoras, molinos de arroz. La artesanía está muy desarrollada en lo que se refiere a la elaboración de sombreros de paja toquilla, hamacas de macora, escobas y una gran variedad de objetos para montar a caballo.

3.1.2. Macro Localización

La escuela de futbol divisiones formativas estará ubicada en:

- País: Ecuador
- Región: Costa
- Provincia: Guayas
- Cantón: Daule

3.1.3. Micro Localización

La escuela de futbol divisiones formativas estará ubicada en el cantón Daule, en la avenida parque California km 11.5 vía Nobol (centro norte de la ciudad).

3.1.4. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

Para el desarrollo de la tesis se emplearan algunos de los métodos, técnicas e instrumentos básicos de la ciencia que se detalla a continuación.

3.1.1. Deductivo

Procedimiento en que mediante el uso de procesos lógicos adecuados, se parte de lo general para llegar a conclusiones particulares. El método deductivo permitirá tomar referencias de la actual competencia, productos sustitutos, preferencias del consumidor de oferta y demanda del mercado

3.1.2. Inductivo

A través de este método se realizara Procedimiento por el cual se extraen conclusiones generadas (teoría y leyes) como consecuencia de la observación controlada de hechos individuales. La herramienta de levantamiento de información que se aplicará será el de encuesta técnicamente estructurada para crear propuestas a través de la información del estudio de mercado y de la población.

3.1.3. Analítico

Procedimiento por el cual se divide un todo en partes, las cuales son estudiadas con atención para llegar a un juicio, que sirve para todo una vez reconstruido. Mediante el método analítico se podrá evaluar los diferentes marcos de la investigación.

3.2. Tipo de investigacion

3.2.1. Bibliográfica

Una de las primeras etapas para la ejecución de todo el proceso investigativo, fue de mucha utilidad, permitió realizar una amplia búsqueda en libros, revistas, periódicos, internet, de información necesaria ya existente sobre una cuestión determinada que formó el marco teórico.

3.2.2. De Campo

Se acudió al sitio donde se encontraba el objeto de estudio, mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, a través de técnicas de recolección de información como: encuestas, realizado de una manera de test y entrevistas, directamente personales a los núcleos familiares del cantón Daule para así, cumplir nuestros objetivos.

3.2.3. Descriptiva

Se aplicó cuando se llegó a conocer las situaciones sobre las causas que originaron los problemas y así se identificó la realidad actual de las escuelas formativas del cantón Daule.

3.3. Diseño de la investigacion

Se aplicó un diseño experimental utilizando la fórmula para determinar el tamaño de la muestra, además se consideró las hipótesis que necesitaban ser comprobadas o negadas, participando activamente con las fuentes, técnicas e instrumentos necesarios para obtener la información:

3.4. Fuentes de la investigacion

3.4.1. Primaria

Se obtuvo información del lugar de los hechos aplicando las técnicas de observación, encuestas, cuadriculas de selección al cliente, entre otros involucrados, y por medio de la identificación de los aspectos claves se realizara la investigación.

3.4.2. Secundaria

Se recurrió a la aplicación del método científico a través de la investigación bibliográfica en textos, folletos, revistas e internet que sustente el trabajo investigativo y así poder elaborar el proyecto.

3.5. Técnicas e instrumentos de evaluación

En la presente investigación se utilizó la técnica de la observación directa, la encuesta, entrevistas semi-estructuradas, mismos que permitirán recopilar datos relevantes para la ejecución de la investigación.

3.5.1. Observación Directa

Ésta técnica se empleó para obtener información directa y señalarla por escrito, permitiendo al investigador observar directamente cada uno de los elementos requeridos para identificación y análisis de los procesos.

3.5.2. Encuestas

La encuesta, se aplicó a los clientes externos con la finalidad de obtener información para la elaboración del proyecto, la recolección de datos se utilizara a través de un cuestionario de preguntas que respalda la formulación de los objetivos, arrojando resultados que sustentaran el proyecto para la creación de una escuela de futbol formativa que brinde servicio de primer nivel en la ciudad de Daule.

3.5.3. Entrevista

La entrevista sirvió como un medio para evaluar la veracidad de las respuestas dadas, sin confiar completamente en las obtenidas. Las entrevistas se desarrollaron a potenciales clientes, proveedores y personas representativas en la ciudad de Daule, con la finalidad de conocer los requerimientos que demandan.

3.6. Población y muestra

Población.- La población de estudio está compuesta por todos los nucleos familiares de la ciudad de Daule.

Muestra.- Para determinar la muestra se considera la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2\ P\ \ Q\ \ N}{(N-1)E^2 + \ Z^2\ P\ Q}$$

Dónde:

n = Muestra, Z = Nivel de Confianza, P = Probabilidad de ocurrencia, Q = Probabilidad de no ocurrencia, N = Población, E = Error de muestreo.

Para la población la obtendremos del instituto nacional de estadísticas y censo (INEC) sobre los núcleos familiares con niños en la edad de 10 a 14 años de edad aplicaremos un grado de certeza del 95%, dando un universo de 6430.
Datos:

Z = 1.96 (nivel de confianza 95%)
P = 0.5
Q = 0.5
N = 6430
E = 5%

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 6430}{(6430 - 1)0.05^2 + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 363$$

La muestra fue elegida según el proceso de números aleatorios, es formulada de manera que cada elemento o persona de la población tenga la misma oportunidad de ser incluida en la misma.

CAPITULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

“En el nuevo juego de los negocios,

los ganadores no son los mejores

sino los que dominan el juego”.

Roberto Serra

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Tabulación análisis e interpretación de la encuesta realizada.

Identificación de los entrevistados.

Pregunta 1.-

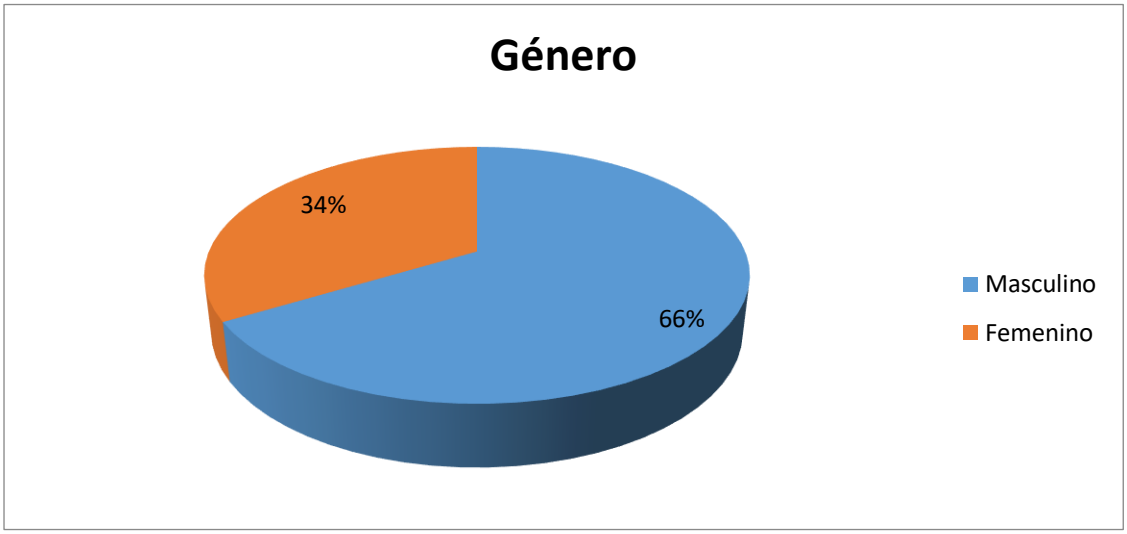
¿Género de los encuestados?

Cuadro N° 1 Genero de encuestados.

Género	Muestra	Porcentaje
Masculino	**241**	**66%**
Femenino	**122**	**34%**
TOTAL	**363**	**100%**

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 1 Genero de encuestados.



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Dentro de la población encuestada tenemos entre el género masculino que corresponde 66% y el género femenino que corresponde 34%.

Pregunta 2

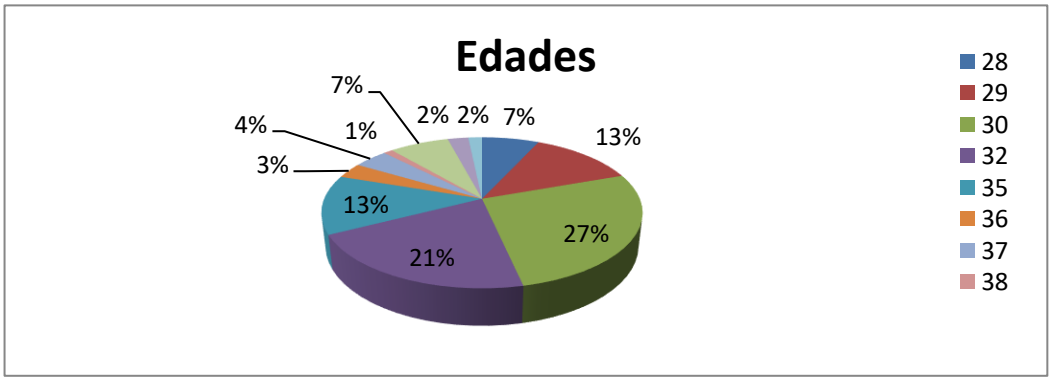
¿Edades de los encuestados?

Cuadro Nª 2 Edades de los encuestados

Edades	Muestra	Porcentaje
28	25	7%
29	46	13%
30	98	27%
32	76	21%
35	46	13%
36	12	3%
37	15	4%
38	4	1%
39	26	7%
40	9	2%
43	6	2%
Total	363	100%

Fuente Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 2 Edades de los encuestados



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

El 7% de los encuestados tiene 28 años, el 13% 29 años, el 27% tiene 30 años, el 21% 32 años, el 13% 35 años, el 3% 36 años, el 4% 37 años, el 1% 38 años, el 7% 39 años, el 2% 40 años y el 2% 43 años.

Pregunta 3

¿Ocupación de los entrevistados?

Cuadro N° 3 Ocupación de los entrevistados

Ocupación	Muestra	Porcentaje
Estudiante	29	8%
Empleado Público	68	19%
Empleado Privado	146	40%
Mecánico	17	5%
Doctor	14	4%
Ing. Civil	3	1%
Comerciante	52	14%
Micro empresario	23	6%
Obrero	11	3%
Total	363	100%

Fuente Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 3 Ocupación de los entrevistados

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Las actividades económicas a las que se dedican las personas encuestadas son a la agricultura con un 40% empleados privados, seguido de un 19% empleados públicos, con un 14% comerciantes, un 8% estudiantes, 6% Ing. Civil, 5% mecánicos, 4% doctores y micro empresarios

Pregunta 4

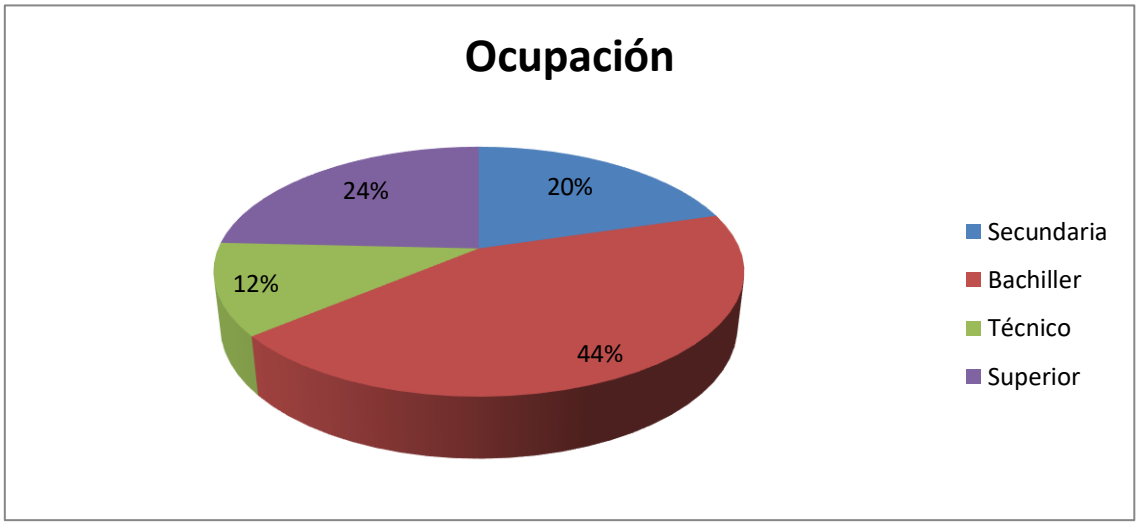
¿Formación de los entrevistados?

Cuadro N° 4 Nivel de formación de los entrevistados

Formación	Muestra	Porcentaje
Secundaria	74	20%
Bachiller	158	44%
Técnico	43	12%
Superior	88	24%
Total	363	100%

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 4 Nivel de formación de los entrevistados



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Dentro de la población encuestada el 20% están en secundaria, el 44% son bachilleres, el 12% son técnicos y el 24% tienen nivel superior.

Pregunta 5

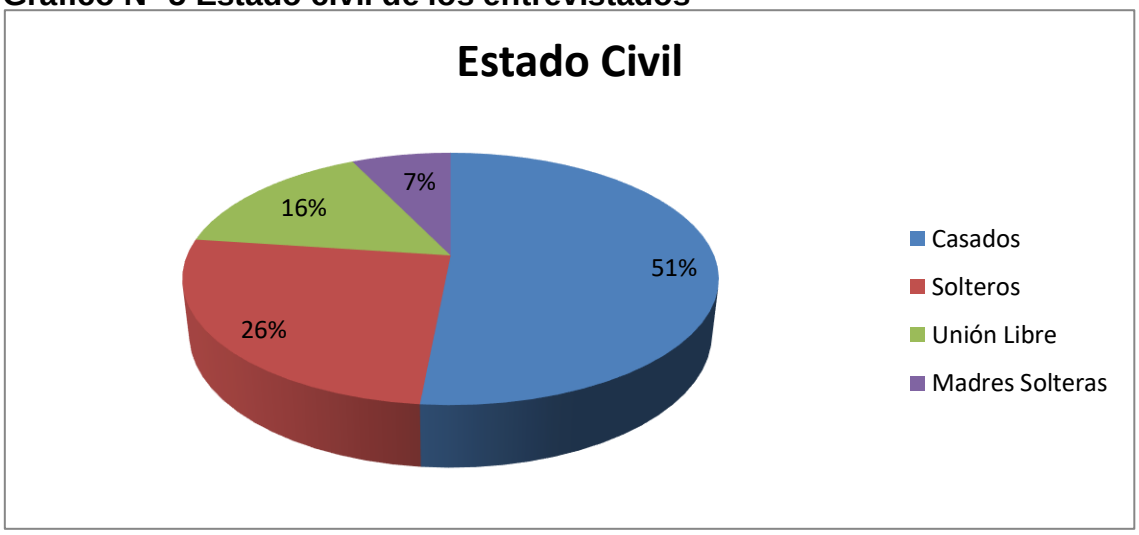
¿Estado civil de los entrevistados?

Cuadro N° 5 Estado civil de los entrevistados

Estado Civil	Muestra	Porcentaje
Casados	187	51%
Solteros	93	26%
Unión Libre	57	16%
Madre Solteras	26	7%
Total	363	100%

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 5 Estado civil de los entrevistados



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

El estado civil de los encuestados esta segmentado en el 51% casados, 26% solteros, 16% unión libre y el 7% madres solteras.

4.1.1.2. Identificación de los hábitos y costumbres.

Pregunta 6

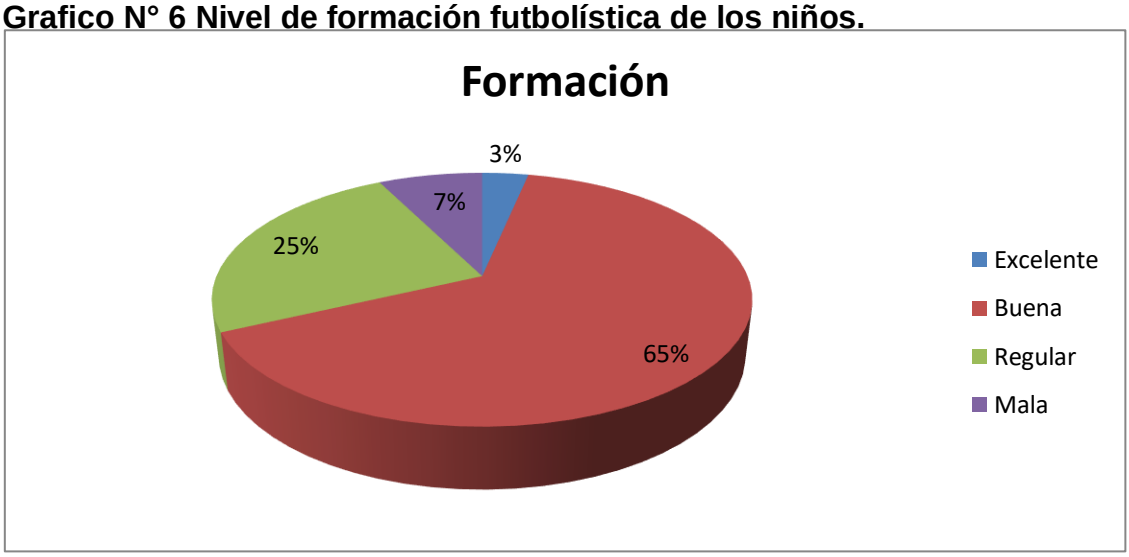
¿Cómo ve usted la formación profesional de su hijo en el futbol?

Formación	Muestra	Porcentaje
Excelente	12	3%
Buena	235	65%
Regular	89	25%
Mala	27	7%
Total	363	100%

Cuadro N° 6 Nivel de formación futbolística de los niños.

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 6 Nivel de formación futbolística de los niños.



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

El 3% de los padres ve excelente la formación profesional de sus hijos en el futbol, el 65% la cree buena, el 25% la considera regular y el 7% mala.

Pregunta 7

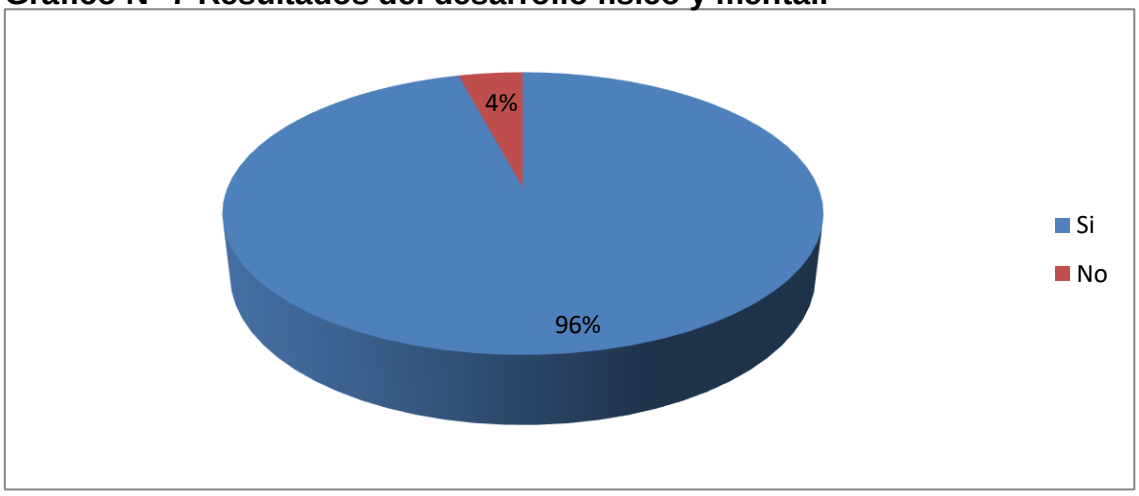
¿Cree que el deporte ayudará a su hijo en el desarrollo físico y mental?

Cuadro N° 7 Resultados del desarrollo físico y mental.

	Muestra	Porcentaje
Si	**348**	**96%**
No	**15**	**4%**
Total	**363**	**100%**

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 7 Resultados del desarrollo físico y mental.



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Según las encuestas realizadas, el 96% de los padres cree que el deporte ayudará a su hijo en el desarrollo físico y mental mientras el 4% no está de acuerdo.

Pregunta 8

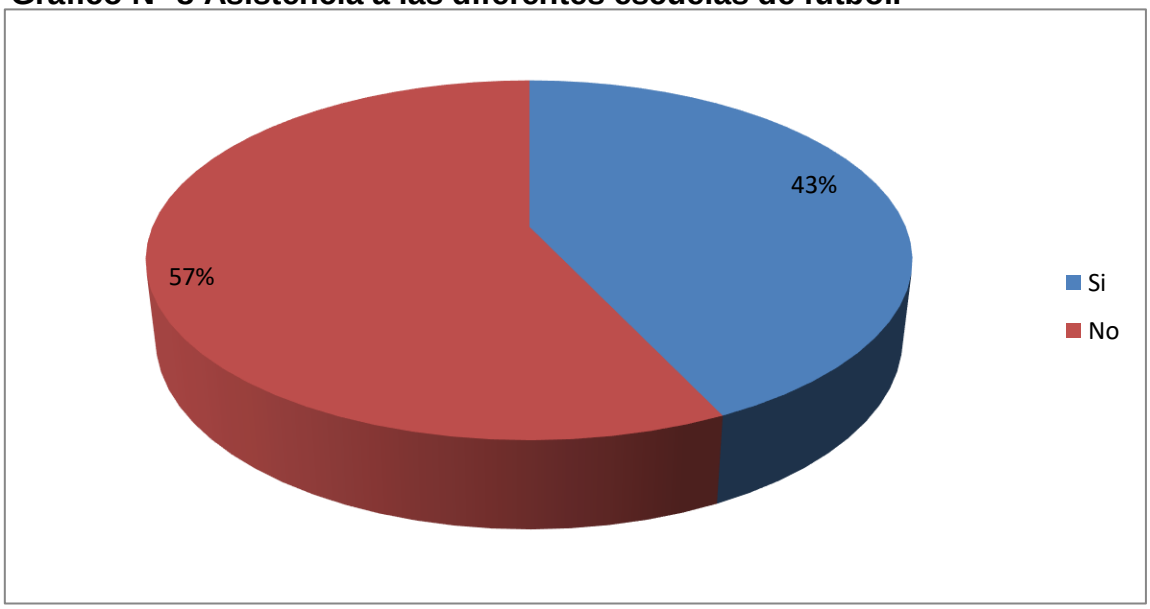
¿Ha recurrido a alguna escuela de futbol?

Cuadro N° 8 Asistencia a las diferentes escuelas de futbol.

	Muestra	Porcentaje
Si	**156**	**43%**
No	**207**	**57%**
Total	**363**	**100%**

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 8 Asistencia a las diferentes escuelas de futbol.



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

De acuerdo a las encuestas realizadas, a los padres de familia del cantón Daule, según la muestra se obtuvo que hayan asistido a una escuela de futbol el 43%, mientras el 57% no han acudido.

Pregunta 9

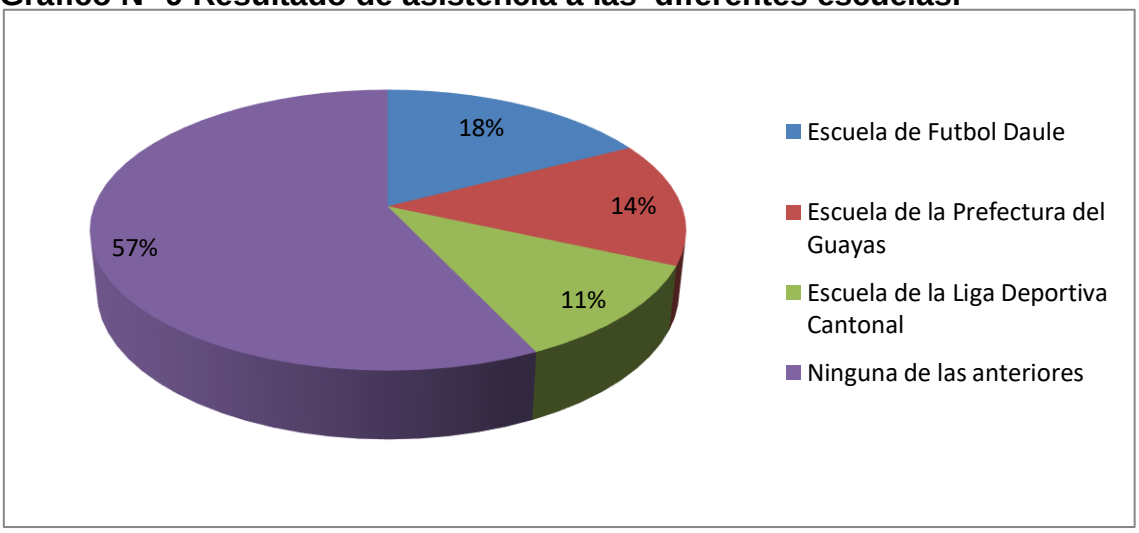
¿Es usted cliente de algunas de las siguientes escuelas de futbol?

Cuadro N° 9 Resultado de asistencia a las diferentes escuelas de futbol.

Escuelas	Muestra	Porcentaje
Escuela de Futbol Daule	63	18%
Escuela de la Prefectura del Guayas	52	14%
Escuela de la Liga Deportiva Cantonal	41	11%
Ninguna de las anteriores	207	57%
Total	363	100%

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 9 Resultado de asistencia a las diferentes escuelas.



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

El 18% de los encuestados son clientes de la escuela de futbol Daule, el 14% de la escuela de la Prefectura del Guayas, el 11% de la Liga Deportiva Cantonal y el 57% no son clientes de ninguna de las anteriores.

Pregunta 10

¿Cuáles son las principales razones por la que usted no envía a su hijo a una escuela de futbol?

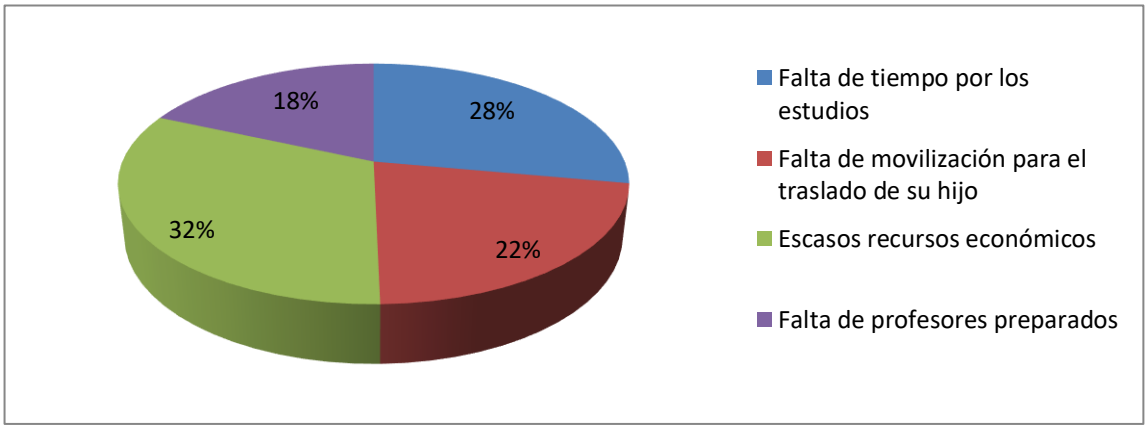
Cuadro N° 10 Resultados de no asistencia de los niños a una escuela de futbol.

	Muestra	Porcentaje
Carencia de tiempo por los estudios	**41**	**28%**
Escasa movilización para enviar sus hijos	**32**	**22%**
Escasos recursos económicos	**47**	**32%**
Limitados profesores preparados	**87**	**18%**
Total	**363**	**100%**

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

,

Grafico N° 10 Resultados de no asistencia de los niños a una escuela de futbol.



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Entre las principales razones porque no envían a sus hijos a las escuelas de futbol encontramos, el 28% por falta de tiempo a los estudios, falta de movilización para el traslado de su hijo 22%, escasos recursos económicos el 32% y por falta de profesores preparados el 18%.

4.1.1.3. Del conocimiento y expectativa del producto.

Pregunta 11

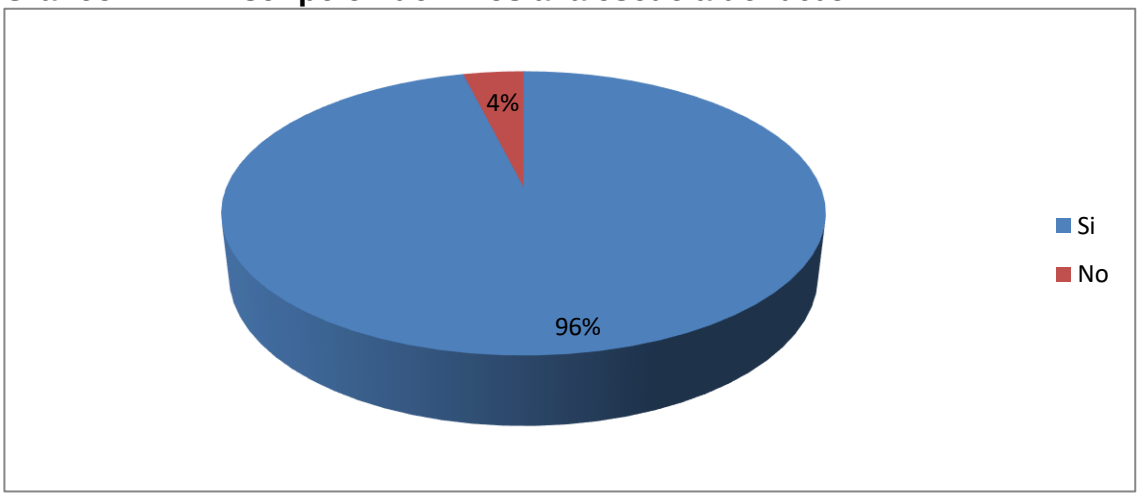
¿Estaría usted de acuerdo en inscribir a su hijo en una escuela de futbol dirigida por profesionales de renombre en convenio con clubes de primera como Barcelona - Emelec?

Cuadro Nª 11 Inscripción de niños a la escuela de futbol.

	Muestra	Porcentaje
Si	349	96
No	14	4
Total	363	100

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 11 Inscripción de niños a la escuela de futbol.



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

El 96% de las personas encuestadas está de acuerdo en inscribir a sus hijos en una escuela de renombre con convenios con equipo de primera, mientras el 4% no está de acuerdo.

Pregunta 12

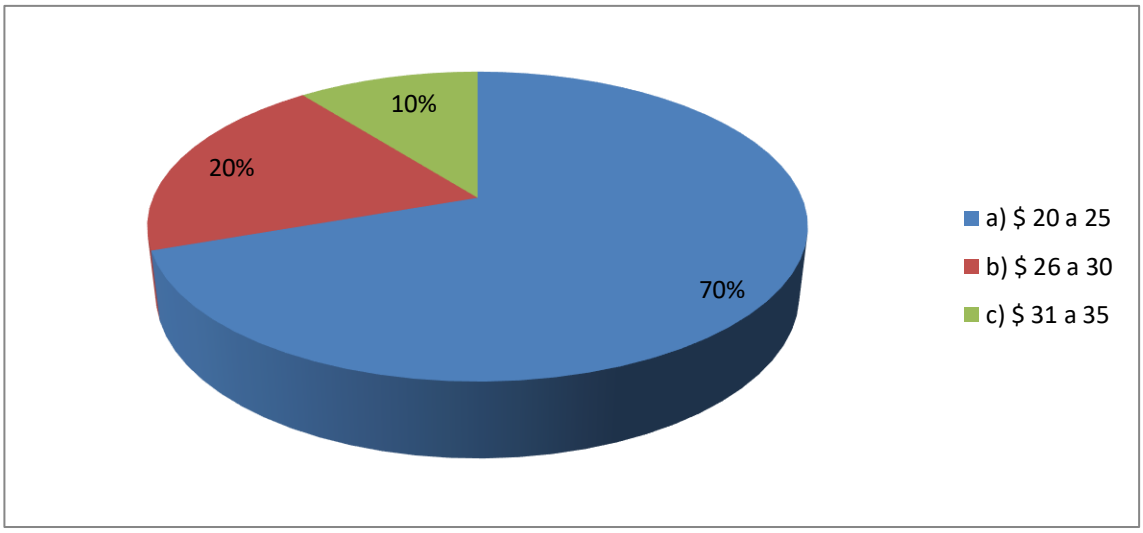
¿En calidad de usuario cuanto estaría usted dispuesto a pagar mensualmente?

Cuadro Nª 12 Resultado de valores a pagar.

	Muestra	Porcentaje
a) $ 20 a 25	243	70
b) $ 26 a 30	69	20
c) $ 31 a 35	37	10
Total	363	100

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 12 Resultado de valores a pagar.



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

El 70% está dispuesto a pagar de 20 a 25 dólares americanos, el 20% de 26 a 30 dólares americanos y el 10% de 31 a 35 dólares americanos.

Pregunta 13

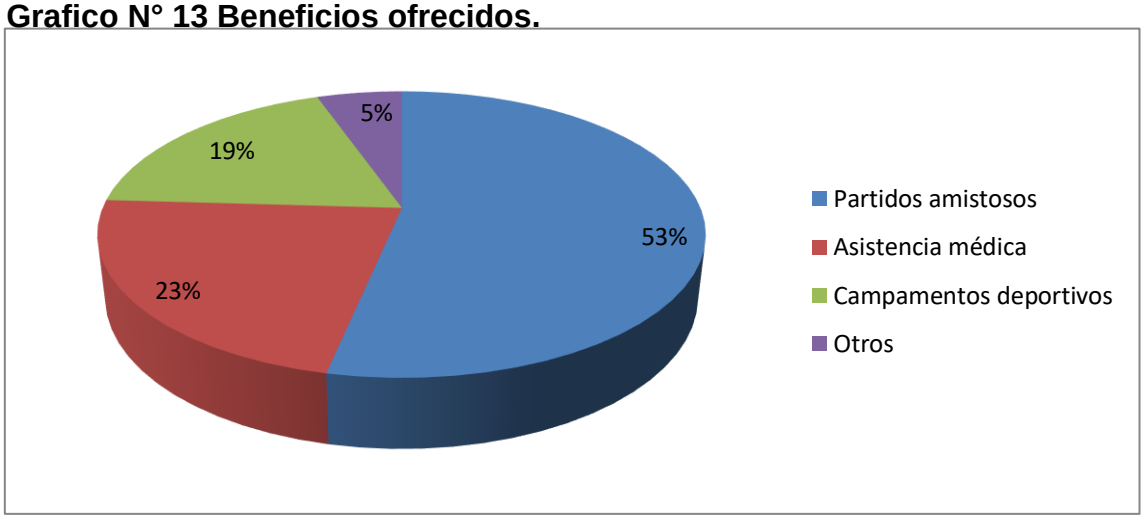
¿Qué beneficio le gustaría que la escuela de futbol le ofreciera?

Cuadro Nª 13 Beneficios ofrecidos.

	Muestra	Porcentaje
Partidos amistosos	**217**	**53**
Asistencia médica	**92**	**23**
Campamentos deportivos	**76**	**19**
Otros	**22**	**5**
Total	**363**	**100**

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 13 Beneficios ofrecidos.



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

El 53% desea partidos amistosos, el 23% asistencia médica, el 19% campamentos deportivos y el 5% desea otros beneficios.

Pregunta 14

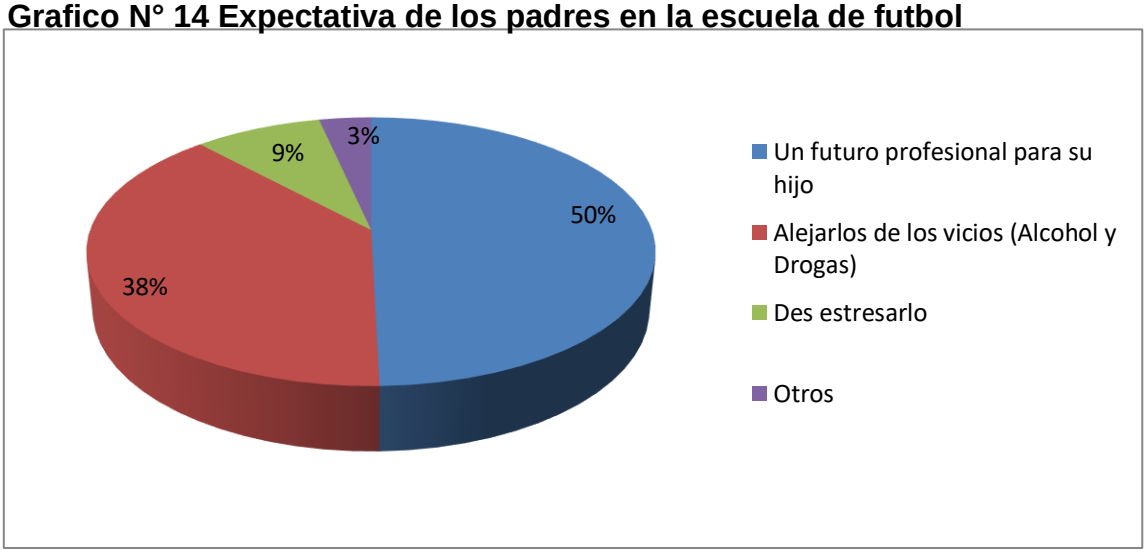
¿Qué espera usted de la escuela de futbol?

Cuadro Nª 14 Expectativa de los padres en la escuela de futbol

	Muestra	Porcentaje
Un futuro profesional para su hijo	**187**	**50**
Alejarlos de los vicios de (alcohol y drogas)	**145**	**38**
Des estresarlo	**32**	**9**
Otros	**13**	**3**
Total	**363**	**100**

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 14 Expectativa de los padres en la escuela de futbol



Fuente Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

El 50% anhela un futuro profesional para su hijo, el 38% aspira alejarlos de los vicios de alcohol y drogas, el 9% desea des estresarlos y el 3% quiere otras cosas.

Pregunta 15

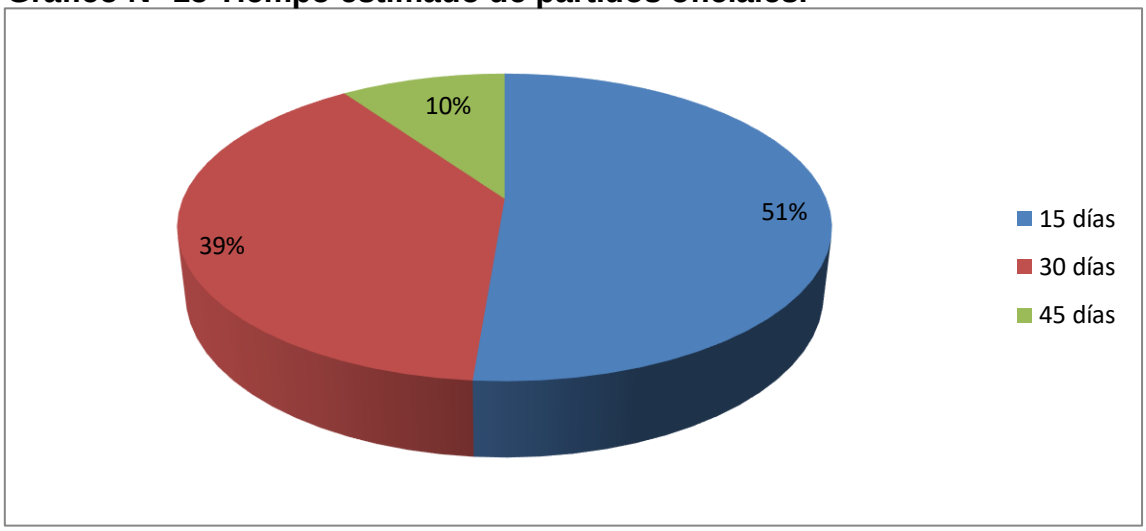
¿A qué tiempo de estar entrenando le gustaría ver a su hijo jugando partidos oficiales?

Cuadro Nª 15 Tiempo estimado de partidos oficiales.

	Muestra	Porcentaje
15 días	**179**	**51**
30 días	**136**	**39**
45 días	**34**	**10**
Total	**363**	**100**

Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

Grafico N° 15 Tiempo estimado de partidos oficiales.



Fuente: Encuestas a padres de familia
Elaborado por: El autor

El 51% desea que a 15 días de estar entrenando sus hijos jueguen partidos oficiales, el 39% a los 30 días y el 10% a los 45 días.

4.2. Caracterización del mercado

El cantón de Daule se encuentra localizado en el Ecuador, en región de la costa en la provincia del Guayas, con una población 120 mil habitantes, de los cuales 65 mil viven en el área urbana, en la ciudad de Daule, y 54 mil en la zona rural, apenas 7.038 casas cuentan con una red pública de agua potable, según datos del instituto nacional de estadística y censos (INEC) en el 2001.

Esto representa el 37,5% de las viviendas particulares; el 34,4% (6.466) se abastece a través de ríos y vertientes; el 13,1% lo hace por carros repartidores y el resto de pozos o de otras formas.

Daule tiene una extensión de 475 km² y cuenta con cuatro parroquias rurales: Laurel, Limonal, Juan Bautista Aguirre y Los Lojas; tiene una parroquia satélite urbana que es La Aurora. Además hay 180 recintos pequeños en el cantón.

Debido a su cercanía a la metrópolis de Guayaquil y en tener una parroquia propia dentro de la aglomeración urbana de Guayaquil (La Aurora), El cantón de Daule (junto con el cantón cercano de Nobol) es parte de la Conurbación de Guayaquil-Durán-Milagro-Daule la cual les dan una población de 3.021.792

Se puede acceder a Daule por diversos puntos siendo la vía más utilizada la que llega desde Guayaquil pasando por Nobol, se recomienda usar ropa ligera por el clima casi siempre caluroso.

Por las noches se puede salir a disfrutar de sus bares y discotecas. También existen numerosos centros de ocio y recreación con piscinas. Su amplio río permite realizar paseos en motos acuáticas, regatas, otros deportes fluviales, camping, senderismo, entre otros.

Hay gran cantidad de importantes haciendas donde se cría ganado de gran calidad, especialmente vacuno, caballar y porcino y la cría de aves de corral las dulces aguas de sus ríos son ricas en una gama de peces.

Su suelo es muy fértil, la producción agropecuaria es de las más importantes del país. Es la capital arrocera del Ecuador con más de 30.000 hectáreas dedicadas a este cultivo, exporta algunas frutas tropicales como el mango y su

buena producción de maíz sostiene una pujante industria avícola. La ganadería vacuna es de primer orden, además de la porcina y caballar.

La principal industria la constituyen la piladoras y molinos de arroz. La artesanía está muy desarrollada en lo que se refiere a la elaboración de vistosos sombreros de paja toquilla, hamacas de mocora, escobas y una gran variedad de efectos para montar a caballo, confeccionados de cuero o maderas, así: estribos, bozales, guarda piernas, conchas, tapaderas, etc.

Sus habitantes se dedican a las actividades agrícolas y ganaderas, se confeccionan sombreros de paja, escobas, hamacas de mocora, ladrillos etc. Debido su potencial en la producción de arroz, existen grandes piladoras. El cantón Daule es uno de los que más han crecido, económicos, social y culturalmente. Su desarrollo urbanístico y comercial es producto del esfuerzo tesonero de sus habitantes. Mantiene un activo comercio con Guayaquil y Quito, mediante una excelente vía.

Daule es un cantón muy visitado por los turistas, gran cantidad de personas nacionales y extranjeras disfrutan de sus vacaciones en haciendas y recintos. Los balnearios El Mate y Riberas del Daule son muy concurridos.

Entre las fiestas más notables están la patronal en honor al señor de los milagros o cristo negro, el 14 de septiembre, otras festividades importantes son la fecha de cantonización el 26 de noviembre, virgen del Carmen el 16 de julio, Santa Clara el 12 de agosto, San Francisco el 4 de octubre.

Los mejores atractivos turísticos de este cantón son las hermosas riberas del río Daule, surcar en bote o canoa por este caudaloso y cautivante y río es una muy grata experiencia turística.

Existen balnearios de agua dulce como la playita situada al frente de la ciudad y el Limonal cercanos a Daule.

Hay que visitar el museo del colegio Juan Bautista Aguirre y algunos recintos como Naupe, La estancia y cerró las matracas, en donde existen restos arqueológicos de las culturas Daule-Tejar, Chonana y Peripa.

Muy ameno y agradable es visitar las haciendas y piladoras para conocer de la cosecha y pilado del arroz.

El cultivo del camarón y la tilapia es otra llamativa visita, junto a los enormes sembríos de frutas tropicales de exportación.

Pasear por la ciudad de Daule es una cautivante experiencia, debido a la intensa actividad comercial que ofrece la oportunidad de admirar a la población montubia con sus botas, pantalón, guayabera y sombrero.

4.3. Análisis del sector de escuelas de futbol

En el Ecuador existen algunas de las experiencias con diferentes escuelas de futbol tales el caso de: La experiencia del equipo argentino y el ecuatoriano tienen escuelas de fútbol en la capital de Azuay. Los mejores alumnos de Boca Juniors se desplazarán a Argentina. Pablo Pesántez, de 10 años, es seguidor del Barcelona ecuatoriano. Él juega de delantero y hace cuatro meses es alumno de la escuela de fútbol del club argentino Boca Juniors, que funciona en Cuenca.

David Durán, gerente de la escuela, cuenta que el proyecto nació en el país hace dos años y medio por iniciativa de la empresa Laburo SA, de Guayaquil. Él compro la franquicia al Boca Juniors y el 15 de junio abrió la escuela. Su propósito es ampliarse en Machala, Loja y Azogues.

La escuela planifica un viaje a Argentina. El desplazamiento servirá para que los niños practiquen en las instalaciones del club y conozcan a sus figuras.

El instructor Javier Coronel, ex futbolista del Deportivo Cuenca, cuenta que se preparó en la universidad para transmitir sus conocimientos a los infantes. Con los niños de 5 a 7 años se priorizan los juegos, esto porque a esta edad existe poca concentración.

220 alumnos practican en la escuela de Boca Juniors de Argentina, en la capital azuaya. Paúl y su padre Fabián Carrión recorren diariamente 15 minutos desde la parroquia San Joaquín hasta llegar a la cancha de los albos.

“A Paúl le gusta el fútbol y lo inscribí, sobre todo porque el técnico es Pablo Marín, un reconocido futbolista cuencano”.

Por lo tanto la escuela de futbol de Duran en mención no puede quedarse de brazos cruzados mientras sus competidores ofrecen nuevos servicios y promociones, es entonces el año 20014 cuando quiere realizar un plan de negocios para poder encontrarse al nivel de otras escuelas de futbol aprendiendo de las mejores experiencias y así ganar una cuota de mercado dentro del target de clientes potenciales.

4.3.1. Análisis del mercado de escuelas de futbol

De acuerdo a la visita de campo que se realizó al cantón Daule se pudo determinar que un 18% de las familias encuestadas envían a su hijo a la escuela de fútbol Daule, otro 14% de los jóvenes de las familias encuestadas asiste a la escuela de la prefectura Guayas mientras que un 11% asiste a la escuela de la Liga Deportiva Cantonal y un 57% de los jóvenes de las familias encuestadas no asisten a ninguna escuela de futbol dando cobertura a las necesidades de los usuarios más exigentes, sin embargo existe una alta demanda total de un 43% que asisten a escuelas de futbol en el cantón que acaparan gran parte entre la escuela de fútbol Daule, escuela de la prefectura Guayas escuela de la Liga Deportiva Cantonal.

En base al análisis realizado el papel de la escuela de futbol se enfocara en tomar acciones correctivas en base a las no conformidades expresadas por los clientes potenciales en mención ya que entre las principales razones porque no envían a sus hijos a las escuelas de futbol encontramos, el 28% por falta de tiempo a los estudios, un 22%, por falta de movilización para el traslado de su hijo, el 32% escasos recursos económicos y por falta de profesores preparados el 18%. Otro dato interesante a favor, es que según los resultados obtenidos en el estudio.

4.3.1. Análisis de la demanda

4.3.1.1. Perfil del consumidor

La escuela de futbol está dirigida a los núcleos familiares que tengan hijos entre 10 y 14 años en el cantón Daule.

4.3.1.2. Demanda potencial

A través del análisis de la demanda se tomó 363 muestras de los núcleos familiares con niños en la edad de 10 a 14 años del cantón Daule interesados en obtener el servicio.

Para determinar la demanda se utilizaron herramientas técnicas de estudio tales como: la información estadística y la investigación de campo. Para el caso en estudio, la determinación de la demanda de la escuela de futbol, se obtuvo a través de las encuestas dirigidas a los núcleos familiares con hijos con edad de entre 10 y 14 años. Obteniendo como resultado una demanda potencial de 96% de las personas encuestadas está de acuerdo en inscribir a sus hijos en una escuela de renombre en convenios con equipo de primera, como el Emelec Barcelona y Liga de Quito mientras el 4% no está de acuerdo.

4.3.1.3. Proyección de la demanda

La proyección de la demanda se la determino para el proyecto en estudio con la población instituto nacional de estadísticas y censo (INEC) para el año 2010 sobre los núcleos familiares con niños en la edad de 10 a14 años de edad a nivel nacional que es de 782.977 que es y cantonal de 6.430, con una tasa de crecimiento nacional de 1.52 % donde arrojo una tasa de crecimiento anual de 1.85 con la cual se realizó una proyección para los años 2014 hasta el 2018 para obtener de manera proyectada una demanda futura cuya información determinara el tamaño del negocio la cual se hará en función del futuro mercado potencial.

Cuadro 16: Proyección de la demanda

AÑO	JOVENES DE 10 A 14	CRECIMIENTO ANUAL	CRECIMIENTO	DEMANDA PROYECTADA
2010	6430	1,85%	119	
2011		1,85%	121	6549
2012		1,85%	123	6670
2013		1,85%	126	6794
2014		1,85%	128	6919
2015		1,85%	130	7047
2016		1,85%	133	7178
2017		1,85%	135	7310
2018		1,85%	138	7446

Fuente: INEC 2010
Elaborado: El autor

4.3.1.4. Demanda Histórica

Para determinar la demanda histórica en el ejercicio se determinó tomando la población del parque automotor del cantón Daule que es de 6.430 jóvenes entre 10 y 14 años según datos de la INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censo) con una tasa de crecimiento anual de 1.85% anual proyectada hasta el año 20013.

Cuadro 17: Demanda histórica

AÑO	JOVENES DE 10 A 14	CRECIMIENTO ANUAL	CRECIMIENTO	DEMANDA HISTORICA
2010	6430	1,85%	119	
2011		1,85%	121	6549
2012		1,85%	123	6670
2013		1,85%	126	6794

Fuente: INEC 2010
Elaborado: El autor

4.3.1.5. Demanda futura

La demanda futura se calcula tomando la población del año anterior multiplicada por el índice de crecimiento anual que es de 1.85 %.

Cuadro 18: Demanda futura

AÑO	JOVENES DE 10 A 14	CRECIMIENTO ANUAL	CRECIMIENTO	DEMANDA FUTURA
2013	6794	1,85%	126	
2014		1,85%	128	6919
2015		1,85%	130	7047
2016		1,85%	133	7178
2017		1,85%	135	7310
2018		1,85%	138	7446

Fuente: INEC 2010
Elaborado: El autor

4.3.1.6. Demanda potencial insatisfecha

De acuerdo a la investigación realizada se pudo determinar que la demanda potencial insatisfecha está constituida por el 25% que considera regular el servicio de las escuelas de futbol y como mala por el 7% dando un total de 32% de los encuestados que no están de acuerdo a los servicios que reciben. También cabe mencionar que en su mayoría las personas que trabajan no cuentan con el tiempo suficiente para llevar a su hijo a la escuela de futbol.

Cálculo de la demanda

Demanda total = 363 personas encuestadas

Demanda potencial = 32%

Demanda potencial = (6430) (32%) = 2058 clientes potenciales.

4.3.2. Análisis de la oferta

El análisis de la oferta de las escuelas de futbol se la realizo en base a la investigación de campo donde se observó que existen 3 escuelas de futbol, como son la escuela de fútbol Daule, la escuela de la prefectura Guayas y la escuela de la Liga Deportiva Cantonal en la que detallaremos en el siguiente cuadro la capacidad de oferta de cada una, obteniendo un resultado global del total de oferta de escuelas de futbol en el cantón Daule.

Cuadro 19: Servicio de la escuela de futbol

NEGOCIOS	TEMPORADA VACACIONAL	TEMPORADA ESCOLAR	TOTAL CAPACIDAD	ROTACION DE ALUMNOS ANUAL	SUBTOTAL ROTACION	TOTAL DE ALUMNOS
Esc. De Fútbol Prefectura Guayas	142	62	204	84%	171	375
Esc. De Fútbol Liga Deportiva Cantonal	123	36	159	76%	121	280
Esc. De Fútbol Daule	74	24	98	43%	42	140
Total	339	36	461	203%	334	795

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado: El autor

Cabe mencionar que tanto la escuela de la prefectura Guayas como la escuela liga deportiva cantonal son gratuitas eso denota la diferencia de alumnos entre estas que es alta y una elevada rotación y la escuela de futbol Daule en cantidad y calidad.

4.3.2.1. Oferta histórica

Para determinar la oferta histórica fue tomada de la investigación de campo disminuyéndole el 3% por un año de inflación cerrada en el año 2013.

Cuadro 20: Oferta histórica

PROYECION DE LA OFERTA HISTORICA		
años	N° Negocios	Personas Atendidas
2010	3	749
2011	-3	748
2012	3	771
2013	-3	795

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: El autor

4.3.2.2. Oferta futura

Para determinar la oferta futura se tomó la cantidad de personas atendidas en el 2013 por el índice de incremento proyectado de la oferta histórica 3.113%

Cuadro 21: Oferta futura

PROYECION DE LA OFERTA FUTURA		
años	N° Negocios	Personas a atender
2013	3	795
2014	3	820
2015	3	845
2016	3	872
2017	3	899
2018	3	927

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: El autor

4.3.2.3. Análisis de la demanda insatisfecha futura

En el análisis expuesto en el siguiente cuadro se destaca que existe demanda insatisfecha de parte de todo el mercado potencial en estudio, por ejemplo para el año 2014 tenemos una oferta futura de 820 usuarios potencialmente atendidos con una demanda futura de 6.919 potenciales alumnos por lo que quedaría unos 6099 alumnos sin escuela de futbol que equivale al 94.85% del mercado potencial en estudio por lo que el presente plan de negocios busca satisfacer a los principales consumidores, por lo tanto el proyecto es factible desde el punto de vista de mercado.

Cuadro 22: Demanda insatisfecha futura

Año	OFERTA POTENCIAL FUTURA	DEMANDA POTENCIAL FUTURA	DEMANDA INSATISFECHA FUTURA
2014	820	6919	6099
2015	845	7047	6202
2016	872	7178	6306
2017	899	7310	6411
2018	927	7446	6519

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: El autor

4.3.3. Conclusión del estudio de mercado

Según los datos obtenidos en las encuestas realizadas en el cantón Daule, ha concluido lo siguiente:

- El 3% de los padres ve excelente la formación profesional de sus hijos en el futbol, el 65% la ve buena, el 25% la considera regular y el 7% mala.
- Según las encuestas realizadas, el 96% de los padres cree que el deporte ayudará a su hijo en el desarrollo físico y mental mientras el 4% no está de acuerdo.
- De acuerdo a las encuestas realizadas, a las padres de familia del cantón Daule, según la muestra se obtuvo que han asistido a una escuela de futbol el 43%, mientras el 57% no han acudido.
- El 18% de los encuestados son clientes de la escuela de futbol Daule, el 14% de la escuela de la prefectura del Guayas, el 11% de la Liga Deportiva Cantonal y el 57% no son clientes de ninguna de las anteriores.
- Entre las principales razones porque no envían a sus hijos a las escuelas de futbol encontramos, el 28% por falta de tiempo a los estudios, falta de movilización para el traslado de su hijo 22%, escasos recursos económicos el 32% y por falta de profesores preparados el 18%.

Identificación de los hábitos y costumbres de las escuelas de futbol en general los padres ven de manera positiva en su gran mayoría el desarrollo profesional físico y mental de sus hijos en una escuela de futbol un 43% de los niños acudes a escuelas de formación publicas mientras que un 57% no asisten a ninguna escuela de formación ya sea esta privada o pública, entre las principales razones por la que no acuden a las escuelas de divisiones formativas un 28% por falta de tiempo a los estudios, otro 22% por el traslado y un 32% por escasos recursos y un 18% por profesores no preparados.

- El 96% de las personas encuestadas está de acuerdo en inscribir a sus hijos en una escuela de renombre con convenios con equipo de primera, mientras el 4% no está de acuerdo.
- El 70% está dispuesto a pagar de 20 a 25 dólares americanos, el 20% de 26 a 30 dólares americanos y el 10% de 31 a 35 dólares americanos.
- El 53% desea partidos amistosos, el 23% asistencia médica, el 19% campamentos deportivos y el 5% desea otros beneficios.
- El 50% anhela un futuro profesional para su hijo, el 38% aspira alejarlos de los vicios de alcohol y drogas, el 9% desea desestresarlos y el 3% quiere otras cosas.
- El 51% desea que a 15 días de estar entrenando sus hijos jueguen partidos oficiales, el 39% a los 30 días y el 10% a los 45 días.

Del conocimiento y expectativa un 96% del mercado potencial está de acuerdo en inscribir a sus hijos un una escuela de renombre en convenio con equipos de primera, en cuanto al costo de la matricula e inscripción un 70% está de acuerdo con en su gran mayoría por un futuro profesional, otros por alejarlos de los vicios del alcohol y las drogas etc.

Según los datos obtenidos en el análisis de la oferta y la demanda, se determinó que este plan de negocio es viable debido a la existencia de una demanda insatisfecha negativa por lo que la demanda supera la oferta.

4.3.4. Análisis del precio

Gracias al resultado analizado en nuestras encuestas, muestra que nuestro mercado meta valora mucho el nivel de profesionalismo institucional y estarían dispuestos a pagar por este servicio si solucionamos algunos de los problemas que tienen con la asistencia que reciben actualmente.

Los precios se valoraran de acuerdo a la calidad de los productos con los que se realice el servicio, además para ser competitivos estaremos a los niveles de la competencia ofreciendo un servicio de calidad a precios accesibles para las personas interesadas en adquirir nuestros servicios en la escuela de futbol.

Cuadro 23: Análisis del precio

Mensualidad	Muestra	Porcentaje
d) $ 20 a 25	**243**	**70%**
e) $ 26 a 30	**69**	**20%**
f) $ 31 a 35	**37**	**10%**
Total	**363**	**100%**

Fuente: Encuestas a padres de familia.
Elaborado por: El Autor

4.4. Plan de marketing

4.4.1. Análisis situacional del micro y macro ambiente

La organización en su macro ambiente está compuesto por fuerzas que dan forma a las oportunidades o presentan una amenaza para la empresa, entre ellas tenemos las siguientes: demográficas, económicas, naturales, tecnológicas, políticas, legales y culturales, todas estas fuerzas formaran parte del ambiente externo de la organización que permitirán tener de forma clara cuales son las directrices que debe analizar la organización, considerando todos los factores para efecto de análisis.

4.4.2. Composición del mercado

El mercado consumidor está determinado de la siguiente manera:

Geográfica: La ubicación del proyecto será en la Av. Vicente Piedrahita km 42 del ingreso a Daule. En la unidad Educativa Riberas del Daule beneficiando a los usuarios de las escuelas de futbol de la localidad. La infraestructura física de la escuela de futbol estará ubicada en la zona Sur Oeste este del Cantón Daule.

Demográfica: Para esta segmentación se consideran los siguientes puntos

Edad: 10 a 14 años

Género: Masculino y femenino

Estrato social: Clase media baja, media y alta

4.4.3. Segmentación de mercado

La segmentación de mercado para la escuela de futbol es de vital importancia ya que por medio de esta se determinara el mercado potencial y vinculándolos al target establecido que están en la capacidad de adquirir el servicio que ofrece la empresa

4.4.3.1. Identificación del mercado y sus segmentos

MERCADO: Servicio escolar de futbol (jóvenes de Daule)
SEGMENTO: Jóvenes entre la edad de 10 – 14 años de edad que posean condiciones físicas estables.

4.4.4. Nombre o razón social

La escuela de futbol se creara bajo el nombre de **"Semillas del futuro",** una empresa que pretende cubrir las necesidades insatisfechas en el sector de divisiones formativas que buscan profesionalizar el sistema deportivo. A través de este servicio se busca solucionar los grandes problemas con los que los usuarios a menudo se encuentran en otros lugares que ofrecen este tipo de servicio.

Grafico 16: Logotipo

Elaborado por: El autor

Slogan:

Ningún jugador es tan bueno como todos juntos…

Análisis del color

Azul.-Brinda sensación de confianza y seguridad. Suscita una predisposición favorable. Expresa armonía, amistad, fidelidad, serenidad, sosiego, y posee la virtud de crear la ilusión óptica de retroceder. El azul puede sugerir optimismo. Cuanto más se oscurece más atrae hacia el infinito. El color azul está asociado con lo masculino y lo rápido.

Rojo.-Es el color de la energía y de la excitación, éste es un color que salta la vista. Por lo que es muy utilizado en el ámbito publicitario y comercial; por lo tanto se pretende resaltar el nombre de la lavadora para posesionarse en la memoria del mercado meta.

Representa uno de los elementos de la naturaleza, el agua, elemento vital pues mediante ella se logra nuestro objetivo principal. Pero siempre respetando nuestro entorno ambiental.

Blanco.- Desde el punto de vista físico no es considerado como un color, sino como la integración de todos los colores. Puede expresar paz, soleado, feliz, activo, puro e inocente; crea una impresión luminosa de vacío positivo y de infinito. El blanco es el fondo universal de la comunicación gráfica. Pureza, luz, expresa la alegría y la inocencia, el triunfo.

Negro.-Representa integración e integridad el fondo perfecto para expresar cualquier idea gráfica. También representa pureza y limpieza; y es precisamente el servicio que ofrecemos.

El color negro está asociado con el poder, la elegancia, el secreto y el misterio. Es autoritario y puede evocar emociones fuertes, su exceso puede ser abrumador.

El negro representa la falta de color, el vacío primordial. Es un color clásico para la ropa, posiblemente porque hace que el portador parecer más delgada y sofisticado.

4.4.5. Alcance de la escuela de futbol “Semillas del Futuro”

La escuela de futbol está estructurada como un proyecto que pretende cubrir las necesidades insatisfechas en sector de divisiones formativas que buscan la profesionalización en cuanto al futbol a futuro. A través de este servicio se

busca resolver los grandes problemas con los que los usuarios a menudo se encuentran en otros lugares que ofrecen este tipo de servicio.

Bajo un nuevo concepto de Servicio serán beneficiados los usuarios de las escuelas de futbol formativo tales como: Diversión y nuevas emociones, reconocimiento y aceptación social, competencia y autoestima. Coaching deportivo para alcanzar las metas y objetivos de nuestros jóvenes talentos ofreciendo un equilibrio entre las funciones fisiológicas y psicológicas. Educación en valores: disciplina, respeto, solidaridad, compañerismo, autoconfianza, motivación, esfuerzo, etc. Comunicación e implicación de padres y escuela, en la formación y educación de los jugadores (estado emocional y construcción de la personalidad). Desarrollo de las habilidades motrices básicas (saltos, giros, desplazamientos, lanzamientos, recepciones, etc.) Actividades multideportivas: proponemos actividades en los entrenamientos para el conocimiento de otros deportes. Programa de hábitos saludables y bienestar (nutrición, ejercicio, salud, etc.) Planificación detallada anual por categorías.

Adicionalmente pone a disposición de los clientes modernas instalaciones con una infraestructura que ofrece un ambiente agradable y de confort a los jóvenes talentos.

4.4.6. Misión

La Escuela de futbol pretende el desarrollo físico, motriz, cognitivo, afectivo y social de los niños y jóvenes por medio de los procesos y programas que les permita conocer y aprender del deporte, generando hábitos saludables y una mejor calidad de vida combinando la formula juventud talento y conocimiento.

4.4.7. Visión

El club de futbol “Semillas del Futuro” será una organización líder de programas para la prevención de hábitos perjudiciales en niños y jóvenes de esta Localidad y de Ecuador a su vez contribuirá a la formación, desarrollo, detección de niños y jóvenes con talentos deportivos para lograr la incorporación en el deporte competitivo.

4.4.8. Valores

4.4.8.1. Lealtad

La lealtad es sinónimo de fidelidad, confianza, rectitud y compromiso con nuestros jóvenes talentos, más aun en momentos de formación que determinaran su personalidad.

4.4.8.2. Liderazgo

Es fundamental para la escuela de futbol y para dirigir el actuar colectivo con métodos de punta y actualización profesional, para brindar un servicio de primer nivel.

4.4.8.3. Responsabilidad

Nuestra institución brinda un servicio de calidad asumiendo responsablemente nuestras obligaciones con nuestros jóvenes talentos, sus padres, proveedores y la comunidad en general.

4.4.8.4. Eficiencia

Contamos con un equipo profesional de trabajo competente y capacitado para servir a nuestros jóvenes talentos de una manera oportuna y efectiva.

4.4.8.5. Equidad

La escuela de futbol está obligada servir a sus clientes equitativamente, a todos los miembros de la comunidad sin distinciones de ningún tipo, nuestros clientes son tratados en igualdad de condiciones.

4.4.9. Valor agregado

Nuestro valor agregado estará determinado en trato al cliente, ya que buscaremos la excelencia en el mismo, a su vez buscaremos satisfacer las necesidades. Para encontrar la satisfacción total del cliente realizaremos una investigación permanente, de manera que el cliente exponga sus necesidades y podamos cumplir con todas sus sugerencias realizadas (mejora continua).

4.4.10. Principios eticos de la escuela de futbol.

Para nosotros nuestros clientes son lo primero y sabemos que ningún cliente es igual a otro; por eso buscamos entender sus necesidades propias para satisfacerlas adecuadamente capacitando a nuestros colaboradores

Creemos en nuestro equipo humano y estamos convencidos de que ellos son la clave para lograr nuestros objetivos, por eso trabajamos con una base fundada en el instrucción y el dialogo abierto, respeto mutuo, objetivos claros y un firme liderazgo.

4.4.11. Objetivo

4.4.11.1. Objetivo general

Posicionar la marca y el moderno modelo del servicio de la escuela de futbol “Semillas del Futuro” en el mercado de divisiones formativas del cantón Daule

4.4.11.2. Objetivo especifico

- Diseño de la marca
- Plan de medios para posicionar la marca
- Otorgar Servicio con altos estándares de calidad
- Materiales y equipo de punta

4.4.12. Mix de productos

4.4.12.1. Producto

Se ofrecerá una nueva alternativa en la escuela de futbol semillas del futuro donde niños entre los 10 a 14 años, el servicio lo prestaremos en tres categorías sub 10, sub 12, y sub 14 serán formados por prestigiosos y reconocidas figuras del deporte, con conocimientos en el deporte del fútbol, con valores sociales, amor por sí mismo y por sus semejantes y convencidos en la importancia de este deporte para su desarrollo personal.

Categoría sub 10: (10-11 años)

Principios ofensivos:

En esta edad se le explican en qué consisten los ataques y como se realizan. Se les explica cómo conseguir la amplitud y la profundidad en el juego, para que vean cómo se consigue y para qué sirve. Es la etapa en la que se le explica el desmarque de un jugador, ya sea de ruptura o apoyo, y se le explica que una de las finalidades del desmarque es la creación de espacios libres, elemento básico que deben de aprender en esta etapa.

Principios defensivos:

En esta etapa se le explica que es un marcaje, como se realiza y para que sirve. Se les enseña en conjunto a replegarse, es una acción en la que deben coordinarse con otros compañeros. Y se les enseña a desplazarse mientras defienden, con movimientos como los de permuta, cobertura o basculaciones. Estos son movimientos defensivos en desplazamientos básicos para la defensa en el fútbol. Son intercambios de posiciones y coberturas con compañeros.

Conclusión:

Se puede decir que en esta etapa se les enseña una evolución básica en el juego. Tienen que saber la estructura del defender-crear-atacar. Es una etapa en la que ya si se les inculca conceptos técnicos propios del deporte como el marcaje o el repliegue. Estos primeros pasos son la base para un posterior desarrollo más extenso de la táctica y sistemas de juego.

Categoría sub 12: (12-13 años)

Principios ofensivos:

En esta etapa se repasan los anteriores conceptos dados en alevines. Y se le añaden unos nuevos que son, las paredes, explicándoles cómo se realizan, para que sirve, etc. Y los cambios de orientación, mostrándoselos y explicándole el objetivo que tienen estos cambios de orientación. Se les empieza hablar del control del juego y de las ayudas permanentes. Tienen que comprender ya casi todos los principios ofensivos existentes.

Principios defensivos:

Se vuelven a ver los principios que se tocaron por encima en alevines y se profundiza especialmente sobre las coberturas y permutas. Explicándole que son unas acciones de ayuda defensiva que tienen como objetivo el no dejar en peligro una zona defensiva y en ocupar racionalmente los puestos en la defensa. Se añaden los conceptos de entrada, anticipación e interceptación como base de acciones defensivas durante un partido.

Conclusión: En esta etapa se les enseña que la estrategia son acciones para aprovechar, sorprender o neutralizar al contrario durante el partido a balón parado. Se les inicia en la utilización de la estrategia. Pero en esta etapa tampoco conviene sobrecargarlos mucho de estrategias por lo que se dan pequeñas pinceladas.

Categoría Sub 14: (14-15 años)

Principios ofensivos:

Se deben conocer todos los principios ofensivos. Y todo lo que se refiere a ello como utilización y comprensión. En esta etapa el jugador debe saber todo lo que ha aprendido durante las dos etapas anteriores y tener muy claros conceptos como desmarques, amplitud y profundidad, cambios de orientación, paredes, etc...

Principios defensivos:

Al igual que lo dicho respecto a los principios ofensivos, nos referimos ahora a los defensivos en los que en esta etapa el jugador ya tiene que tener asimilados todos los principios defensivos que ha id aprendiendo durante las etapas anteriores, tales como marcaje, repliegue, cobertura, permuta, basculaciones, etc...

Conclusión:

Se puede decir que en esta etapa ya se conocen todos los principios defensivos y ofensivos y es una etapa en la que empieza a perfeccionar la estrategia. Se empieza a introducir a los jugadores en las acciones tácticas complejas

4.4.12.1.1. Detalle de los servicios:

- Fase inicial

Calentamiento o introducción al medio.

Toque de balón por parejas, conducción individual por las líneas del campo, etc.
Rondo de 4×1, o similares.
Juegos de recuperación: al loco, el gavilán, las colas, etc…
Carreras, relevos, carretillas, juegos de imitar, etc…
Trabajo de la coordinación, lateralidad
Hacer, giros, volteretas, raptar, saltos con una pierna, con las dos, hacia arriba, hacia adelante. Diseñamos un circuito que tenga algunos o todos estos componentes.

- Fase principal

Conducción con distintas superficies de contacto.

Recorrer distancias con un número de toques obligatorio. Conducción hasta conos, con parada y semiparada. Conducción en diagonal a la portería y disparo sin portero.

Pase y disparo.

Pase por parejas, por tríos, por cuartetos (estático o dinámico).
Pase por parejas a través de conos.
Pases cortos contra la pared, aumentando la distancia, distintos tipos de golpeos (arriba, abajo, lateral,..)
Pases con parada obligatoria, a un toque,

Ataques a portería:

1 contra el Portero.
2 contra portero.
2 ó 3 contra 1 contrario pasivo.
2 ó 3 contra 1 contrario activo.

Juego reducido.

Partido: 3×3 con cuatro porterías pequeñas. Podemos añadir comodines. Partido: 4×2 con porterías pequeñas y una grande.
Variantes de lo anterior.

- Fase final

Vuelta a la calma
Estiramientos y relajación. Breve charla sobre la parte positiva del entrenamiento.

4.4.13. Precio

Gracias al resultado analizado en nuestras encuestas, muestra que nuestro mercado meta valora mucho el nivel de profesionalismo institucional y estarían dispuestos a pagar por este servicio si solucionamos algunos de los problemas que tienen con la asistencia que reciben actualmente.

Los precios se valoraran de acuerdo a la calidad de los productos con los que se realice el servicio, además para ser competitivos estaremos a los niveles de la competencia ofreciendo un servicio de calidad a precios accesibles para las personas interesadas en adquirir nuestros servicios en la escuela de futbol.

En la que se determinó un valor de $ 25.00 mensuales por alumno ya sea ordinaria o extra ordinaria, se entiende que la matricula extraordinaria es para los alumnos que ingresan una vez iniciado el curso en la cual su costo no varia

4.4.14. Plaza

La plaza del servicio de la escuela de futbol “semillas del Futuro” se encuentra ubicada en instalaciones alquiladas en donde se presta el servicio a las jóvenes promesas del futbol Ecuatoriano. Estos se encuentran localizados en un área estratégica y de fácil acceso en el cantón Daule, para que las personas que desean utilizar el servicio en cualquier parte de la ciudad puedan llegar a estas instalaciones fácilmente.

4.4.15. Promoción

Para entrar en el mercado iniciaremos una fuerte campaña promocional mediante afiches publicitarios y los diferentes medios existentes en la localidad como radio prensa Tv y vallas para lo que es necesario crear un logotipo que identifique de manera especial a la empresa y un slogan que facilite el reconocimiento en la mente del mercado meta.

Programamos ofrecer rebajas por fidelidad a nuestro servicio. Verificándola mediante la base de datos con la que contaremos; por llevar dos amigos le exoneramos la matricula el cual se lo informaremos vía telefónica. Contaremos con tarjetas de fidelización que certificara la permanencia a la escuela de futbol.

4.4.15.1. Publicidad

Dado que, la escuela de futbol "semillas del Futuro" es nueva se procederá a realizar una campaña publicitaria en entidades públicas y privadas que se dediquen directa o indirectamente con jóvenes de entre 10 y 14 años así como las asociaciones, escuelas colegios, etc.

Grafico 17: Afiche

Elaborado por: El autor

4.4.16. Plan de medios

4.4.16.1. Televisiva

Los servicios de la escuela de futbol al cantón Daule y su entorno serán publicadas dos meses por año, el primer mes será al inicio del vacacional y el segundo mes al inicio de la segunda temporada, a través del medio de comunicación más importante de la localidad como es **"Tv Daule televisión canal 9",** un canal que se garantiza por su buena información y prestigio.

Cuadro 24: Costo en medio de Tv

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	PROGRAMAS	VALOR	COSTO
Tv Daule	Semillas del Futuro	Escuela de Futbol	2 meses	Noticieros, Programas deportivos	$ 500	$ 1.000

Fuente: Investigación
Elaborado por: El autor

4.4.16.2. Radial

La publicidad radial se la hará dos meses por año, el primer mes será al inicio del vacacional y el segundo mes al inicio de la segunda temporada, en un medio de comunicación que está ubicado en GYE ya que en el cantón Daule no existe radio local como es la Tradicional: **"Radio Cristal"** por ser uno de las primeras radios en sintonía por los radio escucha de esta localidad ya que por su cercanía a la capital de la provincia del Guayas es de fácil acceso para su contratación e idónea para posicionar de una manera más agresiva la marca y modelo de negocio como es la escuela de futbol "Semillas de Futuro"

Cuadro 25: Costo en medio radial

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	PROGRAMAS	VALOR	COSTO
Radio Cristal	Semillas del Futuro	Escuela de Futbol	2 meses	Noticieros, Programas deportivos	$ 250	$ 500

Fuente: Investigación
Elaborado por: El autor

4.4.16.3. Prensa

La apertura de cada vacacional y segunda temporada de la escuela de futbol "Semillas del Futuro" será publicada en uno de los diarios de mayor circulación a nivel regional y local como es el "**DIARIO LA HORA"**, gracias a su información veraz y oportuna que le brinda a sus lectores.

Cuadro 26: Costo en medio escrito

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	SECCIÓN	VALOR	COSTO
Diario la Hora	Semillas del Futuro	Escuela de Futbol	2 veces	Deportiva	$ 60	$ 120

Fuente: Investigación
Elaborado por: El autor

4.4.16.4. Hojas volantes

Para la promoción de los servicios de la escuela de futbol "semillas del Futuro" también se la dará a conocer mediante hojas volantes en las diferentes instituciones educativas que alberguen niños entre 10 – 14 años con el fin de despertar el interés para formar parte de la escuela de futbol.

Cuadro 27: Costo en hojas volantes

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	SECCIÓN	VALOR	COSTO
Hojas Volantes	Semillas del Futuro	Escuela de Futbol	2 Meses	Centros Educativos	$ 50	$ 100

Fuente: Investigación
Elaborado por: El autor

Cuadro 28: Presupuesto general plan de medios

MEDIOS	VALOR
TELEVISIVO	1.000,00
RADIAL	500,00
ESCRITO	120,00
VOLANTE	100,00
TOTAL	1720,00

Fuente: Investigación
Elaborado por: El autor

4.4.17. Análisis FODA

4.4.17.1. Fortalezas

Son todas aquellas potencialidades materiales o humanas con que cuenta una organización. Son de vital importancia para el funcionamiento y desarrollo.

- ✓ Atención permanente todos los días de la semana
- ✓ Contar con personal capacitado para el desempeño deportivo.
- ✓ Implementacion de modernos equipos de alto rendimiento deportivo.
- ✓ Estaremos ubicados cerca de urbanizaciones de clase media

4.4.17.2. Debilidades

Son todas aquellas deficiencias materiales o humanas con que cuenta una organización. Son las principales responsables del funcionamiento interno.

- ✓ Ser una propuesta nueva en el mercado.
- ✓ Permanente renovación de materiales de trabajo.
- ✓ Necesidad de capital de trabajo para adquirir inventarios de baja rotación
- ✓ Escuelas publicas gratuitas

4.4.17.3. Oportunidades

Son todas aquellas posibilidades de desarrollo que tiene una organización. Estas oportunidades se encuentran en el medio, natural, geográfico, cultural, social, político y económico en la que se mueve la institución.

- ✓ Convenios con unidades educativas.
- ✓ Indice poblacional juvenil en crecimiento
- ✓ Variedad de proveedores y facilidad para contactarlos
- ✓ La ausencia de profesionalismo tecnico en otras escuelas de futbol que ofrezca el mismo servicio en convenio con clubes reconocidos.

4.4.17.4. Amenazas

Son todas aquellas situaciones negativas que atentan contra el desarrollo de una organización. Estas amenazas se encuentran en el medio natural, geográfico, cultural, social, político y económico en la que se mueve la organización.

- ✓ Servicios similares que generan competencia en el mercado con otras escuelas de futbol.
- ✓ Inestabilidad económica y política restringe el consumo y el gasto.
- ✓ Alto costo de imposiciones tributarias para insumos importados.
- ✓ Incremento en los precios de los insumos utilizados para el servicio

4.4.18. Plan de acción

Cuadro 29: Estrategia de producto

ESTRATEGIA	TACTICA	RESPONSABLE	RECURSO	TIEMPO	INDICADOR
CAPACITAR AL PERSONAL	Capacitación integral del personal sobre los servicios que presta la escuela de futbol.	Gerente y área de ventas	Humano y financiero	1 mes	Ventas atención al cliente
CONTRATAR AL PERSONAL	Reclutamiento y selección de personal	Gerente	Económico suministros y materiales	1 mes	Personal contratado

Elaborado por: El autor

Cuadro 30: Estrategia de precio

ESTRATEGIA	TACTICA	RESPONSABLE	RECURSO	TIEMPO	INDICADOR
CAPTAR LA MAYOR CANTIDAD DE CLIENTES	Promocionar por llevar dos amigos le exoneramos la matricula, tarjetas de membresía	Gerente y personal encargado	económico	1 mes	Presupuesto de ventas / ventas ejecutadas
INCREMENTAR LAS VENTAS DE LA EMPRESA	Establecer descuentos por cada 5 alumnos por usuario	Gerente	Económico	1 mes	Presupuesto de ventas / ventas ejecutadas

Elaborado por: El autor

Cuadro 31: Estrategia de plaza

ESTRATEGIA	TACTICA	RESPONSABLE	RECURSO	TIEMPO	INDICADOR
UBICACIÓN	Localizados en un área estratégica y de fácil acceso al cantón Daule, para que las personas que desean utilizar el servicio en cualquier parte de la ciudad puedan llegar a estas instalaciones	Gerente propietario	Económico	1 mes	Fácil acceso

Elaborado por: El Autor

Cuadro 32: Estrategia de comunicación

ESTRATEGIA	TACTICA	RESPONSABLE	RECURSO	TIEMPO	INDICADOR
DIFUSIÓN DE LA EMPRESA MEDIANTE MEDIOS DE COMUNICACION	Posicionar la marca de la empresa y su servicios que presta	Gerente y personal encargado	Personal y financiero	1 mes	Presupuesto de ventas / ventas ejecutadas
HOJAS VOLANTES	Entrega de hojas volantes en sitios estratégicos	Gerente y personal encargado	Económico	1 mes	Presupuesto de ventas / ventas ejecutadas

Elaborado por: El autor

4.5. Estudio técnico

4.5.1. Localización óptima del proyecto

En este aspecto se analizaron los diferentes lugares disponibles para ubicar la escuela de futbol con la finalidad de incurrir en el mínimo costo de inversión posible. En la localización del proyecto se consideraron dos aspectos:

4.5.2. Macro localización

Aquí se compararon alternativas entre la zona del Cantón Daule en estudio para seleccionar la que ofrece mayores ventajas para el proyecto, que para el caso serían las zonas aledañas al mismo.

Grafico 18: Macro localización

Fuente: Googlemap.com

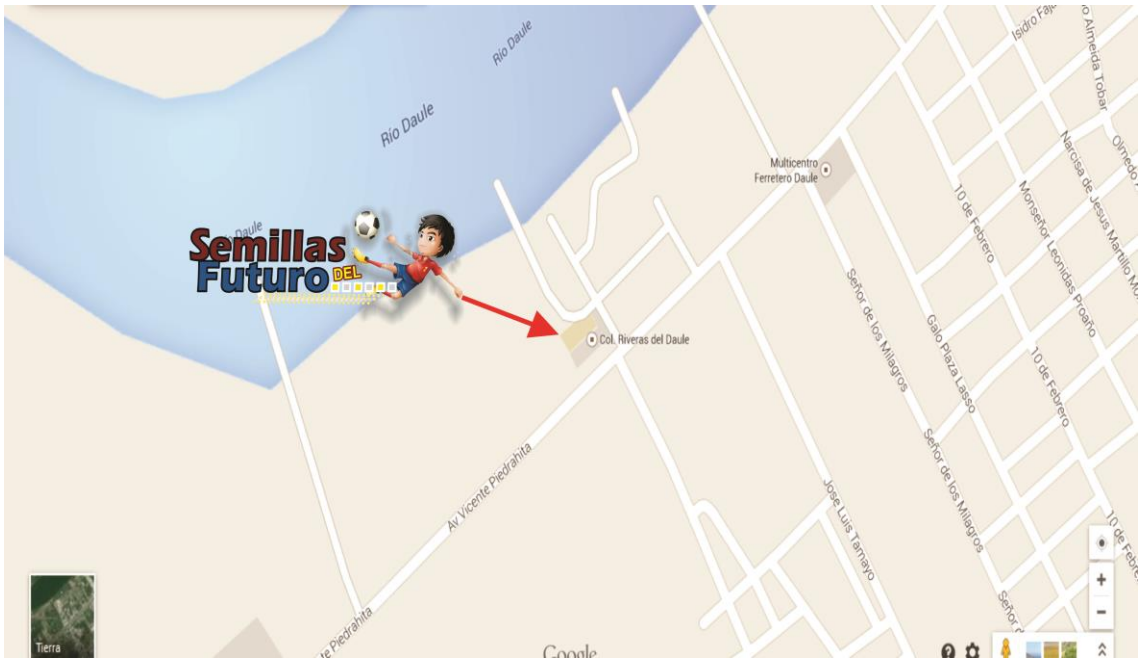
Los factores más importantes que se consideraron son:

1. Costo de instalación
2. Disponibilidad y costos de equipos de oficina.
3. Disponibilidad y costos de equipos operativos y materia prima

4.5.2.1. Micro localización

En la micro localización se estudiaron aspectos particulares a las zonas ya localizados, como son:

Grafico 19: Micro localización



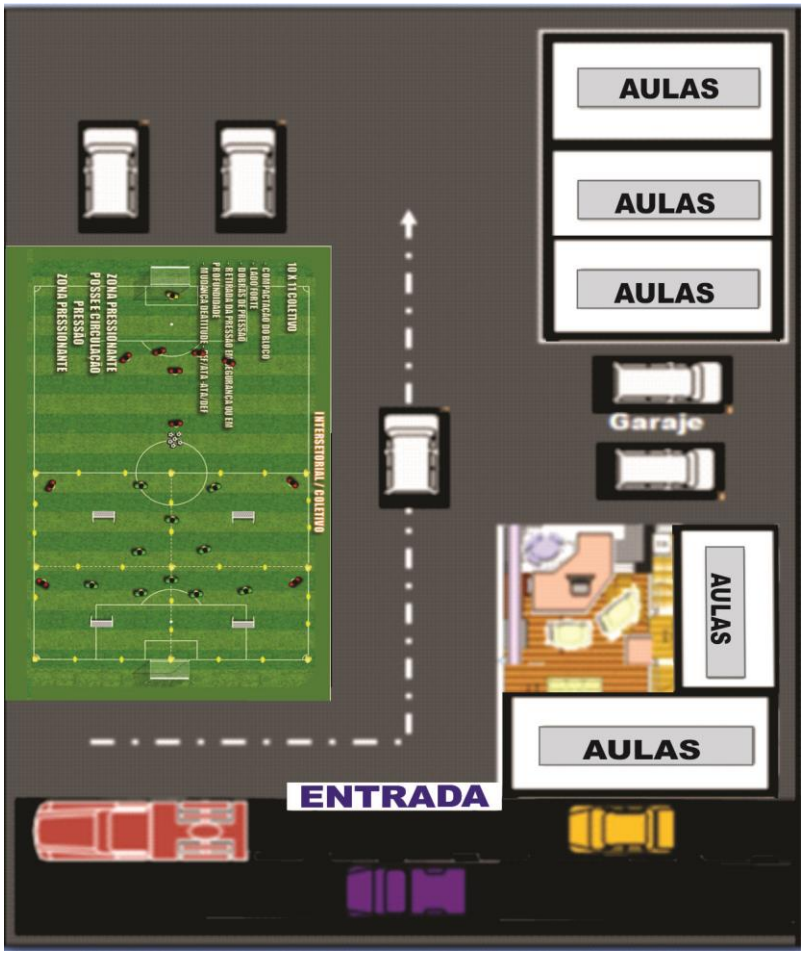
Fuente: Googlemap.com

1. Vías de acceso
2. Energía eléctrica
3. Agua potable
4. Valor de alquiler del terreno o local
5. Colocación de personal idóneo.

El método utilizado para establecer la localización óptima del establecimiento, es el método del criterio, debido a que es el más útil en este caso, además de que los costos en los que se incurrirá para el establecimiento debe ser mínimo. La ubicación del proyecto será en la Av. Vicente Piedrahita km 42 del ingreso a Daule. En la unidad Educativa Riberas del Daule beneficiando a los usuarios de

las escuelas de futbol de la localidad. La infraestructura física de la escuela de futbol estará ubicada en la zona Sur Oeste este del Cantón Daule.

Grafico 20: Distribución del espacio físico.



Elaborado por: El autor

4.5.3. Tecnología e Ingeniería

4.5.3.1. Ingeniería civil

La escuela de futbol “Semillas del Futuro” asentará sobre una superficie de 600mts2 la misma funcionará Av. Vicente Piedrahita km 42 del ingreso a Daule. En la unidad Educativa Riberas del Daule que estará dividida en 5 áreas:

- ✓ Área de aprendisaje de teoria en aula
- ✓ Área de entrenamiento con capacidad para cuatro equipos.
- ✓ Bodegas donde se almacenaran los equipos y erramientas necesarias.
- ✓ Área de oficina

4.5.3.2. Infraestructura física

- **Materiales**

Hormigón
Techo
Puertas (Aluminio y vidrio)
Piso (Cerámica)

- **Medidas del local**

20 m. de ancho
30 m. de largo

4.5.3.3. Ambiente

- **Temperatura**

Temperatura al ambiente en el área ya que de esta manera se garantizará un agradable ambiente de trabajo para sus colaboradores y especialmente para brindar un mejor entrenamiento a las jóvenes promesas del futbol de Ecuador.

- **Luminosidad**

Contará con un alumbrado de 4 lámparas fluorescentes de x 80w. Así mismo existirán 2 lámparas de emergencias que serán ubicadas en lugares estratégicos del área.

- **Comunicación**

Para un mejor servicio contará con una central telefónica completa.

4.5.4. Diseño organizacional y gerenciamiento

4.5.4.1. Tipo de estructura organizacional

La organización es un conjunto de cargos cuyas reglas y normas de comportamiento, deben sujetarse a todos sus miembros y así, valerse el medio que permite a una empresa alcanzar determinados objetivos.

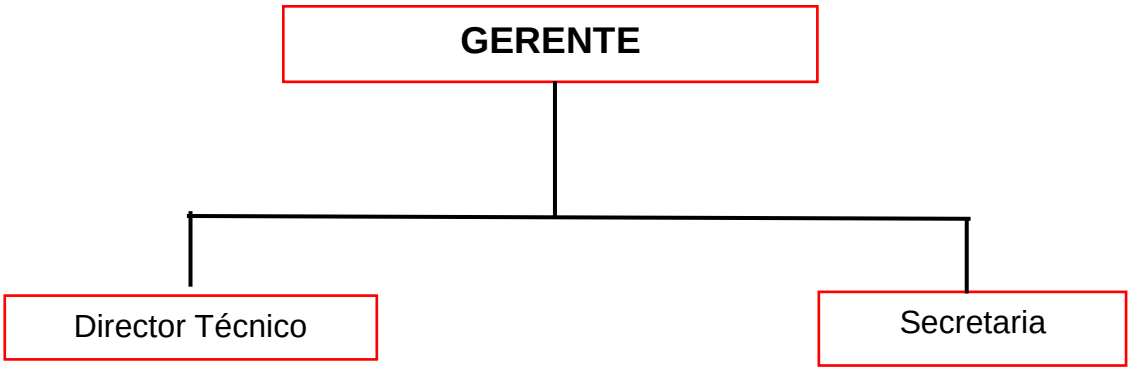
El tipo de estructura organizacional que aplicará el proyecto es la Organización Funcional ya que es el mejor tipo de estructura que se adapta al proyecto.

Las principales características de este tipo de organización son:

- **Autoridad funcional o dividida:** Es una autoridad sustentada en el conocimiento. Ningún superior tiene autoridad total sobre los subordinados, sino autoridad parcial y relativa.
- **Línea directa de comunicación:** Directa y sin intermediarios, busca la mayor rapidez posible en las comunicaciones entre los diferentes niveles.
- **Descentralización de las decisiones:** Las decisiones se delegan a los órganos o cargos especializados.
- **Énfasis en la especialización:** Especialización de todos los órganos a cargo.

4.5.4.2. Organigrama de la escuela de futbol “Semillas del Futuro”

Grafico 21: Organigrama funcional



Elaborado por: el autor

4.5.4.3. Funciones de los cargos del Organigrama

La escuela de futbol “Semillas del Futuro”, contará con personal calificado en cada una de sus áreas, desempeñándose con eficaz y eficientemente sus roles respectivos, puesto que esta institución se caracterizará por otorgar a sus socios un servicio de excelente calidad, a continuación se detalla las funciones de las áreas:

Gerente

a) Administrar trabajos dentro de la escuela de futbol “Semillas del Futuro”
b) Analizar préstamos y niveles de endeudamientos
c) Contratar personal que trabajará en la escuela de futbol “Semillas del Futuro”
d) Supervisar personal que trabaja en la escuela de futbol “Semillas del Futuro”
e) Administrar los recursos de la empresa
f) Colaborar con la logística de la escuela de futbol “Semillas del Futuro”
g) Realizar roles de pago
h) Analizar cuentas contables y realizar Balances
i) Realizar Arqueos de Caja
j) Aprobar compras
k) Aprobar proveedores

Caja (secretaria)

a) Realizar facturas
b) Realizar retenciones tributarias
c) Ingresar base de datos
d) Libro diario

Director técnico (Entrenador)

a) diseñar la planificacion general anual de actividades de todo la escuela de futbol, así como uno específico para cada equipo.
b) Además elaborará la programación de forma coordinada con cada uno de los técnicos y especialistas encargados de cada equipo, con los cuales diseñará la metodología más adecuada según la categoría.
c) También supervisará todos los informes de control y evaluación.

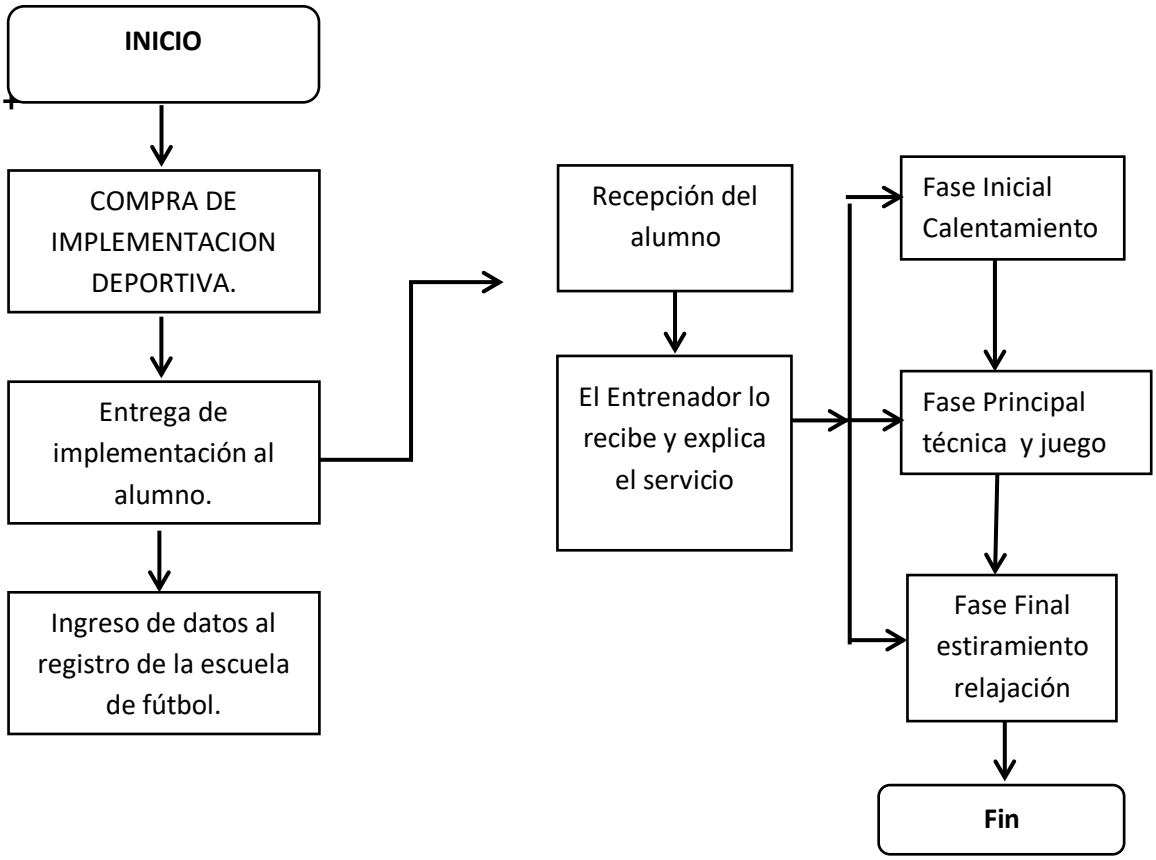
Cuadro 33: Sueldos y salarios

CARGO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	APORTE AL IESS	SUB TOTAL SUELDO	SUELDO ANUAL
Gerente	1	861,18	88,83	950	11.400,00
Secretaria	1	725,20	74,80	800	9.600,00
Dr. Técnico	1	308,21	31,79	340	4.080,00
TOTAL		1.894,59	195,42	2.090,00	25.080,00

Elaborado por: El autor

4.5.4.4. Diagrama de flujo del proceso del servicio

Gráfico 24: Diagrama de proceso



Elaborado por: El Autor

4.5.4.5. Descripción del proceso de la escuela de futbol "Semillas del Futuro"

a) Compra de implementacion deportiva balones, equipos y menaje deportivo
b) Entrega de implementación al alumno.
c) Ingreso de datos al registro de la escuela de fútbol.
d) El alumno llega a la escuela de futbol
e) El entrenador los recibe y explica el tipo de servicio que prestamos
f) Face inicial calentamiento e introducion al medio toque de balon, carreras, trabajo de coordinación, hacer giros, etc.
g) Fase principal conducion con distintas superficies de contacto, recorrer distancia con toques obligatorios, pase y disparos, ataques a la porteria, juego reducido.

h) Fase final vuelta a la calma, estiramiento y relajacion breve charla sobre la parte positiva del entrenamiento

4.6. Estudio legal

4.6.1. Estructura legal

4.6.1.1. Contenido de la escritura de constitución

La escritura de constitución de una compañía anónima debe contener el contrato constitutivo y el estatuto por el que se regirá la compañía y, en especial, lo siguiente:

- ✓ Nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueran personas naturales; o la denominación o razón social si fueran personas jurídicas. En ambos casos su nacionalidad y domicilio.
- ✓ Denominación objetiva o la razón social de la compañía.
- ✓ Objeto social debidamente concretado.
- ✓ Domicilio de la compañía.
- ✓ Importe del capital social, con la expresión del número de participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas.
- ✓ Indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas, la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo.
- ✓ Forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal.
- ✓ Forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituirlas.
- ✓ Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en la ley

Se consideró fundar la compañía como una sociedad anónima por varios motivos:

1) Porque la constitución de esta compañía requiere un mínimo de dos socios y el máximo es ilimitado.

2) El capital suscrito de la compañía tendrá un capital suscrito mínimo de USD $ 800 dólares y pagado en su cuarta parte, por lo menos.

3) Por seguridad, ya que los accionistas no se responsabilizan con su patrimonio personal las deudas de la sociedad, sino únicamente hasta el monto del capital aportado.

4) Porque las aportaciones de los socios pueden ser realizadas con bienes o derechos valorables económicamente.

5) Porque la transferencia de acciones es sencilla, el capital puede cambiar continuamente de dueño sin afectar a la sociedad.

6) Porque se distinguen mercantilmente por las iníciales S.A., por no tener la designación del nombre de ninguno de los socios**.**

4.6.1.2. Ejemplo de la constitución de la compañía:

Razón social

Miguel Fabre

Nacionalidad

Ecuatoriana

Nombre comercial de la empresa

“Semillas del Futuro”

Objetivo social

La compañía se dedica a la prestación de servicio de entrenamiento en divisiones formativas de niños y jóvenes de 10 a 14 años

Dirección Av. Vicente Piedrahita km 42 del ingreso a Daule. En la unidad Educativa Riberas del Daule

Nombre y domicilio de los socios

Miguel Fabre

Cuantía

Capital autorizado $2.000,00

Capital suscrito $1.000,00

Capital pagado $1.000,00

Representación legal

Sr. Miguel Fabre

Representación administrativa

Sr. Miguel Fabre

Leyes y normativas

La compañía se regirá por la ley de Compañía, código de comercio, código civil, y demás leyes positivas del ecuador así como de este estatuto.

Deberá obtener un registro único del contribuyente y declarar:

- Anexos de compras y retenciones en la fuente por otros conceptos.
- Anexo relación de dependencia
- Declaración del impuesto a la renta sociedades
- Declaración de retenciones a la fuente
- Declaración mensual del IVA

Deberá adquirir permisos sanitarios:

- Permisos de bomberos.
- Permisos municipales
- Tasa para patente
- 1 formulario del 1.5 por mil (ventanilla # 2) (llenos y firmados)
- Copia de cédula
- Original y copia de declaración impuesto a la renta
- Copia del RUC
- Patente año anterior
- Copia del certificado de votación
- Solicitar el permiso para la ubicación de un letrero Publicitario.

Requisitos:

- Copia de Cédula y Certificado de Votación el representante del Establecimiento.
- Copia de Solvencia Municipal.
- Copia de Patente Municipal.
- Especie Valorada.

Procedimiento:

1) Realizar la debida inspección
2) Pagar la tasa de trámite en la ventanilla de tesorería municipal.
3) En una carpeta, adjuntar todos los requisitos indicados y entregarlos en el departamento correspondiente

Luego de realizada las verificadores y debidas inspección para su aprobación el usuario deberá acercarse en el lapso de 4 días laborables para conocer el resultado de su tramite

4.7. Estudio económico y financiero

4.7.1. Inversión

El proyecto requerirá una inversión en activos fijos de $ 11.275,35 ya que el espacio físico de sus instalaciones se alquilara a una unidad educativa en un convenio estratégico. En la cual detallaremos en el cuadro siguiente los componentes del presupuesto de inversión inicial en activos fijos, como edificios, muebles de oficina, equipos de oficina, equipos de cómputo, accesorios y equipos deportivos más el intangible como son los gastos de constitución y trámite legal programas de computación etc.

Cuadro 34: Inversión inicial

PRESUPUESTO DE INVERCION INICIAL EN ACTIVOS FIJOS			
N°	**Descripción**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
	DESCRIPCION		
	MUEBLES DE OFICINA		**$ 2.820,00**
3	Escritorios Máster	165.00	676,00
2	Sofá	140,00	550,00
3	Sillas secretariales	135,00	345,00
2	Perchero	35,00	149,00
3	Sillas Tentación	100,00	500,00
1	Tv. Plasma de 32"	600,00	600,00
	EQUIPOS DE OFICINA		**$ 1.832,00**
1	Aire acondicionado Split 24000 btu	780,00	780,00
5	Lector de Tarjetas de banda magnética	110,00	550,00
2	Teléfonos	125,50	502,00
	EQUIPOS DE COMPUTO		**$ 1.490,00**
2	Computadoras	670,00	1.340,00
1	Impresora Multifunción	150,00	150,00
	ACSESORIOS Y EQUIPOS DEPORTIVOS		**$ 1900,24**
20	Balones de futbol	33,60	672,00
30	Conos deportivos	3,70	11,00
20	Platillos deportivos	1,96	39,20
20	Estacas Deportivas	19,04	380,80
20	Pitos deportivos	6,16	123,20
48	Chalecos	8,34	400,32
1	Cronometro	16,80	16,80
20	Cuerdas	4,99	99,80
2	Bolsa para transportar balones	22,40	44,80
2	Tarjeta de árbitro profesional	6,16	12,32
	INTANGIBLE		**$ 2.700,00**
	Gastos de Constitución y trámite legal		1.500,00
	Programas de Computación		1.200,00
	TOTAL ACTIVO FIJO		$ 10.742,24
	(+) 5% IMPREVISTOS		537,11
	TOTAL INVERCION INICIAL		**$ 11.279,35**

Elaborado por: El autor

4.7.2. Depreciación

Se realizara la depreciación a los muebles e inmuebles que se utilizaran en la ejecución del proyecto, será con un valor residual del 10% anual para los muebles de oficina, el 30% anual para equipos de oficina y equipos de computación respectivamente.

Cuadro No 35. Depreciación muebles de oficina de la esc. de futbol “Semillas del Futuro”

Periodos	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			$ 2.820,00
1	$ 282,00	$ 282,00	$ 2.538,00
2	$ 282,00	$ 564,00	$ 2.256,00
3	$ 282,00	$ 846,00	$ 1.974,00
4	$ 282,00	$ 1.128,00	$ 1.692,00
5	$ 282,00	$ 1.410,00	$ 1.410,00
6	$ 282,00	$ 1.692,00	$ 1.128,00
7	$ 282,00	$ 1.974,00	$ 846,00
8	$ 282,00	$ 2.256,00	$ 564,00
9	$ 282,00	$ 2.538,00	$ 282,00
10	$ 282,00	$ 2.820,00	$ 0,00

Muebles de oficina: $ 2820,00
Valor resisdual: 10% =282,00
Vida útil: 10 años

Cuadro No.36 Depreciación equipos de oficina de la Esc. de futbol “Semillas del Futuro”

Periodos	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			$ 1.832,00
1	$ 549,60	$ 549,60	$ 1.282,40
2	$ 549,60	$ 1.099,20	$ 732,80
3	$ 549,60	$ 1.648,80	$ 183,20

Equipos de oficina: $ 1.832,00
Valor resisdual: 30% = $ 549.60
Vida útil: 3 años

Cuadro No.37: Depreciación equipos informáticos de la Esc. De Futbol Semillas del Futuro

Periodos	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			$ 1.490,00
1	$ 447,00	$ 447,00	$ 1.043,00
2	$ 447,00	$ 894,00	$ 596,00
3	$ 447,00	$ 1.341,00	$ 149,00

Equipos de Computacion: $ 1.490,00
Valor resisdual: 30% =447,00
Vida útil: 3 años

Cuadro No.38: Depreciación acumulada de activos fijos de la Esc. de futbol "Semillas del Futuro"

DEPRECIACIONES	VALOR
MUEBLES DE OFICINA	$ 282,00
EQUIPOS DE OFICINA	$ 549,60
EQUIPOS INFORMATICOS	$ 447,00
TOTAL	$ 1.278,60

Elaborado por: El autor

4.7.3. Capital de operación

Tomando como referencia los costos de operación de la escuela de futbol "Semillas de Futbol", en especial los siguientes rubros como son los gastos de venta, gastos administrativos, otros gastos el total asciende a **$ 41.868,91** que se obtiene de sumar los costos del primero año de establecimiento de la escuela de futbol, además se consideró un 5% de imprevistos del total de los costos de operación más las inversiones la cual detallaremos en el siguiente cuadro a continuación.

Cuadro 39: Capital de operación para el funcionamiento de la Esc. de futbol "Semillas del Futuro"

GASTOS ADMINISTRATIVOS	DETALLE
Gastos Fijos	
Sueldos Y Salarios	25.080,00
Gastos Varios	
Servicios Básicos	1.200,00
Materiales de oficina	300,00
Gastos de depreciación	1278,60
GASTO DE VENTA	
Publicidad	1.720,00
GASTOSVARIOS	
Material de limpieza	120,00
SUBTOTAL COSTOS	**29.698,60**
(+) 5% Imprevistos	890,96
T. COST. DE OPERACIÓN	**30.589,56**
Inversión	11.279,35
CAPITAL DE INVERSIÓN	**$ 41.868,91**

Elaborado por: El autor

4.7.4. Financiamiento.

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico, que puede adquirir bienes, servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Las fuentes de financiamiento son varias entre ellas tenemos el ahorro personal o de amigos o parientes que pueden prestarnos capital sin interés o tasas muy bajas, bancos, cooperativa.

En este caso financiaremos 8.33% del costo de operación inicial $ 2.474,88 y el capital de inversión inicial en un 100% de $ 11.279,35 con el CFN a 3 años que da un total de $ 13.754,23 de capital de trabajo, quedando así conformada la estructura económica financiera de la empresa, la estructura económica la

forman los bienes y derechos y la financiera la integran sus obligaciones, es decir, los recursos financieros propios y ajenos.

Cuadro 40: Estructura de financiamiento

CAPITAL DE TRABAJO		
Capital social	$2474,88	18,0%
Crédito Bancario (CFN)	$ 11.279,35	82,0%
Total Capital de trabajo	$ 13.754,23	100.00%

Elaborado por: El autor

En el cuadro anterior se detallan los valores requeridos para la adecuación de la planta, activos fijos e intangibles y gastos pre-operacionales

4.7.5. Préstamo

La escuela de futbol “Semillas del Futuro” requiere un préstamo de $ 11.279.35 el mismo que se hará a un plazo de 3 años a una tasa de interés del 10.50% con 12 pagos anuales.

Cuadro 41: Préstamo

PAGO	$ 13. 197,83
TASA DE INTERES	10.50%
Plazo en años	3 años
Periodos por año	12

Elaborado por: El autor

4.7.6. Tabla de amortización

La tabla de amortización es un desplegué completo de los pagos que deben hacerse hasta la extinción de la deuda. Una vez que conocemos todos los datos del problema de amortización de la deuda contraída, el valor del pago regular, la tasa de interés y número de periodos construimos la tabla con el sado inicial de la deuda, desglosamos el pago regular en intereses y pago del capital, veremos que al principio el pago correspondiente en mayor medida a los intereses, mientras que al final el grueso del pago regular es aplicable a la disminución del capital.

Cuadro 42: Amortización de deuda

PAGO DE PRESTAMO ANUAL				CAPITAL MAS INTERES
AÑO	**INTERES**	**CAPITAL**	**TOTAL PAGO**	**13197,83**
2014	$ 1.025,01	$ 3.374,27	$ 4.399,28	$ 8.798,55
2015	$ 653,15	$ 3.746,12	$ 4.399,27	$ 4.399,28
2016	$ 240,32	$ 4.158,96	$ 4.399,28	$ -
TOTAL	$ 1.918,48	$ 11.279,35	$ 13.197,83	

Elaborado por: El autor

Una vez obtenida la tabla de amortización se ha determinado que la empresa durante los tres años cancele un valor de $ 4.399,28 la cual incluye capital más interés cada año como cuota fija.

4.7.7. Costos de operación

Entre los costos de operaciones de la escuela de futbol “Semillas del Futuro” que conforman los gastos administrativos, otros gastos y gasto de venta para el primer año suma **$ 70.768,53** para los años siguientes se considerara un incremento del 3,11% que representa la inflación vigente según datos del Banco Central del ECUADOR. Mientras que la publicidad decrecerá en un 15% anual hasta llegar a un costo promedio.

Cuadro 43: Costo de operación proyectado a 5 años para.

CONCEPTO	AÑOS				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Sueldos Y Salarios	**$ 25.080,00**	**$ 25.859,99**	**$ 26.664,23**	**$ 27.493,49**	**$ 28.348,54**
Servicios Básicos	**$ 1.200,00**	**$ 1.237,32**	**$ 1.275,80**	**$ 1.315,48**	**$ 1.356,39**
Materiales de oficina	**$ 300,00**	**$ 309,33**	**$ 318,95**	**$ 328,87**	**$ 339,10**
Gastos de Depreciación	**$ 1.278,60**	**$ 1.278,60**	**$ 1.278,60**	**$ 1.278,60**	**$ 1.278,60**
GASTO DE VENTA					
Publicidad	$ 1.720,00	$ 1.462,00	$ 1.242,70	$ 1.056,30	$ 897,85
GASTOS VARIOS					
Material de limpieza	$ 120,00	$ 123,73	$ 127,58	$ 131,55	$ 135,64
Subtotal costo de operación	$ 29.698,60	$ 30.270,97	$ 30.907,86	$ 31.604,29	$ 32.356,11
(+) 5% IMPREVISTOS	$ 890,96	$ 1.513,55	$ 1.545,39	$ 1.580,21	$ 1.617,81
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	$ 30.589,56	$ 31.784,52	$ 32.453,26	$ 33.184,50	$ 33.973,92

Elaborado por: El Autor

4.7.8. Ingresos

La escuela de futbol “Semillas del Futuro” percibirá ingresos por matricula ordinaria, en un valor de $ 20,00 y una extraordinaria al mismo valor, la mensualidad de los alumnos será de 25%, con una meta de 100 alumnos promedio por año, cabe recalcar que dentro de la meta de establecida existe una rotación de 25 alumnos entre los que se ingresan y se van. Esta meta responde a los requerimientos de las jóvenes promesas del futbol en el cantón Daule, cabe resaltar que justamente es ahí donde se empezara la oferta. Para cumplir con el presupuesto debe facturar un promedio de producción de $ 2474.88 Mensuales.

El presupuesto de ventas se realizó en base a los promedios de venta que arrojo el estudio de mercado por los precios fijados por los servicios que se ofertaran los cuales se incrementan a un 7% anual.

Cuadro 44: Proyección de ingresos de la Esc. de futbol “Semillas del Futuro”

PROYECCION DE INGRESOS POR ALUMNOS					
DESCRIPCION	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
MATRICULA DEL ALUMNO	2.000,00	2.140,00	2.289,80	2.450,09	2.621,59
MMENSUALIDAD	30.000,00	32.100,00	34.347,00	36.751,29	39.323,88
MAT. EXTRAORDINARIA	500,00	535,00	572,45	612,52	655,40
Total de Ingresos	32.500,00	34.775,00	37.209,25	39.813,90	42.600,87

Elaborado por: El autor

4.7.9. Flujo de caja

El flujo de caja de proyectado a 5 años se obtuvo con la suma de la utilidad neta y las depreciaciones correspondiente a cada año, que detallamos a continuación. Para los años siguientes se considerara un incremento del 3,11% que representa la inflación vigente según datos del Banco Central del ECUADOR.

Cuadro 45: Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO CON FINANCIAMIENTO						
DESCRIPCIÓN	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
VALOR DE PRESTAMO	$ 11.279,35					
Matricula y mensualidad		$ 32.500,00	$ 34.775,00	$ 37.209,25	$ 39.813,90	$ 42.600,87
TOTAL INGRESOS		**$ 32.500,00**	**$ 34.775,00**	**$ 37.209,25**	**$ 39.813,90**	**$ 42.600,87**
Sueldos Y Salarios		$ 25.080,00	$ 25.859,99	$ 26.664,23	$ 27.493,49	$ 28.348,54
Servicios Básicos		$ 1.200,00	$ 1.237,32	$ 1.275,80	$ 1.315,48	$ 1.356,39
Materiales de oficina		$ 300,00	$ 309,33	$ 318,95	$ 328,87	$ 339,10
Gastos de Depreciación		$ 1.278,60	$ 1.278,60	$ 1.278,60	$ 1.278,60	$ 1.278,60
Publicidad		$ 1.720,00	$ 1.462,00	$ 1.242,70	$ 1.056,30	$ 897,85
Material de limpieza		$ 120,00	$ 123,73	$ 127,58	$ 131,55	$ 135,64
TOTAL EGRESO		$ 29.698,60	$ 30.270,97	$ 30.907,86	$ 31.604,29	$ 32.356,11
TOTAL INGRESOS – EGRESOS		**$ 2.801,40**	**$ 4.504,03**	**$ 6.301,39**	**$ 8.209,61**	**$ 10.244,76**
15 Utilidad de los trabajadores		$ 420,21	$ 675,60	$ 945,21	$ 1.231,44	$ 1.536,71
Total Antes Impuesto a la Renta		$ 3.221,61	$ 5.179,63	$ 7.246,59	$ 9.441,06	$ 11.781,47
25% del impuesto a la Renta		$ 805,40	$ 1.294,91	$ 1.811,65	$ 2.360,26	$ 2.945,37
INGRESO NETO		**$ 2.416,21**	**$ 3.884,73**	**$ 5.434,94**	**$ 7.080,79**	**$ 8.836,10**
INGRESOS NO OPERATIVOS						
Préstamo Bancario	$ 11.279,35	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Pago de capital		$ 3.374,27	$ 3.746,12	$ 4.158,96	$ -	$ -
Pago de interés		$ 1.025,01	$ 653,15	$ 240,32	$ -	$ -
Total Egreso no operativo		$ 4.399,28	$ 4.399,27	$ 4.399,28	$ -	$ -
Recuperación de las depreciaciones		$ 1.278,60	$ 1.278,60	$ 1.278,60	$ 1.278,60	$ 1.278,60
Flujo de Efectivo de las operaciones	**$ 11.279,35**	**$ -704,47**	**$ 764,06**	**$ 2.314,26**	**$ 8.359,39**	**$ 10.114,70**

Elaborado por: El autor

4.7.10. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un cálculo para averiguar la cantidad máxima y mínima de ventas necesarias para cubrir todos los costes y gastos del negocio

Formula

$$\boldsymbol{P.E.}(\$) = \frac{\boldsymbol{costos\ fijos}\ (\$)}{\mathbf{1} - \frac{\boldsymbol{Costos\ Variables}\ (\$)}{\boldsymbol{Ventas\ Totales}\ (\$)}}$$

Dónde:

CFT= Costo fijo total

CV=Costos Variables

VT= Ventas Totales

Aplicando la fórmula:

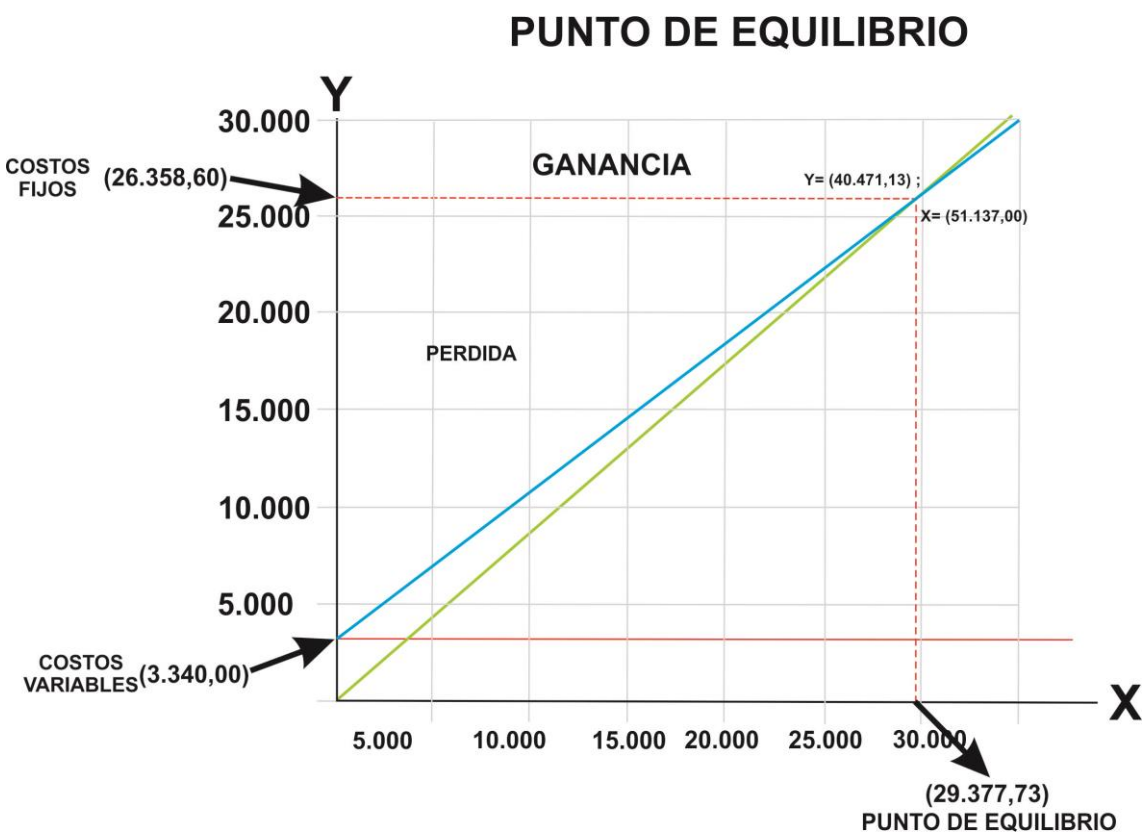
$$\boldsymbol{P.E.}(\$) = \frac{\$\,\mathbf{26.358,60}}{\mathbf{1} - \frac{\$\,\mathbf{3340,00}}{\$\,\mathbf{32.500,00}}}$$

$$\boldsymbol{P.E.}(\$) = \frac{\$\,\mathbf{26.358,60}}{\mathbf{1} - \$\,\mathbf{0,10}}$$

$$\boldsymbol{P.E.}(\$) = \frac{\$\,\mathbf{2.6358,60}}{\$\,\mathbf{0,79}}$$

$$\boldsymbol{P.E.}(\$) = \$\,\mathbf{29.377.73}$$

Grafico 22: Punto de equilibrio



Elaborado por: El autor

Lo que podemos apreciar en el grafico anterior los valores de los costos fijos, costos variables y el volumen de venta durante el periodo 20014, en donde se tiene un punto de equilibrio de $ 29.377,73 en la que representa lo mínimo que debe facturar en el año la escuela de futbol “Semillas del Futuro” para cubrir todos sus gastos y a partir de este punto fijado hacia la izquierda se obtendrá una perdida y hacia la derecha ganancias en el ejercicio de el plan de negocios de la empresa.

4.7.11. Valor actual neto VAN

El valor actual neto representa la rentabilidad en términos diversos con poder adquisitivo presente que permite avizorar si es o no pertinente la inversión.

La presente investigación realizo utilizando la tecnología del programa de Microsoft Excel en la que se tomó la formula (VNA) valor actual neto sumando todos los flujos de caja proyectados a 5 años menos la inversión inicial.

Cuadro 46: Cálculo del van

CALCULO DEL VAN	
INVERSION	**$ -11.279,35**
2014	$ -704.47
2015	$ 764.06
2016	$ 2.314,26
2017	$ 8.359,39
2018	$ 10.114,70
VAN	$ 2.170,67

Elaborado por: El autor

El cálculo del valor actual neto (VAN) lo realizamos a partir de los flujos de fondos netos, con un factor de descuento del 10.5% con lo cual obtuvimos un VAN positivo de $ 2.170,67 lo que significa que es atractivo invertir en este proyecto, siendo una buena opción en el mercado de inversiones.

4.7.12. Tasa Interna de retorno (TIR)

La fórmula que se aplicó para el cálculo del TIR se realizó utilizando formulas financieras con la tecnología del programa de Microsoft Excel en la que se tomó la formula (TIR)

Cuadro 47: Cálculo del TIR

TIR		
AÑOS	FLUJOS	TIR
2014	**$ -11.279,35**	**14,04%**
2015	-704.47	
2016	764.06	
2017	2.314,26	
2018	8.359,39	
	10.114,70	

Elaborado por: El autor

Con los antecedentes antes expuestos, se realizó el cálculo de la tasa interna de retorno, para lo cual se aplicó la fórmula de la TIR Interpolada.

Se obtuvo como resultado una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 15.04%, siendo la misma mayor a la tasa de oportunidad 10,5% por tanto es conveniente invertir.

4.7.13. Relación costo beneficio (R C/B)

Al relacionar los beneficios y los costos actualizados, para lo cual se aplicó una tasa de oportunidad del 10.5%, arroja una Relación Beneficio Costo (R B/C) igual a $ 1.21, lo cual indica que el proyecto es confiable y por lo tanto se puede realizar las inversiones propuestas.

Cuadro 48: Cálculo dela relación costo beneficio

RELACION COSTO BENEFICIO		
CB=	$ 186.899,02	**$ 1.21**
	$ 154.837,84	

Elaborado por: El autor

4.7.14. Indicadores financieros valor actual neto, taza interna de retorno, relación costo beneficio.

Cuadro 49: Indicadores financiero

Tasa de interés	10.5%
Van	$ 2.170,67
Tir	15.04%
Van beneficio	$ 186.899,02
Van costo	$ 154.837,84
Relación c/b	$ 1.21

Elaborado por: El autor

Se puede deducir que el proyecto es rentable ya que el VAN es mayor que 0 con $ 2170.67 el TIR es de 15.04% mayor que la tasa de oportunidad que es de 10.5% y la relación costo beneficio es 1.21.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

"El diseño no es solo lo

que se ve o lo que se siente.

Diseño es cómo funciona".

Steve Jobs

5.1. CONCLUSIONES

De los resultados obtenidos se estableció las siguientes conclusiones:

- El estudio nos permite considerar que la apertura de La escuela de futbol “Semillas del Futuro” constituirá en el negocio que dinamizará el sistema comercial deportivo en el sector de Daule y su zona de influencia.
- De acuerdo al estudio de mercado realizado se determinó que el 68% de los padres de familia encuestados piensan que es excelente y bueno la formación profesional de su hijo en futbol, mientras otro 32% piensan que es regular o malo este 68% representaría nuestro mercado potencial en unos 4.372 jóvenes promesas del futbol para la escuela de futbol “Semillas del Futuro”, por esta razón se considera factible el desarrollo del presente plan de negocios”
- Desde el punto de vista técnico y legal la propuesta es viable porque se dispone de todas las herramientas necesarias para llevar a efecto el cometido.
- De acuerdo al analisis economico y financiero se puede deducir que el proyecto es rentable ya que el VAN es mayor que 0 con $ 2.170,67 el TIR es de 15.04% mayor que la tasa de oportunidad que es de 10.5% y la relación costo beneficio es $ 1.21 Consideramos que son cantidades que justifican el desarrollo y viabilidad de este proyecto, que permitirá servir a los microempresarios y jovenes promesas del futbol en el Cantón Daule y aportara positivamente al progreso socio-económico del mismo, dado que por cada dólar invertido se recibe $ 1.21 de ganancia.

5.2. RECOMENDACIONES

Se recomienda invertir en este proyecto ya que se ha demostrado su viabilidad económica ya el proyecto se encuentra ampliamente justificado desde el punto de vista empresarial, ya que el VAN es de $ 2.170.67 dólares mayor a 0, con una TIR= 15.04% mayor que la tasa de oportunidad que es de 10.5%, en el escenario pesimista, lo que significa que es recomendable realizar el proyecto ya que el VAN es positivo y se obtiene con una tasa de interés del 10.5% (que es la tasa de interés mínima de rendimiento que obtuvimos y nos sirve como parámetro de referencia).

- ✓ Implementar un estudio de oferta y demanda que permita establecer nuevos servicios para cubrir la demanda insatisfecha del cantón

- ✓ Elevar el nivel tecnico en el proceso de entrenamiento con relación al existente en la zona, utilizando bienes de capital, equipos acsesorios deportivos, lo que nos permitirá establecer una buena rentabilidad.

- ✓ Desarrollar el plan de medios que posicionara la marca el concepto del negocio y el valor agregado que ofertara la escuela deportiva “Semillas de Esperanza.

- ✓ El servicio con altos estándares de calidad fidelizara al cliente y atraerá nuevos garantizando el crecimiento de la empresa, estableciendo alianzas estrategicas y exclusivas con clubes deportivos de renombre nacional e internacional.

CAPÍTULO VI
BIBLIOGRAFÍA

“Normalmente la inspiración
divina llega cuando
más negro es
el horizonte”.
Indira Gan

6.1. Literatura citada de libros

- Naveros Arrabal José Antonio y Cabrerizo Dumont María del Mar 2009. Dirección y gestión de empresas Plan de Marketing
- Carlos Julio Galindo Ruiz 2009. Manual Para La Creación De Empresas. Tercera Edición. Bogotá
- Díaz de Santos. 2009. Libro de plan de negocios primera edición España Madrid
- Muñiz Luis.2010. Guía práctica para mejorar un plan de negocio
- Naveros Arrabal José Antonio y Cabrerizo Dumont María del Mar 2009. Guías de Gestión de la Pequeña Empresa, Plan de Negocios. Madrid España
- Laura Fisher y Jorge Espejo 2008, libro de Mercadotecnia
- Byron Lara Dávila 2011. Como Elaborar Proyectos De Inversión Pasó A Paso American Marketing Asociation (A.M.A.)
- José Luis Hernández Cabrera 2009, libro de Evaluación de proyectos y economía matemática
- Philip Kotler, Paul Bloom, Thomas Hayes. 2009. El marketing de servicios profesionales. Nueva Jersey EEUU
- Fernando Gómez-Bezares, José A. Madariaga, F. Javier Santibáñez y Amaia Apraiz. 2013. Libro de finanzas de empresas
- Simón Andrade, "Diccionario de Economía" 2010
- Sabino Carlos. 2010. DICCIONARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS. Caracas

❖ Fernando Gómez-Bezares, José A. Madariaga, F. Javier Santibáñez y Amaia Apraiz. 2013. Libro de finanzas de empresas

6.2. Literatura citada de internet

www.cncrecenegocios.com

www.gerencie.com

www.Wikipedia.com

www.monografías.com

http://www.desarrollosocial.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/10/reglamento-deporte.pdf

http://www.futbolecuador.com/stories/publica/1772

http://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos

http://www.zonaeconomica.com/excel/van-tir

CAPÍTULO VII ANEXOS

"Concretar una venta es importante,
pero lograr la fidelidad
de los clientes es vital".
Stan Rapp.

ANEXO # 1; FORMATO DE LA ENCUESTA

ENTREVISTA PARA EL LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN PARA LA CREACION DE UNA ESCUELA DE FUTBOL EN LA CIUDAD DE DAULE

Fecha: …….

Identificación de los entrevistados.

Género: F (…) M (…) Edad 1)16 a 24, 2) 25 a 34, 3) 35 a 44, 4) 45 a 54, 5) 55 y mas

Formación: 1) primaria 2) secundaria 3) superior 4) pos grado 5) PHD

Ocupación 1) empleado 2) profesional 3) hogar 4)estudiante 5)comerciante 6) jubilado

Estado civil 1) Soltero 2) casado 3) Divorciado

Identificación de los hábitos y costumbres.

¿Cómo ve usted la formación profesional de su hijo en el futbol?

Excelente ( ) Buena ( ) Regular ( ) Mala ( )

¿Cree que el deporte ayudará a su hijo en el desarrollo físico y mental?

Si ( ) No ( )

¿Ha recurrido a alguna escuela de futbol?

Si ( ) No ( )

¿Es usted cliente de algunas de las siguientes escuelas de futbol?

Escuela de futbol Daule___ Escuela de la Prefectura del Guayas ___

Escuela de la Liga Deportiva Cantonal___ Ninguna de las Anteriores___

¿Cuáles son las principales razones por la que usted no envía a su hijo a una escuela de futbol?

Falta de tiempo por los estudios___ Falta de movilización para enviar a su hijo___

Escasos recursos económicos___ Falta de profesores preparados___

Del Conocimiento y Expectativa del Producto.

¿Estaría usted de acuerdo en inscribir a su hijo en una escuela de futbol dirigida por profesionales de renombre en convenio con clubes de primera como Barcelona - Emelec?

Si ( ) No ( )

¿En calidad de usuario cuanto estaría usted dispuesto a pagar mensualmente?

a) $ 20 a 25

b) $ 26 a 30

c) $ 31 a 35

¿Qué beneficio le gustaría que la escuela le ofreciera?

Partidos Amistosos___

Asistencia medica___

Campamentos deportivos___

¿Qué espera usted de la escuela de futbol?

Futuro profesional para su hijo___

Alejarlos de los vicios (alcohol y drogas)___

Otros___

¿A qué tiempo de estar entrenando le gustaría ver a su hijo jugando partidos oficiales?

15 días ___

30 días ___

45 días ___

ANEXO # 2; ACCESORIOS PARA LA ESCUELA DE FUTBOL

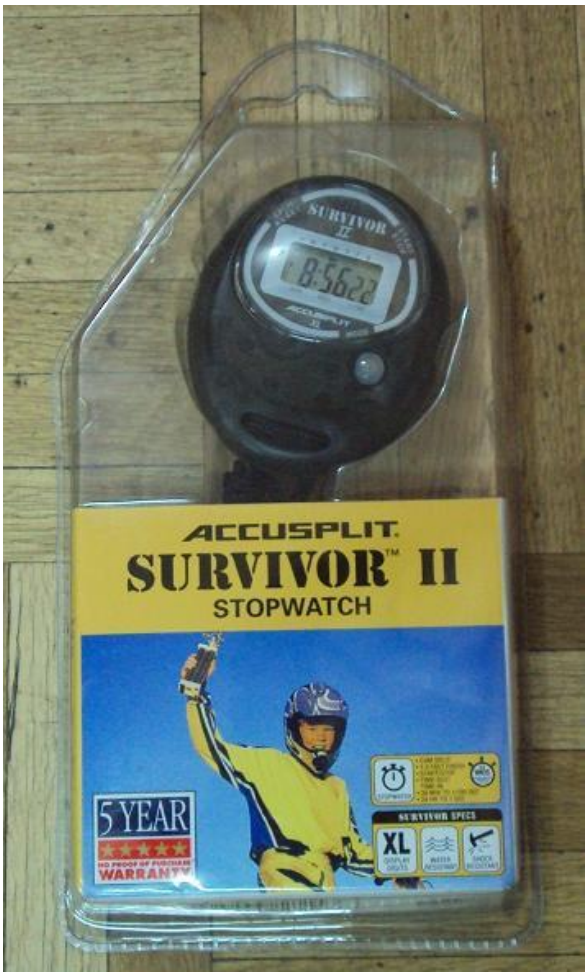
Tarjetas

Pito

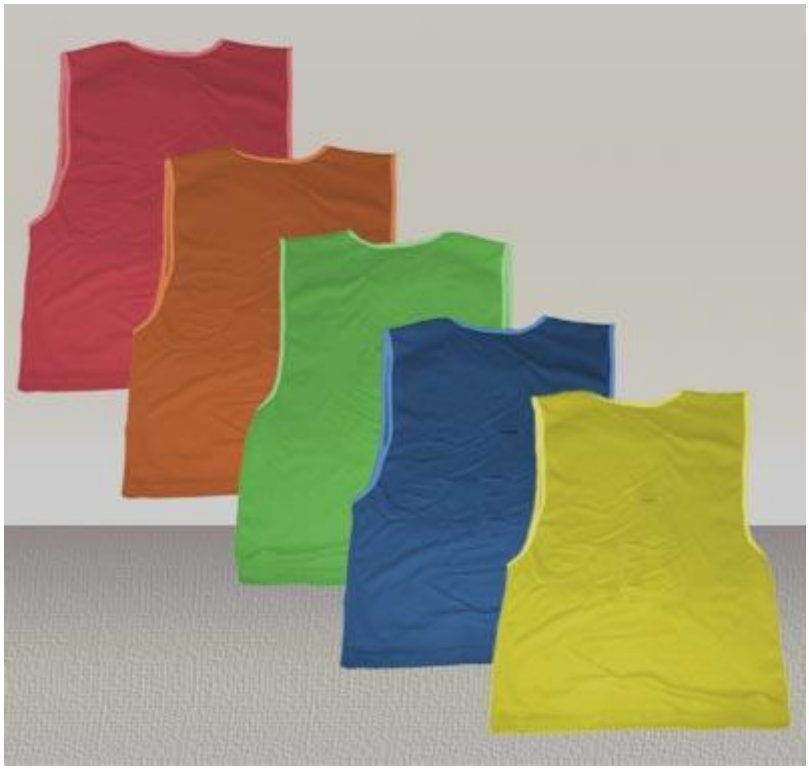
Cuerda de entrenamiento

Juego de Conos para entrenamiento

Cronometro



Chalecos de entrenamiento



Balones de entrenamiento

Banderines de entrenamiento

ANEXO # 3; TABLA DE AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO CFN

TABLA DE AMORTIZACION						366,61
BENEFICIARIO						
INSTIT. FINANCIERA	**CFN**					
MONTO EN USD	**11.279,35**					
TASA DE INTERES	**10,50%**			**T. EFECTIVA**	**11,0203%**	
PLAZO	**3**	**años**				
GRACIA	**0**	**años**				
FECHA DE INICIO	08/07/2014					
MONEDA	**DOLARES**					
AMORTIZACION CADA	**30**	**días**				
Número de períodos	**36**	**para amortizar capital**				
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO	
0		11.279,35				
1	07-ago-2014	11.011,44	98,69	267,91	366,61	
2	06-sep-2014	10.741,18	96,35	270,26	366,61	
3	06-oct-2014	10.468,56	93,99	272,62	366,61	
4	05-nov-2014	10.193,55	91,60	275,01	366,61	
5	05-dic-2014	9.916,14	89,19	277,41	366,61	
6	04-ene-2015	9.636,30	86,77	279,84	366,61	
7	03-feb-2015	9.354,01	84,32	282,29	366,61	
8	05-mar-2015	9.069,25	81,85	284,76	366,61	
9	04-abr-2015	8.782,00	79,36	287,25	366,61	
10	04-may-2015	8.492,24	76,84	289,76	366,61	
11	03-jun-2015	8.199,94	74,31	292,30	366,61	
12	03-jul-2015	7.905,08	71,75	294,86	366,61	
13	02-ago-2015	7.607,65	69,17	297,44	366,61	
14	01-sep-2015	7.307,61	66,57	300,04	366,61	
15	01-oct-2015	7.004,94	63,94	302,66	366,61	
16	31-oct-2015	6.699,63	61,29	305,31	366,61	
17	30-nov-2015	6.391,64	58,62	307,98	366,61	
18	30-dic-2015	6.080,96	55,93	310,68	366,61	
19	29-ene-2016	5.767,57	53,21	313,40	366,61	
20	28-feb-2016	5.451,43	50,47	316,14	366,61	
21	29-mar-2016	5.132,52	47,70	318,91	366,61	
22	28-abr-2016	4.810,82	44,91	321,70	366,61	
23	28-may-2016	4.486,31	42,09	324,51	366,61	
24	27-jun-2016	4.158,96	39,26	327,35	366,61	
25	27-jul-2016	3.828,74	36,39	330,22	366,61	
26	26-ago-2016	3.495,64	33,50	333,10	366,61	
27	25-sep-2016	3.159,62	30,59	336,02	366,61	
28	25-oct-2016	2.820,66	27,65	338,96	366,61	
29	24-nov-2016	2.478,73	24,68	341,93	366,61	
30	24-dic-2016	2.133,82	21,69	344,92	366,61	
31	23-ene-2017	1.785,88	18,67	347,94	366,61	
32	22-feb-2017	1.434,90	15,63	350,98	366,61	
33	24-mar-2017	1.080,85	12,56	354,05	366,61	
34	23-abr-2017	723,70	9,46	357,15	366,61	
35	23-may-2017	363,43	6,33	360,27	366,61	
36	22-jun-2017	0,00	3,18	363,43	366,61	
			1.918,48	11.279,35	13.197,83	

ANEXO # 4; PRUEBA DEL VAN TIR

Cálculo del VAN y TIR:	Esta hoja permite realizar supuestos básicos de cálculo de VAN y TIR y comparar los resultados entre varios proyectos						
	Introducir la tasa de descuento *en porcentaje*	Introducir la desembolso inicial *en negativo*	Introducir flujo del 1º año	Introducir flujo del 2º año	Introducir flujo del 3º año	Introducir flujo del 4º año	Introducir flujo del 5º año
PROYECTOS	Tasa de descuento	Desembolso Inicial	Flujo de caja 1	Flujo de caja 2	Flujo de caja 3	Flujo de caja 4	Flujo de caja 5
A	10,50%	- 11.279,35 €	- 704,47 €	764,06 €	2.314,26 €	8.359,39 €	10.114,70 €
B	12,00%	-15.000,00 €	9.500,00 €	8.250,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
C	12,30%	-15.000,00 €	9.500,00 €	8.250,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
D	7,20%	-15.000,00 €	9.500,00 €	8.250,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

PROYECTOS =	A	B	C	D
Valor actualizado Neto VAN =	2.170,67 €	58,99 €	1,24 €	1.040,95 €
Tasa Interna de Retorno TIR =	15,04%	12,31%	12,31%	12,31%

PrincipiosdEconomía
El sitio donde buscar propuestas didácticas de Economía

NOTA: Para modificar e introducir nuevos datos debe guardar el documento y ver entonces los nuevos resultados actualizados

ANEXO # 5; INDICADORES ECONÓMICOS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR