



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

TESIS DE GRADO

PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERO INDUSTRIAL

MECIÓN GESTIÓN EMPRESARIAL Y PROYECTOS

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD E INSTALACIÓN DE UNA ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA A INSTALARSE EN LA CIUDADELA ELEGOLÉ DE LA CIUDAD DE MANTA, DURANTE EL PERÍODO 2011-2012”.

DIRECTOR DE TESIS:

ING. ESTRELLA VILLAVICENCIO

AUTORA:

ROSAS CEVALLOS MARIA BELÉN

MANTA – MANABI – ECUADOR

2011 - 2012



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

TESIS DE GRADO

PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERO INDUSTRIAL

MENCIÓN GESTIÓN EMPRESARIAL Y PROYECTOS

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD E INSTALACIÓN DE UNA ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA A INSTALARSE EN LA CIUDADELA ELEGOLÉ DE LA CIUDAD DE MANTA, DURANTE EL PERÍODO 2011-2012”.

DIRECTOR DE TESIS:

ING. ESTRELLA VILLAVICENCIO

AUTORA:

ROSAS CEVALLOS MARIA BELÉN

MANTA – MANABI – ECUADOR

2011 - 2012



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

TESIS DE GRADO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD E INSTALACIÓN DE UNA ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA A INSTALARSE EN LA CIUDADELA ELEGOLÉ DE LA CIUDAD DE MANTA, DURANTE EL PERÍODO 2011-2012”.

Sometida a consideración del Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ingeniería Industrial de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, como requisito para obtener el título de:

INGENIERO INDUSTRIAL

Aprobado por el Tribunal Examinador:

DECANA DE LA FACULTAD
Ing. Leonor Vizquete Gaibor, Mba

DIRECTORA DE TESIS
Ing. Estrella Villavicencio

JURADO EXAMINADOR

JURADO EXAMINADOR

RESPONSABILIDAD DEL DIRECTOR DE TESIS

En mi calidad de Director de Tesis, certifico, que el trabajo versado sobre “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD E INSTALACIÓN DE UNA ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA A INSTALARSE EN LA CIUDADELA ELEGOLÉ DE LA CIUDAD DE MANTA, DURANTE EL PERÍODO 2011-2012”, presentado previo la obtención del título de INGENIERO INDUSTRIAL mención en GESTIÓN EMPRESARIAL Y PROYECTOS, fue elaborado bajo mi dirección, orientación y supervisión; sin embargo, en el proceso investigativo, los conceptos y resultados son de exclusiva responsabilidad de la egresada Rosas Cevallos María Belén

Ing. Estrella Villavicencio

DIRECTORA DE TESIS

AGRADECIMIENTO

Hoy que he alcanzado la meta de ser Ing. Industrial mención en Gestión Empresarial y Proyecto, recuerdo a aquellas personas que siempre estuvieron ahí impulsándome a llegar a mi objetivo, a esas personas les digo gracias:

A ese ser que no veo pero lo siento siempre y es esa luz que me iluminó en cada momento, mi Padre Dios.

A mis padres Jorge y Marisol, porque siempre han sido mis amigos fieles, sinceros, ejemplo de perseverancia, han estado ahí presente en cada triunfo y por supuesto levantándome en cada caída.

A la universidad por abrirme sus puertas y convertirse en el templo de conocimiento, a mi facultad y a mis maestros por su paciencia y entrega diaria de conocimientos, en especial al Ing. Tito Cedeño y la Ing. Estrella Villavicencio.

Ma. Belén Rosas C.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis de grado de manera muy especial a mis padres:

Ing. Jorge Rosas Rodríguez y la Ing. Marisol Cevallos

Porque son el pilar fundamental de mi existencia y porque este logro sin el apoyo de ellos no hubiera sido posible.

Y a la vez no puedo dejar de dedicar esta tesis a mi hija Valentina Marisol Trampuz Rosas, puesto que ella ha sido mi inspiración y empuje para alcanzar una meta más en mi vida.

Ma. Belén Rosas C.

RESPONSABILIDAD DEL AUTOR DE TESIS

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestos en ésta tesis, corresponden exclusivamente al autor, y el patrimonio intelectual de la Tesis de Grado corresponderá a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí”

MARIA BELÉN ROSAS CEVALLOS

RESUMEN

El objetivo general de este trabajo es el estudio de factibilidad e instalación de una escuela de formación deportiva en la ciudadela Elegolé de la ciudad de Manta , por lo que para llegar a este fin se ha realizado el estudio de mercado, estudio organizacional, estudio técnico para concluir con el estudio financiero, en el cual se realizó los cálculos financieros (balance general, estudio de pérdidas y ganancias, flujo efectivo, flujo neto, van y tir), en donde mediante los resultados , se pudo tomar la acertada decisión de invertir en este proyecto.

En el capítulo II el estudio de Mercado para lo cual se tomó en consideración la población de Manta, habiéndose encuestado una muestra de 384 personas que dió como resultado un alto porcentaje de aceptación del proyecto.

El capítulo III se determinó la localización en la que se realizó un estudio macro y micro para la localización de la escuela de formación deportiva habiéndose considerado el lugar estratégico la Cdla. Elegole.

En el Capítulo IV es el estudio Técnico del proyecto en el que se describe todo el equipamiento necesario para que la escuela funcione brindando las garantías de seguridad para los usuarios, trabajadores e instalaciones.

Capítulo V Estudio Financiero del proyecto consiste en hacer un análisis mesurado de toda la inversión y costos de operación utilizando herramientas contables y económicas que permiten determinar la viabilidad del mismo.

Este proyecto esta adecuado para su respectiva aplicación bajo condiciones particulares y los requerimientos de la legislación nacional vigentes en el país, puesto que es una buena alternativa de inversión y además ayuda a promover la buena utilización del tiempo libre y el sano esparcimiento de los niños y niñas de la ciudad de Manta.

INDICE

CAPITULO I.....	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. ANTECEDENTES.....	3
CAPITULO II.....	7
ESTUDIO DEL MERCADO Y PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	7
2.1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	7
2.1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	7
2.1.1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.....	7
CONSTITUCIÓN DE ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA JUVENTUD SALAZARINA.....	8
2.1.1.2. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.....	9
2.1.1.2.1. MISIÓN.....	9
2.1.1.2.2. VISIÓN.....	9
2.1.1.3. SERVICIO.....	10
2.1.1.3.1.CICLO DE VIDA DEL SERVICIO.....	12
2.1.1.4. CARTERA DE NEGOCIOS.....	13
2.1.1.5. DEPORTES A IMPLEMENTAR.....	13
2.1.1.6. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	15
2.1.1.6.1.ENTORNO ECONÓMICO.....	15
2.1.1.6.2. ENTORNO SOCIO-CULTURAL.....	17
2.1.1.6.3.ENTORNO NORMATIVO.....	17
2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO.....	19

2.2.1 ANALISIS DE LA OFERTA.....	19
2.2.2. CONSUMIDORES Y CLIENTES.....	23
2.2.3. MUESTRA DE MERCADO.....	23
2.2.4. RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	25
2.2.5. SEGMENTACION DEL MERCADO.....	33
2.2.6. ANALISIS DE LA DEMANDA.....	34
2.2.7. POBLACION.....	35
2.2.8. PROYECCION DE LA DEMANDA INSATISFECHA.....	38
2.3. DETERMINACIÓN DE PRECIOS.....	39
2.4. ESTRATEGIA COMERCIAL.....	40
CAPITULO III.....	42
LOCALIZACIÓN Y PROYECTO.....	42
3.1 LOCALIZACIÓN.....	42
3.2. MACROLOCALIZACIÓN.....	43
3.3. MICROLOCALIZACIÓN.....	45
3.4 TAMAÑO O CAPACIDAD OPERATIVA DEL PROYECTO.....	45
CAPÍTULO IV.....	47
ESTUDIO TÉCNICO.....	47
4.1 DESCRIPCIÓN DE LA ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA JUVENTUD SALAZARINA DE MANTA.....	47
4.1.1 FORMACIÓN CONTINUA.....	48
4.1.1.1. FASE DE ADMISION Y CHEQUEO MEDICO.....	49
4.1.1.2.FASE DE DIAGNOSTICO Y UBICACIÓN.....	49

4.1.1.3.FASE ENTRENAMIENTOS.....	49
4.1.1.4.FASE EVALUATIVA.....	50
4.1.1.5.FASE PUESTA EN PRACTICA.....	50
4.1.2 FORMACIÓN EVENTUAL.....	51
4.1.2.1 FASE ADMISION.....	52
4.1.2.2 FASE DE SELECCIÓN.....	52
4.1.2.3 FASE DE ENTRENAMIENTO.....	52
4.1.2.4 PUESTA EN PRÁCTICA.....	52
4.3. DISTRIBUCIÓN DE LA ESCUELA.....	56
4.4. PROCESO FORMACION PEDAGOGICO.....	59
4.5 CATEGORÍAS.....	60
4.5.1 CARACTERISTICA DE LOS JUGADORES SEGÚN LAS ETAPAS.....	62
4.6 IMPACTO DE LA PROCESO FORMACIÓN DEPORTIVA.....	64
4.7 SISTEMAS DE SEGURIDAD EN LA ESCUELA.....	68
4.7.1 ACCIDENTE O LECCION.....	69
4.7.1.1 CONTENIDO DE BOTIQUIN.....	70
4.7.1.2 FICHA DE IDENTIFICACION.....	71
4.7.1.3 PROTOCOLO DE CASO.....	74
4.7.2. NORMAS DE SEGURIDAD E HIGIENE EN EL AREA DEPORTIVA..	74
4.7.2..1 NORMAS DE SEGURIDAD E HIGIENE EN LA PISCINA.....	74
4.7.2.2. NORMAS DE HIGIENE EN EL BASQUET.....	76
4.7.2.3. NORMAS DE HIGIENE EN EL FUTBOL.....	78
4.8. COSTOS DEL SERVICIO.....	80
4.8.1. MATERIALES DE TRABAJO.....	80

4.8.2 ALQUILER.....	81
4.8.2.1 ALQUILER EN FUTBOL.....	81
4.8.2.2 ALQUILER EN NATACION.....	82
4.8.3. MANO DE OBRA.....	83
CAPÍTULO V.....	84
ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	84
5.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	84
5.2 POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.....	85
5.3. ANÁLISIS Y PERFIL DEL PUESTO DE TRABAJO.....	86
5.4. ESTRUCTURA LEGAL.....	88
5.4.1. PERSONA NATURAL.....	88
5.4.2. REQUISITOS PARA FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO.....	88
5.4.3. OBLIGACIONES FISCALES.....	88
5.4.4. POLITICA SALARIAL.....	89
5.4.4.1. SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVOS.....	89
5.5. INVERSIONES.....	91
5.5.1. INVERSIONES FIJAS.....	91
5.5.2: UTILES DE OFICINA.....	93
CAPITULO VI.....	95
6.- ANÁLISIS FINANCIERO.....	95
6.1.- CAPITAL DE TRABAJO.....	95

6.2.- INVERSIONES.....	96
6.3.- FINANCIAMIENTO.....	96
6.4.- COSTOS OPERATIVOS.....	97
6.4.1. MANO DE OBRA DIRECTA.....	97
6.5. MATERIALES DE TRABAJO.....	98
6.6. ALQUILER.....	99
6.7. GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	100
6.8. GASTOS DE VENTAS.....	100
6.9. ESTIMACION DE INGRESOS DE VENTAS.....	101
6.9.1. ESTIMACION DE INGRESOS OPERATIVOS DEL SERVICIO.....	102
6.9.1.1. INGRESOS EN EL PERIODO DE FORMACION DEPORTIVA.....	102
6.9.1.2. INGRESOS EN EL PERIODO DE RECREACION DEPORTIVA...	104
6.9.1.3. INGRESOS TOTALES.....	107
6.9.2. INGRESOS EXTRAORDINARIOS.....	107
6.9.2.1. COMISION POR ALQUILER DE BAR	107
6.9.2.2. COMISION POR TRANSPORTE.....	109
6.9.2.3. TOTAL DE INGRESOS PORCOMISION POR TRANSPORTE.....	110
6.10. ESTUDIO FINANCIERO.....	111
6.10.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO.....	111
6.10.2. BALANCE GENERAL PROYECTADO.....	112
6.10.3. FLUJO DE EFECTIVO.....	113
6.10.4. FLUJO NETO.....	114
6.10.5.VALOR ACTUAL NETO.....	114
6.10.6. PUNTO DE EQUILIBRIO	116

6.10.7. RAZONES FINANCIERAS.....	118
6.10.7.1.PRUEBAS DE LIQUIDEZ “SOLVENCIA”.....	118
6.10.7.2.RAZON DE ENDEUDAMIENTO.....	118
6.10.7.3.DOTACION DE CAPITAL DE TRABAJO.....	118
CONCLUSIONES.....	119
RECOMENDACIONES.....	120
BIBLIOGRAFIA.....	121

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

Manta es una ciudad que se ha desarrollado considerablemente en los últimos años no sólo por ser un Puerto Pesquero de alcance internacional, sino por poseer una ubicación privilegiada que permite la presencia de muchos turistas nacionales e internacionales. Además su permanente desarrollo ha originado que se la considere una ciudad destacada que la convierte en un foco de atracción tanto en el ámbito empresarial, cultural, turístico y sobretodo deportivo, por lo que se considera necesario elevar el nivel deportivo que existe en los niños y jóvenes manteses.

Al percibir la falta de centros de formación implementados adecuadamente para la enseñanza de disciplinas deportivas, se considera necesario la creación de una escuela de formación en este ámbito en nuestra ciudad, que la convertirían, en un eje principal capaz de formar a la juventud en diversas áreas para que sean dignos representantes, tanto a nivel cantonal, como provincial y nacional.

Siendo la Ciudadela Elegolé un sector joven de la ciudad de Manta que ha tenido un rápido crecimiento poblacional en los últimos años y donde se encuentra la Unidad Educativa José Salazar Mero que acoge cerca de mil

estudiantes, se considera un sector propicio para desarrollar el proyecto, teniendo la disponibilidad del local de la Unidad Educativa, factor primordial que brindará la oportunidad de capacitar a niños y jóvenes en el ámbito deportivo, alejando de sus mentes vicios que afecten a su integridad y a la de sus familias.

Este proyecto nace con la visión de fomentar el crecimiento deportivo, crear plazas de trabajo a los moradores del sector y brindar a los padres de familia una alternativa que aporte positivamente en el crecimiento personal de sus hijos puesto que hoy por hoy muchas familias se están desintegrando porque no saben que hacen sus hijos en su tiempo libre.

1.1. ANTECEDENTES

La Formación Deportiva, conocida también como Cultura Física, establece una relación muy estrecha entre la educación y el deporte como componentes esenciales de los sistemas de educación.

En la antigua Grecia, Roma y Egipto, la Cultura Física ocupaba gran parte del tiempo dedicado a la educación integral de niños y jóvenes; este modelo se difundió al igual que las artes y las ciencias, y con el paso del tiempo abarcaron todos los continentes; a mitad del Siglo XX, los sistemas educativos de los países socialistas, al igual que Francia y las dos Alemanias, incluían la formación deportiva dentro de su sistema escolar. En América, Cuba y Brasil adoptaron este modelo para sus programas escolares de orden nacional y desde el año 2000, Venezuela fortaleció la formación deportiva en sus programas escolares con su reforma educativa nacional.

En el caso de Ecuador, el Sistema Nacional de Educación, no considera la escolaridad de este tipo de programas, tanto así que las normas reguladoras de educación primaria y secundaria no contemplan más de dos horas semanales para la Educación Física de los alumnos.

Diariamente encontramos en los parques, unidades recreativas, andenes y centros comerciales de la ciudad, niños y jóvenes utilizando su tiempo libre para relajarse, descansar, jugar, activarse físicamente, nadar, en general,

moverse. Estas actividades no son suficientes sino se inscriben en un programa estructurado que responda a las necesidades y características de cada sector, a los factores motivacionales y a los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivo adecuados.

La generación de una conciencia sobre los beneficios educativos de la actividad física, la globalidad de la formación deportiva y los elementos que apoyan la articulación y desarrollo de la educación de niños y jóvenes con un trabajo técnico especializado, a través de una práctica deportiva continua y progresiva obtiene gratificaciones en la ejecución mecánica de movimientos, potencia la autoestima y aumenta la capacidad de interacción. Con este tipo de procesos, es probable disponer en un país de un grupo de deportistas de élite por una labor de formación en el deporte.

La finalidad de implementar una escuela de formación deportiva es para fomentar la formación integral de niños, jóvenes, y su participación directa en actividades deportivas, recreativas y culturales, que le permitan despertar el sentido de pertenencia en el cuidado y uso adecuado de los escenarios deportivos existentes, como alternativa a otras formas de participación masiva.

Los deportes de conjunto que además de ofrecer un universo interactivo, dan la posibilidad de acercar aún más al individuo con sistemas interactivos sociales, que afianzan valores y hábitos sanos, consiguiendo así individuos

mejor capacitados para afrontar los retos de la vida y que puedan ser altamente productivos en la sociedad.

En la ciudad de Manta es necesario la creación de hábitos que mejoren la calidad de vida de la sociedad en general, encaminados a la superación del abuso del alcohol , drogas y la delincuencia, que azotan nuestro entorno como factor de alto riesgo, Aunque el deporte en general no es la solución, aporta valiosas herramientas para la sana convivencia, auto-confianza, auto-respeto y valoración, auto-conocimiento, trabajo de equipo, respeto por el prójimo, y un mundo que se abre al compartir con los demás, al escucharlos acoger sus comentarios, aportar como individuo a una sociedad y en fin a crecer como ser proactivo.

El ejercicio físico mejora la función mental, la autonomía, la memoria, la rapidez, la "imagen corporal" y la sensación de bienestar. Se produce una estabilidad en la personalidad caracterizada por el optimismo, la euforia y la flexibilidad mental.

Los programas de actividad física deben proporcionar relajación, resistencia, fortaleza muscular y flexibilidad. En la interacción del cuerpo con el espacio y el tiempo a través del movimiento, se construyen numerosos aprendizajes del ser humano. Esta construcción se realiza a través de una sucesión de experiencias educativas que se promueven mediante la exploración, la práctica y la interiorización, estructurando así el llamado esquema corporal.

Durante muchos años en la ciudad de Manta, el deporte ha sido visto como una actividad física, propia de practicar por voluntad de cada individuo; en unos casos el nivel de desaliento a la práctica obedece a un sinnúmero de factores, tales como falta de tiempo, sedentarismo, salud, etc.

En la ciudad de Manta existen pocas escuelas de deportes, la mayoría enfocadas al fútbol pero no satisfacen la demanda de la población Mantense puesto que como es de conocimiento de todos actualmente se impulsa el deporte y las actividades recreativas de las personas como un derecho que consagra la constitución de la República y las leyes nacionales, por lo que es necesario crear más espacios deportivos.

CAPITULO II

ESTUDIO DEL MERCADO Y PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

2.1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

2.1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

2.1.1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA:

Escuela de Formación Deportiva Juventud Salazarina de Manta.

Escuela de Formación Deportiva Juventud Salazarina de Manta, será una escuela especializada en brindar formación y recreación deportiva, con altos estándares de calidad, con procesos claramente definidos y con proyección local y nacional. Tendrá como política, la formación integral de los niños, niñas y jóvenes, como parte de su responsabilidad social.

TIPO DE ORGANIZACIÓN: Privada

OBJETO SOCIAL: Con fines de lucro

CAPITAL SOCIAL: \$ 9304,20

CONSTITUCIÓN DE ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA JUVENTUD SALAZARINA

REPRESENTANTE LEGAL: Egda. María Belén Rosas Cevallos

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO EN LA CIUDAD DE MANTA.

- ❖ Registro Único de Contribuyente R.U.C. Cantón
- ❖ Permiso del Benemérito Cuerpo de Bomberos.
- ❖ Formularios en el código de la niñez y juventud de Manta

ISOLOGOTIPO:



DIRECCIÓN: Ciudadela Elegolé

NÚMERO DE TELÉFONO: 052 – 925 – 952

CORREO ELECTRÓNICO: juventudsalazarina@hotmail.com

NOMBRE DIRECTOR GENERAL Y/O REPRESENTANTE EJECUTIVO:

Egda. María Belén Rosas Cevallos

2.1.1.2. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

La Escuela de Formación Deportiva Juventud Salazarina, será un centro de desarrollo deportivo donde los niños, niñas y jóvenes podrán desarrollar habilidades y destrezas en un ambiente seguro y con la guía de profesionales altamente capacitados, brindándole una formación integral.

2.1.1.2.1. MISIÓN.

Somos una Escuela de Formación Deportiva que promovemos la generación y aplicación de conocimientos que impacten en el desarrollo sustentable de la sociedad, con una actitud proactiva y de respeto al medio ambiente, a través de la formación de deportistas competentes, buscando de manera constante una cultura física que permita coadyuvar al logro de una sociedad más saludable.

2.1.1.2.2. VISIÓN.

Seremos en el 2020 un programa de formación deportivo que cuente con reconocimiento local y nacional, manteniendo una excelente calidad, altos indicadores académicos y administrativos para proyectar a sus integrantes a formar parte de las ligas superiores.

2.1.1.3. SERVICIO

El aumento de los servicios, en años recientes ha sido muy acelerado.

A nivel mundial los servicios constituyen un importante generador de recursos económicos, pues, los mercados han sido invadidos por un sinnúmero de ellos, entre servicios hoteleros, bancarios, de transporte, seguros, correos, consultorías, que mueven la riqueza de un país y contribuyen al crecimiento económico de éste.

El crecimiento económico es el aumento de la cantidad de bienes y servicios finales producidos en el país durante un período determinado, se mide a través del incremento porcentual que registra el Producto Interno Bruto, medido a precios constantes de un año base, generalmente en el transcurso de un año. También se define como un incremento del PIB real per cápita, es decir, el incremento del producto por habitante.¹

La American Marketing Association (AMA) acuñó el concepto de servicios en 1960. Su comité de definiciones lo concibió como actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen a título oneroso o que se proporcionan junto con los bienes. Esta definición fue refinada en 1981 en los siguientes términos «Los servicios son actividades que pueden identificarse aisladamente, son actividades esencialmente intangibles que proporcionan

¹ "URL" <http://www.bce.fin.ec>. Banco Central del Ecuador.

satisfacción y que no se encuentran forzosamente ligadas a la venta de bienes».

Para Kloter (1995), un servicio es cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra. Es esencialmente intangible y no se puede poseer. Su producción no tiene por qué ligarse necesariamente a un producto físico.

El servicio de la Escuela de Formación Deportiva Elegolé, estará acompañado del desarrollo de habilidades y aptitudes, pues, se ofrecerá al público, el servicio de formación en el deporte a la niñez y juventud, haciendo énfasis siempre en la formación de seres humanos integrales, y proyectando a la sociedad una cultura deportiva que beneficie el estado de salud de los ciudadanos. Además contará con un personal capacitado y cualificado para realizar las tareas pertinentes, considerando que el trabajo con los infantes y adolescentes es una labor muy generosa y gratificante, pero muy rigurosa en su didáctica, ya que las metodologías y las técnicas aplicadas deben brindar un acoplamiento sinérgico y a su vez una potencialidad en los integrantes.

A diferencia de las actuales escuelas de formación deportiva ubicadas en la ciudad de Manta, la Escuela de Formación Deportiva Juventud Salazarina, estará representada por una imagen corporativa distintiva y promoverá el desarrollo integral, incluyendo dentro de este proceso a las familias de los participantes, haciendo un trabajo transversal, ya que la estructura familiar aporta significativamente al desarrollo del deportista.

2.1.1.3.1. CICLO DE VIDA DEL SERVICIO

La Escuela de Formación Deportiva Juventud Salazarina, en su empeño por brindar a sus clientes en el mercado de Manta, no solo calidad en sus servicios de formación deportiva, sino que hará una labor de promoción integral del ser humano.

El proceso a llevarse a efecto de una forma general descrita sería en cuatro etapas, como se detalla a continuación:

NIVEL	DIFERENCIACIÓN
Iniciación	Multilateralidad, fundamentación técnica, participación en festivales, educación ética y deportiva, fundamentación normativa.
Profundización	Fundamentación técnica, táctica, desarrollo de capacidades físicas especiales, mejoramiento de la preparación funcional, participación en festivales y modelaje deportivo.
Perfeccionamiento	Perfeccionamiento de la técnica y la táctica, desarrollo de capacidades físicas especiales, participación en festivales y competencias locales.
De Marcas	Performance.

2.1.1.4. CARTERA DE NEGOCIOS

Mediante la implementación de técnicas de estudios de mercado se comprobará el número posible de cliente con lo que contará y los valores que se cobrarán.

Los principales futuros clientes se encuentran dentro de la Unidad Educativa José Salazar Mero, donde se realizó un primer sondeo en el anteproyecto, y se verificó en una muestra de la población el interés de participar en este proceso de formación integral deportiva.

2.1.1.5. DEPORTES A IMPLEMENTAR

Los deportes a implementar en nuestro proyecto serán fútbol, básquet y natación, de los cuales a continuación se presentan las definiciones:

- **Fútbol.-** El fútbol también llamado futbol, balompié es un deporte de equipo jugado entre dos conjuntos de 11 jugadores cada uno y cuatro árbitros que se ocupan de que las normas se cumplan correctamente. Es ampliamente considerado el deporte más popular del mundo, pues participan en él unos 270 millones de personas. Se juega en un campo rectangular de césped, con una meta o portería a cada lado del campo. El objetivo del juego es desplazar una pelota a través del campo para intentar ubicarla dentro de la meta contraria,

acción que se denomina gol. El equipo que marque más goles al cabo del partido es el que resulta ganador.

- **Básquet** es un deporte de equipo que se puede desarrollar tanto en pista cubierta como en descubierta, en el que dos conjuntos de cinco jugadores cada uno intentan anotar puntos, también llamados canastas o dobles introduciendo un balón en un aro colocado a 3,05 metros del que cuelga una red, lo que le da un aspecto de cesta o canasta.
- **Natación** es un deporte consistente en el desplazamiento de una persona en el agua, sin que esta toque el suelo. Es regulado por la Federación Internacional de Natación y nació de la necesidad que el ser humano ha tenido de adaptarse al medio acuático, el cual en el Planeta ocupa mucha más superficie que el terrestre, convirtiendo así a la natación en una habilidad muy útil para la supervivencia.

2.1.1.6. ANÁLISIS DEL ENTORNO

2.1.1.6.1. ENTORNO ECONÓMICO

La Ciudad de Manta, se caracteriza por ser un Puerto marítimo que acoge a grandes masas de personas, ya sea porque trabajan en las diferentes empresas, o porque visionariamente deciden invertir y establecer negocios lícitos de toda índole, entre las que se encuentran: la pesca, la industria, el turismo, el comercio y un rubro muy importante la construcción de urbanizaciones y edificios para la venta o alquiler, conformando así la base económica del Cantón.

Las ventajas competitivas son aprovechadas eficientemente por los distintos sectores económicos en los que se realiza la producción local.

En el sector industrial podemos mencionar empresas nacionales como La Fabril e industrias Ales. En el sector pesquero, de acuerdo a los datos de la Cámara Nacional de Pesquería, Manta concentra el 75% de la flota pesquera nacional, con un aproximado de 300 embarcaciones industriales con capacidad de más de 2000 toneladas métricas, así como un promedio de 3000 fibras artesanales.

Solo la pesca de Manta tiene un aporte del 7% del Producto Interno Bruto (indicador que mide toda la producción de un país) y es considerado el sector

con mayor potencial. La pesca ocupa el tercer puesto en la generación de divisas por las exportaciones y en la generación de empleos, luego del petróleo y banano.

Entre las más grandes empresas que se dedican al procesamiento del atún se mencionan: Empesec, Conservas Isabel, Seafman, Marbelize, Eurofish, Ideal, Inepaca, Tecopesca, Asiservy, Frigolab, Conser-Manta, Promasa, Galapesca, entre otras, que exportan a mercados de Europa, Estados Unidos y Latinoamérica.

La ciudad de Manta, cuenta con grandes infraestructuras, entre ellas podemos mencionar las hoteleras, como Oro Verde, Howard Johnson, Hamilton, así mismo cuenta con un sin número de negocios afiliados a la Cámara de Comercio y a la Cámara Americana Ecuatoriana.

Por su industria y su flota, Manta no solo es el puerto pesquero más importante del Pacífico Oriental sino que tiene otras características geográficas que convierten a la ciudad en estratégica para los negocios portuarios, el comercio exterior por vía marítima y aérea y el turismo de cruceros, en una ruta que la mantiene enlazada con puertos de Estados Unidos, Panamá, Perú, Chile y Argentina. Otro sector económico que ha tomado relevancia es el de la construcción.

2.1.1.6.2. ENTORNO SOCIO-CULTURAL

El crecimiento poblacional, la industrialización y cambios en las estructuras sociales, han dado un giro notable.

Hace una década atrás, era el hombre el cabeza de familia, ahora con la incorporación de la mujer en el ámbito laboral y el nivel de educación de las misma, ha originado que se disminuya el tiempo que se le dedicaba a las tareas del hogar, naciendo la necesidad de buscar personas o empresas que realicen estas tareas.

Por otro lado están los cambios en la legislación nacional, en la que actualmente, al personal doméstico tiene derecho a la remuneración básica y a todos los beneficios que contemple la constitución, lo que repercute en la baja contratación de esta fuerza laboral.

2.1.1.6.3. ENTORNO NORMATIVO

La Constitución de la República (2008), es definida como el instrumento que contiene las normas fundamentales que amparan los derechos y libertades, que organizan el estado y las instituciones democráticas, e impulsan el desarrollo económico y social de un pueblo, la libertad de empresa como un derecho civil de las personas.

El capítulo segundo, Derechos del buen Vivir, sesión cuarta Cultura y Ciencia, Art. 25, establece que todas las personas tienen derecho a la recreación y al esparcimiento, a la práctica del deporte y al tiempo libre.

Adicional a esto en la sección sexta, Cultura Física y tiempo Libre, en el artículo 382 se reconoce la autonomía de las organizaciones deportivas y de la administración de los escenarios deportivos y demás instalaciones destinadas a la práctica del deporte, de acuerdo con la ley.

Para la creación de empresas para personas naturales² se deben cumplir con los requisitos establecidos en leyes ecuatorianas.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el Servicio de Rentas internas y solicitar el Registro Único de Contribuyentes –RUC-; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.³

Todas las empresas de carácter privado, dentro del territorio nacional, están bajo el Código de Trabajo⁴, mismo que contempla las relaciones entre empleador y trabajador.

² Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas.

³ www.sri.gob.ec. Servicio de Rentas Internas - Ecuador

⁴ www.mintrab.gov.ec. Ministerio de Relaciones Laborales

2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO

2.2.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA.

Samuelson y Nordhaus, nos explica que la oferta de un mercado se refiere a los términos en los que la empresa produce y vende sus productos. Más concretamente, la función de oferta relaciona la cantidad ofrecida de un bien a su precio de mercado, si todo lo demás permanece constante. Cuando se analiza la oferta de un bien, lo que se mantiene constante incluye precios de los insumos, precios de bienes relacionados y políticas del Estado.

En la ciudad de Manta existen varias escuelas deportivas que se dedican a formar jóvenes en un determinado deporte, siendo el fútbol el deporte más ofertado. También existen varios organismos que preparan a los deportistas como la Liga Cantonal de Manta, el Departamento de Deporte del G.A.D de Manta, entre otros.

En la ciudad la única escuela que ofrece formación en varios deportes es la escuela deportiva Sandino, siendo esta la y principal competencia.

El Centro de Alto Rendimiento Sandino ofrece formación en varias disciplinas deportivas, entre ellas: fútbol, natación, tenis de mesa y baloncesto. El complejo Sandino cuenta con cancha de fútbol, cancha de arena, cancha de fútbol sala, piscina semiolímpica, juegos recreativos,

cancha de baloncesto, herramientas de tenis de mesa, juegos de fútbolín, escenarios y área de descanso.

OTRAS ESCUELA DE FORMACIÓN

Las escuelas que se nombrarán a continuación ofrecen uno o dos deportes pero también forman parte de la competencia:

ESCUELA	COSTO	DISCIPLINAS	UBICACION	# ALUMNOS
MIS PRIMEROS GOLES	35	FUTBOL	ULEAM	115
SANDINO	25 Y 30	BASQUET, FUTBOL, NATAACION Y MAS	LA REVANCHA	550
MILAN JR	20	FUTBOL		57
ALFARO MORENO	35	FUTBOL	CANCHA EL POTRERO	150
RAMON HIDALGO	25	FUTBOL	PLAZA FOCH	50
EMELEC	15	FUTBOL, BASQUET		200
SANTA MARTA	10	FUTBOL	SANTA MARTHA	150
MIRAFLORES	25	NATAACION	MIRAFLORES	200
OTRAS TOTAL		VARIAS VARIAS		500 1950

En esta ciudad existen los siguientes clubes de futbol:

SANTA MARTHA	EMELEC
BOCA JR	PRADO
JUVENTUS	ESQUINA 8
SAN JUAN	VICENTE MEZA
EL INCA	MIRAFLORES
GREEN GROSS	PEÑAROL
ELEGOLE	BOGAS
24 DE ABRIL	EMELEC
BOCA JR	PRADO
JUVENTUS	ESQUINA 8
SAN JUAN	VICENTE MEZA

Estos clubes constan inscritos en la Liga Cantonal de Manta pero la mayoría de ellos no reciben una formación permanente sino que se reúnen cuando existe algún campeonato en el que deseen participar.

ESCUELAS DE RECREACIÓN DEPORTIVA

Estas escuelas funcionan únicamente en las vacaciones escolares, y entre las que cuentan con mayor cantidad de estudiantes podemos citar las:

ESCUELAS DE RECREACIÓN DEPORTIVA				
		Costo	# ALUMNOS	
BASQUET	ESCUELAS MUNICIPALES	\$10 inscripción	150	
PATRONATO				
EL PALMAR				
CANCHA ELOY ALFARO		150		
FUTBOL		\$10 inscripción	75	
ESCUELA MUNICIPAL SAN PABLO DE MANTA				
ESCUELA MUNICIPAL TOHALLI				70
ESCUELA MUNICIPAL LAS VEGAS				60
BASQUET		LIGA CANTONAL	\$ 30	190
FUTBOL				150
NATACIÓN	500			
NATACIÓN	ESC. HIPATIA	\$25	100	
FUTBOL	OTRAS ESCUELAS	Varios	800	
TOTAL			2545	

2.2.2. CONSUMIDORES Y CLIENTES

La escuela de formación con el fin de brindar un servicio de calidad y satisfacer la demanda, brinda un espacio adecuado donde los niños, niñas y jóvenes puedan practicar su deporte favorito y a su vez formarse como seres humanos íntegros, basados en valores y principios.

Los consumidores y clientes son:

Consumidores: Niños y niñas, adolescentes, jóvenes, empresas, público en general.

Clientes: Padres de familia y/o representantes legales.

Género: Femenino y Masculino

2.2.3: MUESTRA DE MERCADO

Para determinar el tamaño de la muestra se empleó una fórmula de muestreo con la población proyectada de acuerdo al INEC al 2010 de 221.280 habitantes.

n= tamaño de la muestra

Z= Percentil de la distribución normal para una confiabilidad del 95% = 1.96

Q= Probabilidad de no ocurrencia 0.5

N= Tamaño de la población = 221.280 Habitantes de la ciudad de Manta

e= error de muestreo 5% = 0.05

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{Z^2 \cdot P \cdot Q + (N)(e)^2}$$

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{Z^2 \cdot P \cdot Q + (N)(e)^2}$$

$$n = \frac{1.96^2 (0.5)(0.5)(221,280)}{1.96^2 (0.5)(0.5) + (221,280)(0.05)^2}$$

$$n = \frac{212,517.312}{554.1604} = 384.49$$

Se realizaron 384 encuestas en la ciudad de Manta, para esto se escogió los siguientes lugares: Cdla Loumenhi, los Almendros, Elegolé, Los Pinos, Altagracia, Altamira, El Palmar, vía Puerto Aeropuerto y la Unidad Educativa José Salazar. La razón por la que se eligieron estos sectores fue porque son aledaños a la institución y hay afluencia de alumnos.

2.2.4. RESULTADOS DE LA ENCUESTA

PREGUNTA # 1

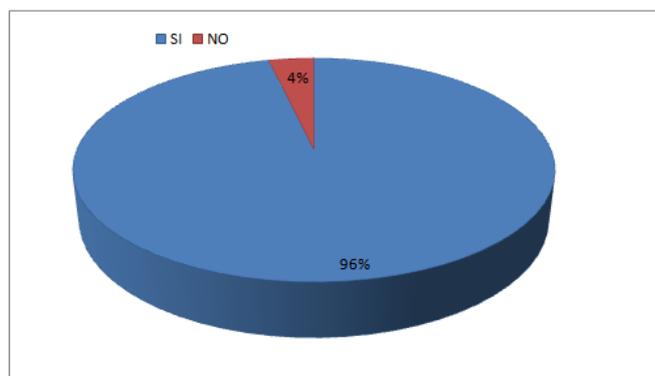
¿Le gustaría que sus hijos practiquen algún deporte?

Se establecieron dos opciones que según lo tabulado se obtuvo los siguientes datos

Cuadro #1 Padres desean que sus hijos practiquen deporte

OPCIONES	VALOR	PORCENTAJE
SI	370	96%
NO	14	4%
TOTAL	384	100%

Gráfico # 1



ANÁLISIS

En esta pregunta los padres de familia encuestados en un 96% afirman estar de acuerdo con que sus hijos practiquen algún tipo de deporte, y el 4% expresan que no es su aspiración.

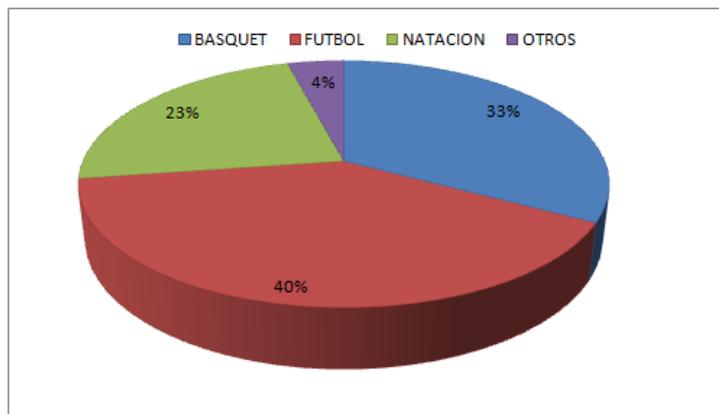
PREGUNTA # 2

¿Cuál de estos deportes es de preferencia de sus hijos?

Cuadro # 2 Deportes preferidos

OPCIONES	VALOR	PORCENTAJE
FUTBOL	136	37%
BASQUET	112	30%
NATACION	79	21%
OTROS	43	12%
TOTAL	370	100%

Gráfico # 2



ANÁLISIS

Con relación a esta pregunta el 37% opinan que su preferencia es el fútbol, el 30% de padres expresan que sus hijos prefieren el básquet, el 21% natación y el 12% opina que otros deportes. Claramente se denota que el porcentaje mayoritaria se enfoca en el gusto por el futbol.

PREGUNTA # 3

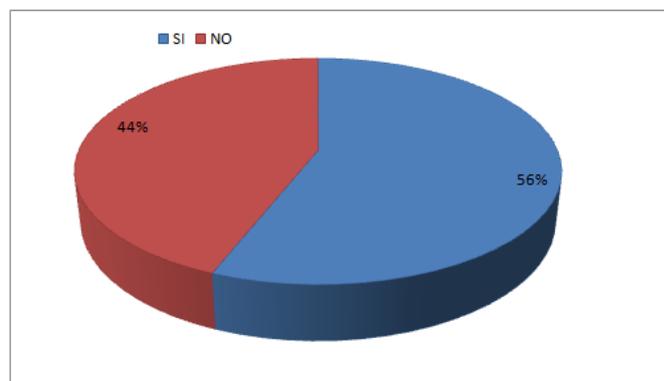
¿Ha escuchado de alguna escuela de formación deportiva en la ciudad?

¿Cuáles?

Cuadro # 3 Conoce escuelas de formación deportiva

OPCIONES	VALOR	PORCENTAJE
SI	207	56%
NO	163	44%
TOTAL	370	100%

Gráfico # 3



ANÁLISIS

Con relación a esta pregunta el 56% de padres expresan que si conocen escuelas de formación deportiva, el 44% opinan que desconocen este tipo de instituciones en la ciudad. Entre las escuelas que conocen los encuestados nombraron al centro deportivo Sandino, Tohalli y Alfaro Moreno.

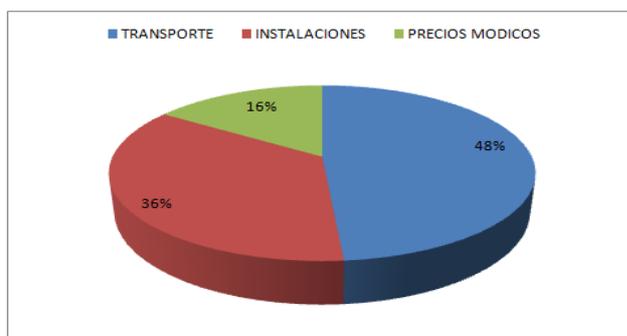
PREGUNTA # 4

¿Según su criterio que deberían ofrecer una escuela de formación deportiva para que sea atractiva?

Cuadro # 4 Oferta de las escuelas deportivas competitivas

OPCIONES	VALOR	PORCENTAJE
TRANSPORTE	180	49%
INSTALACIONES	132	36%
PRECIOS MODICOS	58	16%
TOTAL	370	100%

Gráfico # 4



ANÁLISIS

Para que una escuela de formación deportiva sea atractiva los encuestados opinaron en un 48% que debería contar con transporte, un 36% se enfocaban a tener unas excelentes instalaciones y 16% expresaron que se deben considerar precios módicos.

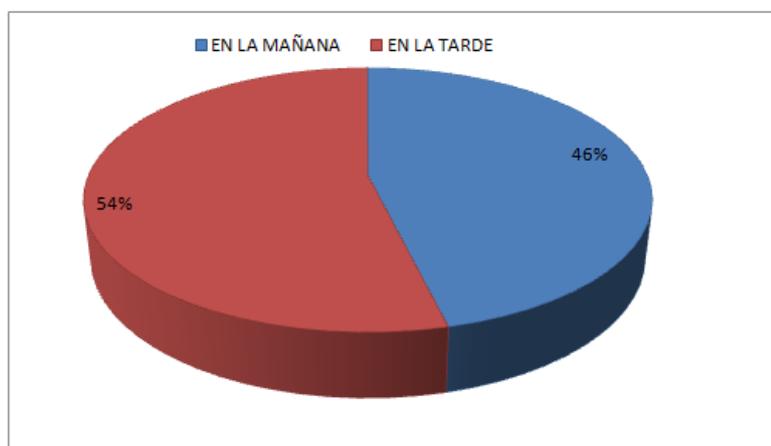
PREGUNTA # 5

¿En qué jornadas preferiría que sus hijos realicen estas prácticas deportivas?

Cuadro # 5 Horarios de preferencias

OPCIONES	VALOR	PORCENTAJE
EN LA MAÑANA	171	46%
EN LA TARDE	199	54%
TOTAL	370	100%

Gráfico # 5



ANÁLISIS

En esta pregunta los padres de familia encuestados opinan un 54% prefieren por la tardes y un 46% que las prácticas deportivas deben ser por la mañana.

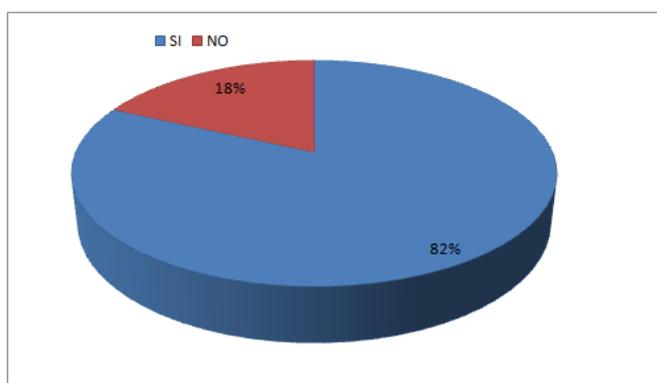
PREGUNTA # 6

¿Le gustaría inscribir a sus hijos en una escuela de formación ubicada en la Ciudadela Elegolé?

Cuadro # 6 Cdma. Elegolé

OPCIONES	VALOR	PORCENTAJE
SI	303	82%
NO	67	18%
TOTAL	370	100%

Gráfico # 6



ANÁLISIS

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta el 82% están de acuerdo en inscribir a sus hijos en una escuela deportiva ubicada en la Ciudadela Elegolé y un 18% opinan no estar de acuerdo.

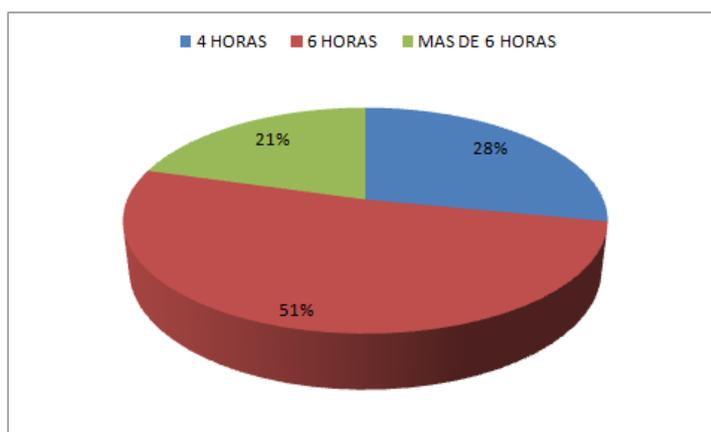
PREGUNTA # 7

¿Cuántas horas cree Ud. que deberían entrenar sus hijos a la semana?

Cuadro # 7 Horas de entrenamiento

OPCIONES	VALOR	PORCENTAJE
4 HORAS	104	28%
6 HORAS	190	51%
MAS DE 6 HORAS	76	21%
TOTAL	370	100%

Gráfico # 7



ANÁLISIS

En referencia a esta interrogante los padres de familia encuestados en un 28% expresan que el número de horas a entrenar por semana sería cuatro horas, el 51% sería seis horas y el 21% considera que sea más de seis por semana.

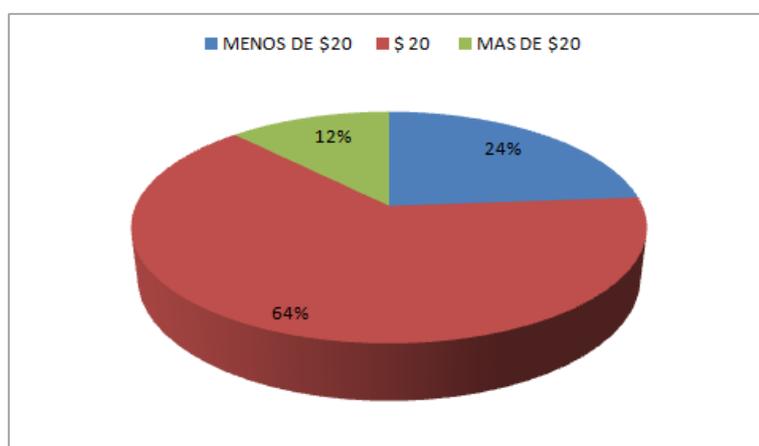
PREGUNTA # 8

¿Cuánto está dispuesto a pagar mensualmente por este servicio?

Cuadro # 8 Valor mensual de pago por el servicio

OPCIONES	VALOR	PORCENTAJE
MENOS DE \$20		
\$20	88	24%
\$ 20	237	64%
MAS DE \$20	45	12%
TOTAL	370	100%

Gráfico # 8



ANÁLISIS

Los padres de familia expresan estar de acuerdo en un 24% que el pago mensual por el servicio debe ser menor a \$20, el 64% opina que podría ser \$ 20 y 12% de los encuestados afirman que puede ser más de \$20.

2.2.5. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

A continuación se presenta una descripción de los datos que servirán para el estudio de mercado.

SECTOR DOMICILIARIO		
VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	DESCRIPCIÓN	
Geográfica	Ciudad de Manta	226.447 habitantes
	Zona	Urbana, Rural
Demográfica	Sexo	Femenino y masculino
	Ingresos mensuales	\$600 en adelante
	Clase socio económica	Media – media alta, alta
	Estado Civil	Solteros en un 26,30% Casados en un 73,7%
	Nivel de estudio	Secundaria, Pregrado, Post Grado
	Edad	Variable entre los 25 hasta más de 55 años
	Religión	Todas
	Raza	Todas
	Nacionalidad	Todas

SECTOR ECONÓMICO

VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	DESCRIPCIÓN	
Geográfica	Ciudad de Manta	226.447 habitantes
	Zona	Urbana Rural
Demográfica	Actividad	Comercial 34% Industrial 35% Servicios 31%

2.2.6. - ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para el análisis de la demanda se utilizaron datos del último censo de Población y Vivienda realizado por el INEC.

CANTÓN	HABITANTES
Manta	226.447

2.2.7: POBLACIÓN

Para el análisis del tamaño y la población que recibirá la escuela deportiva nos basaremos en los índices que a continuación exponemos, según datos tomados del último censo de Población y Vivienda realizado por el INEC sobre la población económicamente activa de la ciudad de Manta, así como también sobre su Índice de Crecimiento Poblacional.

Índices de Población Manta

Población 2010	226 477
Tasa de Emigración	6%
Tasa de Migración	3%
Tasa de Inmigración	15%
Promedio de viajeros/año	30000
Tasa de Defunciones	5%
Tasa de Crecimiento Poblacional	3,70%
Promedio de personas por familia	4,60
% de posibles consumidores	6%
% de mujeres	50,80%
% mujeres núbiles	72%
Tasa de natalidad	20,30%

A partir de estos índices realizaremos una proyección de población de Manta, que la resumimos en el siguiente cuadro:

	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
# Habitantes	226477	228371	230242	232091	233917	235722
.- Emigración	-13589	-13702	-13815	-13925	-14035	-14143
.= Población Actual	212888	214668	216427	218165	219882	221579
.+ Migración	6387	6440	6493	6545	6596	6647
.+ Inmigración	4500	4500	4500	4500	4500	4500
.= Población Flotante	223775	225608	227420	229210	230979	232726
.- Defunciones	11189	11280	11371	11461	11549	11636
.= Población Real	212586	214328	216049	217750	219430	221090

Mujeres	107994	108879	109753	110617	111470	112314
Mujeres Núbiles	77756	78393	79022	79644	80259	80866
Natalidad	15784	15914	16041	16168	16293	16416
Base para el sgt. Año	228370	230242	232091	233917	235722	237506
Población de 4 a 15 años 20,9% 20,9%	47729	48120	48507	48888	49265	49638

A partir de los datos estadísticos determinamos que el 20,9% del total de la población son niños y niñas en el rango de edades de 5 a 14 años, que es la población meta dentro de nuestro proyecto.

PROYECCIÓN POBLACIÓN		
PERIODO	AÑO	MANTA
1	2010	47729
2	2011	48120
3	2012	48507
4	2013	48888
5	2014	49265
6	2015	49638

2.2.8: PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA				
AÑO	DEMANDA	82%	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2010	47729	39138	2545	36593
2011	48120	39458	2626	36832
2012	48507	39776	2707	37069
2013	48888	40088	2788	37300
2014	49265	40397	2869	37529
2015	49638	40703	2950	37754

Del cuadro de proyección determinamos que la proyección de la población es elevada, por lo tanto el proyecto tiene mucho potencial considerando la gran demanda y el pequeño número de ofertantes es categorizado como viable. El tamaño del proyecto se determinará en función de la disponibilidad de infraestructura y personal empleado para brindar el servicio, que en todo caso, dada la cantidad de población neta del proyecto estaría satisfaciendo una mínima parte de la demanda.

2.3 DETERMINACIÓN DE PRECIOS

Para la determinación de los precios se tomará dos parámetros como referencia para la determinación de los precios referenciales: el primero será los costos de la competencia y los costos relativos a las respuestas de las encuestas considerando los costos de operación que se los obtendrá en el estudio financiero.

En relación con el segundo parámetro los resultados obtenidos son el siguiente cuadro:

Cuadro # 8 Valor mensual de pago por el servicio

OPCIONES	VALOR	PORCENTAJE
MENOS DE \$20	88	24%
\$ 20	237	64%
MAS DE \$20	45	12%
TOTAL	370	100%

El sondeo nos demuestra que el 24% opina que debería ser un valor menor a \$20, el 64% (porcentaje mayoritario) está de acuerdo que el precio sería \$20 y el 12% está de acuerdo que el valor mensual debe ser más de \$20.

En el estudio financiero se realizará un análisis de costos que determinará el precio definitivo.

2.4: ESTRATEGIA COMERCIAL.

Una de las líneas estratégicas que se implementará en el proyecto es la calidad del servicio que se brindará con la finalidad cubrir las expectativas de los posibles clientes en relación a sus necesidades, todo este trabajo se basa en políticas y valores institucionalizados en el proyecto, los mismos que serán el engranaje para que el sistema fluya.

La publicidad es una técnica de comunicación comercial que intenta fomentar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación. Para nuestro proyecto utilizaremos publicidad radial con 88 cuñas en la emisora de mayor sintonización en la ciudad, dos veces a la semana durante los once meses de trabajo, en prensa escrita se realizara dos anuncios mensuales, y televisión por medio del programa que realizan los estudiantes de la Unidad Educativa José Salazar Mero "Salazarinos Tv" hacia la comunidad en televisión Manabita (canal 30) y en capital televisión (canal 24) estos spot publicitarios no tendrán costos por motivo de convenios internos.

Las estrategias de publicidad se dividirán en dos: la primera que es una campaña intensiva puerta a puerta por los sectores aledaños a los lugares de entrenamiento la misma que se realizará a inicio de temporada de los cursos y otra permanente que se realizará periódicamente y de forma continua.

Para el presupuesto de publicidad se piensa invertir \$ 150 mensuales, distribuidos: 16 cuñas en la radio Contacto con un costo unitario de \$5; en prensa escrita se sacara 8 espacios de 9cm X13cm en 2 periódicos locales, en los mes de Enero se inicia con una campaña puerta o puerta visitando a

las zonas aledañas a la Escuela de Formación Deportiva, entregando aproximadamente unos 5000 volantes.

CUADRO #2.1

GASTOS DE VENTA					
PUBLICIDAD					
ITEM	DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANNUAL	PRECIO U.	VALOR TOTAL
1	<i>Publicación radial (cuñas)</i>	16	176	\$5	\$880
2	<i>Prensa escrita</i>	16	176	\$30	\$660
3	<i>volantes</i>		5000		\$110
SUMAN					\$1,650

CAPITULO III

LOCALIZACIÓN Y PROYECTO

3.1 LOCALIZACIÓN

En el momento que inicia esta propuesta se prevee el uso de instalaciones para la práctica deportiva del mismo. La elección del lugar donde se realizarán las actividades de la escuela deportiva se fundamentan en los siguientes factores: ubicación, extensión, posibilidad de ampliaciones, vías de acceso, ambiente libre de contaminación, requisitos legales, topografía, molestia a terceros, etc. Para la elección del lugar se analizaron dos factores los cuales se presenta en el siguiente cuadro:

FACTORES CUANTITATIVOS	FACTORES CUALITATIVOS
<ul style="list-style-type: none">• Costo y disponibilidad de terreno• Costo de mano de obra• Costo servicio: Energía, agua y teléfono	<ul style="list-style-type: none">• Lugar estratégicamente ubicado.• Cercanía de las fuentes de abastecimiento.• Vías de acceso de primer orden.• Disponibilidad y costo de mano obra.• Disponibilidad mediata.• Ambiente natural

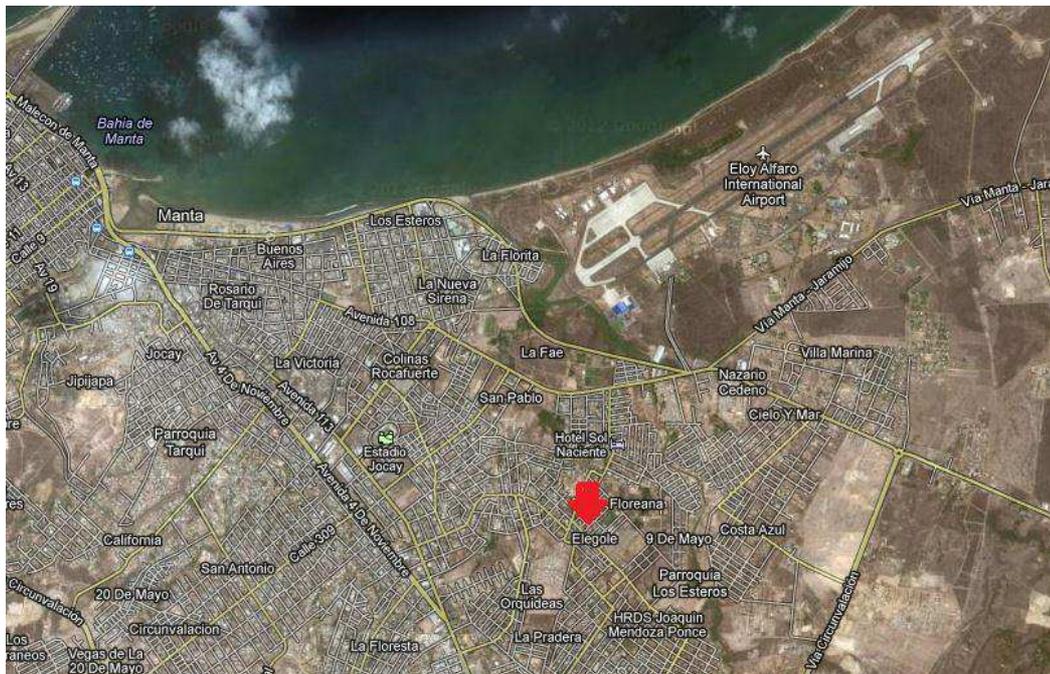
Una vez analizadas las alternativas posibles se llegó a determinar como la más viable las instalaciones de la U.E. José Salazar Mero, conforme se explica en el siguiente numeral

3.2. MACROLOCALIZACIÓN

Con los parámetros antes mencionados se determinó que el lugar más adecuado para ubicar la escuela de formación deportiva, será la Unidad Educativa José Salazar Mero ubicada en la ciudadela Elegolé.

La ciudadela Elegolé se encuentra ubicada en la ciudad de Manta en referencia a los siguientes límites:

- Al norte y oeste con el Océano Pacífico
- Al sur y este con el cantón Montecristi.



La escuela de formación deportiva realizará de forma exacta sus actividades en tres lugares específicos:

Para los entrenamientos de futbol se alquilará las instalaciones del estadio Elegolé, para las disciplina de básquet se dispondrá de las canchas múltiples del mismo y para la natación se alquilará la piscina del domicilio de la Ing. Marisol Cevallos.

Los puntos evaluados para la ubicación específica fueron:

- Ingreso directo.
- Ubicación estratégica para el marketing.
- Acceso a servicios básicos
- Conveniencia de las partes para promocionar la Unidad Educativa y la disponibilidad de las instalaciones de la misma.
- Mínimo costo de implementación

A continuación se presente la ubicación de los lugares escogidos para la implementación de los servicios estipulados:



3.3. MICROLOCALIZACIÓN

Los miembros de la comunidad educativa José Salazar Mero son los potenciales clientes de esta empresa de servicios. Es por esta razón que en relación a la pregunta seis de la encuesta donde el 82% de los escrutados opinan positivamente que se debería instalar la escuela de formación en la Ciudadela Elegolé.

3.4: TAMAÑO O CAPACIDAD OPERATIVA DEL PROYECTO

Para el análisis del tamaño o capacidad de atención de la escuela deportiva se basará en los índices que a se exponen a continuación:

- La infraestructura no limita puesto que tiene la capacidad de albergar a muchos niños y jóvenes, en distintas jornadas.
- Las jornadas de trabajo es un factor importante a considerar puesto que es de preferencia de los padres de familia que su hijos realicen estas actividades por las tarde. Esto limita la capacidad operativa a una jornada de 3 a 5 P.M que es un horario accesible a los estudiantes, salvo en vacaciones que se abrirá un grupo adicional en cada disciplina por la mañana.

- El personal operativo es un factor que se consideró para proyectar la capacidad del proyecto, puesto que para que los estudiantes reciban una atención personalizada se contará con cursos no mayor a 40 estudiantes contando con la presencia del entrenador y un asistente, excepto el caso de natación que se contará con dos asistentes puesto que los niños necesitan mas atención.

La formación continua tendrá la siguiente distribución operativa durante el primer año por lo que se espera que en los próximos años tenga un incremento del 10% de su capacidad.

DISCIPLINA	GRUPO A	GRUPO B
FUTBOL	40 estudiantes	40 estudiantes
BÁSQUET	25 estudiantes	25 estudiantes
NATACIÓN	40 estudiantes	40 estudiantes
TOTAL	105 estudiantes	105 estudiantes

La formación eventual se la realizará por la mañana contando con la siguiente distribución operativa:

DISCIPLINA	GRUPO C
FUTBOL	40 estudiantes
BÁSQUET	25 estudiantes
NATACIÓN	40 estudiantes
TOTAL	105 estudiantes

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 DESCRIPCIÓN DE LA ESCUELA DE FORMACIÓN

DEPORTIVA JUVENTUD SALAZARINA DE MANTA

El servicio que ofrece la escuela de formación promoverá el desarrollo de actividades deportivas en los niños, niñas y jóvenes. La institución suscribirá un convenio con la Unidad Educativa José Salazar Mero, por lo que se proyecta que esta proporcione parte de los clientes para la formación deportiva, y a su vez les favorecerá como una estrategia de marketing para captar alumnos al publicitarse este servicio. De tal forma que los estudiantes una vez concluida la jornada académica podrán de forma opcional utilizar el servicio de comedor que dispone la institución educativa, con la finalidad de evitar el traslado a su domicilio y regresar, lo cual brindará seguridad a los padres de familia.

El ingreso a los entrenamientos será a las 15h00 donde los estudiantes se repartirán en las disciplinas elegidas, jornada que culmina a las 17h00 con intervalo de descanso de 30 minutos.

Otro servicio adicional que se ofrecerá es el servicio de transporte a sus domicilios, servicio que será brindado a los participantes que lo requieran.

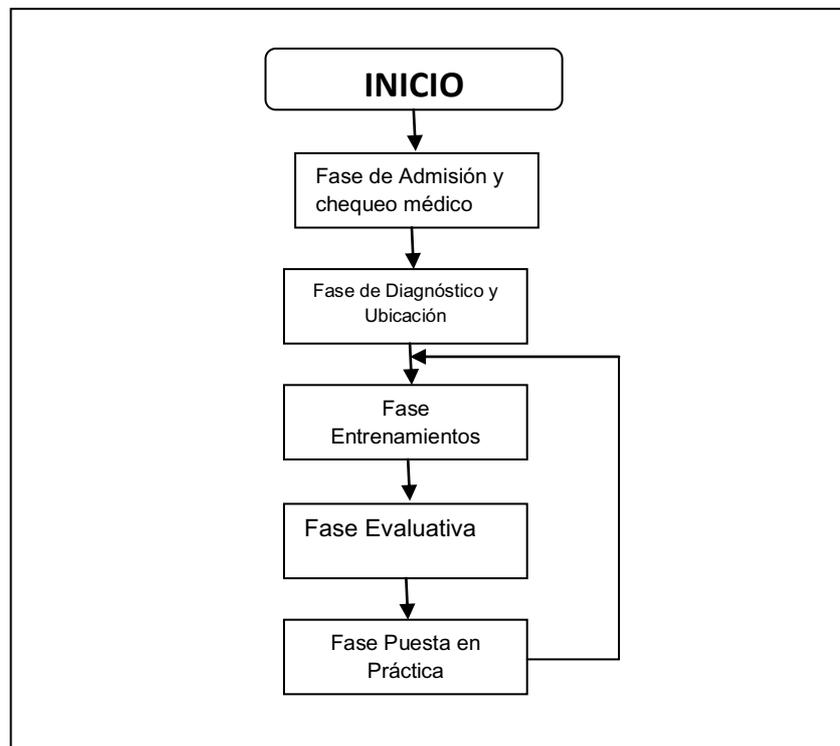
Cabe mencionar que este servicio lo ofrecerá el Sr. Diego Trampuz, por el cual la escuela recibirá el 20% de sus ingresos por cada alumno que reciba este servicio adicional.

La escuela deportiva contará con dos diferentes procesos de formación que son:

- Formación Continua
- Formación Eventual (recreativa)

4.1.1 FORMACIÓN CONTINUA

El proceso de formación continua está compuesto por diferentes fases que se presentan en el siguiente diagrama de flujo:



4.1.1.1 Fase de Admisión y chequeo médico

En esta etapa del proceso se realiza lo siguiente:

- Inscripción y registro de los estudiantes en la escuela de formación.
- Legalización de ingreso al proceso de formación
- Valoración médica por parte del profesional de la salud.

4.1.1.2 Fase de Diagnóstico y Ubicación

Una vez legalizado la inscripción y valorado en el aspecto de salud, los estudiantes pasan al siguiente proceso que consta de:

- Aplicación de prueba de física.
- Realización de prueba técnica y táctica.
- Ubicación en las categorías respectivas.

Estas tres subetapas determinarán al grupo que deberá ingresar el estudiante, previo a un informe técnico emitido en conjunto por los profesionales responsables

4.1.1.3 Fase Entrenamientos

Los entrenamientos se realizarán en las diferentes categorías de acuerdo a los horarios previamente establecidos y tomando en cuenta los requerimientos del nivel de desempeño del grupo. Estos entrenamientos constarán de:

- Calentamientos y preparación física.
- Entrenamiento in-situ.
- Entrenamientos en lugares externos.
- Preparación nutricional y médica.

4.1.1.4 Fase Evaluativa

Por considerarse una escuela de formación deportiva, donde su estandarte es la calidad del servicio brindado, el proceso de formación será monitoreado de manera continua, tomando en cuenta los siguientes instrumentos:

- Encuesta de satisfacción del cliente
- Ficha de observación del desempeño de los estudiantes
- Registros de asistencia de los involucrados
- Feed back

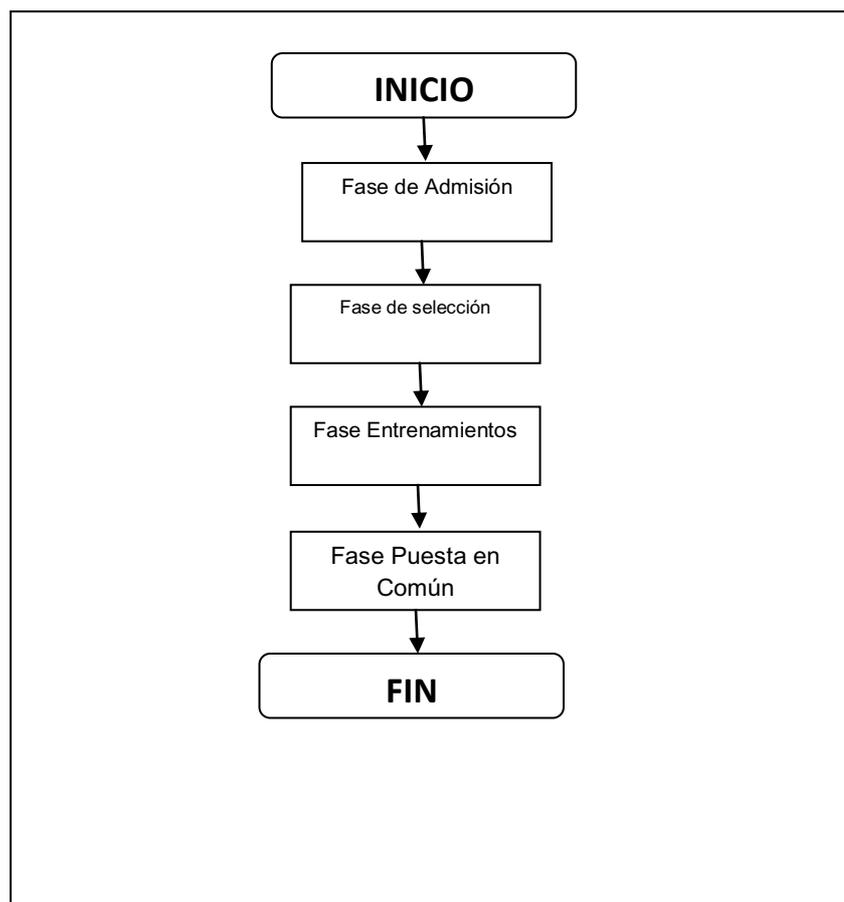
4.1.1.5 Fase Puesta en Práctica

Esta etapa del proceso es donde los estudiantes realizan presentaciones en competencias en partidos amistosos y/u oficiales, donde concurren sus familiares, amigos y público en general, para evidenciar las habilidades y destrezas adquiridas por los deportistas.

4.1.2 FORMACIÓN EVENTUAL

De acuerdo a los requerimientos del Ministerio del Deporte y de los derechos de los niños, niñas y jóvenes establecidos en la Constitución, se brindará un servicio de recreación, principalmente en temporada de vacaciones escolares, de la costa en los meses de febrero y marzo. A estos cursos se los ha denomina de Formación Eventual.

Este proceso está constituido por diferentes fases que se presentan en el siguiente diagrama de flujo:



4.1.2.1 Fase de Admisión

Esta etapa está diseñada para registrar a los aspirantes de desean ser partes de los vacacionales deportivos. En esta fase se les da todas las explicaciones y dudas que tengan sobre la formación.

4.1.2.2 Fase de Selección

Una vez inscritos y legalmente matriculados los estudiantes son divididos en grupos de acuerdo a sus edades y repartidos en horarios.

4.1.2.3 Fase de Entrenamientos

Las prácticas se darán de manera organizada por edades y su objetivo es que los estudiantes se recreen y aprendan tácticas y técnicas de la disciplina.

4.1.2.4 Fase Puesta en Práctica

Al finalizar el proceso los participantes tienen la opción de continuar siendo parte de la escuela de formación deportiva, obteniendo el pase a la formación continua. También se realizará un evento final de culminación donde los padres de los participantes observarán y participarán de encuentros deportivos amistosos, con la finalidad de evidenciar lo aprendido en el curso.

4.2 DISCIPLINAS E IMPLEMENTOS

En el cuadro siguiente se resume los lugares e implementos a utilizarse en cada una de las disciplina a impartir en el periodo de formación, cabe recalcar que estos materiales de trabajo serán cambiados por otros nuevos cada año.

DISCIPLINA	LUGAR	IMPLEMENTOS
Futbol	Estadio Elegolé	<ul style="list-style-type: none">- 48 Conos- 50 Balones goldy- 30 balones adidas- 80 Chalecos- 2Cronómetros- 4 Pitos
Básquet	Cancha Múltiple Elegolé	<ul style="list-style-type: none">- 24Conos- 50 Balones básquet- 50 Chalecos- 2Cronómetros- 4 Pitos
Natación	Piscina Domicilio Sra. Marisol Cevallos	<ul style="list-style-type: none">- 50Boyas- 30Tablitas de Natación- 2Cronómetros- 4 Pitos

En la escuela de Recreación deportiva (Vacacionales), se adquirirá nuevos insumos para estos estudiantes, renovándose cada año.

DISCIPLINA	LUGAR	IMPLEMENTOS
Futbol	Estadio Elegolé	<ul style="list-style-type: none"> - 12 Conos - 25 Balones Goldy - 12 balones Adidas - 40 Chalecos
Básquet	Cancha Múltiple Elegolé	<ul style="list-style-type: none"> - 12Conos - 15 Balones básquet - 25 Chalecos
Natación	Piscina Domicilio Sra. Marisol Cevallos	<ul style="list-style-type: none"> - 20Boyas - 15Tablitas de Natación - 1Cronómetros - 2 Pitos

4.2.1 PERSONAL OPERATIVO

La escuela de formación deportiva para cumplir responsablemente con su cometido deberá contar con un personal altamente capacitado y experimentado en el ámbito que le toque desarrollarse, este personal será constantemente evaluado en su desempeño profesional para verificar la calidad del servicio.

El personal operativo con que contará la escuela de formación deportiva será:

- 3 Entrenadores
- 4 Asistentes
- 1 Preparador Físico
- 1 Medico/ nutricionista

CUADRO RESUMEN POR DISCIPLINA

FUTBOL	1 Entrenador 1 Asistente	Preparador físico	Medico/Nutricionista
BASQUET	1 Entrenador 1 Asistente		
NATACIÓN	1 Entrenador 2 asistentes		

4.3 DISTRIBUCIÓN DE LA ESCUELA

Los espacios a desarrollarse las actividades de la escuela deportiva son los siguientes y dependen de las disciplinas:

Fútbol

Esta disciplina se practicará y entrenará en el estadio Elegolé que dispone de un espacio totalmente adecuado para la práctica del mismo.



Básquet

La cancha múltiple del estadio Elegolé permitirá realizar los entrenamientos de la disciplina. Aquí se dispone de técnicamente diseñados para el entrenamiento.



Natación

Este deporte se realizará en la piscina del domicilio de la Ing. Marisol Cevallos establecida dentro del proyecto que se encuentra en un lugar con zonas de seguridad claramente definidas.



4.4: PROCESO FORMACIÓN PEDAGÓGICO

Los procesos de formación deportiva que se van a trabajar en el proceso pedagógico son los aspectos físicos, técnicos y tácticos:

	FÍSICOS	TÉCNICA	TÁCTICA
FUTBOL	<ul style="list-style-type: none"> • Resistencia • Velocidad • Fuerza • Flexibilidad • Equilibrio • Coordinación 	<ul style="list-style-type: none"> • Pase • Recepción • Dominio • Remate • Gambeta • Técnica específica del arquero • Cabeceo 	<ul style="list-style-type: none"> • Resistencia • Velocidad • Fuerza • Flexibilidad • Equilibrio • Coordinación
BÁSQUET	<ul style="list-style-type: none"> • Fuerza • Flexibilidad • Equilibrio • Salto • Velocidad • Coordinación 	<ul style="list-style-type: none"> • Recepción • Dominio • Tiro • Gancho • Bloqueo • Intercepción • Presión • Bloqueo Pantalla 	<ul style="list-style-type: none"> • Defensiva • Ofensiva • Individual • Colectivo

		<ul style="list-style-type: none"> • Cambio de Dirección del Balón 	
NATACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Equilibrio • Fuerza • Equilibrio • Velocidad • Coordinación 	<ul style="list-style-type: none"> • Crol • Braza • Mariposa • Espalda • Brazada de Costado 	<ul style="list-style-type: none"> • Piernas • Brazos • Respiración • Coordinación • Posición del cuerpo • Salidas • Virajes

4.5: CATEGORÍAS

Dentro de la operatividad del proyecto se ha planificado realizar tres categorías en cada una de las disciplinas. Las mismas ayudarán a mejorar la organización e ir incentivando a los estudiantes para que la práctica de los deportes vaya perfeccionándose

Las categorías a utilizar en las tres disciplinas se consideran convenientes de acuerdo a la experiencia de los expertos que sugieren se la realice por edades.

Las categorías de la escuela son:

	CATEGORÍA	EDAD (AÑOS)
1	Infantil	5 a 9 años
2	Junior	9 a 12 años
3	Amateur	12 a 15 años

4.5.1 CARACTERÍSTICAS DE LOS JUGADORES SEGÚN LAS ETAPAS

Los parámetros que permitirán ir desarrollando las categorías son las características cronológicas, las que se detalla a continuación:

ETAPA	EDAD	CARACTERÍSTICAS
Acostumbramiento	6 a 8 años	<ul style="list-style-type: none"> • Le gustan las carreras de persecución. • También actividades totales. • Poca resistencia. • Coordinación ojo-mano, ojo-pie inseguras. • Atención poco amable. • Placer por los juegos imaginativos y personificados. • Deseo de trabajo libre. • Sensibilidad al elogio. • Ávido por jugar. • No ocupan todo el espacio (todos detrás de la pelota) • Juega solo, individual y egoísta.
Fundamentos I	8 a 10 años	<ul style="list-style-type: none"> • Infatigable. • Mayor coordinación motora.

		<ul style="list-style-type: none"> • Mejor relación ojo-mano, ojo-pie. • Gusto por juegos vigorosos. • Mayor voluntad. • Atención más prolongada. • Audacia y seguridad. • Sensibilidad al ridículo y al fracaso. • Iniciación a la responsabilidad. • Mayor sentido de juego en equipo. • Ocupa mejor los espacios en la cancha.
Fundamentos I	10 a 12 años	<ul style="list-style-type: none"> • Desigualdad de crecimiento según el sexo. • Mayor fuerza y flexibilidad. • Gusto por juegos vigorosos de mayor coord. Motora y rápida reacción. • Actividades en bandas y equipos. • Aumento de la resistencia. • Etapa del niño perfecto. • Necesidad de aprobación, elogio y justicia. • Mide su capacidad con la de sus compañeros.

		<ul style="list-style-type: none"> • Mayor sentido de la solidaridad con el compañero.
Etapa de Rendimiento y Perfeccionamiento	12 a 14 años	<ul style="list-style-type: none"> • Diferencia entre la edad cronológica y el desarrollo biológico. • Pareciera hacer una regresión, se vuelve torpe. Piernas largas-tronco pequeño. • El niño no se siente cómodo dentro de su cuerpo. • La voluntad que aún no la saben dominar, falla en dirigir los súbitos impulsos. Así el jugador empieza a faltar a los entrenamientos. • El rendimiento sigue en aumento, pero en forma más lenta.

4.6: IMPACTO DE LA PROCESO FORMACIÓN DEPORTIVA

El Deporte constituye un prodigio social de primera magnitud por su carácter masivo y su fuerza movilizadora, con implicaciones e influencias en los ámbitos más diversos de la sociedad, desde hábitos y modas, economía y

consumo, ocupación del tiempo libre, hasta las relaciones colectivas y de comunicación.

Como parte de la cultura ha adquirido una gran presencia en todo el mundo, acompañando al proceso de globalización. Como suele ocurrir en muchas estructuras, la parte influye sobre el todo y en cierta medida, es el deporte uno de los condicionantes de multitud de formas culturales contemporáneas.

Resulta difícil encontrar una cultura o civilización por más milenaria que ésta sea que no haya tenido dentro de su forma de vida la práctica de alguna actividad deportiva que refleja una parte muy importante de la esencia de sus pueblos.

Durante mucho tiempo ha despertado un gran interés no solo por parte de sus practicantes y aficionados sino también por parte de diferentes ciencias que a través de los años han logrado encontrar dentro de los contextos deportivos variados objetos de estudio. Es así, como es analizado cada vez con mayores elementos científicos, lo que permite tomar en cuenta no sólo aquellos elementos ejecutivos de las actividades deportivas, sino también aquellos elementos que antes se imaginaron intangibles y con poca importancia para el desarrollo de las actividades deportivas.

Los valores que difunde el deporte y que se plasman en su práctica, constituyen un aporte fundamental en la etapa formativa y de crecimiento espiritual y físico de los seres humanos.

Su práctica adecuada contribuye a la construcción de un modelo de sociedad marcada por la armonía social.

En su manifestación colectiva, alienta el trabajo en equipo poniendo en marcha los valores que le son inherentes como la solidaridad, la conjunción de voluntades y la fraternidad.

El deporte también democratiza porque iguala a las personas en la afición o en la pasión por él, sin distinción de ningún tipo. Asimismo, es un factor de unión y las convierte en participes de un interés común; las diferencias son abolidas y las fronteras físicas, económicas, ideológicas, raciales, religiosas y sociales se desvanecen.

El deporte fortalece el espíritu y contribuye a que los seres humanos desarrollen sus potencialidades físicas y mentales.

Es en esta edad, la de la “genialidad”, cuando se puede crear y establecer el “hábito” de practicar deporte, asegurando en el niño, la fijación de conductas motoras permanentes y la asimilación e interpretación de normas y

valores éticos que el deporte conlleva para poder aplicarlos en cada acto de su vida.

Uno de los criterios que deben predominar, sobre todo, a la hora de establecer una edad para comenzar la iniciación deportiva, es el salvaguardar los intereses personales, presentes y futuros, de dicho niño o niña, entendiendo tales intereses desde el punto de vista de su desarrollo personal, de su salud y de su calidad de vida, lo que implica que en la determinación del proceso de iniciación deportiva, y en el desarrollo de dicho proceso, se tengan en cuenta aspectos tales como el grado de maduración motriz y psicológica, sus conocimientos y capacidades, sus intereses y ritmos de aprendizaje. Dicho criterio debe prevalecer en cualquier ámbito de iniciación y práctica deportiva, por lo que cabe situar la finalidad de la iniciación deportiva en torno a propósitos tales como el desarrollo y mejora de la competencia motriz y toma de conciencia de la misma, la adquisición de conocimientos, actitudes y valores, la consecución progresiva de autonomía y de capacidad crítica en el marco del aprendizaje y de la cultura deportiva, la promoción de su adecuada integración e interacción social, el incremento de su bienestar personal presente y futuro.

4.7: SISTEMAS DE SEGURIDAD EN LA ESCUELA

El mejor sistema de seguridad es la prevención, con ella podemos minimizar los riesgos en el plantel escolar y su contexto más próximo, evitando innumerables factores de riesgo con los que se pudiera afectar a la comunidad educativa, pero existen imponderables que rebasan las medidas de prevención y es necesario afrontarlas para salvaguardar la integridad física y mental de los alumnos, entrenadores y personal en general.

Las reglas básicas en seguridad es mantener la calma, se ha comprobado que una persona bajo estrés o temor, difícilmente tendrá la objetividad para tomar una decisión acertada, muchas veces de ésta depende la seguridad física y emocional de todos los actores de la escuela; por eso en todos los manuales, protocolos y asesorías en materia de seguridad, el primer paso es mantenerse calmados, no en estado de shock, los entrenadores y padres de familia deben saber cómo actuar ante una eventualidad y los principios básicos de primeros auxilios.

La hora dorada es el tiempo que transcurre entre un incidente y el auxilio del personal especializado, y es de vital importancia que los directivos y entrenadores tengan la capacitación para saber a qué instancia acudir o cómo poner en marcha los mecanismos de emergencia.

Existen diferentes tipos de incidentes o contingencias que se pueden presentar en el contexto de entrenamiento, algunos son catalogados como accidentes, otros como contingencias climatológicas y otros provocados por conductas antisociales que trastocan la paz de la comunidad educativa.

4.7.1 ACCIDENTE O LECCIÓN

Los accidentes en los entrenamientos, como diferentes aspectos negativos que pueden afectar la salud del niño, en su gran mayoría se pueden evitar al establecer reglas de seguridad, campañas de prevención de accidentes y realizar supervisiones por parte del personal encargado en las áreas de mayor riesgo en el tiempo de recreo o descanso, podremos lograr minimizar los accidentes que tengan como consecuencia lesiones en los niños.

Sin embargo, aún con los cuidados que se puedan seguir, existe un porcentaje pequeño en el cual se puede presentar un suceso que conlleve la presencia de un traumatismo en niños o en el mismo personal. Por esto es necesario que por lo menos exista una persona capacitada en primeros auxilios en disciplina y que la escuela deportiva cuente con el botiquín básico para su atención.

Dentro del sistema de seguridad se tomará en cuenta lo siguientes en función de los accidentes:

- En el archivo de la escuela deben de estar registrados los datos del alumno, así como tres números telefónicos de personas que servirán de contacto para avisar en caso de algún incidente.
- Tener especial atención en niños con problemas crónicos o cuidados especiales (alergias, afecciones cardíacas, etc.), los maestros y directivos deben conocer estos casos particulares.

- Contar con los números de emergencia de la localidad, así como conocer el lugar de atención de urgencias más próximo.
- Esperar siempre al servicio de ambulancias, al menos que por indicaciones de ellos mismos se considere pertinente el traslado de la persona al centro de urgencias.
- Tener siempre bien abastecido el botiquín.
- Los botiquines en la pared son obsoletos, debe ser más fácil trasladar el botiquín que al lesionado.
- Ubicar señalética en los lugares más peligrosos y capacitar a los niños sobre prevención de riesgos.

4.7.1.1: CONTENIDO DEL BOTIQUÍN

Artículos esenciales

- 1) Copia de la lista de estudiantes.

Es preferible utilizar una ficha para cada estudiante de acuerdo al modelo que figura más adelante. El Dirigente o Docente debe chequear la lista como una acción prioritaria después de un evento.

- 2) Artículos de primeros auxilios.

- Líquidos antisépticos (Agua oxigenada, alcohol, povidin, savlon).
- Gasa y dos pedazos de gasa para los ojos.
- Esparadrapo (de diferentes grosores).
- Tijeras y pinzas.

- Bandas adhesivas (Curitas de diferentes tamaños y formas).
- Analgésicos, antiinflamatorios, antialérgicos (Sólo serán manejados por el/la docente o un profesional responsable)

3) Artículos opcionales.

- Foco (Linterna) y baterías.
- Pequeño radio a transistores.
- Marcador para anotar los nombres de l@s estudiantes).
- Pequeño block de papel (Libreta), lápiz, crayola.
- Pequeñas banderas para pedir ayuda (los colores deben ser coordinados con el Comité de Gestión de Riesgo Institucional).
- Juegos.
- Confites.
- Bolsas plásticas de basura para hacerles unos huecos y que puedan ser usadas como capas y capuchas para la cabeza.
- Un cortapluma.

4.7.1.2: FICHA DE IDENTIFICACIÓN

Estas fichas es preferible que sean hechas en una cartulina gruesa, suficientemente dura como para evitar que se destruyan con facilidad. Es conveniente agregar a los datos, la dirección exacta de un pariente cercano (especialmente en estudiantes de la escuela). Es importante este punto debido a que l@s niñ@s en esas edades les es difícil dar las direcciones y pudiera ser que en una catástrofe su hogar haya quedado totalmente destruido, lo que hace necesario dejarlo en un lugar familiar.

Las tarjetas deben guardarse en el botiquín, protegidas de la humedad, por ejemplo, en una bolsita plástica.

FICHA DE IDENTIFICACIÓN

Nombre: Edad..... Grupo Sanguíneo.....

Fecha de nacimiento:.....

Nombre del Padre:.....

Nombre de la Madre:.....

Domicilio: Teléfono casa.....

Teléfono trabajo..... Teléfono celular:.....

Nombre del Familiar:

Domicilio: Teléfono casa.....

Teléfono trabajo..... Teléfono celular:.....

- Directorio Telefónico de Emergencias: Cruz Roja, Bomberos, Policía Nacional del Ecuador (Manta), Gestión de Riesgos, Hospital Rodríguez Zambrano, Clínica de Especialidades Médicas San Gregorio, Clínica LAMS.

INSTITUCIONES DE EMERGENCIA

INSTITUCIÓN	TELÉFONO
CUERPO DE BOMBEROS	102
CRUZ ROJA	131
POLICÍA NACIONAL	101
GESTIÓN DE RIESGO CANTONAL	2611471
CLINICA FAE	

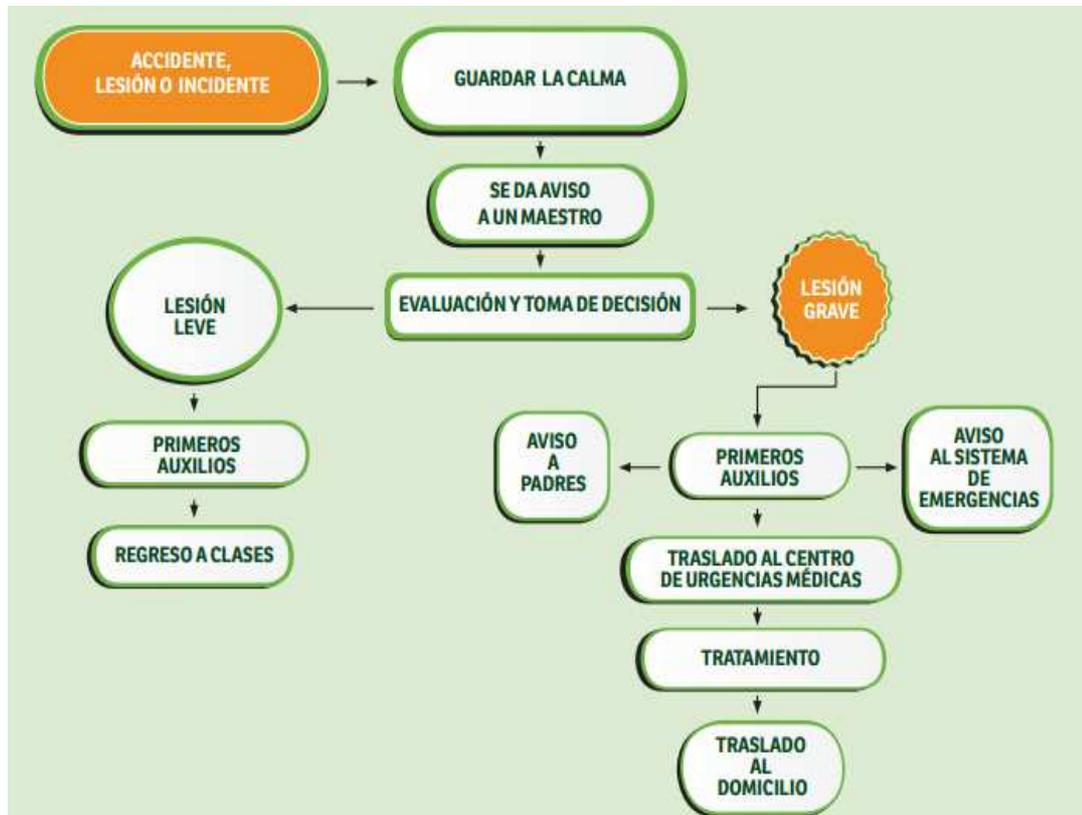
HOSPITAL RODRÍGUEZ ZAMBRANO	2611849
PROTECCIÓN CIVIL	103
CLÍNICA SAN GREGORIO	2633202
CLÍNICA LAMS	

Las instalaciones deportivas tienen un radio bastante corto con respecto a las clínicas, en el caso de surgir algún accidente grave.

CLINICAS CERCANAS: Clínica San Gregorio, Clínica LAMS, Clínica FAE



4.7.1.3: PROTOCOLO EN CASO DE ACCIDENTE O LESIÓN EN LA ESCUELA



4.7.2: NORMAS DE SEGURIDAD E HIGIENE EN EL AREA DEPORTIVA.

4.7.2.1: NORMAS DE SEGURIDAD E HIGIENE EN LA PISCINA.

- No avanzar a la parte profunda de la piscina sin que el profesor le avise.
- Escuchar las indicaciones del profesor para evitar los diferentes tipos de accidentes dentro de una piscina debemos cumplir las siguientes normas de seguridad:

- 1.- Caminar solo por las partes que tiene piedritas en el piso, no por la cerámica, ya que no es áspera.
- 2.- No correr dentro de las instalaciones de la piscina.
- 3.- No llevar bisutería como aretes, manillas, reloj, cadenas, etc. ya que se considera como elementos de riesgo para la integridad física de todos.
- 4.- No empujar a sus compañeras
cada ejercicio o juego que se realice en la piscina.
- 7.- No caminar por las instalaciones de la piscina con los pies con jabón de baño o algún tipo de crema.
- 8.- Respetar el tiempo ocupar la ducha.
- 9.- No ingresar con elementos desconocidos o conocidos sin que el profesor le indique (balones- uñas-cuerdas,etc.)
- 10.- No meter las manos en los orificios de la piscina (desagüe- ventilación-chorro)
- 11.- Ingresar de espaldas al agua ya sea por la escalera o el filo de la piscina.
- 12.- Cuidar los materiales didácticos de la piscina y los diferentes accesorios e implementos de los baños

NORMAS DE HIGIENE

- 1.- No entrar a la piscina con alimentos o bebidas hidratantes.
- 2.- No ingresar a las instalaciones de la piscina con alimentos y si ingresa

con botellas con líquido, no dejar botado en envase en las instalaciones.

3.- No ingresar si esta indispuesta de salud.

4.- No ingresar si se encuentra con el periodo

5.- Ingresar con el respectivo gorro de baño de lo contrario no podrá hacerlo.

6.- Ingresar con el terno de baño respectivo, no podrá ingresar con otra indumentaria.

7.- Ducharse antes de ingresar y después de salir de la piscina.

8.- Usar taolla propia.

9.- No comer en abundancia antes de ingresar al agua.

10.- No utilizar cremas o maquillajes antes de ingresar a la piscina, si utiliza bloqueador no ponerse en abundancia.

11.- Utilizar gafas si le hace daño el cloro del agua a sus ojos.

12.- No hacer sus necesidades biológicas en el agua, utilizar siempre los baños.

13.- No escupir en el agua, si lo hace salir del la piscina o en el desagüe que están en los filos.

4.7.2.2: NORMAS DE HIGIENE EN EL BASQUET

El básquet es un deporte en el que es muy importante la higiene y para ello es necesario:

- Estar aseado antes de los partidos

- No llevar cadenas, ni piercings, ni relojes, ni zarcillos, ni pulseras, ni anillos que puedan causar daño a otro jugador o al participante.
- Beber agua durante los partidos siempre que el profesor indique poco a poco y a sorbos pequeños.
- Al final del partido es importante que hacer estiramientos para mejorar el estado de los músculos y articulaciones tras el esfuerzo.
- Y luego es necesario ducharse para eliminar todo el sudor del cuerpo, cambiándose de ropa.
- Las zapatillas de deporte son para hacer deporte, si no lo haces es mejor que lleves zapatos. También, para lograr ser un buen jugador o jugadora de baloncesto tienes que cumplir una serie de valores que te hagan ser mejor
- Jugar en equipo
- Respeta al equipo contrario, a los árbitros y por supuesto a tus compañeros. - Debes conocer y respetar las reglas del juego.
- Debes ser honesto/a no mintiendo a los demás durante el juego.- Participa siempre que puedas, no dejes de jugar. Recuerda:- Cuida la higiene en los entrenamientos y partidos.- Cumple las normas y ten buenos valores de comportamiento.

4.7.2.3: NORMAS DE HIGIENE EN EL FUTBOL

La higiene deportiva es el preámbulo de lo que son las lesiones deportivas tal vez la parte más importante de la Medicina Deportiva está en la prevención de estas lesiones, es decir, en la PROFILAXIA y uno de los aspectos más remarcables en este tópico viene a constituir el aseo, y no se entiende por ASEO el saber bañarse o las diferentes técnicas de baño. Sino cómo prevenir lesiones de tobillo, por ejemplo, con los vendajes profilácticos. La forma de colocar este vendaje se debe hacer desde distal a proximal, o sea de abajo para arriba por motivos de la circulación venosa, ya que las venas tienen válvulas que no permiten el regreso de la sangre. Si se colocase en forma contraria, se puede producir hinchazón o edema por acúmulo de sangre. La forma de colocarlo es pasando la vuelta siguiente dejando translucir la mitad de la vuelta anterior. No debe ser ni muy apretado ni muy suelto. Es decir, cada jugador debe encontrar el punto exacto de su vendaje y aprender a colocarlo él sólo.

Otro de los tópicos importantes en este tema es acerca de saber diferenciar los agentes patógenos tales como las bacterias, virus, hongos y parásitos. Ejemplos de Bacterias se tiene las infecciones de la garganta, de la piel y que responde adecuadamente a los antibióticoa. Los virus generalmente no tienen un tratamiento determinado, tienen un tiempo de vida y "pasan solos", como por ejemplo el resfrío común, la parotiditis, rubéola, etc.

Los hongos se producen en regiones de pliegues y se reproducen en zonas húmedas tales como los pies o pliegues inguinales, ceden con lo antimicóticos. Los Parásitos generalmente habitan en el propio ser humano y tienen un tratamiento definido y son de mucha importancia el saber eliminarlos ya que disminuyen la capacidad orgánica del futbolista.

La alimentación también abarca un tópico importante en este aspecto, ya que debemos de conocer cómo alimentar a los futbolistas, con qué medidas de carbohidratos, grasas, proteínas, cómo son sus variaciones de acuerdo a la altura, al calor o al frío. Por ejemplo en ciudades de altura en que uno va a practicar fútbol, la alimentación debe ser menor que en la costa, ya que la digestión es más lenta, y por lo tanto, los médicos y los entrenadores deben de tener los alcances necesarios de conocimientos para poder instruir a sus dirigidos.

Por último, mencionar que en la profilaxia de lesiones, saber que se debe tener conocimiento de una adecuada carga de trabajo en el gimnasio por ejemplo, y más si son niños o adolescentes que tienen aún sus cartílagos de crecimiento abiertos, hay medicinas que también pueden alterar esto.

4.8. COSTOS DEL SERVICIO

4.8. 1: Materiales de trabajo:

Los implementos y materiales a usarse se cotizaron unos en Darmacio ubicado frente a la Bahía y los otros implementos en Deportes Macías.

- Los insumos para el periodo de formación se los adquirirá al inicio de la programación anual, y se renovará cada año mediante un acta de inventario.

CUADRO #4.8.1

ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA				
ESTIMACIÓN MATERIAL DE TRABAJO				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANT.	V.U	V. TOTAL
1	Balones goldy	50	\$ 7.00	\$ 350.00
2	Balones adidas	30	\$ 22.00	\$ 660.00
3	Conos	72	\$ 0.66	\$ 47.52
4	Cronómetro	6	\$ 10.00	\$ 60.00
5	Pitos	12	\$ 10.00	\$ 120.00
6	Balones básquet	50	\$ 18.00	\$ 900.00
7	Chalecos	180	\$ 2.00	\$ 360.00
8	Boyas	50	\$ 2.00	\$ 100.00
9	Tablitas natación	30	\$ 3.00	\$ 90.00
TOTAL				\$ 2,687.52

- Los insumos para el periodo vacacional se los adquirirá una vez por año una vez culminado el periodo estos implementos pasaran a los estudiantes en periodo de formación deportiva.

CUADRO #4.8.2

ESCUELA DE RECREACIÓN DEPORTIVA				
ESTIMACIÓN GASTO INSUMOS				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANT.	V.U	V. TOTAL
1	Balones goldy	25	\$7	\$175
2	Balones adidas	12	\$22	\$264
3	Conos	24	\$1	\$16
4	Balones básquet	15	\$18	\$270
5	Chalecos	65	\$2	\$130
6	Boyas	20	\$2	\$40
7	Tablitas natación	15	\$3	\$45
TOTAL				\$940

4.8.2: ALQUILER:

4.8.2.1: Alquiler en Fútbol.

Se alquilará la cancha de césped del estadio José Salazar Mero tres veces por semana por cada grupo de trabajo (A y B) , el alquiler se lo cancelará antes de comenzar la jornada al administrador del estadio, con un valor por clase de \$15.

En los meses de Febrero y Marzo este valor se duplicará puesto que se trabajará en horarios por la mañana con los niños que se encuentran en los vacacionales (Grupo C).

CUADRO #4.3

ESTIMACION DE COSTOS DEL SERVICIO						
ALQUILER DE CANCHA DE FUTBOL						
ITEM	DESCRIPCIÓN	VALOR DIA	DIAS A LA SEMANA	COSTO POR SEMANAS	SEMANAS AL AÑO	VALOR ANNUAL
1	Grupo A	\$15	3	\$45.00	48	\$2,160
2	Grupo B	\$15	3	\$45.00	48	\$2,160
3	Grupo C	\$15	3	\$45.00	8	\$360
TOTAL						\$4,680

4.8.2.2: Alquiler en Natación.

Se alquilará la piscina del domicilio de la Ing. Marisol Cevallos, a un costo mensual de \$150, este valor no varía con los vacacionales, se entrenará 3 días a la semana.

CUADRO #4.4

ESTIMACION COSTOS DEL SERVICIO				
ALQUILER DE PISCINA				
ITEM	FUNCIÓN	COSTO MENSUAL	MESES	TOTAL ANUAL
1	Alquiler piscina	\$ 150	11	\$ 1,650
TOTAL				\$ 1,650

4.8.3. MANO DE OBRA.

El personal operativo tanto en el periodo de formación como en el de recreación será el mismo, con el detalle de que recibirán un valor adicional por los meses del periodo de recreación, a ellos se le cancelará mediante factura por el valor que se le designe en el contrato el cual mensualmente es:

CUADRO #4.8.3

ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA					
Item	Función	Cantidad	Promedio mensual	Total mensual	Sueldo Anual
1	Entrenadores	3	\$ 200	\$ 600	\$ 6,600
2	Asistente	4	\$ 100	\$ 400	\$ 4,400
3	Preparador físico	1	\$ 50	\$ 50	\$ 550
4	Medico/ nutricionista	1	\$ 50	\$ 50	\$ 550
TOTAL				\$ 1,100	\$ 12,100

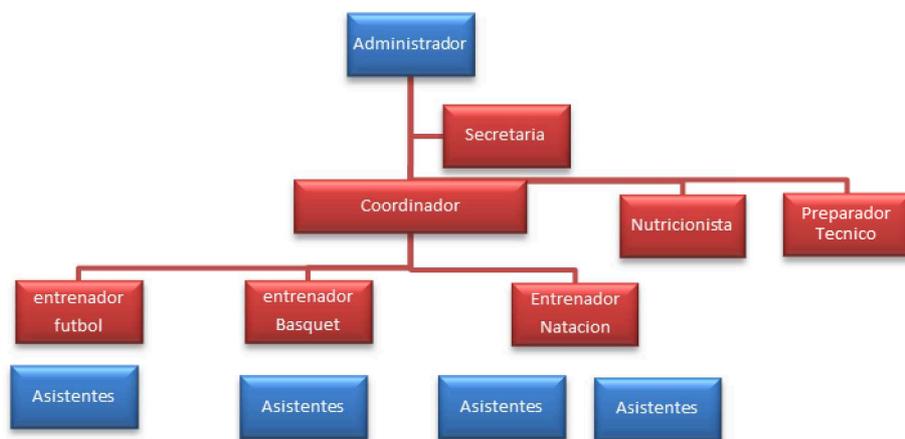
CUADRO #4.8.3

ESCUELA DE RECREACIÓN DEPORTIVA					
Item	Función	Cantidad	Promedio Mensual	Dos Meses	Total
1	Entrenadores	3	\$ 100	\$ 200	600
2	Asistente	4	\$ 50	\$ 100	400
3	Preparador físico	1	\$ 25	\$ 50	50
4	Nutricionista	1	\$ 25	\$ 50	50
TOTAL					\$ 1,100

CAPÍTULO V

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



5.2: POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.

Las políticas organizacionales a implementarse tiene relación a un tipo de organización horizontal donde las comunicación y las decisiones se toman y fundamentan en paradigma modernista evidencia que la opinión de los miembros de la estructura organizacional tiene voz y voto en función de las decisiones tomadas

Se formará dos horarios de entrenamiento a elección del participante y en función de la demanda.

GRUPO	DÍAS
A	Lunes, Miércoles y Viernes
B	Martes, Jueves y Sábado

Los tres días de trabajo se realizarán por la tarde en los lugares previamente definidos.

Se pagarán sueldos y salarios proporcionales a los días trabajados en el mes, tomando como base un sueldo mensual fijado en un contrato.

5.3 ANÁLISIS Y PERFIL DEL PUESTO DE TRABAJO.

Perfil del Administrador:

- Experiencia para administrar una empresa
- Innovador
- Habilidad en manejo de personal.
- Habilidad de toma decisiones.
- Estudios superiores en Gestión Empresarial o Comercial.

Perfil de Secretaria:

- Título como bachiller.
- Excelente presencia
- Servicio al cliente.
- Tiempo disponible.
- Disposición para trabajar en quipo
- Conocimiento del Ingles

Perfil de Coordinador:

- Experiencia en Inspección, control y atención al cliente.
- Conocimiento de Servicio Deportivo
- Manejo de equipo
- Buena presencia.

Perfil del Entrenador:

- Experiencia en entrenamientos deportivos
- Experiencia en dirección de procesos de formación deportiva
- Experiencia mínima 3 años
- Habilidad para organizar eventos deportivos
- Título superior en Licenciatura en Cultura Física o ex deportistas seleccionados del país o provincia

Perfil de Asistentes:

- Experiencia en entrenamientos deportivos
- Experiencia en dirección y apoyo de procesos de formación deportiva
- Experiencia mínima 1 año.
- Título o estudiante de educación superior en Licenciatura en Cultura Física o a fines.

Perfil de Preparador Físico:

- Manejo de grupo
- Conocimiento de rendimiento y desempeño físico
- Título de técnico superior en Cultura Física o recreación.
- Experiencia mínima 1 año

Perfil de Médico/Nutricionista

- Médico Nutricionista o tecnólogo en Nutrición.
- Experiencia en proceso similares
- Manejo de grupo
- Capacidad para trabajar en equipo

5.4: ESTRUCTURA LEGAL

5.4.1. PERSONA NATURAL

ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA JUVENTUD SALAZARINA, será una empresa de servicios constituida en una alianza estratégica con la Unidad Educativa José Salazar Mero constando como persona natural la Sra. Maria Belén Rosas Cevallos con R.U.C 131273899001.

5.4.2. REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO

- Registro único de contribuyente R.U.C.
- Permiso del Ilustre Municipio de Manta
- Registro en el código de la niñez y juventud

5.4.3. OBLIGACIONES FISCALES

- Apertura del Registro Único de contribuyentes personas naturales
- Facturar los servicios brindados.

- Grabar el impuesto
- Exigir facturas de compra

5.4.4. POLÍTICA SALARIAL

Cumpliendo con la Constitución, El Código de Trabajo y todas las normas y leyes que rigen el país.

El salario se paga por horas laboradas.; por unidades de obra o por tareas.

5.4.4.1: SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVOS

En el área administrativa La escuela Deportiva Juventud Salazarina contará con el siguiente personal recibiendo remuneraciones por 12 meses laborables. Se contará con un administrador general en este caso la Egda. María Belén Rosas con una remuneración mensual de \$500, sin beneficios de ley puesto que ella se encuentra asegurada en su trabajo actual.

Se contratará una secretaria la cual percibirá un sueldo básico más todos los beneficios de ley, ella trabajará las 8 horas laborables.

Un coordinador el cual estará a cargo de velar que todos los entrenadores lleven a cabalidad su trabajo, él trabajará por un sueldo de \$300 mensuales.

Un preparador físico quien asistirá una vez por semana recibiendo una remuneración de \$100.

El médico brindará charlas de nutrición una vez por mes y asistirá al llamado de existir alguna emergencia y recibirá una remuneración de \$100 mensuales

CÁLCULO DE REMUNERACIÓN	
Sueldo Nominal	\$292
Sueldo Annual	\$3,504
XIII Sueldo	\$240
XIV SUELDO	\$240
Fondos de reserva	\$240
Aporte patronal	\$423
Total año	\$4,647
Promedio mensual	\$387.24

CUADRO #5.1

ESTIMACIÓN GASTO ADMINISTRATIVO				
SUELDOS Y SALARIOS				
ITEM	FUNCIÓN	CANTIDAD	PROMEDIO MENSUAL	PROMEDIO ANUAL
1	ADMINISTRADOR	1	\$500	\$6,000
2	COORDINADOR	1	\$300	\$3,600
3	SECRETARIA	1	\$387	\$4,647
TOTAL			\$1,187	\$14,246.88

5.5: INVERSIONES:

5.5.1: INVERSION FIJA:

Se adquirirá dos computadoras con procesador intel atom 1.6 Ghz con una memoria de 2Gb, disco de 500 Gb, monitor lcd 15.6" BENQ/xtratech/AOC con regulador, mouse, teclado a un valor de \$450 c/u en el local comercial Hardsofnet con una vida útil de 3 años.

Dos escritorios pequeños cotizados en Indumaster ubicado vía Montecristi los mismos que tienen un valor de \$650.00 c/u y se depreciarán en 10 años .

Dos sillones ejecutivos uno para la secretaria y el otro para el administrador cotizado a \$180 c/u.

Para la atención a padres de familias se adquirirá 4 sillas de aluminio y cuero cotizada a \$35 c/u.

CUADRO #5.2

ESTIMACIÓN DE COSTO DE INVERSIÓN				
EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Eq. de compu.	2	\$450	\$900
TOTAL				\$900

CUADRO #5.3

ESTIMACIÓN DE COSTO DE INVERSIÓN					
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN					
Item	Descripción	Valor adquisitivo	V. util	% deprecia	Gast.Depre
1	Equipo de computo	\$900	3 años	33.33%	\$300
TOTAL					\$300

CUADRO #5.4

ESTIMACIÓN DE COSTO DE INVERSIÓN				
MUEBLES DE OFICINA				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.U.	VALOR TOTAL
1	Escritorio	2	\$650	\$1,300
2	Sillas ejecutivas	2	\$180	\$360
3	Sillas sencillas	4	35	\$140
TOTAL MUEBLES DE OFICINA				\$1,800

CUADRO #5.5

ESTIMACIÓN DE COSTO DE INVERSIÓN					
DEPRECIACIÓN MUEBLES DE OFICINA					
Item	Descripción	Valor adquisitivo	V. util	% deprecia	Gast.Depre
1	Muebles de oficina	\$1,800	10 años	10%	\$180.00
TOTAL					\$180.00

5.5.2: ÚTILES DE OFICINA:

Se llevará un registro de cada estudiante que ingrese a la escuela de Formación Deportiva, este control lo realizará la secretaria, la misma que utilizará 315 carpetas de cartón anuales a \$0,25 c/u.

El centro comercial Todo en papelería ubicado en el sector Tarqui de la ciudad de Manta cotizó los siguientes útiles de oficina:

- 2 paquetes de hojas mensuales a un costo de \$0.69 c/ paquete
- 5 lápices de marca mongol a un costo de \$0,25 c/u.
- 5 esferos bic a \$0.25
- Un corrector bic a \$0.50
- De marca student se adquirió una grapadora, una perforadora y grapas a un valor de \$1.15, \$1,35, \$1,35, respectivamente.

CUADRO #5.6

GASTO ADMINISTRATIVO					
SUMINISTROS DE OFICINA					
Descripción	cantidad	Detalle	v/unitario	v/total mensual	Valor annual
Carpetas	315	Carton	\$0.25	\$78.75	\$78.15
Hojas	2	Paquetes	\$0.69	\$1.38	\$16.56
Lápiz	5	Mongol	\$0.25	\$1.25	\$15.00
Esferos	5	Bic	\$0.25	\$1.25	\$15.00
Correctores	1	Bic	\$0.50	\$0.50	\$6.00
Grapadoras	1	Student	\$1.15	\$1.15	\$13.80
Perforadoras	1	Student	\$1.35	\$1.35	\$16.20
Grapas	1	Student	\$1.45	\$1.45	\$17.40
TOTAL				\$87.08	\$178.11

CAPITULO VI

6.- ANÁLISIS FINANCIERO

6.1.- CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo son los recursos económicos que requiere una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo. Puede calcularse como el excedente de los activos sobre los pasivos de corto plazo, esto nos permitirá en el proyecto medir el equilibrio patrimonial de la empresa.

CUADRO No. 6.1

CAPITAL DE TRABAJO

Capital de Trabajo		
Detalle	TIEMPO	total
MANO DE OBRA DIRECTA	1MES	\$600.00
MATERIAL DE TRABAJO	1 AÑO	\$3,647.52
PERSONAL ADMINISTRATIVO	1 MES	\$1,187.24
ALQUILER	1 MES	\$690.00
PUBLICIDAD	1MES	\$150.00
UTILES DE OFICINA	1MES	\$87.08
GASTO DE PRIMEROS AUXILIO	1MES	\$50.00
Subtotal		\$6,411.84
IMPREVISTOS 3%		\$192.36
Total	-	\$6,604.20

Como se puede observar en la Cuadro No 6.1, la descripción de los mismos se encuentran en los capítulos anteriores, donde muestra que el 55.23%

pertenece a los materiales de trabajo puesto que son las herramientas de trabajo de los estudiantes.

6.2.- INVERSIONES

El proyecto contempla una inversión accesible y que está al alcance del inversionista

CUADRO No.6.2

INVERSIÓN DEL PROYECTO

INVERSIÓN	
Detalle	Valor
Equipo de computación	450
Muebles de oficina	1300
Total de Inversión Fija	1,750.00
Capital de trabajo	6,604.20
Total de Inversión	8,354.20

Como se puede observar en la Cuadro No 6.2 la descripción de los mismos se encuentran en el capítulo 5, la inversión Fija representa un valor mínimo puesto que todas las instalaciones son alquiladas.

6.3.- FINANCIAMIENTO

En el estudio financiero se debe tomar en cuenta los procesos de obtención del capital que se necesita para la operatividad del proyecto, normalmente esto se genera a partir de un capital propio y un capital obtenido por medio de crédito bancario. En este proyecto el financiamiento será totalmente por

capital propio puesto que el inversionista cuenta el valor necesario y no necesita de créditos bancarios.

CUADRO No.6.3
FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Financiamiento		
DETALLE	%	VALOR
Capital propio	100%	8,354.20
Crédito Bancario	0%	-
total		8,354.20

6.4.- COSTOS OPERATIVOS

6.4.1.- MANO DE OBRA DIRECTA

El servicio a brindar requiere mano de obra calificada y la determinamos como directa cuando está involucrado en la ejecución del servicio hacia los clientes, normalmente el costo total es mediante factura, y para los cálculos se lo ha realizado por separado: formación y recreación.(Ver Cuadro 4.5 y 4.6 del capítulo 4)

El siguiente cuadro nos muestra el personal necesario para la operatividad anual del servicio:

CUADRO No.6.4
MANO DE OBRA DIRECTA

ESTIMACIÓN COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA				
ITEM	FUNCIÓN	FORMACIÓN	RECREACIÓN	TOTAL
1	Entrenadores	\$6,600	\$600	\$7,200
2	Asistentes	\$4,400	\$400	\$4,800
3	Preparador fisico	\$550	\$50	\$600
4	Medico/nutricionista	\$550	\$50	\$600
TOTAL		\$12,100	\$1,100	\$13,200

6.5.- Materiales de trabajo

Se considera materiales de trabajo a todos los implementos y herramientas para los entrenamientos de los niños y se ha dividido en materiales de trabajo para los estudiantes en periodo de formación y para los estudiantes en recreación deportiva (ver detalle en cuadro 4.8.1 y 4..8.2)

CUADRO No.6.5

MATERIALES DE TRABAJO

ESTIMACIÓN COSTO TOTALES DE MATERIALES DE TRABAJO				
ITEM	DESCRIPCIÓN	FORMACIÓN	RECREACIÓN	V. TOTAL
1	Balones goldy	\$350	\$175	\$525
2	Balones adidas	\$660	\$264	\$924
3	Conos	\$48	\$16	\$64
4	Cronómetro	\$60	\$10	\$70
5	Pitos	\$120	\$10	\$130
6	Balones básquet	\$900	\$270	\$1,170
7	Chalecos	\$360	\$130	\$490
8	Boyas	\$100	\$40	\$140
9	Tablitas natación	\$90	\$45	\$135
TOTAL				\$3,647.52

6.6.- ALQUILER

Para realizar las actividades propias de este servicio, se alquilan algunas instalaciones deportivas como lo es el estadio José Salazar y la piscina del domicilio de la Ing. Marisol Cevallos, los valores se detallan en el capítulo 4 en los cuadros 4.3 y 4.4

CUADRO No.6.6

ALQUILER

ESTIMACIÓN COSTO DE ALQUILER		
ITEM	FUNCIÓN	VALOR
1	Alquiler de cancha	\$ 4.680,00
2	Alquiler de piscina	\$ 1.650,00
Total alquiler		\$ 6.330,00

6.7.- GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los desembolsos que están relacionados con las actividades de gestión se los denomina gastos administrativos y son los que se presentan a continuación. Los detalles de los promedios mensuales se lo representa en el cuadro 5.1 y 5.2

CUADRO No.6.7.

SUELDOS Y SALARIOS

ESTIMACIÓN GASTO ADMINISTRATIVO				
SUELDOS Y SALARIOS				
ITEM	FUNCIÓN	CANTIDAD	PROMEDIO MENSUAL	PROMEDIO ANUAL
1	ADMINISTRADOR	1	\$500	\$6,000
2	COORDINADOR	1	\$300	\$3,600
3	SECRETARIA	1	\$387	\$4,647
TOTAL			\$1,187	\$14,246.88

6.8.- GASTOS DE VENTAS

Las erogaciones que están directamente relacionadas con las operaciones de ventas, se establecen en este apartado. En el proyecto el eje fundamental en la venta del servicio es la publicidad en sus diferentes ámbitos, que se los estipula en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 6.8

GASTOS DE VENTAS

GASTOS DE VENTA					
PUBLICIDAD					
ITEM	DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL	PRECIO U.	VALOR TOTAL
1	<i>Publicación radial (cuñas)</i>	16	176	\$5	\$880
2	<i>Prensa escrita</i>	16	176	\$30	\$660
3	<i>Volantes</i>		5000		\$110
SUMAN					\$1,650

6.9. ESTIMACIÓN DE INGRESOS O VENTAS:

En este rubro se encuentra todos los ingresos propios de la actividad de la empresa, como lo son las matrículas y pensiones en ambos periodos deportivos.

Dentro del proyecto se estima dos fuentes de ingresos:

- 1.- Estimación de Ingresos operativo
- 2.- Estimación de Ingresos Extraordinarios.

6.9.1. ESTIMACIÓN DE INGRESOS OPERATIVO DEL SERVICIO

Los ingresos están dado por los pagos mensuales de los estudiantes, para esto se cobrará una matrícula anual, y pagos de pensiones, estos ingresos se subdivide en:

- Ingresos por el periodo de formación deportiva.
- Ingresos por el periodo de recreación deportiva.

6.9.1.1 INGRESOS EN EL PERIODO DE FORMACIÓN DEPORTIVA.

Se proyecta contar con una base de 210 alumnos durante el primer año y en los años posteriores un aumento del 10%, estos estudiantes cancelarán una matrícula de un valor de \$15, y un mensual durante 11 meses.

Para determinar los ingresos de las ventas reales se determina el precio mediante los costos de operación y la proyección de las ventas (ver anexo 1)

CUADRO No. 6.9

PRECIO		
PERIODO DE FORMACIÓN DEPORTIVA		
PERIODOS	COSTOS	UNIDADES
0	(8,354.20)	
1	39,274.40	210
2	43,186.84	231
3	47,490.52	254
4	52,224.58	280
5	57,432.03	307
VPNC	\$148,833.16	\$796.29

PRECIO OPERACIONAL= VPNC + INVERSION

VNP UNIDADES = \$197.40

PRECIO OPERACIONAL =\$ 16.45

MARGEN DEL 25% = \$ 20.48

En el periodo de formación deportiva el precio que arrojo los cálculos anteriores fueron de \$20 por lo que se procederá a cobrar dicho valor en pagos mensuales.

CUADRO # 6.10

VENTAS – PENSIÓN					
INGRESOS POR PENSIÓN DE ALUMNOS					
PERIODO DE FORMACIÓN DEPORTIVO					
AÑO	ALUMNOS	MESES TRABAJADOS	TOTAL PENSIONES AÑO	VALOR PENSIÓN	TOTAL AÑO
1	210	11	2310	\$20	\$46,200
2	231	11	2541	\$20	\$50,820
3	254	11	2795.1	\$20	\$55,902
4	280	11	3074.6	\$20	\$61,492
5	307	11	3382.1	\$20	\$67,641

CUADRO # 6.11

MATRICULA			
PERIODO DE FORMACIÓN Y DE RECREACIÓN			
PERIODOS	ALUMNOS	VALOR	TOTAL VENTAS
1	210	15	\$3,150.00
2	231	15	\$3,465.00
3	254	15	\$3,811.50
4	280	15	\$4,192.65
5	307	15	\$4,611.92

CUADRO # 6.12

RESUMEN NGRESOS DE ALUMNOS				
PERIODO DE FORMACIÓN DEPORTIVO				
AÑO	CANTIDAD DE ALUMNOS	MATRÍCULA	PENSIÓN	TOTAL AÑO
1	210	\$ 3.150,00	\$ 46.200,00	\$ 49.350,00
2	231	\$ 3.465,00	\$ 50.820,00	\$ 54.285,00
3	254	\$ 3.811,50	\$ 55.902,00	\$ 59.713,50
4	280	\$ 4.192,65	\$ 61.492,20	\$ 65.684,85
5	307	\$ 4.611,92	\$ 67.641,42	\$ 72.253,34

6.9.1.2. INGRESOS EN EL PERIODO DE RECREACIÓN DEPORTIVA.

Este periodo tiene un tiempo estimado de 2 meses que son los vacacionales comprendido en los meses de Febrero y Marzo para lo cual se ha proyectado una estimación de 105 estudiantes los cuales cancelarán su matrícula con un valor de \$15 adicional los 2 pagos mensuales que según la relación costos y ventas nos da el valor a cobrar ver cuadro ()

PRECIO EN EL PERIODO DE RECREACION DEPORTIVA

CUADRO # 6.13

PRECIO		
PERIODO DE RECREACION DEPORTIVA		
PERIODOS	COSTOS	UNIDADES
0	\$ 8,354.20	
1	\$ 6,545.73	105
2	\$ 7,197.81	116
3	\$ 7,915.09	127
4	\$ 8,704.10	140
5	\$ 9,572.01	154
VPNC	\$24,805.53	\$398.14

PRECIO OPERACIONAL= VPNC + INVERSION

VNP UNIDADES = \$ 41.32

PRECIO OPERACIONAL =\$20.66

MARGEN DEL 25% = \$ 25.83

En el periodo de recreación deportiva el precio que arrojo los cálculos anteriores fueron de \$25.83 por pagos mensuales pero como además de este rubro se considera también la matricula existe una compensación por lo que se va a considerar el mismo valor que el periodo de formación que es de \$ 20 como estrategia de comercialización.

CUADRO #6.14

VENTAS – PENSIÓN					
PERIODO DE RECREACIÓN DEPORTIVO					
AÑOS	CANTIDAD DE ALUMNOS	MESES TRABAJADOS	TOTAL PENSIONES	VALOR PENSIÓN	TOTAL AÑO
1	105	2	210	\$20	\$4,200
2	116	2	231	\$20	\$4,620
3	127	2	254.1	\$20	\$5,082
4	140	2	279.5	\$20	\$5,590
5	154	2	307.5	\$20	\$6,149

CUADRO #6.15

MATRICULA			
PERIODO DE RECREACIÓN			
AÑOS	CANTIDAD ALUMNOS	VALOR MATRICULA	TOTAL AÑOS
1	105	15	\$1,575.00
2	116	15	\$1,732.50
3	127	15	\$1,905.75
4	140	15	\$2,096.33
5	154	15	\$2,305.96

CUADRO #6.16

RESUMEN NGRESOS DE ALUMNOS				
PERIODO DE RECREACIÓN DEPORTIVA				
AÑO	CANTIDAD DE ALUMNOS	MATRÍCULA	PENSIÓN	TOTAL AÑO
1	105	\$ 1.575,00	\$ 4.200,00	\$ 5.775,00
2	116	\$ 1.732,50	\$ 4.620,00	\$ 6.352,50
3	127	\$ 1.905,75	\$ 5.082,00	\$ 6.987,75
4	140	\$ 2.096,33	\$ 5.590,20	\$ 7.686,53
5	154	\$ 2.305,96	\$ 6.149,22	\$ 8.455,18

6.9.1.3. INGRESOS TOTALES

CUADRO No. 6.17

VENTAS

VENTAS TOTALES			
PERIODOS	ALUMNOS EN FORMACIÓN	ALUMNOS EN RECREACIÓN	TOTAL VENTAS
1	\$49.350,00	\$5.775,00	\$55.125,00
2	\$54.285,00	\$6.352,50	\$60.637,50
3	\$59.713,50	\$6.987,75	\$66.701,25
4	\$65.684,85	\$7.686,53	\$73.371,38
5	\$72.253,34	\$8.455,18	\$80.708,52

6.9.2. INGRESOS EXTRAORDINARIOS.

Se considera como ingresos extraordinario aquellos ingresos que no son parte de la actividad propia sino que se encuentran vinculados a la actividad y del cual se podrá sacar provecho, se ha considerado la comisión por alquiler de bar y comisión por transporte.

6.9.2.1. COMISIÓN POR ALQUILER DE BAR.

Los estudiantes poseen un horario determinado en cada jornada de trabajo, dentro de él existe un lapso de media hora para que los niños y niñas tomen alguna bebida, y algún refrigerio, este servicio será concesionado y por lo cual se recibirá un canon de \$ 70 mensuales.

CUADRO #6.18

ESTIMACIÓN DE INGRESOS EXTRAORDINARIOS				
COMISIÓN DE BAR PERIODO DE FORMACIÓN				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANON MENSUAL	MESES TRABAJADOS	TOTAL ANUAL
1	Bar	\$ 70,00	11	\$770
TOTAL				\$770

En épocas de vacaciones se trabaja 2 meses con el grupo C, por las mañanas, cobrándose por alquiler de bar \$30,00 mensuales

CUADRO #6.19

ESTIMACIÓN DE INGRESOS EXTRAORDINARIOS				
Comisión bar periodo de recreación				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANON MENSUAL	MESES TRABAJADOS	TOTAL AÑO
1	Comisión por bar	\$ 30.00	2	\$60
TOTAL				60.00

TOTAL DE INGRESOS POR COMISIÓN POR ALQUILER DE BAR

CUADRO No. 6.20

ESTIMACION DE INGRESOS EXTRAORDINARIOS				
ALQUILER DE BAR				
ITEM	DESCRIPCIÓN	FORMACIÓN	RECREACIÓN	TOTAL
1	Bar	\$770	\$60	\$830
TOTAL				\$830

4.9.2.2: COMISIÓN POR TRANSPORTE.

Este servicio también es considerado ingreso extraordinario y se lo ha incluido puesto que hace más atractivo el proyecto porque facilita el traslado de una manera segura y los padres de familia se sentirán más confiados y tranquilos. Por este servicio se recibirá una comisión del 20% por cada estudiante.

Este servicio lo realizara el Sr. Diego Trampuz, el cual posee una furgoneta marca Kia del 2008 para 25 pasajeros y una camioneta Mazda doble cabina.

Se tiene proyectado los siguientes alumnos:

- Según resultados de las encuestas un 49% requiere del servicio de transporte por esta razón se ha proyectado en el periodo de formación un margen de 25 estudiantes desde el centro de la ciudad a un costo de \$25 cada uno, y los estudiantes que residan en las zonas aledañas como lo es Los Esteros, Tarqui, entre otros, tendrán un valor de \$15 y se ha considerado 35 estudiantes cubriendo así un 28,5 % de los clientes que requieren este servicio.
- En el periodo de recreación se ha estimado 20 estudiantes desde el centro de Manta y 30 estudiantes de las zonas aledañas estimando los mismos precios que en el de formación.

CUADRO # 6.21

ESTIMACION DE INGRESOS						
POR COMISION DE TRANSPORTE EN PERIODO DE F						
ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	V.U.	V. MENSUAL	V. ANUAL	COMISION 20%
1	Al centro de la ciudad	25	\$25	\$625	\$6,875	\$1,375
2	Tarqui, Los Esteros	35	\$15	\$525	\$5,775	\$1,155
TOTAL				\$1,150	\$12,650	\$2,530

CUADRO # 6.22

ESTIMACION DE INGRESOS						
POR COMISION DE TRANSPORTE EN R						
ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	V.U.	V. MENSUAL	V. ANUAL	Comisión 20%
1	Al centro de la ciudad	20	\$25	\$500	\$500	\$100
2	Tarqui, los Esteros	30	\$15	\$450	\$5,400	\$1,080
TOTAL				\$950	\$5,900	\$1,180

6.9.2.3. TOTAL DE INGRESOS POR COMISIÓN POR TRANSPORTE

ESTIMACION DE INGRESOS EXTRAORDINARIOS				
COMISIÓN POR TRANSPORTE				
ITEM	DESCRIPCION	FORMACION	RECREACION	TOTAL ANUAL
1	Transporte	\$3,619	\$1,724	\$5,343
TOTAL				\$5,343

6.10. ESTUDIO FINANCIERO

6.10.1.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

Dentro del estudio financiero se debe incluir el estado de pérdidas y ganancias con la finalidad de mostrar detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio, el cual se presenta a continuación:

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
	1	2	3	4	5
Ventas	55,125.00	60,637.50	66,701.25	73,371.38	80,708.51
COSTOS DE PRODUCCION					
Material de trabajo	3,647.52	4,012.27	4,413.50	4,854.85	5,340.33
Costo de alquileres	6,330.00	6,963.00	7,659.30	8,425.23	9,267.75
Mano de obra	13,200.00	14,520.00	15,972.00	17,569.20	19,326.12
Costo Indirectos	550.00	605.00	665.50	732.05	805.26
TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCION	23,727.52	26,100.27	28,710.30	31,581.33	34,739.46
UTILIDAD BRUTA	31397.48	34537.23	37990.95	41790.05	45969.05
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y salarios	14,246.88	15,671.57	17,238.72	18,962.60	20,858.86
Gastos útiles de oficina	178.11	195.92	215.51	237.06	260.77
Gasto deprec. Eq. Computo	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Gasto deprec. Muebles	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
TOTAL GTOS. ADMINISTRATIVOS	14,904.99	16,347.49	17,934.24	19,679.66	21,599.63
GASTOS DE VENTAS					
Gasto de publicidad	1650.00	1815.00	1996.50	2196.15	2415.77
TOTAL GASTOS DE VENTAS	1650.00	1815.00	1996.50	2196.15	2415.77
UTILIDAD OPERATIVA	14842.49	16374.74	18060.21	19914.23	21953.66
INGRESOS EXTRAORDINARIO					
Comisión por transporte	4254.00	4679.40	5147.34	5662.07	6228.28
Alquiler bar	830.00	913.00	1004.30	1104.73	1215.20
Total ingresos extraordinarios	5084.00	5592.40	6151.64	6766.80	7443.48
Utilidad antes impues. Participacion	19926.49	21967.14	24211.85	26681.04	29397.14
Participación de empleados	2988.9735	3295.0709	3631.7779	4002.1557	4409.5713
Impuesto a la renta	3895.6288	4294.5757	4733.4172	5216.1430	5747.1413
UTILIDAD NETA	13041.89	14377.49	15846.66	17462.74	19240.43

6.10.2: BALANCE GENERAL PROYECTADO

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
	INICIAL	1	2	3	4	5
ACTIVOS CORRIENTES	6,604.20	27560.69	43728.22	61495.93	80123.82	101587.92
ACTIVOS FIJOS						
Equipo de Computo	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00
Gasto de deprec. Equ. De comp		-300.00	-600.00	900.00	300.00	-600.00
Muebles y enseres	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Gto.deprec. Muebles y enseres.		-180.00	-360.00	540.00	720.00	-900.00
TOTAL ACTIVO FIJO	2700.00	2220.00	1740.00	1260.00	1680.00	1200.00
TOTAL ACTIVO	9304.20	29780.69	45468.22	62755.93	81803.82	102787.92
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Participación de empleados x pag.		2988.97	3295.07	3631.78	4002.16	4409.57
Impuesto a la renta por pagar		3895.63	4294.58	4733.42	5216.14	5747.14
TOTAL PASIVO CORRIENTE		6884.60	7589.65	8365.20	9218.30	10156.71
PATRIMONIO						
Capital social	9304.20	9304.20	9304.20	9304.20	9304.20	9304.20
Utilidades de ejercicios anteriores		0	13041.89	27419.38	43266.04	60728.78
Utilidad del presente ejercicio		13041.89	14377.49	15846.66	17462.74	19240.43
TOTAL DE PATRIMONIO	9304.20	22346.08	36723.58	52570.23	70032.97	89273.40
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	9304.20	29230.69	44313.22	60935.43	79251.27	99430.11

6.10.3.- FLUJO DE EFECTIVO

FLUJO DE EFECTIVO						
	INICIAL	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERATIVOS						
Ventas		55,125.00	60,637.50	66,701.25	73,371.38	80,708.51
Ingresos extraordinarios		5,084.00	5,592.40	6,151.64	6,766.80	7,443.48
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		60209.00	66229.90	72852.89	80138.18	88152.00
EGRESOS OPERATIVOS:						
Costo de producción (*)		23177.52	25495.27	28044.80	30849.28	33934.21
Gastos de administración (*)		14424.99	15867.49	17454.24	19199.66	21119.63
Gastos de ventas (*)		1650.00	1815.00	1996.50	2196.15	2415.77
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS		39252.51	43177.76	47495.54	52245.09	57469.60
SUPERAVIT (DEFICIT) OP./AÑO		20956.49	23052.14	25357.35	27893.09	30682.40
SUPERAVIT (DEF). OP. ACUMULAD.		20956.49	44008.63	69365.98	97259.07	127941.47
INGRESOS NO OPERATIVOS						
Aporte propio	9304.20					
TOTAL DE INGR. NO OPERAT.	9304.20	0	0	0	0	0
EGRESOS NO OPERATIVOS:						
Inversiones fijas	2700.00				900.00	
Participación empleados		0	2988.97	3295.07	3631.78	4002.16
Impuesto a la renta		0	3895.63	4294.58	4733.42	5216.14
Distribución de utilidades		0	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL EGR. NO OPERATIVOS	2700.00	0	6884.60	7589.65	9265.20	9218.30
SUPERAVIT (DEF.) NO OP./AÑO	6604.20	0.00	-6884.60	-7589.65	-9265.20	-9218.30
SUPERAVIT (DEF) NO OP. ACUM.	6,604.20	6604.20	-280.41	-7870.05	17135.25	-26353.55
SUPERAVIT (DEF) TOTAL / AÑO	6,604.20	20956.49	16167.54	17767.71	18627.89	21464.10
SUPERAVIT (DEF) TOTAL ACUM.	6,604.20	27560.69	43728.22	61495.93	80123.82	101587.92

6.10.4.- FLUJO NETO

CALCULO DEL FLUJO NETO						
PERIODO	INVERSIÓN	UTILIDAD NETA	GST DEPRECIACION	CAP OPERACIONAL	VALOR RESIDUAL	FLUJO NETO
0	\$ (9,304.20)					\$ (9,304.20)
1		\$ 13,041.89	\$ 480.00			\$ 13,521.89
2		\$ 14,377.49	\$ 480.00			\$ 14,857.49
3		\$ 15,846.66	\$ 480.00			\$ 16,326.66
4		\$ 17,462.74	\$ 480.00			\$ 17,942.74
5		\$ 19,240.43	\$ 480.00	\$ 6,604.20	\$ 1,200.00	\$ 27,524.62

6.10.5.- VALOR ACTUAL NETO

CALCULO DEL VAN			
PERIODOS	FLUJO NETO	FACTOR DE CONVERSION	VAN AL 152%
0	\$ (9,304.20)	1.00000000	-9304.1952
1	\$ 13,521.89	0.396825397	5365.83
2	\$ 14,857.49	0.157470396	2339.62
3	\$ 16,326.66	0.062488252	1020.22
4	\$ 17,942.74	0.024796925	444.92
5	\$ 27,524.62	0.00984005	270.84
			137.24

CALCULO DEL VAN			
PERIODOD	FLUJO NETO	FACTOR DE CONVERSION	VAN AL 157%
0	\$ (9,304.20)	1.00000000	-9304.1952
1	\$ 13,521.89	0.389105058	5261.434905
2	\$ 14,857.49	0.151402746	2249.465166
3	\$ 16,326.66	0.058911574	961.8291127
4	\$ 17,942.74	0.022922792	411.2976787
5	\$ 27,524.62	0.008919374	245.5024263
			-174.67

Ahora calculamos los dos parámetros para estimar la factibilidad y rentabilidad del proyecto

VAN	152%	157%
TOTAL	137.24	-174.67
TIR	154.2%	

La tasa Interna de Retorno es del 154,2% lo cual nos da como conclusión que está ganando más que el interés de oportunidad y que es atractivo para el inversionista.

6.10.6.- PUNTO DE EQUILIBRIO

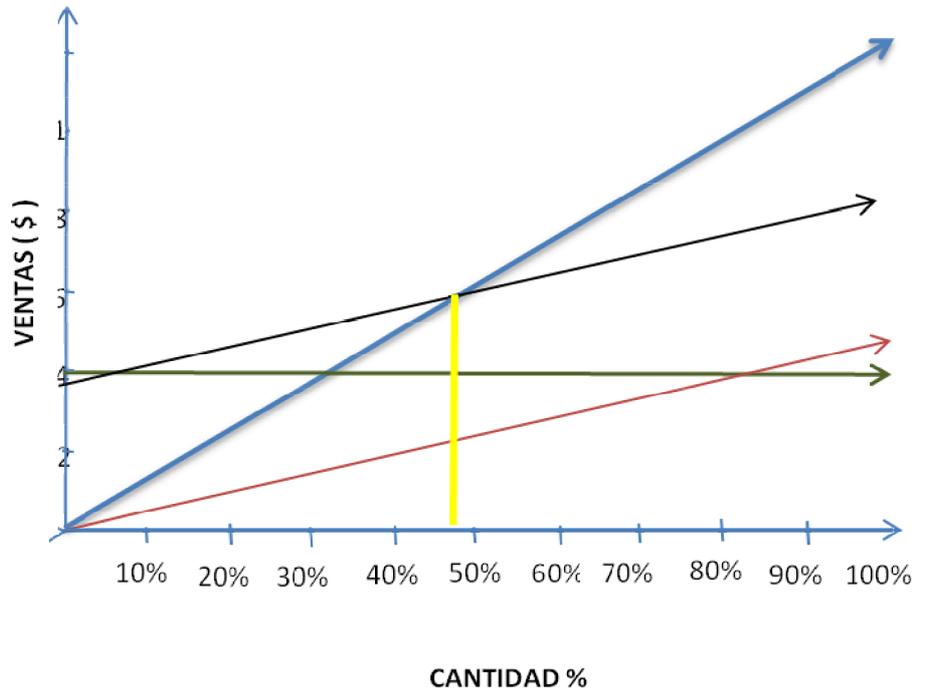
PUNTO DE EQUILIBRIO			
DETALLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Mano de obra directa		\$ 13,200.00	\$ 13,200.00
Costos Indirectos	\$ 550.00		\$ 550.00
Alquiler	\$ 1,650.00	\$ 4,680.00	\$ 6,330.00
Materiales de trabajo		\$ 3,647.52	\$ 3,647.52
Depreciacion	\$ 480.00		\$ 480.00
Sueldo personal administrativo	\$ 14,246.88		\$ 14,246.88
Gasto de oficina		\$ 178.11	\$ 178.11
Gasto de publicidad	\$ 1,650.00		\$ 1,650.00
TOTALES	\$ 18,576.88	\$ 21,705.63	\$ 40,282.51

VENTAS	\$ 55,125.00
COMISION POR BAR	\$ 830.00
COMISION POR TRANSPORTE	\$ 4254.00
TOTAL INGRESOS	\$ 60,229.00

$$P.E = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas} - \text{costos variables}}$$

$$P.E = \frac{19226.88}{(61298.00 - 23981.47)}$$

$$P.E = 0.4825 = 48\%$$



\$VENTAS
 Costos Variables
 Costos fijos
 costos totales
 P.E.

6.10.7.- RAZONES FINANCIERAS

6.10.7.1.- Prueba de liquidez "Solvencia"

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

1er. AÑO	2do. AÑO	3er. AÑO	4to. AÑO	5to. AÑO
4.00	5.76	7.35	8.69	10.00

En cada uno de los cinco años la empresa tendría los recursos suficientes provenientes del activo corriente para cubrir las obligaciones de corto plazo por lo tanto la empresa.

6.10.7.2.- Razón de Endeudamiento

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

0.23	0.17	0.13	0.11	0.10
------	------	------	------	------

6.10.7.3.- Rotación de capital de trabajo

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

8

Indica que mi capital de Trabajo rota 8 veces en el año.

CONCLUSIONES

- Un centro de formación deportiva tiene la aceptación de una gran mayoría de padres de familias de la ciudad de Manta, puesto que ellos confían en que el deporte aleja de sus hijos toda clase de vicios convirtiéndolo en un joven íntegro a más de adquirir destrezas deportivas.
- El lugar donde se instalará la escuela es aceptado por los moradores puesto que se cuenta con las instalaciones necesarias para brindar un excelente servicio, además en la Ciudadela Elegolé y zonas aledañas no existe una escuela deportiva.
- Teniendo un mercado cautivo como es la Unidad Educativa José Salazar Mero, en donde la mayoría de los padres de familia son conocedores de que la educación va a la par con el deporte, augura una proyección relevante respecto a la demanda.
- El capital de operación es accesible para el inversionista.
- La tasa interna de retorno que genera el proyecto según el estudio realizado es del 154,2% es muy atractiva.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar el proyecto de inversión puesto que existe un gran mercado insatisfecho, y el margen de utilidad será de gran aceptación para el inversionista.
- Al instalar el proyecto realizarlo mediante estándares de calidad, puesto el nuestro producto son niños en formación en donde de ello dependerá tener una patria con valores bien definido, porque si bien no todos serán jugadores de elite, pero si todos unos jóvenes íntegros.
- Abrir el abanico a más deporte para formar a los estudiantes en diferentes disciplinas deportivas, según sea su preferencia.
- Se recomienda que en el futuro se realice infraestructura propia si se sigue teniendo ese gran número de demanda y una buena aceptación por el público.

BIBLIOGRAFIA

- Alberto Dorado (2005) –Leonardo Gallardo, GESTION DEL DEPORTE ATRAVES DE LA CALIDAD, Barcelona España INDE Publicaciones.
- Domingo Blázquez Sánchez (1999), LA INICIACION DEPORTIVA Y ELDEPORTE ESCOLAR, Barcelona España INDE Publicaciones.
- Silva García(2007) –Eduardo García, LOS RECURSOS HUMANOS APLICADOS A LA GESTION DEPORTIVA, Barcelona España INDE Publicaciones.
- Roberto Hernández Sampieri- Carlos Fernández Collado- Pilar Baptista Lucio(2006), METODOLOGIA DE INVESTIGACION,Mc Graw Hill.
- (2002)MANUAL PARA LAS ESCUELAS DE FORMACION DEPORTIVA, Instituto Distrital de Recreación y Deporte
- Alberto Dorado 1.992, LA GESTION DEL DEPORTE A TRAVES DE LACALIDAD, Barcelona España INDE Publicaciones.
- Luis Cuatrecasas,(2000) GESTION INTEGRAL DE LA CALIDAD
- Henry Fayol (1981) ADMINISTRACION INDUSTRIAL Y GENERAL, Edición Esquilo.
- Robert Rigel (2006), EDUCACION MOTRIZ Y EDUCACION PSICOMOTRIZ EN PREESCOLAR Y PRIMARIA, Barcelona España INDE Publicaciones

ANEXOS

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

Buen Día, Sr/a/ita.

La presente encuesta pretende analizar el posible mercado de servicio y los requerimientos de los usuarios con respecto al tema "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD E INSTALACIÓN DE UNA ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA A INSTALARSE EN LA CIUDADELA ELEGOLÉ DE LA CIUDAD DE MANTA

Se le pide responder a las siguientes preguntas de la forma más objetiva y acorde a su situación a fin de obtener resultados veraces y confiables.

1. ¿Le gustaría que sus hijos practiquen algún deporte??

Si No

2. ¿Qué deportes son de preferencias de sus hijos?

Básquet Fútbol Natación Otros

3. A escuchado de alguna escuela de formación deportiva en la ciudad?

Si ¿Cuál?-----

No

4. Según su criterio que deberían ofrecer una escuela de formación deportiva para que sea competitiva?

Transporte buenas instalaciones precios módicos

5. Que horarios preferiría que sus hijos realicen estas prácticas deportivas?

En las mañana En las tardes

6.-Le gustaría inscribir a sus hijos en una escuela de formación ubicada en la

cdla. Elegole

Si No

7.- ¿Cuántas horas cree ud. que deberían entrenar sus hijos a la semana?

4 horas 6 horas más de 6 horas

8.- Cuanto está dispuesto a pagar mensualmente por este servicio?

Menos de \$20 \$20 más de \$20

Cancha de fútbol







Cancha de básquet



Piscina



INSTALACIONES DE LA UNIDAD EDUCATIVA JOSE SALAZAR MERO



UNIDAD EDUCATIVA JOSE SALAZAR MERO



Servicio de transporte





**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 1312738998001

APELLIDOS Y NOMBRES: ROSAS CEVALLOS MARIA BELEN

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ** **FEC. INICIO ACT.:** 25/10/2012

NOMBRE COMERCIAL: ESCUELA DE FORMACION DEPORTIVA JUVENTUD **FEC. CIERRE:**

ACTIVIDADES ECONÓMICAS: **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA DEPORTIVA:

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: MANABI Cantón: MANTA Parroquia: LOS ESTEROS Barrio: ALTAMIRA Calle: AV. 117 Número: S/N Referencia: ATRAS DEL TALLER CEDEÑO Telefono Domicilio: 052920149

DECLARACIONES

Importante: Como contribuyente es necesario y obligatorio declarar y pagar los impuestos que corresponden a su categoría tributaria en los periodos establecidos.

Para declarar los impuestos que corresponden a su categoría tributaria, debe ingresar a la página web del SRI en el sitio: www.sri.gob.ec o a través de un representante autorizado.

En caso de no declarar y pagar los impuestos correspondientes, el SRI podrá iniciar acciones legales para cobrar los impuestos y los intereses correspondientes.

El SRI tiene a su disposición el servicio de atención al contribuyente en el teléfono: 099 999 9999.

PLAZOS PARA DECLARAR Y PAGAR IMPUESTOS

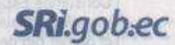
PERIODO	FECHA DE DECLARACIÓN	FECHA DE PAGO
ENERO	15 FEBRERO	15 FEBRERO
FEBRERO	15 MARZO	15 MARZO
MARZO	15 ABRIL	15 ABRIL
ABRIL	15 MAYO	15 MAYO
MAYO	15 JUNIO	15 JUNIO
JUNIO	15 JULIO	15 JULIO
JULIO	15 AGOSTO	15 AGOSTO
AGOSTO	15 SEPTIEMBRE	15 SEPTIEMBRE
SEPTIEMBRE	15 OCTUBRE	15 OCTUBRE
OCTUBRE	15 NOVIEMBRE	15 NOVIEMBRE
NOVIEMBRE	15 DICIEMBRE	15 DICIEMBRE
DICIEMBRE	15 ENERO	15 ENERO



Maria Belen Rosas
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

[Firma]
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: LLZAMBRANO Lugar de emisión: MANTA/AVENIDA 5, ENTRE Fecha y hora: 25/10/2012 10:44:11





Gobierno Autónomo Descentralizado
Municipal del Cantón Manta
 Ruc: 136000980001
 Dirección: Av. 4ta. y Calle 9 - Tel: 2611-479 / 2611-477

TITULO DE CREDITO No. 000102143

10/25/2012 10:28

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	C.C / R.U.C.	DIRECCIÓN	AÑO	CONTROL	TITULO N°
ROSAS CEVALLOS MARIA BELEN	1312738998001	AV. 117 FRENTE A VILLAS DEL IESS	2012	40501	102143
NOMBRE COMERCIAL	DIRECCIÓN	CÓDIGO	ACTIVIDAD ECONÓMICA		
ESCUELA DE FORMACION DEPORTIVA "JUVENTUD SALASARINAS DE MANTA"	AV. 117 FRENTE A LAS VILLAS DEL IESS	EP0012	ESCUELAS-TALLER PARA APRENDIZAJE Y CAPACITACIÓN		
OBSERVACIÓN	BASE IMPONIBLE	PATENTES			
PATENTE AÑO 2012 NUEVA	0,00	CONCEPTO	VALOR		
EMISION: 10/25/2012 10:28 DAMIAN MACIAS SALDO SUJETO A VARIACIÓN POR REGULACIONES DE LEY		IMPUESTO PRINCIPAL PATENTE MUNICIPAL	10,00		
		TOTAL A PAGAR	10,00		
		VALOR PAGADO	10,00		
		SALDO	0,00		

(Firma manuscrita)
 DAMIAN MACIAS
 TERCERIA
 GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO DEL CANTÓN MANTA



CUERPO DE BOMBEROS DE MANTA

Emergencias Teléfono:

RUC: 1360020070001

COMPROBANTE DE PAGO

102

Dirección: Avenida 11
entre Calles 11 y 12

Teléfono: 2621777 - 2611747
Manta - Manabí

Nº 227797

TASA DE SERVICIOS - 2012

DATOS DEL CONTRIBUYENTE

1312738998001

CIRUC: : ROSAS CEVALLOS MARIA BELEN
NOMBRES : ESCUELA DE FORMACION DEPORTIVA
RAZÓN SOCIAL: AVDA. 117 , B7ALTAMIRA ATRAS TALLER CEDENO
DIRECCIÓN :

DATOS DEL PREDIO

CLAVE CATASTRAL:
AVALUO PROPIEDAD:
DIRECCIÓN PREDIO:

REGISTRO DE PAGO

Nº PAGO: 227211
CAJA: MARGARITA ANCHUNDIA L
FECHA DE PAGO: 25/10/2012 16:00:33



DESCRIPCIÓN

VALOR

VALOR

32.00

TOTAL A PAGAR

32.00

TIPO COMERCIO: ESCUELA DE FORMACION

ORIGINAL CLIENTE

ESTE COMPROBANTE NO TENDRA VALIDEZ SIN EL REGISTRO DE PAGO

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS					
	AÑOS				
COSTOS					
DETALLE	1	2	3	4	5
Material de trabajo	3,647.52	4,012.27	4,413.50	4,854.85	5,340.33
Costos indirectos	550.00	605.00	665.50	732.05	805.26
Costos de alquileres	6330.00	6,963.00	7,659.30	8,425.23	9,267.75
Mano de Obra Directa	13200.00	14,520.00	15,972.00	17,569.20	19,326.12
Total de Elementos Directos	23,727.52	26,100.27	28,710.30	31,581.33	34,739.46
TOTAL DE COSTOS DEL SERVICIO	23,727.52	26,100.27	28,710.30	31,581.33	34,739.46
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldo y salario	14246.88	15,671.57	17,238.72	18,962.60	20,858.86
Depreciación de Equipo de Computación	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
Depreciacion Muebles de Oficina	65.00	65.00	65.00	65.00	65.00
Utiles de oficina	178.11	195.92	215.51	237.06	260.77
TOTAL DE GASTO ADMINISTRATIVO	14,396.88	15,821.57	17,388.72	19,112.60	21,008.86
GASTO DE VENTA					
Publicidad	1,650.00	1,815.00	1,996.50	2,196.15	2,415.77
TOTAL DE GASTOS VENTAS	1,650.00	1,815.00	1,996.50	2,196.15	2,415.77
GASTOS FINANCIEROS					
Gasto de Interés	-	-	-	-	-
TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS	-	-	-	-	-
TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS	39,774.40	43,736.84	48,095.52	52,890.08	58,164.08