



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
SEDE EN ESMERALDAS
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS DE GRADO

**Previo la obtención del título de
INGENIERA COMERCIAL MENCION PRODUCCION**

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DEL
COMPLEJO DEPORTIVO DIRIGIDO A NIÑOS DE 4 A 12 AÑOS, EN
LA CIUDAD DE ESMERALDAS PROVINCIA DE ESMERALDAS”**

AUTORA:

TEGN. CARLA CONCHA ARIZALA

ASESORA:

ING. RUTH QUIÑONEZ

ESMERALDAS – ECUADOR

MARZO 2011




APROBACIÓN DEL PROYECTO

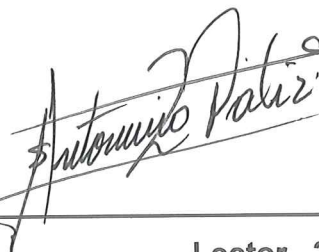
La disertación de este proyecto de inversión, fue aprobada luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos en el Reglamento de Grado de la PUCESE, previo a obtener el título de Ingeniería Comercial Mención Producción.



Asesor del proyecto



Lector 1



Lector 2



Decana de la facultad

AUTORÍA

La presente investigación, sus resultados, análisis y conclusiones, realizado con metodología de proyecto de inversión, previo a obtener el título de de Ingeniería Comercial Mención Producción, en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede en Esmeraldas, son de exclusiva responsabilidad de su autora, respetando las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

Carla Concha Arizala



DEDICATORIA

Dedico este proyecto de investigación, que es la culminación de una parte de mi carrera profesional, a mi esposo quien me ayudo a cristalizar este proyecto y en especial, a mis cinco hijos y familiares, los cuales me han motivado para alcanzar esta meta.

Carla Concha Arizala



AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede en Esmeraldas, por la oportunidad que me brindó al permitirme ser uno de sus miembros, para mejorar y ser artífices del cambio en nuestra provincia dando profesionales garantizados y de calidad.

A mi asesora de proyecto, la Ing. Ruth Quiñonez, por su valiosa orientación, ideas y recomendaciones, cuya motivación y estímulo constante hicieron posible la realización de este proyecto de investigación.

A todos los docentes de la Escuela de Ingeniería Comercial, quienes han sido guías y amigos.

Carla Concha Arizala



CONTENIDO

1. INTRODUCCION Y ANTECEDENTES.....	1
1.1 INTRODUCCION	1
1.2 ANTECEDENTES	6
2. EL PROBLEMA	9
2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
2.2 ANÁLISIS CRÍTICO	10
2.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	11
2.3.1 Delimitación del problema.....	11
2.4 OBJETIVOS	13
2.4.1 Objetivo general.....	13
2.4.2 Objetivos específicos	13
2.5 JUSTIFICACION	13
3. MARCO REFERENCIAL	15
3.1 MARCO TEORICO.....	15
3.1.1 Desarrollo Integral del niño	16
3.1.2 Necesidades básicas del niño	17
3.1.3 Análisis de factibilidad	20
3.1.4 Actividad física	20
3.1.5 Efectos de la actividad física:	21
3.1.6 Beneficios de la actividad física:	21
3.2 MARCO CONCEPTUAL	23
3.2.1 Deporte.....	23
3.2.2 Recreación	23
3.2.3 Beneficios	23
3.2.3 Educación física.....	24
3.2.4 Centro de formación deportiva	24
3.2.5 Servicios deportivos	25
3.2.6 Factibilidad	25
3.2.7 Empresa	25
3.2.8 Empresario	26
3.2.9 Economía	26
3.2.10 Mercado	26



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

3.2.11	Metodología	26
3.2.13	Capacitación.....	27
3.2.14	Hipótesis	27
3.2.15	Variable.....	27
3.2.16	Variable independiente	27
3.2.17	Variable dependiente	27
3.3	METODOLOGIA	27
3.3.1	Diseño de la investigación	27
3.3.2	Tipos de investigación	28
3.3.3	Población	28
3.3.4	Métodos, técnicas e instrumentos	28
4.	ESTUDIO DE MERCADO.....	30
4.1	ANTECEDENTES	30
4.2	INVESTIGACION DE MERCADO	30
4.3	DEFINICION DEL SERVICIO.....	31
4.4	SEGMENTACION DEL MERCADO	32
4.5	ANALISIS DE LA DEMANDA.....	33
4.5.1	Demanda real y potencial	34
4.6	ANALISIS DE LA OFERTA.....	34
4.6.1	La oferta actual	35
4.7	DEMANDA INSATISFECHA.....	36
4.8	ESTRATEGIAS.....	37
4.8.1	Estrategia de introducción al mercado.....	37
4.8.2	Canales de distribución.....	41
4.9	ESTRUCTURA DEL FLUJO DE CLIENTES AL COMPLEJO DEPORTIVO	42
4.9.1	Preferencia de los esmeraldeños a practicar fútbol.....	43
4.9.2	Estadísticas de la población en el cantón Esmeraldas	44
4.9.3	Que flujo de clientes podemos captar	47
4.10	ENCUESTAS DE CAMPO.....	48
4.10.1	Procesamiento de la información.....	53
4.10.2	Resumen de oferta y demanda de complejos deportivos.....	63
5.	ESTUDIO TÉCNICO	64
5.1	LOCALIZACIÓN.....	64
5.1.1	Micro Localización.....	64
5.2	OBRA FÍSICA	65
5.2.1	CANCHAS	66
5.2.2	EDIFICIO	73
5.3	INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	74
5.3.1	Capital de trabajo	76
5.4	TAMAÑO DEL PROYECTO	76
5.5	ACTIVOS FIJOS	76
5.5.1	Terreno.....	77
5.5.2	Construcciones.....	77



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

5.5.3	Maquinaria y equipo	79
5.5.4	Equipos de computación	79
5.5.5	Muebles y Equipos de oficina.....	80
5.5.6	Muebles y enseres.....	80
5.5.7	Activos diferidos.....	80
5.6	INGRESOS.....	83
5.6.1	Capacidad Instalada anual	83
5.6.2	Precios de venta del Complejo.....	83
5.6.3	Porcentaje de la capacidad ocupacional proyectada	84
5.6.4	Proyección del número de clientes que visitarán el Complejo	84
5.6.5	Ingresos totales	84
5.7	COSTOS DE PRODUCCIÓN (COSTO DE VENTA)	84
5.7.1	Costos directos.....	85
5.7.2	Costos indirectos.....	86
5.7.3	Depreciaciones y gastos diferidos.....	88
5.7.4	Gastos de Administración y ventas.....	89
6.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	90
6.1	ADMINISTRATIVO.....	90
6.2	BENEFICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS.....	91
6.2.1	Administración.....	91
6.3	MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN	91
6.3.1	Operativos.....	91
6.3.2	Administradores.....	91
6.3.3	Nivel medio.....	91
6.3.4	La tarea del gerente.....	92
6.3.5	La comunicación.....	93
6.3.6	¿Qué es el cambio?	93
6.3.7	Importancia del mejoramiento continuo	94
6.3.8	Administración del Complejo Deportivo.....	96
6.3.9	Diseño de la estructura organizacional	97
6.2	FUNDAMENTOS LEGALES	98
6.3	OBTENCIÓN DE PERMISOS.....	99
7.	ESTUDIO FINANCIERO	101
7.1	FLUJO	101
7.2	ESTADO DE SITUACIÓN	102
7.2.1	Estado de situación inicial	103
7.2.2	Estado de situación final	104
7.3	INDICADORES FINANCIEROS.....	104
7.3.1	Rotación del Activo Fijo.....	104
7.3.2	Rotación de ventas	105
7.3.3	Rentabilidad	105
7.4	VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO	108
7.4.1	Evaluación financiera	108



8. ESTUDIO AMBIENTAL	114
8.1 TRATAMIENTO ECOLÓGICO DE LOS DESECHOS.....	114
8.1.1 Manejo de residuos y desechos.....	114
8.2 DEFINICIONES DE LOS AGENTES QUE INFLUYEN EN LA CONTAMINACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE	115
8.2.1 Desecho.....	115
8.2.2 Desechos peligrosos.....	115
8.2.3 Residuos.....	115
8.3 IMPACTOS ECOLÓGICOS	116
8.3.1 Situación actual.....	116
8.3.2 Aguas servidas domesticas	116
8.4 RECOMENDACIONES PARA EL AREA.....	116
8.4.1 Control y preservación del medio ambiente	116
8.5 INSTRUCTIVO DE CALIFICACIÓN DE LA FICHA.....	117
8.6 EVALUACIÓN AMBIENTAL.....	119
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	124
9.1 CONCLUSIONES.....	124
9.2 RECOMENDACIONES.....	125
10. BIBLIOGRAFÍA	126
11. ANEXOS.....	126



INDICE DE CUADROS

CUADRO 1	7
CUADRO 2	11
CUADRO 3	16
CUADRO 4	29
CUADRO 5	35
CUADRO 6	36
CUADRO 7	40
CUADRO 8	45
CUADRO 9	45
CUADRO 10	65
CUADRO 11	66
CUADRO 12	67
CUADRO 13	68
CUADRO 14	70
CUADRO 15	73
CUADRO 16	74
CUADRO 17	75
CUADRO 18	75
CUADRO 19	76
CUADRO 20	77
CUADRO 21	78
CUADRO 22	79
CUADRO 23	79
CUADRO 24	80
CUADRO 25	80



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

CUADRO 26	82
CUADRO 27	83
CUADRO 28	83
CUADRO 29	84
CUADRO 30	84
CUADRO 31	84
CUADRO 32	86
CUADRO 33	86
CUADRO 34	87
CUADRO 35	87
CUADRO 36	87
CUADRO 37	88
CUADRO 38	89
CUADRO 39	89
CUADRO 40	92
CUADRO 41	97
CUADRO 42	100
CUADRO 43	102
CUADRO 44	103
CUADRO 45	104
CUADRO 46	109
CUADRO 47	110
CUADRO 48	112
CUADRO 49	118



INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICOS 1	54
GRÁFICOS 2	54
GRÁFICOS 3	55
GRÁFICOS 4	55
GRÁFICOS 5	56
GRÁFICOS 6	56
GRÁFICOS 7	57
GRÁFICOS 8	57
GRÁFICOS 9	58
GRÁFICOS 10	58
GRÁFICOS 11	59
GRÁFICOS 12	60
GRÁFICOS 13	60
GRÁFICOS 14	60
GRÁFICOS 15	61
GRÁFICOS 16	61
GRÁFICOS 17	62
GRÁFICOS 18	62



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas



1. INTRODUCCION Y ANTECEDENTES

1.1 INTRODUCCION

En la actualidad el fútbol es el deporte más popular en el mundo. No hay país en el cual no se practique este deporte. De la misma manera, al fútbol se le llama el deporte rey. Realmente mueve a las masas, como lo he podido apreciar en el último mundial, celebrado en Africa. Asimismo, en torno al mismo gira uno de los negocios más rentables en el mundo entero.

En los últimos años, en el país se han abierto al público distintas canchas deportivas utilizando grama sintética, lo cual ha sido de gran aceptación de parte del público en general. Este tipo de canchas trata de brindar a la población un lugar de sano esparcimiento en un ambiente seguro y con instalaciones adecuadas para la práctica del deporte dirigidos a niños, jóvenes y adultos para que inviertan su tiempo de forma sana y segura disminuyendo el ocio, vagancia y delincuencia. Considerando esto como una gran oportunidad para innovar con una cancha privada de grama sintética dirigido al sector de la población que demanda seguridad, y las instalaciones adecuadas para la práctica del deporte.

El fútbol o futbol (del inglés football), también llamado balompié, es un deporte de equipo jugado entre dos equipos de 11 jugadores y un árbitro que se ocupa de que las normas se cumplan correctamente. Es ampliamente considerado como el deporte más popular del mundo, con unos 270 millones de personas involucradas. 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, esa acción es llamada gol. El equipo que marque más goles al cabo del partido es el que resulta ganador.



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR Sede Esmeraldas

El juego moderno fue creado en Inglaterra tras la formación de la Football Association, cuyas reglas del juego de 1863 son la base del deporte en la actualidad. El organismo rector del fútbol es la Federation International de Football Association, más conocida por su acrónimo FIFA.

La creación del fútbol de sala se remonta al Uruguay (Montevideo) de los años 1930 y se lo conoce deportivamente como FUTSAL desde 1956. Este nombre se utilizó oficialmente en el Mundial de 1982 en España, organizado en ese entonces por FIFUSA, época en que la selección de Uruguay había ganado el campeonato del mundo y la medalla de oro en los Juegos Olímpicos, viviéndose en todo el país una auténtica locura por el fútbol. En 1965, se creó la Confederación Sudamericana de Fútbol de Salón (actualmente adherida a la AMF), primera organización internacional del deporte. Ese año también se disputó el primer campeonato sudamericano de selecciones.

Esmeraldas es una de las provincias, con un potencial futbolístico, por su tradición en el fútbol profesional nacional. Esto se refleja cuando se constituyen los selectivos nacionales, siempre están compuesta con futbolistas de la Provincia de Esmeraldas.

Existe una dificultad muy notoria de poder mantener a la provincia como una cantera de buenos deportistas, por la falta de centros deportivos; lo cual, no incentiva a los jóvenes a dedicarse a alguna actividad deportiva.

Se ha elegido este tema de creación de una empresa deportiva alternativa en la Ciudad de Esmeraldas, cantón Esmeraldas, provincia de Esmeraldas, para coadyuvar al fomento deportivo de la provincia.

En este trabajo de investigación lo que se va a analizar es si es factible o no la creación de un complejo deportivo alternativo en la provincia de Esmeraldas, con la finalidad de que los habitantes de esta Ciudad tengan acceso a un centro deportivo para que inscriban a sus hijos en la escuela de fútbol, que les



permite hacer del deporte un hábito; y, como un agregado al desarrollo económico y social de la provincia de Esmeraldas en el ámbito deportivo, por tal razón inicié mi tesis señalando cuál es el problema, abordándolo con el tema: “Estudio de Factibilidad para la Implementación de un Complejo Deportivo dirigido a niños de 4 años a 12 años, en la ciudad de Esmeraldas Provincia de Esmeraldas”, estructurada en los siguientes capítulos:

En el primer capítulo, realicé la caracterización del problema, haciendo una explicación de que tanto el país como la provincia deben proyectar sus mejoras dentro del desarrollo deportivo.

En el capítulo siguiente, traté todo lo que está vinculado con el marco referencial, que incluye, el marco teórico y el marco conceptual, fundamentación legal, hipótesis, variables y categorías fundamentales. En el marco teórico se realizó un estudio siguiendo los lineamientos de la planificación estratégica, considero los componentes de: Identificación de actores, diagnóstico, definición de problemas; revisando y analizando para esto varios textos, que están detallados en la bibliografía. En el marco conceptual se encuentra definido cada uno de los términos de mayor importancia utilizados en la presente investigación. La hipótesis determina que “El estudio de factibilidad para la creación de una Empresa de Servicios Deportivos, motivará a los habitantes de la Ciudad a contar con una alternativa de recreación sana para la población esmeraldeña. También se detalla todo lo relacionado con la metodología de la investigación. La metodología para este Estudio de Factibilidad es parte de un esquema de proyectos deportivos, acoplada a los requerimientos de los expertos en deportes. El esquema contiene los siguientes puntos principales: Idea, Identificación y selección de proyectos, Preparación/elaboración, Negociación, Ejecución, Operación y mantenimiento, Monitoreo y evaluación, finalmente obtengo la Situación mejorada, que es lo que se espera cuando se ejecute el proyecto, inicio con el diseño hasta el procesamiento de la información. Su diseño es de campo porque tomé contacto en forma directa con la realidad, para obtener



información basada en los objetivos de este proyecto. El tipo de investigación es: Exploratoria, descriptiva y propositiva. La muestra se la determinó enfocando la investigación a la población económicamente activa (53.826), según censo del 2001 del cantón Esmeraldas, abarcó a los habitantes de todos los sectores del cantón, para seleccionar la muestra de nuestro universo. Lo concerniente a métodos, aplico las técnicas: encuestas, entrevistas, bibliografías y estadísticas. Todos los anexos de la investigación y demás documentos de respaldo, están desarrollados en la parte final de esta investigación.

En el capítulo que sigue, realizo el estudio de mercado para determinar la factibilidad de este proyecto, siguiendo paso a paso cada uno de los que intervienen en un mercado, dentro de este elaboro las encuestas para conocer las opiniones y preferencias de los clientes, para fijar los servicios que ellos necesitan para recrearse, las respuestas a dicha encuesta las represento en gráficos, cuyos resultados finalmente fueron analizados e interpretados. Para el Estudio de Mercado se revisarán fuentes de información secundaria como datos estadísticos, estudios de mercado realizados en otras localidades, así como toda la información necesaria que pueda otorgar la Federación Ecuatoriana de fútbol, la Municipalidad del Cantón Esmeraldas. La información sirve para realizar los siguientes análisis:

- El Análisis de la Demanda: para el Aspecto Cuantitativo se determinarán puntos como la afluencia de personas de niños, padres de familia, el tiempo y estacionalidad. Para el Aspecto Cualitativo se determinará el Perfil de los padres.
- El estudio de mercado, comprende: Balance oferta demanda, análisis del producto, análisis del precio, análisis de promoción.

En los siguientes capítulo se desarrolla el estudio Técnico, donde se realiza un diagnóstico de las características generales del área analizada en la evaluación del potencial deportivo, para definir la localización del proyecto, así como el tamaño de la cancha, el material sintético, el proceso de construcción de una



cancha sintética y demás datos técnicos que me permitan más adelante poder determinar los montos de inversión y gastos del proyecto.

En el capítulo que sigue, desarrollo el estudio administrativo, legal, establezco un plan inicial de arranque del proyecto, que proporcione un plan de ruta para indicar cómo se logrará el alcance del proyecto a tiempo y dentro del presupuesto. La fundamentación legal tratada en el siguiente capítulo, se relaciona con la libre facultad de las personas de agruparse en sociedades o compañías, el proyecto asume personería jurídica como sociedad anónima basándose en los artículos de la Ley de Compañías.

Luego tengo el estudio Financiero del proyecto, se toma muy en cuenta: los ingresos para realizar las proyecciones de ventas, y los cálculos de viabilidad del proyecto desde la perspectiva del inversionista. Además se elaborará un calendario de inversiones previas a la operación, que identifique los montos para invertir en cada período anterior a la puesta en marcha del proyecto, mediante la identificación de los ingresos y egresos del proyecto, se calcularán los indicadores de rentabilidad, como son el flujo de caja y los índices (Razón Costos/Beneficio, Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)).

Luego se desarrolla el Estudio de Impacto Ambiental en el que se realizarán evaluaciones de impactos biológicos, sobre el terreno, en donde se construirá el complejo, sobre los recursos naturales y el paisaje, y sobre los recursos económicos. Se utilizará la metodología de Matrices de Interacción (causa-efecto) desarrollada por Leopold (1971).

Se termina esta investigación con las conclusiones y recomendaciones las mismas que las desarrollo en base a los resultados que obtuve en las encuestas realizadas.

o
o

o

o

o



1.2 ANTECEDENTES

En los actuales momentos el deporte se ha convertido en un fenómeno de la sociedad y ha pasado a ocupar un lugar importante en el desarrollo de los pueblos. La cultura deportiva ha penetrado en la vida diaria siendo un punto de referencia.

Las campañas informativas que tratan de dar a conocer los beneficios que se pueden adquirir a realizar algún tipo de actividad deportiva y los logros que consiguen los diferentes agentes que se ven involucrados en el ámbito deportivo de cada país concientiza y motiva a la gente, despertando así el interés por la práctica de deportes.

Como consecuencia de esto la demanda de lugares donde se puedan realizar actividades deportivas aumenta cada día y es por esto que ya no sólo se lo considera como una simple actividad de distracción, sino como una alternativa de negocio.

La práctica de una actividad física regular, estable y moderada ayuda a mejorar tanto la salud física como la psicológica, incrementando así la calidad de vida. La práctica de ejercicio regular contribuye a instaurar estilos de vida más saludables y a reducir o eliminar factores de riesgo asociados al sedentarismo. (Dishman, y cols., 1985).

El tipo de deporte practicado según el sistema energético a utilizar tiene diferentes efectos sobre la salud. Así puedo diferenciar entre deportes aeróbico, anaeróbicos o mixtos, según la siguiente tabla.



Deportes preponderantemente aeróbicos	Ciclismo. Marcha. Carrera continua (atletismo fondo). Natación 400, 500 y 1500 metros. Patinaje fondo. Esqui fondo. Remo. Equitación.
Deportes aeróbicos- anaeróbicos (Mixtos diversidad de acción)	Fútbol. Baloncesto. Voleibol. Balonmano. Boxeo. Lucha. Canoa. Natación 100- 200 m. Tenis. Waterpolo. Hockey. Rugby. Ciclismo (especialistas). Atletismo 800-1500m.
Deportes preponderantemente anaeróbicos	Atletismo: saltadores, lanzadores, velocistas. Deportes de destreza; gimnasia, patinaje artístico, esgrima. Ciclismo (velocistas). Karate.

Cuadro # 1: Tipo de deportes

El ejercicio aeróbico es una actividad física que incrementa la acción de los sistemas pulmonar y cardiovascular. Durante el ejercicio aeróbico el organismo utiliza y transporta oxígeno a los músculos para mantener la actividad. El ejercicio aeróbico incluye actividades como paseos rápidos, carreras, natación, subir y bajar escaleras, ciclismo, danza aeróbica, esquí de montaña y remo.

En contraste con ello el ejercicio anaeróbico es de corta duración y generalmente de una alta intensidad, por lo que la demanda de energía a los músculos se produce mediante el sistema ATP-PC o la glucólisis, con la consiguiente acumulación de ácido láctico.

Por consiguiente, la actividad física regular promueve cambios generalmente muy importantes en el estilo de vida, caracterizados por una mejoría espontánea en los hábitos higiénico-dietéticos. El efecto inmediato es la sensación subjetiva de bienestar, que a largo plazo se traduce en un estado de salud y condición física superiores.

Diferentes estudios han demostrado una reducida incidencia de enfermedades arteriales coronarias, hipertensión arterial, diabetes y otras enfermedades prevalentes entre personas físicamente activas frente a las inactivas. El ejercicio físico realizado con unas determinadas condiciones es beneficioso para prevenir numerosas enfermedades, ayuda en la mejora de la condición física de los sujetos practicantes y ofrece una ayuda más favorable.



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR Sede Esmeraldas

Los programas de ejercicio supervisados se recomiendan ya desde la infancia con el objetivo de estimular el hábito hacia el deporte, una de las medidas más adecuadas para ocupar el tiempo de ocio y, paralelamente, mejorar el estado de salud.





2. EL PROBLEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DIRIGIDO A NIÑOS DE 4 A 12 AÑOS, EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS PROVINCIA DE ESMERALDAS”

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la Ciudad de Esmeraldas es notoria la falta de una infraestructura deportiva que permita desarrollar actividades recreacionales y fomentar el deporte desde los primeros años de vida para coadyuvar a la práctica sistemática de actividades físicas, recreativas, deportivas, en un Complejo Deportivo, que involucre a niños, jóvenes y a la población en general para la ejecución de actividades físicas, recreacionales, deportivas cuyo fin es integrarla como hábito al estilo de vida de los ciudadanos esmeraldeños que viven en la ciudad cuna de deportistas destacados.

En este contexto se fundamenta la necesidad de Implementar un Complejo Deportivo en el cantón Esmeraldas, provincia de Esmeraldas a fin de incentivar desde temprana edad a los niños en la práctica deportiva para formar niños con un espíritu deportivo y un desarrollo integral, a través de alternativas de esparcimiento en el que desarrollen destrezas deportivas que se potencializaran durante toda la vida. De la formación integral de un niño dependerá el futuro adulto, pues este constituye un factor determinante para erradicar la dependencia a los juegos de video y de programas televisivos, y alcanzar la integración familiar.

Se trata de presentar una propuesta, para que la Empresa que se propone crear reúna las condiciones de un proyecto alternativo y novedoso, que se construya desde la necesidad y características particulares de la provincia de Esmeraldas. El complejo permite la práctica de este deporte a través de la



escuela de fútbol para niños, la organización de diferentes torneos y alquiler de canchas por hora.

A través de estas distintas modalidades, La que es una gran alternativa para todos quienes buscan una opción de deporte y entretenimiento

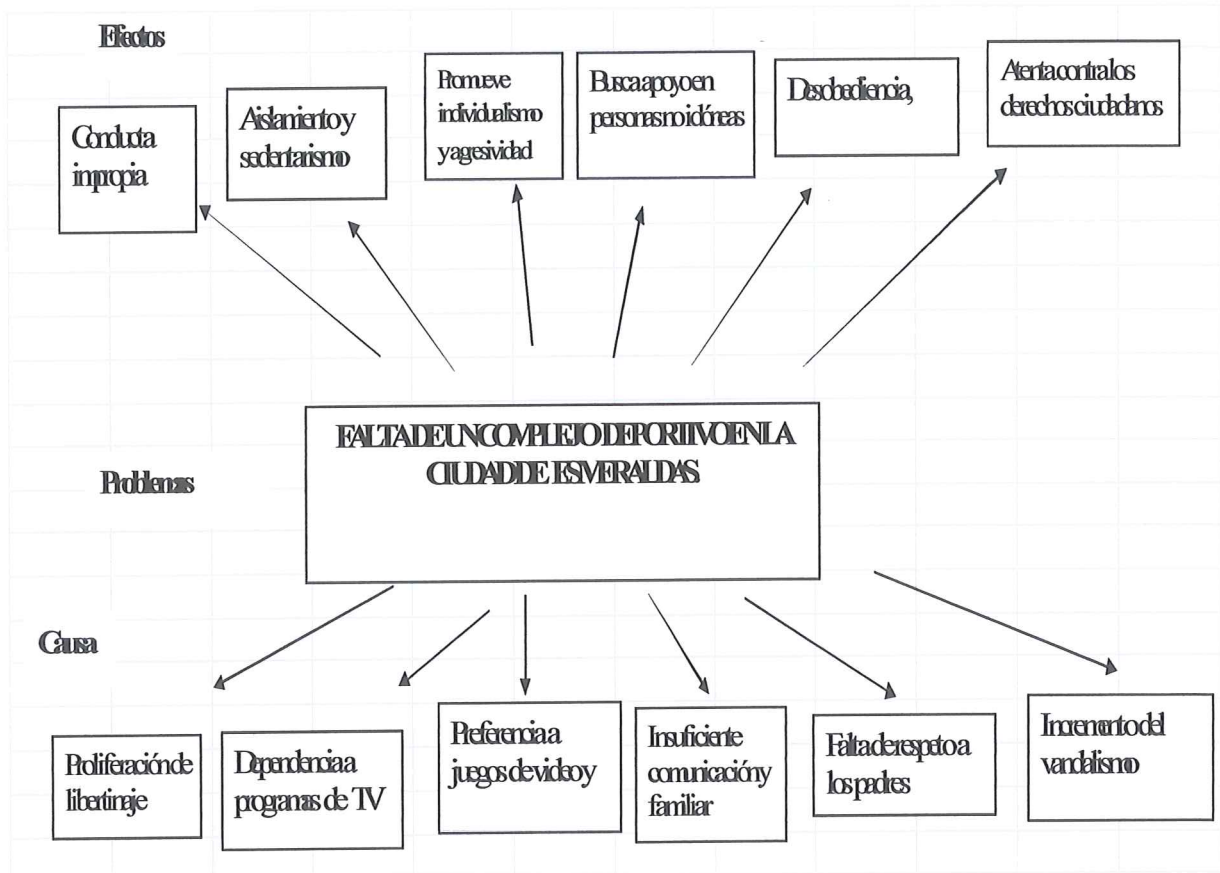
Para que el proyecto tenga éxito, se precisa una propuesta especializada y esto requiere la comprensión del mercado y de la dinámica de la provincia.

2.2 ANÁLISIS CRÍTICO

Hoy en día, las empresas deportivas, se han convertido en una alternativa para determinadas regiones en la Costa, Sierra y Amazonía del Ecuador, porque al ser nuevas opciones, contribuyen a mejorar ingresos y calidad de las familias que se involucran.

La implementación de las canchas deportivas constituye una interesante e innovadora propuesta para que las poblaciones de las zonas urbanas como en el caso del cantón Esmeraldas se incorporen nuevas perspectivas de desarrollo económico y social, atendiendo a una creciente demanda de estos servicios demandados por la población local y flotante. Los habitantes del cantón demandan actividades recreativas, culturales y de esparcimiento, sanas ya que la oferta de centros de diversión como bares, discotecas, se proliferan con mayor facilidad que la oferta de servicios de esparcimientos sanos.

A las nuevas ofertas de canchas deportivas que se han implementado en el cantón, se plantea una oferta a partir de la identificación de las necesidades de juego de las personas mayores, no masiva, con limitada capacidad de complementar los servicios deportivos.



Cuadro # 2: Efectos, causa y problemas por la falta de un Complejo Deportivo

2.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo incide la falta de un Complejo Deportivo en la práctica del deporte y recreación de niños de 4 a 12 años?

2.3.1 Delimitación del problema

Campo: Deportivo

Área: Cultura Física

Aspecto: Implementación de un Complejo Deportivo



Tema: Estudio de factibilidad para la implementación de un complejo deportivo dirigido a niños de 4 años a 12 años, en la ciudad de Esmeraldas provincia de Esmeraldas.

Problema: ¿ Cómo incide la falta de un Complejo Deportivo en la práctica del deporte y recreación de niños de 4 a 12 años ?

Delimitación Espacial: El trabajo de investigación se desarrolla en la Ciudad de Esmeraldas tomando una muestra de los habitantes asentados en todos los sectores del cantón, luego; se aplicará las encuestas a 400 personas del cantón Esmeraldas.

Delimitación Temporal: El Problema será tratado en el periodo del 2008 al 2010.

Características

Clasificación ecológica: Según la clasificación de zonas ecológicas de HOLDRIGE, el cantón Esmeraldas se clasifica como Húmedo seco. El medio es propicio para los cultivos de pasto. La ganadería es importante en los sectores aledaños; también los terrenos son propicios para el establecimiento de plantaciones forestales.

Características del suelo: La topografía del área es plana.

Características Climáticas:

- Temperatura promedio: 30°C
- Precipitación media anual: 3000 mm.
- Humedad Relativa: 15%

La época lluviosa, comprende los meses de: enero hasta mayo y la época seca, los meses mayo a diciembre.



2.4 OBJETIVOS

2.4.1 Objetivo general

Determinar la incidencia de la falta de un Complejo Deportivo en el desenvolvimiento de actividades de recreación y deportivas en los niños de 4 a 12 años de la ciudad de Esmeraldas.

2.4.2 Objetivos específicos

- Establecer la importancia de la práctica de actividades físicas, recreacionales, deportivas desde temprana edad.
- Elaborar el diseño de la organización y funcionamiento empresarial.
- Desarrollar un estudio financiero.
- Elaboración de un estudio de mercado.
- Establecer un estudio técnico para determinar los requerimientos o necesidades para llevar a cabo el proyecto.
- Elaborar el estudio ambiental

2.5 JUSTIFICACION

Desde tiempos muy remotos el deporte surgió como pasatiempo o recreación, actualmente la comunidad científica determina que toda actividad que emana de esfuerzo físico ejerce efectos positivos en el organismo, fundamentalmente debido a que aumenta significativamente el flujo de sangre en el cerebro,



logrando que las células cerebrales se encuentren mejor oxigenadas y alimentadas contribuyendo a que estén sanas.

Actualmente es evidente la poca importancia que se da a la práctica de actividades deportivas en la ciudad de Esmeraldas, el sedentarismo se acentúa en mayor proporcionalidad en las sociedades modernas, constituyéndose en un factor de riesgo para el incremento de enfermedades en la sociedad actual.

Esta situación se genera principalmente por la falta de centros deportivos; donde desde temprana edad los niños practiquen la disciplina deportiva de su preferencia, y los integren sistemáticamente como un hábito a su estilo de vida.

La formulación de esta investigación proyecta el establecimiento de un centro donde se promueva el desarrollo de la Cultura Física y el Deporte a la población esmeraldeña para ejercer prácticas sistemáticas de actividades físicas, recreativas y deportivas, donde se integren niños, jóvenes y población en general a fin de constituirlo como hábito y estilo de vida que contribuya a mantener el cuerpo saludable.

Además es necesario que los jóvenes estén en un ambiente propicio y no en las calles donde corren riesgos.

La cancha de césped sintético fomentará el deporte en el cantón Esmeraldas y solucionará el problema de las limitaciones de infraestructuras deportivas como también el malestar de los habitantes.



3. MARCO REFERENCIAL

3.1 MARCO TEORICO

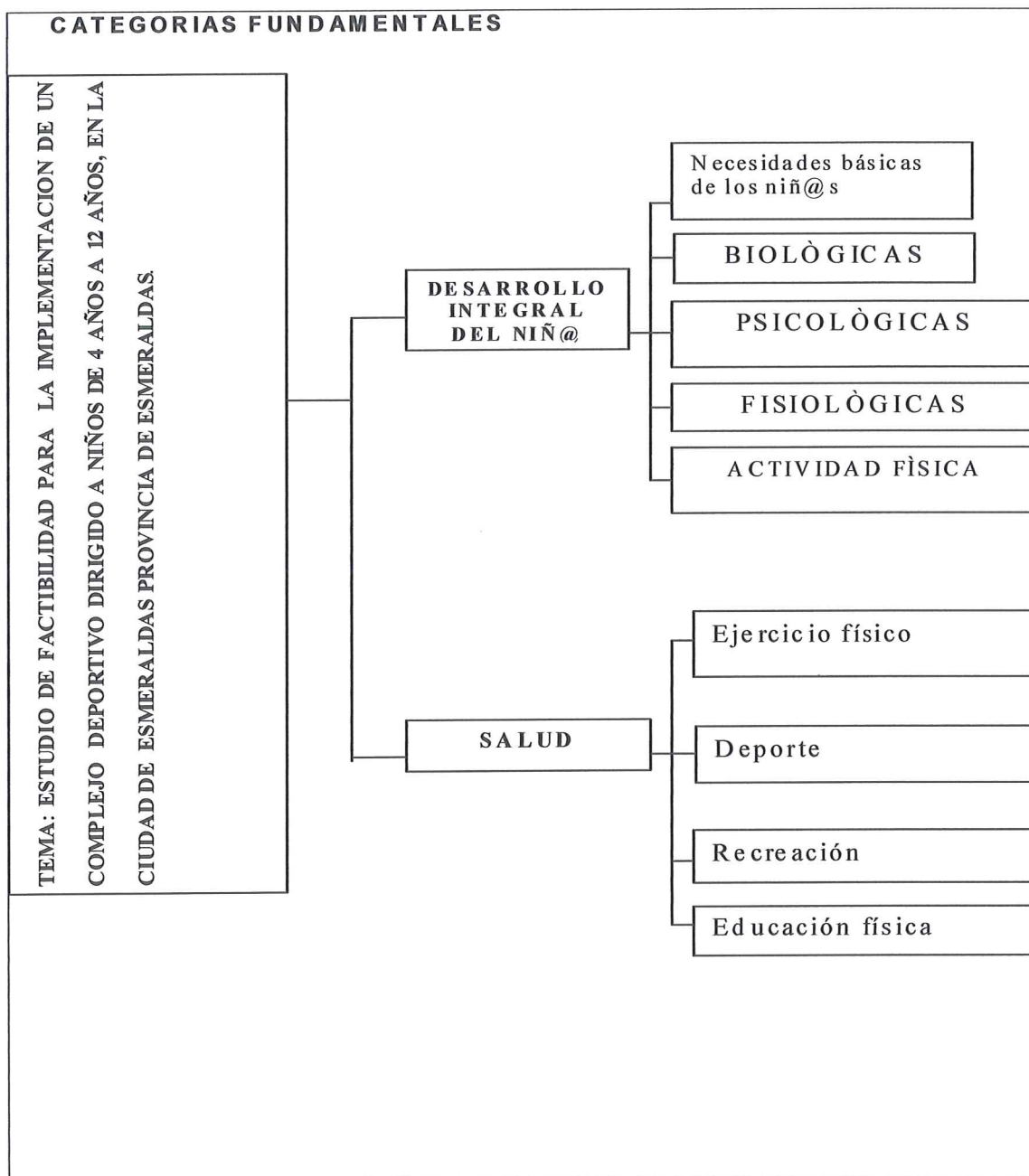
Este trabajo se fundamenta en la necesidad de practicar actividades físicas regulares, estables y moderadas a fin de mejorar la salud física como la psicológica e instaurar estilos de vida más saludables enfocados a reducir o eliminar factores de riesgo asociados al sedentarismo.

La actividad física proporciona flexibilidad, e incrementa el gasto de energía, en niños, adolescentes y adultos puede ampliar la cantidad y variedad de alimentos en la dieta de consumo diaria.

A fin de cumplir las recomendaciones de prácticas saludables la cual establece que los adultos deberían realizar un total de 30 minutos o más de actividad física con intensidad moderada, todos los días de la semana mientras que los niños de entre 5 y 12 años por lo menos 60 minutos de actividad física moderada y vigorosa, 5 o más días a la semana; y los adolescentes, un mínimo de 30 minutos de actividad moderada y vigorosa, 5 o más días a la semana es importante implementar un centro deportivo donde se pueda realizar prácticas deportivas.

En este sentido, esta investigación se fundamenta en el método científico a fin de interpretar la realidad que vive la sociedad, para determinar la problemática y encontrar la solución acertada, en miras de buscar el bienestar colectivo.

Sin intentar agotar el tema, pienso que deben considerarse las siguientes categorías:



Cuadro # 3: Categorías

3.1.1 Desarrollo Integral del niño

El niño asimila lo que observa, si se inculca desde pequeños normas de vida será más fácil que asimile lo que aprende para que se haga costumbre y cuando crezca no tendrá problemas sino más bien formará parte de su vida



diaria, lo hará con entusiasmo y se sentirá feliz. La calidad de vida es una tarea rigurosa que debe desarrollarse desde los primeros años, si desde pequeños se les enseña a realizar actividad física, esta permitirá constituir en una costumbre que facilita su ejecución.

El desarrollo integral de los niños está influenciado por el medio donde se desarrollen, la educación es una fuente importante de conocimientos, mediante ella podrán adquirir hábitos que influenciaron en su formación (comportamiento y personalidad), la familia es el principal ente a partir del cual el niño adquirirá, aprendizajes y patrones de conducta que poco a poco irá incorporándolos en su vida, la actividad física, el deporte y recreación en la infancia tienen especial interés pues de ellas dependerá el futuro adulto, si el aporte es apropiado constituye un factor determinante para conseguir un comportamiento con reglas íntegras que favorezcan al crecimiento y desarrollo adecuados del niño.

3.1.2 Necesidades básicas del niño

Desde el momento de su nacimiento el niño tiene diferentes necesidades como:

- ✓ Alimentarse
- ✓ Dormir
- ✓ Recibir abrigo y afecto

Estos aspectos influyen en el desarrollo del infante, los padres son los encargados de criar y educar al pequeño de la mejor manera, siendo una de las necesidades básicas más importantes para todo niño la de vivir en un ambiente tranquilo lleno de paz, alegría, amor y respeto para elevar su autoestima.

Otro de los aspectos básicos es la educación integral de los pequeños, como la incursión de hábitos de limpieza, higiene, comportamiento entre otros que fortalecen el desarrollo de sus capacidades, habilidades y



destrezas, se debe incentivar a descubrir, explorar su entorno y reconocer sus logros.

Es de especial interés que el niño goce de una excelente alimentación: con nutrientes esenciales para su desarrollo, sin dejar de lado una buena higiene en los mismos para prevenir enfermedades. Por esta razón es importante que los niños sin excepción alguna reciban los cuidados que ellos requieren para su formación tanto en el aspecto afectivo y cognoscitivo.

3.1.2.1 Necesidades psicológicas

Según Mera Edgar (1998 Pág.28) “La importancia que tiene en el desarrollo de la personalidad es innegable; pues, es la base de muchas cualidades psíquicas del temperamento que se crean y se cultivan en esta etapa.

El estudio de las particularidades del niño en este período se lo hará considerando los niveles de desarrollo:

- ✓ Físico
- ✓ Mental
- ✓ Social
- ✓ Afectivo
- ✓ Actitudinal

Determinando que esta división es arbitraria y tiene fines didácticos: pues, la persona tanto en lo físico como en lo psicológico es indivisible”.

Por esta razón cada niño es un mundo, actúa de acuerdo a sus diferentes etapas de desarrollo, los adultos deberán comprender y entender sus necesidades básicas que requiere para lograr un mejor desarrollo psicológico y cognoscitivo.



3.1.2.2 Necesidades biológicas

La estructura del niño, está conformada por una buena nutrición, una correcta aplicación de hábitos de higiene y desarrollo de actividad física a fin de llevar una vida saludable para un buen funcionamiento de sus capacidades físicas e intelectuales, para conseguir un crecimiento y desarrollo adecuado en el niño.

El desarrollo del niño es un proceso biológico en sus diferentes etapas o estadios en las que cada vez va fortaleciendo su cuerpo en el aspecto físico y cognoscitivo.

Se ha observado en la actualidad un gran porcentaje de niños obesos debido al consumo exagerado de grasas e hidratos de carbono, comida chatarra, etc. Por otra parte la tecnología ha influido en los infantes a llevar una vida sedentaria, pues los niños se dedican a los juegos electrónicos, televisión, entre otros, esto no les permite llevar una actividad física en la que desgasten sus energías.

La actividad física trae menor riesgo de desarrollar enfermedades ya que produce beneficios psicológicos, físicos y sociales, como también a desarrollar su nivel cognitivo.

3.1.2.3 Necesidades fisiológicas

La buena nutrición es vital para lograr un buen desarrollo fisiológico del niño, para obtener un óptimo crecimiento y desarrollo como también para fortalecer sus capacidades físicas e intelectuales.

En la etapa escolar del Primer Año de Educación Básica el niño es totalmente independiente, socializa con facilidad, corre, ríe, salta y está en



permanente actividad, es mucho más abierto, expresa sus sentimientos y afronta las cosas que le suceden.

3.1.3 Análisis de factibilidad

En el Análisis de Factibilidad se vislumbran los aspectos favorables para la viabilidad de un proyecto, lográndose una aproximación a la realidad. Este estudio se convierte muchas veces, en una especie de filtro de alternativas de donde se elige la más viable. El criterio para la realización de este estudio es que antes de decidir invertir en estudios finales que implicarían altos costos, convendría tener una sola alternativa a fin de poder guiar el estudio de factibilidad en una sola dirección, de esta manera se ahorra tiempo y energía.

El Estudio de Factibilidad permite lo siguiente.

- Seleccionar la alternativa que de acuerdo a su función deportiva sea compatible a los fines que se persiguen y sea la más competitiva entre otros proyectos.
- Preparar y facilitar la presentación de los estudios definitivos (factibilidad y ajustes al proyecto).

El estudio de factibilidad debe ofrecer lo siguiente: Presentación General, Resumen e Introducción Técnica, Evaluación del Potencial deportivo, Estudio de Mercado, Estudio Técnico o Ingeniería del Proyecto, Evaluación Ambiental y Sociocultural o Estudio de Impacto Ambiental, Organización, Estudio Económico y Financiero y Evaluación del Proyecto.

3.1.4 Actividad física

La actividad física comprende un conjunto de movimientos del cuerpo obteniendo como resultado un gasto de energía e incremento del metabolismo. La actividad física que realiza el ser humano durante un determinado período mayor a 30 minutos y más de 3 veces por semana aumenta el consumo de



energía considerablemente y el metabolismo de reposo, es decir, la actividad física consume calorías.

3.1.5 Efectos de la actividad física:

La actividad física regular se asocia a menor riesgo de enfermedad cardiovascular, enfermedad coronaria, accidente cerebrovascular, mortalidad cardiovascular y total.

La actividad física no sólo aumenta el consumo de calorías sino también el metabolismo basal, que puede permanecer elevado después de 30 minutos de acabar una actividad física moderada.

Una reducción de calorías en la dieta junto con la actividad física puede producir una pérdida de grasa corporal del 98%, mientras que si sólo se produce una reducción de calorías en la dieta se pierde un 25% de masa corporal magra, es decir, músculo, y menos de un 75% de la grasa y mejora la calidad de vida.

3.1.6 Beneficios de la actividad física:

La práctica de la actividad física en forma sistemática y regular ayuda en:

- La prevención, desarrollo y rehabilitación de la salud.
- Fortalece los músculos lumbares, prevención de enfermedades como la diabetes, la hipertensión arterial, la osteoporosis, cáncer de colon, lumbalgias, etc.
- Aumento de la elasticidad y movilidad articular. Mayor coordinación, habilidad y capacidad de reacción.



- Aumento del metabolismo, que a su vez produce una disminución de la grasa corporal (prevención de la obesidad y sus consecuencias).
- Aumento de la resistencia a la fatiga corporal (cansancio).
- A nivel pulmonar: se aprecia mejoría de la capacidad pulmonar y consiguiente oxigenación. Desarrollo de la fuerza muscular que a su vez condiciona un aumento de la fuerza ósea (aumento de la densidad óseo-mineral) con lo cual se previene la osteoporosis.
- A nivel cardiovascular: disminuye la frecuencia cardiaca y la presión arterial, mejora la eficiencia del funcionamiento del corazón y disminuye el riesgo de arritmias cardiacas (ritmo irregular del corazón).
- A nivel de la sangre: reduce la coagulabilidad de la sangre.
- A nivel gastrointestinal: mejora el funcionamiento intestinal y ayuda a prevenir el cáncer de colon.
- A nivel osteomuscular: incrementa la fuerza, el número de terminaciones sanguíneas en el músculo esquelético, mejora la estructura, función y estabilidad de ligamentos, tendones y articulaciones, previene la osteoporosis y mejora la postura.
- A nivel psíquico: incrementa la capacidad de fuerza de voluntad y de autocontrol, disminuye la ansiedad, el estrés, la agresividad y la depresión, estimula la creatividad, la capacidad afectiva y mejora la memoria y autoestima de la persona.



3.2 MARCO CONCEPTUAL

3.2.1 Deporte

Es toda actividad caracterizada por tener un conjunto de reglas y costumbres, a menudo asociadas a la competitividad, requiere competición con uno mismo o con los demás y tener un conjunto de reglas perfectamente definidas. Los deportes son un entretenimiento tanto para quien lo realiza como para quien observa su práctica.

La práctica deportiva en su forma colectiva induce al contacto entre los diversos componentes humanos y el medio ambiente, con lo que se aprende a amar a la naturaleza, a las personas y a las cosas.

3.2.2 Recreación

Es una actividad o conjunto de ellas, que se desarrolla en un tiempo y espacio que provoca placer diversión, entretenimiento, alegría.

De ahí que la recreación se considera una parte esencial para mantener una buena salud. El recrearse permite al cuerpo y a la mente una “restauración” o renovación necesaria para tener una vida más prolongada y de mejor calidad.

3.2.3 Beneficios

- Son un equilibrio con factores espirituales, emocionales y sociales.
- Proporciona salud integral, sus actividades actúan eficientemente
- Es fundamental para el desarrollo intelectual de las personas.



3.2.3 Educación física

Es el proceso dirigido a la formación de habilidades motrices, desarrollo de capacidades condicionales, coordinativas y de la movilidad, que puede presentar la característica de proceso pedagógico realizada en forma de auto educación.

La Educación Física es un eficaz instrumento de la pedagogía, ayuda a desarrollar las cualidades básicas del hombre como unidad bio-sico-social. Contribuye al accionar educativo con sus fundamentos científicos y sus vínculos interdisciplinarios apoyándose entonces en la filosofía, la psicología, la biología, etc.

La educación física es la parte de la educación que utiliza de una manera sistemática las actividades físicas y la influencia de los agentes naturales: aire, sol, agua, etc., como medios específicos.

La cultura física es el conjunto de experiencias y logros obtenidos de la creación y aplicación de principios, fundamentos, condiciones, metodologías orientadas a la ejercitación del ser humano, manifestaciones y realizaciones humanas en materia de actividad física encaminada a la recreación, educación, competición, aptitud física y salud.

3.2.4 Centro de formación deportiva

Un centro de formación deportiva ayuda a contribuir al desarrollo integral y de la Salud Física y Mental de la Comunidad a través de la promoción de actividades de Recreación y Deporte.

Además en este espacio se pretende Infundir el espíritu de respeto mutuo y servicio a la sociedad por medio de la práctica e investigación deportiva para el mejoramiento de la calidad de vida de quienes lo usen y el fortalecimiento de los valores humanos.



Denominado también Complejo Deportivo, es un espacio diseñado para lograr la formación integral de la comunidad, el cual ofrece programas para el desarrollo de Ejercicio, Actividad Física y Deporte, utilizando equipos y técnicas adecuadas de entrenamiento y preparación, con personal calificado para garantizar seguridad y satisfacción.

3.2.5 Servicios deportivos

Se puede desarrollar los diferentes deportes para apoyar la práctica deportiva como una acción pedagógica que involucra procesos de enseñanza-aprendizaje en niños de 4 a 12 años enfocado a:

- Iniciar a los participantes con técnicas apropiadas para practicar satisfactoriamente un deporte.
- Programación de actividades que giren en torno a la investigación deportiva como Cursos, Seminarios, Talleres, Conferencias, etc.

3.2.6 Factibilidad

El hecho de poder hacer algo.

3.2.7 Empresa

Empresa que produce un abanico de bienes, y cuyas actividades tienen lugar en más de una industria.

En función del grado de responsabilidad de los socios y del número de accionistas, las empresas pueden ser sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada.



3.2.8 Empresario

Persona que asume la responsabilidad y el riesgo implícito de un negocio con la intención de obtener beneficios. Normalmente, el empresario decide qué se produce, adquiere las instalaciones necesarias para realizarlo, y reúne la fuerza de trabajo, el capital, y los materiales necesarios para dicha producción. Si el negocio tiene éxito, el empresario obtiene beneficios; si fracasa, el empresario asume las pérdidas.

3.2.9 Economía

Rama de las ciencias sociales que trata de la producción, distribución y consumo de los bienes y servicios. Descripción de los acontecimientos que tienen relación con el consumo, distribución, intercambio y producción de los bienes y servicios.

3.2.10 Mercado

Es el grupo de personas u organizaciones que tienen necesidades por satisfacer, dinero para gastar y el deseo de gastarlo.

3.2.11 Metodología

Ciencias del método. Conjunto de métodos que se siguen en una investigación científica o en una exposición doctrinal

3.2. 12 Método

Procedimiento para alcanzar un determinado fin. Procedimiento que se sigue en las ciencias para hallar la verdad y enseñarla.



3.2.13 Capacitación

Hacer a uno apto, habilitarle para alguna cosa. Facultar o comisionar a una persona para hacer algo.

3.2.14 Hipótesis

Suposición de una cosa para sacar de ella una consecuencia. Antecedentes de toda proposición hipotética. La que se formula para servir de guía en una investigación científica.

3.2.15 Variable

Símbolo que determina un conjunto de observaciones y que puede asumir cualquier valor entre un conjunto de variabilidad.

3.2.16 Variable independiente

Variable cuyas variaciones no se consideran dependientes de otras experimentalmente se manipula para medir el efecto de su variación sobre otra variable dependiente de ella.

3.2.17 Variable dependiente

Variable cuyos cambios dependen de las variaciones en una o más variables independientes.

3.3 METODOLOGIA

3.3.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es de campo porque tomo contacto en forma directa con la realidad, para obtener información basándonos en los objetivos de este proyecto.



3.3.2 Tipos de investigación

3.3.2.1 Exploratoria

Porque para conocer el objeto he visualizado la situación en su estado natural en la provincia Esmeraldas y cantón del mismo nombre.

3.3.2.2 Descriptiva

Porque me permitió observar las características del lugar de la investigación, por medio de la medición y evaluación de los diversos aspectos o componentes del fenómeno investigado.

3.3.2.3 Prepositiva

Porque determino conclusiones, recomendaciones y una propuesta que contiene alternativas con el afán de solucionar el problema investigado.

3.3.3 Población

Enfoco la investigación a la población económicamente activa (53.826) del cantón Esmeraldas, según el último censo poblacional del 2001.

3.3.4 Métodos, técnicas e instrumentos

El método investigativo fue:

- Deductivo- Inductivo,
- Descriptivo,
- De Análisis y
- Síntesis.

En el desarrollo de la investigación aplico las siguientes técnicas:

- Encuestas
- Entrevistas
- Bibliográfica y documental



Para que la investigación se desarrolle dentro de un sistema de trabajo metódico realice fichas de trabajo y de campo las que me permitieron esquematizar las actividades de investigación elaboradas, y con los datos obtenidos aplique las encuestas y entrevistas para elaborar los cuadros estadísticos respectivos y medir los parámetros de las variables investigadas.

De la misma manera a través de la observación conseguí analizar los instrumentos utilizados en la investigación como:

- Fotografías
- Formularios
- Libros de anotaciones
- Registros, etc.

Recolección de la información:

FECHA	ACTIVIDADES	RECURSOS	RESPONSABLE
2010/08/16 - 2010/08/20	1.- Preparación de instrumentos para recolectar información	Suministros de oficina, viáticos y transporte Investigadores, formularios de encuestas,	Carla Concha
2010/08/23 - 2010/09/17	2.- Empleo de instrumentos en base a la muestra establecida	formularios de entrevistas, suministros de oficinas, transporte, viáticos.	Carla Concha
2010/09/20 - 2010/09/30	3.- Análisis de información determinada.	Investigadores, computadora, oficina	Carla Concha
2010/10/04 - 2010/10/09	4.- Concluir información	Encuestas, entrevistas, internet, fichas bibliográficas	Carla Concha



4. ESTUDIO DE MERCADO

El mercadeo se lo define como:

El desempeño de actividades de negocios que dirigen el flujo de bienes y servicios del productor al consumidor o usuario.

La mayoría de las personas entienden poco de lo que es el mercadeo y lo relaciona directamente con la venta o la publicidad, concepto que resulta equivocado, ya que las dos forman parte de La Mercadotecnia.

Esto implica todos los procesos que se refieren a la obtención de bienes y servicios de productos hacia el usuario. La función del mercadeo es empatar el producto servicio correcto con el mercado o consumidor correcto. Una vez que se determina el punto de vista del consumidor, la tarea es formular planes de Mercadeo estratégico que vinculen al centro vacacional con su mercado.

4.1 ANTECEDENTES

Con este estudio demuestro que con un plan correcto de marketing, motivare a los padres de familia y a ellos, a la práctica de una actividad deportiva, que cree hábitos, para mejorar la salud de los que asistan con regularidad al complejo deportivo, con lo que se estaría garantizando los ingresos que permita sostener la empresa en el tiempo.

Ingresar en el medio con otro concepto integral, que aventaje a nuestros competidores directos. Convirtiéndome en un Complejo Deportivo que se diferencia por el buen servicio al cliente, variedades de distracción y lo más importante sin tener membresías como lo hacen la mayoría de complejos existentes en el medio.



4.2 INVESTIGACION DE MERCADO

En los últimos diez años, ha habido un impresionante desarrollo urbanístico de la Ciudad de Esmeraldas, creciendo la Ciudad hacia el sur, con la construcción del puente en el río Esmeraldas, se incorporaron otras zonas de desarrollo urbanístico, como es la zona de Tachina, y San Mateo, así como la incorporación de nuevas vías en donde se puede construir el complejo deportivo, el mismo que puede estar ubicado en las vías que conectan al centro de la ciudad, con el barrio Las Palmas, y los barrios del sur a las nuevas zonas de desarrollo urbanístico, para poder establecerlo es necesario poder determinar las preferencia de los habitantes.

El estudio de mercado tiene como propósito la medición del número de potenciales clientes que, bajo determinadas condiciones, presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado proyecto, sea de un producto o servicio, en un período determinado. A través de este se determinará, bajo qué condiciones se podría llevar a cabo el Complejo Deportivo, así como los factores de la estructura comercial del servicio.

4.3 DEFINICION DEL SERVICIO

El proyecto va a ser la construcción de una cancha de césped sintético en el cantón Esmeraldas.

Alquiler

Se va a disponer de una cancha la cual puede ser alquilada mediante previa reserva por un período de 1 (una) hora.

Además se brindará los siguientes servicios:

Escuela de fútbol

Se contara con una escuela de fútbol para niños de 4 a 12 años, con personal capacitado para la enseñanza del deporte Rey. La escuela será de lunes a viernes de 14:00 a 16:00



Instalaciones

El complejo dispondrá de 1 cancha sintética de 40mts. de largo por 20mts. de ancho. Los arcos son de 3mts. de ancho por 2mts. de alto. Estas medidas están dentro de los parámetros de la FIFA (Federación Internacional de Fútbol Asociado). El césped sintético está elaborado a base de materiales artificiales, cuenta con una altura aproximada de 5cm y está relleno de un compuesto de gránulos de caucho. Con estas especificaciones se consigue un piso deportivo que imita las cualidades del césped natural

Tribunas

Las tribunas contarán con asientos individuales para mayor comodidad de los espectadores.

Bar heladería

Además se contará con un bar donde exista una gran variedad de productos, bebidas y helados. Con un diseño único en forma de balón será una atracción más para nuestro público.

4.4 SEGMENTACION DEL MERCADO

El segmento de mercado que el proyecto desea captar está focalizado a clientes económicamente activos, con un nivel económico medio-alto, que les permita acceder fácilmente a los servicios proyectados dentro del estudio. La segmentación del mercado se da en las siguientes categorías:

- **Micro segmentación Geográfica**
Variable geográfica: Cantón Esmeraldas
- **Socio demográfica**
Sexo: niños y padres de familia
Edad: De 4 a 14 años y jóvenes de 15 a 55 años



- Clase social:
Media, media alta y alta
- Conductual:
Personas que disfrutan de la práctica de fútbol como deporte o diversión.
- Determinación del mercado meta
- Unidades de Muestreo:
Personas que viven en el cantón Esmeraldas, específicamente jóvenes y adultos que gusta practicar el deporte del fútbol.

4.5 ANALISIS DE LA DEMANDA

La demanda de un producto o servicio tiene su origen en las necesidades del hombre, en la temporalidad, en su destino y en la estructura del mercado existente.

En tal virtud las personas, demandan bienes o servicios socialmente básicos, en este sentido se considera para la aplicación del estudio, la distracción y el esparcimiento, además de la demanda de bienes o servicios no necesarios (Suntuarios), determinados por gustos y preferencias, como pueden ser servicios de diversión.

Con relación a la temporalidad, se determina que el proyecto cubrirá la demanda continua, es decir, los servicios se consumirán de manera permanente. La demanda será estacional o cíclica, considerando las épocas y temporadas de clases y vacaciones de los niños.



4.5.1 Demanda real y potencial

Cuando la oferta es restringida, la existencia de un mercado potencial es evidente, no resultará complejo poder potencializar el Complejo Deportivo, para ampliar el mercado real o cubrir las necesidades del mercado insatisfecho. Cabe recalcar, que si no se cuenta con la información para determinar la demanda potencial, puede conducir a inversiones riesgosas, por lo que en este punto es necesario, hacer un análisis detallado y cuidadoso, es decir, se deberá contar con datos reales y proyectados a base de métodos matemáticos que tengan un mínimo margen de error.

El mercado real está representado por el número de habitantes del cantón Esmeraldas, que acudirán a este complejo, para poder proyectar la demanda potencial, se basa en los datos del último censo poblacional en donde la población del cantón Esmeraldas es de 157792 habitantes con una Tasa de Crecimiento Anual del 1,4%, se proyectó la población hasta el año 2010, y según el mismo censo nos dice que la población del cantón Esmeraldas el 44% está entre la edad de 0 a 14 años, con estos datos puedo proyectar nuestra demanda potencial.

CANTON	%	AÑOS						
		2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Esmeraldas TCA	1.4%	157,792	166,816	169,151	171,520	173,921	176,356	178,825
Porcentaje de niños de 0 a 14 años	44%	69,428	73,399	74,427	75,469	76,525	77,597	78,683

Cuadro # 4: Proyección de crecimiento poblacional

4.6 ANALISIS DE LA OFERTA

La oferta es el volumen del bien o servicio que los productores colocan en un mercado para ser vendidos, sin dudarlo, depende exclusivamente de la relación precio-costos, ello significa que el precio es el límite en el cual se puede ubicar



el costo de producción, es decir, el precio no debe ser inferior al costo mencionado, además, si el precio es igual al costo, la oferta puede mantenerse en el mercado.

4.6.1 La oferta actual

Se considera para el estudio de la oferta a todos los establecimientos que cuentan con dicho servicio o que tiene proyectada su implementación a futuro.

Cabe mencionar que la oferta existente será un factor concluyente en la factibilidad de cualquier proyecto, además, esta brinda una visión de los servicios que ofrece la competencia directa en comparación con lo que se quiere implementar, su categorización, su capacidad operativa y aspectos complementarios como son la decoración, valores agregados, entre otros.

Motivo por el cual las ganancias de los habitantes que se encargarán de cada una de las microempresas no se verán entorpecidas por la competencia.

En la investigación de campo, se logró identificar una sola escuela de Fútbol, que es la Escuela de Fútbol JUVENTUS, que entrena a niños todo el año, con un repunte de niños en la temporada vacacional. También investigue la oferta de hora alquiler de canchas con césped sintético, cuya implementación se da a partir del año 2008, en la actualidad existen 6 canchas construidas y una de ellas ha implementado los servicios de escuela de fútbol.

CONCEPTO	UNIDAD	OFERTA HISTORICA					
		2005	2006	2007	2008	2009	2010
Escuela de futbol	Cantidad	1	1	1	1	1	2
	niños	360	360	360	360	360	540
Cancha sintética	Cantidad	0	0	0	2	5	6
	Hora/alquiler	0	0	0	2400	6000	7200

Cuadro # 5: Oferta histórica



4.7 DEMANDA INSATISFECHA

Esta demanda se relaciona directamente con la demanda potencial, ya que sus características guardan similitud en lo referente a la captación de los diversos segmentos del mercado que por diversas circunstancias, no han logrado satisfacer las necesidades con respecto a los servicios que ofrece el Cantón de Esmeraldas.

La no existencia de una oferta de servicios con relación particular a la diversión y esparcimiento deportivo, ha creado un porcentaje de mercado insatisfecho.

La idea de montar un Complejo deportivo, con el servicio de Escuela de Fútbol, se da por la necesidad personal de buscar una escuela de fútbol para mis hijos que piden practicar este deporte en temporadas de vacaciones, no encontrando una escuela con las condiciones adecuadas en canchas y horarios. Por lo que en el año 2008 que egrese de la Universidad, plante como tesis de grado la implementación de una Escuela de Fútbol en cancha sintética, y es justo en este año que se construyen las dos primeras canchas con césped sintético y en el 2010, una de ellas implementa el servicio de Escuela de Fútbol. A continuación la capacidad instalada que va a tener el Complejo deportivo:

CONCEPTO	UNIDAD	C. INSTALADA ANNUAL
Escuela de futbol	Personas	720
Cancha	Alquiler	1,800
Soda Bar/consumo promedio	Personas	14,400

Cuadro # 6: Capacidad Instalada



4.8 ESTRATEGIAS

En el ambiente competitivo actual, donde los consumidores tienen opciones, conlleva a las empresas a la aplicación de estrategias que permitan la consecución de metas y objetivos propios de la organización.

La implementación de estas estrategias, será de responsabilidad de un ejecutivo especializado en marketing, quien se encargará directamente de:

- Seleccionar los medios
- Materiales de publicidad
- Folletos promocionales
- Suplementos de periódicos
- Artículos editoriales

4.8.1 Estrategia de introducción al mercado

La estrategia de marketing se basa en la diferenciación de producto / servicio. El complejo contará con un personal debidamente capacitado para la atención del público que visita este complejo, además de ofrecer una nueva alternativa de esparcimiento en la zona donde se construya el complejo.

Actualmente la competencia no proporciona una atención adecuada a sus clientes.

Espero que el complejo tenga una expansión de mercado muy rápido ya que la Ciudad de Esmeraldas, tiene un crecimiento del 1,4% anual, según el último censo poblacional del 2001.

Otra de las estrategias a implementarse será el Manejo de las relaciones duraderas con los clientes, las ganancias que el complejo obtiene de un cliente con el tiempo exceden lo que gasta en atraer, vender y dar servicio al cliente.

El marketing de relación para el complejo constituirá un proceso de crear, mantener e intensificar relaciones firmes, cargadas de valor con los clientes y



otros interesados con lo cual busco establecer lealtad de parte de ellos para con el servicio. Existirá de parte de la directiva del complejo, un seguimiento enfocado a asegurar la satisfacción del cliente, por ello, como parte de la estrategia se colocara un buzón de quejas y sugerencias en la entrada de complejo.

Una vez definido el perfil del consumidor, se necesita realizar las actividades concernientes a la introducción del proyecto al mercado, en tal virtud, las estrategias a aplicarse para lograr este propósito son:

4.8.1.1 Estrategias de Marketing Directo

Comunicación directa con los consumidores individuales seleccionados cuidadosamente, con el fin de obtener una respuesta inmediata.

Se buscara agrupar varias escuelas y colegios, con el fin de promover el complejo con las promociones, (canchas sintéticas de fútbol, volley, piscinas, salón de eventos, parque infantil), para celebraciones de olimpiadas.

Para corporaciones y empresas que deseen relajarse y divertirse en las instalaciones del complejo, se les ofrecerá paquetes que incluyan todos los servicios que se requieren para este efecto, tales como, transporte, alimentación, actividades de recreación y esparcimiento a precios preferenciales dependiendo del número de participantes. Implementación de un registro o tarjeta de cliente frecuente (VIP), que con su uso genere un beneficio en los precios de los servicios, es decir, entre más frecuencia exista en el consumo de los mismos, mayor será el descuento, gratuidades, premios, etc.

La creación de un línea 1-800, la misma que brindará información, de todos los servicios que se afreceran, precios, descuentos, reservaciones para grupos, de igual forma se convierta en un canal de servicio al cliente que sirva para obtener información y recibir sugerencias de los clientes del complejo. Esta estrategia global de venta permitirá afianzar los diversos mercados y llegar a



obtener un mercado cautivo con clientes y cuentas fijas que signifique un ingreso y rendimiento estable y continuo.

4.8.1.2 Estrategias de Precios

Dentro de este aspecto se analiza lo relacionado con la fijación de precios de los servicios a ofertarse, cabe mencionar que es un punto que luego servirá para proyectar los ingresos del proyecto, en tal virtud es necesario escoger un sistema o método que se ajuste a las necesidades del mismo.

El precio determinará también, la forma en que los consumidores percibirán el servicio y afectará directamente a los otros elementos del estudio de mercadeo.

Del precio previsto, por el bien o servicio, de los resultados obtenidos en la encuesta realizada, cuanto estaría dispuesto a pagar por entrar al complejo deportivo, vendrá acompañado con una promoción de descuentos, que se detallan a continuación:

- Durante los 3 primeros meses los niños no tendrán que pagar por el ingreso al complejo.
- Si las canchas sintéticas son alquiladas por más de 4 horas, la quinta hora será gratis.

Los precios están acorde al mercado, por la inscripción del niño a la escuela de fútbol en temporada baja que se considera la época de clases que va de Abril a Diciembre, y en la temporada alta se considera a la época vacacional de los niños, se cobrará el mismo precio. También por el alquiler de la cancha en las noches. A continuación el detalle:



Años	Escuela de Fútbol	Precios alquiler /hora
1	30	30.00
2	35	32.00
3	40	33.00
4	45	35.00
5	45	35.00

Cuadro # 7: Proyección del precio

4.8.1.3 Eslogan

“Nuestro lema es la disciplina, nuestra arma es el balón, vamos todos a jugar con fuerza y corazón”

4.8.1.4 Marketing boca a boca

Un mecanismo que no hay que dejar de considerarlo es el marketing boca a boca, ya que es mucho más económico y efectivo a los tradicionales medios utilizados en el marketing. A continuación se presenta una definición del marketing boca a boca:

“Técnica que consiste en pasar información por medios verbales, especialmente recomendaciones, pero también información de carácter general, de una manera informal, personal, más que a través de medios de comunicación, anuncios, publicación organizada o marketing tradicional”.

Esta forma de comunicación goza de una valiosa credibilidad a causa de la fuente que proviene, ya que la gente está más inclinada a creer en la palabra del boca a boca, sobre todo en ciudades pequeñas, que en formas más formales de promoción; quién mejor que los consumidores en dar un buen testimonio del servicio que se ofrece.



Una forma como se podría llevar a cabo sería invitando a líderes de opinión (futbolistas profesionales, entrenadores) a participar de las instalaciones y serán ellos quienes se van a encargar de hacer correr la voz dando a conocer las novedades y la calidad del servicio que ofrece SUPERGOL y a su vez las personas que escuchen el mensaje también se convertirá en un agente difusor de la información inicial y así sucesivamente en progresión geométrica.

4.8.2 Canales de distribución

Para seleccionar los mejores canales de distribución, que permitan que el servicio proyectado llegue hacia el mercado potencial se debe tomar en consideración varios aspectos como:

- Análisis del servicio
- Determinación de la naturaleza y amplitud del mercado
- Análisis de los canales por ventas, costos y ganancia
- Determinación de la ayuda que deberá darse al canal
- Determinación del número de salidas a usar.

El objetivo de esta selección de canales es lograr una promoción que cree demanda para el producto o servicio proyectado. La promoción es un término amplio que incluye a la publicidad, las ventas personales, las relaciones públicas, la publicidad no pagada y actividades de promoción de ventas como obsequios, exposiciones. En base a estos datos, los canales de distribución más adecuados para realizar la promoción y publicidad son:

PERIÓDICOS, ya que se trata de un medio que permite una cobertura completa del área local del mercado, su costo es menor que el de otros medios y sus publicaciones son frecuentes.



CORREO DIRECTO, es más directo, lleva el mensaje directamente a los consumidores con quienes se quiere tener contacto, es personal y selectivo, aunque su costo es más elevado disminuye al mínimo la circulación de desperdicio. En el caso de empresas turísticas es más recomendable el uso de correo electrónico, para abaratar los costos del mismo.

REVISTAS ESPECIALIZADAS LOCALES, ya que estas llegan de manera más eficaz a los segmentos de mercado más especializados, lo cual hace posibles alcanzar mercados meta.

USO DE LAS AGENCIAS DE PUBLICIDAD, para la planificación y desarrollo de la imagen de la empresa, en lo referente a la elaboración de información gráfica que irá publicada dentro de otros canales de distribución y enviada hacia los clientes seleccionados.

VENTAS PERSONALES, que serán utilizadas directamente en las negociaciones con las instituciones y empresas que requieran de los servicios.

RELACIONES PÚBLICAS, que están destinadas a mantener un contacto permanente con todas las empresas y actores que trabajen en el medio deportivo

También se va a incluir el uso de la radio y la televisión local, como canales de distribución, claro está, que estas dos deben ir orientadas a ser programas especializados y dedicados a la difusión del deporte.

4.9 ESTRUCTURA DEL FLUJO DE CLIENTES AL COMPLEJO DEPORTIVO

Para poder establecer un flujo de clientes al Complejo deportivo, se tomara en cuenta tres factores:



- a.- Preferencia de los esmeraldeños, a practicar fútbol.
- b.- Estadísticas de la población en el cantón Esmeraldas.
- c.- Que flujo de clientes se puede captar

4.9.1 Preferencia de los esmeraldeños a practicar fútbol

El fútbol es el deporte más popular del mundo. En Esmeraldas, como Europa o Sudamérica, el fútbol es mucho más que un juego, es un estilo de vida. Cada vez son más los niños que se apuntan a escuelas de fútbol con el objetivo y el sueño de convertirse en un astro del llamado "deporte rey". La afición es cada día más grande y las niñas también están conquistando espacios en esta disciplina.

En las primeras etapas del crecimiento, los niños desarrollan una serie de condiciones ideales para entrenar la movilidad. A partir de los 5 años la mayoría de los niños ya están preparados para dar sus primeros pasos en el fútbol: se adaptan mejor a los movimientos y suelen tener una mejor coordinación.

Según los datos proporcionados por el municipio, existen al año 30 campeonatos playeros. Esto sin contar los campeonatos en todas las disciplinas que hacen:

- La COOPNO (Comando de Operaciones Norte)
- Los Colegios de Profesionales:

- ✓ Colegio de Periodistas
- ✓ Colegio de Ing. Civiles



- ✓ Colegio de Médicos
- ✓ Colegio de Ing. Comerciales

- Los interbarriales

- El Sindicato de Choferes

- El Sindicato de Trabajadores

- Los trabajadores del sector petrolero

- Las campeonatos de empresas privadas

- Campeonato del magisterio

Estos diferentes campeonatos que organizan las diferentes agrupaciones o asociaciones, es la pauta para determinar que si existe una vocación futbolera de la población del cantón Esmeraldas, así como la práctica de otras disciplinas como el vóley profesional, que es practicado por mujeres de diferentes edades.

4.9.2 Estadísticas de la población en el cantón Esmeraldas

El siguiente cuadro presenta la evolución de la población del Ecuador y de La Provincia de Esmeraldas desde el año de 1950 hasta el último censo del 2001.



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

AÑO	ECUADOR	ESMERALDAS
1950	3202757	75407
1962	4564080	124881
1974	6521710	203151
1982	8138974	249008
1990	9697979	306777
2001	12156608	385223

Fuente INEC

Cuadro # 8: Estadística de la Población

Es importante detallar este antecedente ya que el crecimiento poblacional de los diferentes cantones de La Provincia y su proyección esta en base a la Tasa de Crecimiento anual dado por el INEC por cantones, que es 1,4% por años:

CANTONES	TCA %	AÑO 2001	AÑO 2002	AÑO 2003	AÑO 2004	AÑO 2005
Esmeraldas	1,4%	157792	160001	162241	164512	166816
Eloy Alfaro	2,5%	33403	34238	35094	35971	36871
Muisne	1,0%	25080	25331	25584	25840	26098
Quinindé	1,5%	88337	89662	91007	92372	93758
Sal Lorenzo	2,0%	28180	28744	29318	29905	30503
Atacames	4,7%	30267	31690	33179	34738	36371
Río Verde	0,8%	22164	22341	22520	22700	22882
TOTAL		385223	392006	398944	406039	413298

TCA = Tasa de Crecimiento Anual
Fuente INEC

Cuadro # 9: proyección crecimiento poblacional

De acuerdo al VI Censo de Población y V de Vivienda del 2001, la Provincia de Esmeraldas posee una población de 385.223 habitantes de los cuales 156.611 son población urbana (41% de la población total), y 228.612 son población rural (59% del total). La mayor parte de la población se concentra en el ámbito rural, contrario a la tendencia nacional.

La población está compuesta por 197.150 hombres y 188.073 mujeres, lo cual equivale a un índice de feminidad de 95.4 mujeres por cada 100 hombres y a un porcentaje neto de presencia de mujeres equivalente al 49%.



El Cantón Esmeraldas posee una población de 157.792 habitantes de los cuales 95.124 se localizan en el ámbito urbano (60% del total) y 62.668 viven en el sector rural (40% del total). Es decir, que la mayor parte de la Población se concentra en el ámbito urbano.

La población del cantón Esmeraldas, está compuesta por 77.350 hombres y 80.442 mujeres, lo cual equivale a un índice de feminidad de 104 mujeres por cada 100 hombres y a un porcentaje neto de presencia de mujeres equivalente al 51%.

Se puede indicar que la población del Cantón de Esmeraldas es joven, ya que la proporción de individuos concentrada en la edad 0-14 años , representa casi el 44% del total, aspecto que revela la presencia de elevados índices de natalidad.

La PEA esmeraldeña es de 129.655 personas que representan el 34% de la población total de la provincia, 34% urbana y 33% rural; a nivel del cantón Esmeraldas la conforman **53.826** personas, esto es el 34% de la población del cantón, 35% urbana y 33% rural.

En el cantón Esmeraldas, las principales fuentes de absorción de mano de obra son el sector agropecuario, al cual se dedican el 46.3% de los hombres, y los servicios comunales, al cual se dedican principalmente las mujeres (60.8%). Le siguen, en importancia, el comercio, hotelería y restaurantes con el 11.8%.

Para poder establecer el flujo de personas que visitarán el Complejo deportivo, tomo do referencia la población Económicamente Activa del cantón Esmeraldas. De este total se forma una muestra de 400 personas y se utilizó la técnica de campo de las encuestas.

Con estas encuestas mido el grado de aceptación del proyecto en la población de Esmeraldas, ya que este va hacer el principal flujo de personas que visiten



el Complejo, sea por que están más cerca, y por que los habitantes de Esmeraldas desean contar con este tipo de servicios.

4.9.3 Que flujo de clientes podemos captar

Para poder determinar el flujo de clientes, que se va a captar, se debe hacer las encuestas y procesar la información y de esta manera determino el porcentaje del mercado que queremos captar.

4.10 Encuestas de campo

Para este estudio se recolectara datos mediante las encuestas (método de recopilación de información de datos primarios en el que la información se reúne al comunicarse con una persona representativa de personas), la ventaja de éstas es que son rápidas, económicas, eficientes, exactas y flexibles.

El mercado al cual voy a dirigirme son los diferentes barrios de la ciudad de Esmeraldas, los cuales son: Las Palmas, Barrios del Sur, El Centro de la Ciudad, Ciudadela de EP Petroecuador, Los Tulipanes, Las Villas del Seguro, cuya población la obtuvimos por datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Se realizaron 400 encuestas, con los resultados conocí que el 80% de los encuestados estaban interesados y se mostraban entusiasmados con la apertura de un complejo deportivo cerca donde puedan disfrutar de momentos familiares, ya que los complejos existentes, solo es para jóvenes.

El Objetivo General, es elaborar el estudio de factibilidad para el proyecto de un complejo deportivo alternativo en la ciudad de Esmeraldas. A continuación detallamos el formulario de las encuestas, que se las realizará a los padres de familia que deciden la contratación de estos servicios:



4.10.1 El Cuestionario

Decisiones sobre las escalas de medición a utilizar en el cuestionario son:

Nominal

Este tipo de escala es muy utilizada en la encuesta ya que ofrece información variada sobre las variables que analice, está presente en preguntas sobre, el sector, el sexo, entre otros.

Ordinal

Se utiliza una pregunta ordinal para saber cuál es el precio más aceptable para el bien o servicio en el mercado.

Preguntas compuestas

Son preguntas que están relacionadas y se necesita que la respuesta estén de acuerdo, caso contrario hasta ahí llega la encuesta.

Intervalo

La pregunta por intervalo es para saber con qué frecuencia se debería abastecer a los distribuidores con el producto.

Razón

Se utiliza preguntas de razón porque al utilizarla no tendremos un punto exacto de equilibrio en las respuestas, es por eso que mejor utilizar preguntas con intervalos y nominales para tener una mejor precisión en los resultados

Decisiones sobre la estructura del cuestionario:

Consideraciones preliminares.

Realice una investigación descriptiva, donde recopile datos a través de la encuesta a 400 personas. Las encuestas están dirigidas a los padres de familia del cantón Esmeraldas.



Contenido de preguntas.

Las preguntas son elaboradas con exactitud, sin mucho contenido que exija capacidad de memoria del encuestado.

El cuestionario está compuesto por:

- Preguntas dicotómicas, de manera que el encuestado elija solo una de dos respuestas.
- Preguntas de selección múltiple, donde elegirán respuestas de varias alternativas
- Preguntas de sinceridad, que servirán para comprobar el interés del encuestado.

Secuencia de preguntas:

El cuestionario está diseñado desde preguntas sencillas que dan pie a una nueva pregunta hasta llegar a las más elaboradas que son complejas, pero sin olvidar también que deben ser específicas y exactas.

Elaboración del cuestionario inicial:

Esta parte de la investigación se la realizó a través de encuestas, para la cual se desarrolló un cuestionario que consta de 14 preguntas y que se presenta a continuación:

1) Marque con una X la respuesta que considere

Edad _____ Sexo _____

2) Cuantos Hijos Tiene:

Niños: _____ niñas: _____



Edad: _____

3) Sector donde vive.

Barrios del sur: _____

Las Palmas: _____

El Centro: _____

Otros: _____

4) Le gusta practicar algún deporte?

Si _____ No _____

Le gustaría que sus hijos aprendieran fútbol

Si _____ No _____

Si su respuesta es NO, por favor de por terminada la encuesta

5) En qué lugar con mayor frecuencia practica este deporte (por favor elija solo una opción)?

Canchas de cemento _____ canchas de algún parque _____

playa _____ canchas sintéticas _____

Calle _____

6) Con qué frecuencia practica este deporte?

Con poca frecuencia

con mucha frecuencia

1 2 3 4 5

7) Le gustaría practicar usted y/o sus hijos, este deporte en un complejo donde existan canchas de césped sintético?

SI _____ NO _____



8) Qué precio estaría dispuesto a pagar por la utilización de una hora en las canchas de césped sintético?

\$20 _____

\$25 _____

\$30 _____

9) Utilizaría nuestras canchas de césped sintético en:

Mañana _____

Tarde _____

Noche _____

Quando matricularía a sus hijos a la escuela de futbol:

En vacaciones _____

Todo el año _____

10) Por lo general cuanto tiempo practicaría este deporte en un complejo deportivo con canchas de césped sintético?

Una hora _____

Dos horas _____

Más de dos horas _____

11) Al momento de elegir en qué lugar practicar este deporte cuál sería las características más importante?

Precio _____

Ubicación _____

Servicio al cliente _____

Capacidad del lugar _____

Comodidad _____

12) Con qué frecuencia utilizaría el complejo deportivo y las canchas de césped sintético?

1 vez a la semana _____



2 veces a la semana _____

Más de dos veces a la semana _____

Solo los fines de semana _____

13) Cuánto mensualmente estaría dispuesto a pagar por el servicio de esta escuela de fútbol?

\$30 _____

\$35 _____

\$40 _____

4.10.2 Selección de la técnica de muestreo

El siguiente paso después de definir la población objetivo es la elección de la técnica de muestreo, la cual se clasifica en:

- No Probabilístico: No se utilizan procedimientos de selección por casualidad. En su lugar, se basan en el juicio personal del investigador.
- Probabilístico: Cada elemento de la población tiene una oportunidad probabilística fija de ser seleccionado para la muestra.

De la técnica de muestreo no probabilística se escogió el muestreo por juicio, este tipo de muestreo permite seleccionar a los elementos que se incluirán en la muestra porque son representativos de la población de interés. La razón por la que se escogió el muestreo por juicio es porque permite llegar con mayor facilidad al segmento al cual está orientada esta investigación, que es la población económicamente activa.



4.10.3 Selección del tamaño de la muestra

La muestra abarcó a los habitantes de todos los sectores del cantón, para seleccionar la muestra del universo (cantón Esmeraldas), utilice la siguiente formula estadística:

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

n = tamaño de La muestra

N = población

E = error de muestra

$$n = \frac{53.826}{(0.05)^2 (53.826 - 1) + 1}$$

$$n = 399.2$$

Número de encuestas a realizar 400

Posteriormente realice las encuestas hasta alcanzar la muestra , luego realice la tabulación y obtebe los resultados que finalmente fueron analizados e interpretados.

4.10.1 Procesamiento de la información

Para el análisis de la información que proporcionaron las encuestas, se tomó en cuenta los siguientes criterios con el siguiente orden de importancia:

- Totalidad de contestación.



- Congruencia de las contestaciones, este criterio se basa en la revisión de las preguntas de sinceridad.

4.10.1.1 Pregunta No- 1

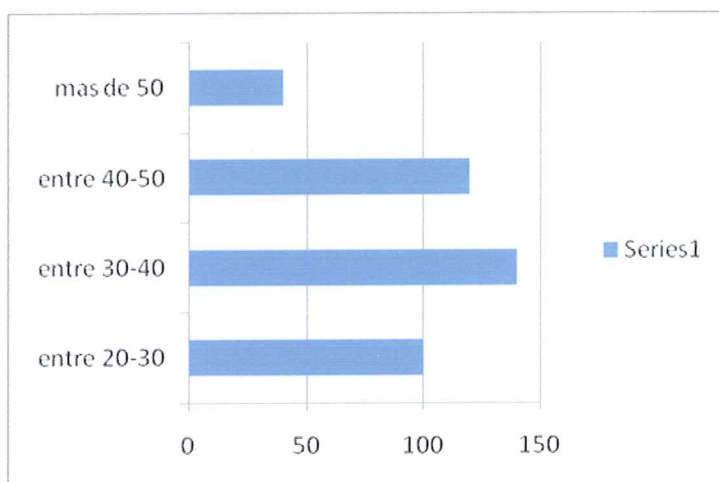


Gráfico # 1

El 65% de la edad de los encuestados esta concentrada entre los 30 a 50 años, esto determina una población joven.

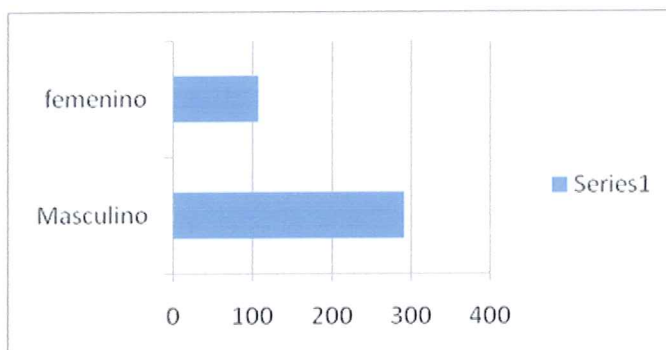


Gráfico # 2

El 73% de los encuestados, son de sexo masculino, el 27% femenino.



4.10.1.2 Pregunta No- 2

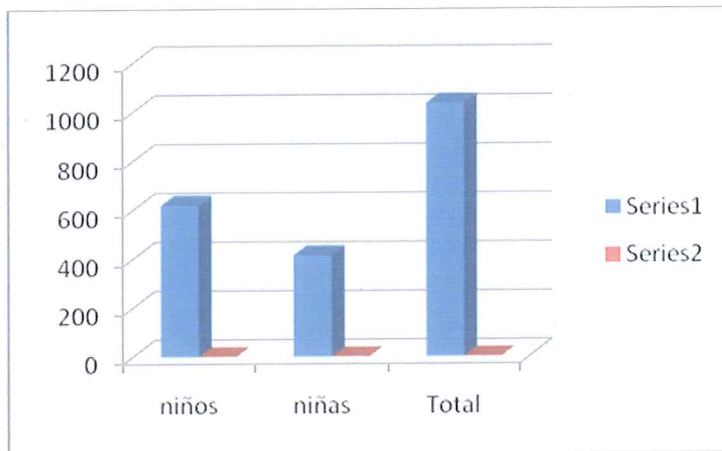


Gráfico # 3

El total de niños de los padres encuestados es de 1035 de los cuales el 60% son niños y el 40% son niñas.

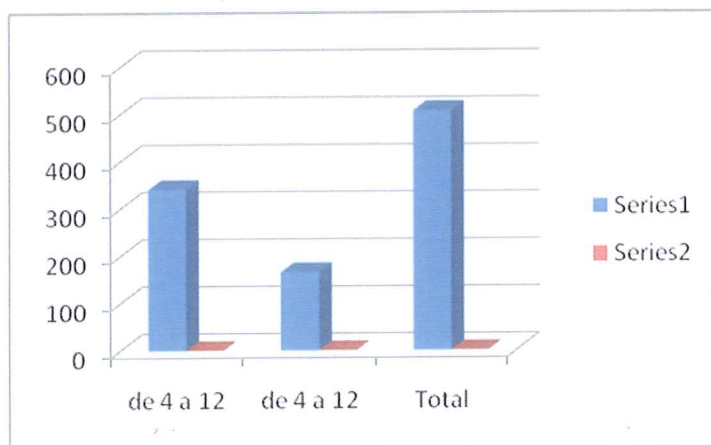


Gráfico # 4

De los hijos que tiene los encuestados, están entre la edad de 4 a 12 año el 49%, es decir 507.

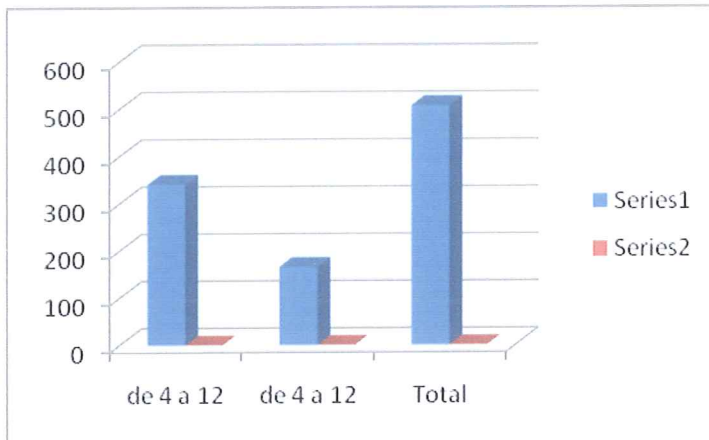


Gráfico # 5

4.10.1.3 Pregunta No- 3

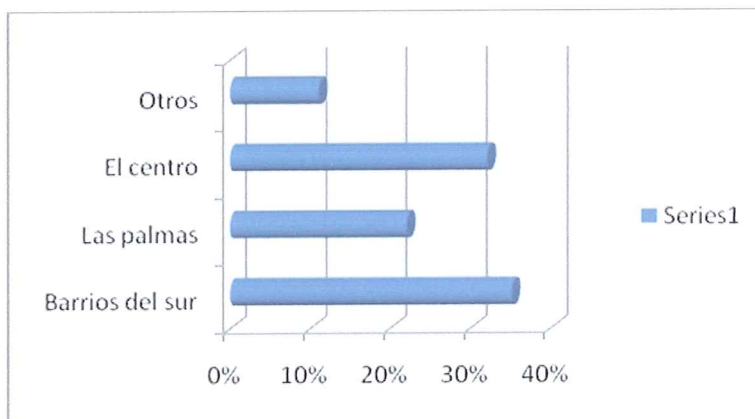


Gráfico # 6

La concentración de los encuestados viven en los barrios del sur y el Barrio Las palmas, esto dá la pauta para la localización del complejo que debe tener facilidades para llegar de los barrios.



4.10.1.4 Pregunta No- 4

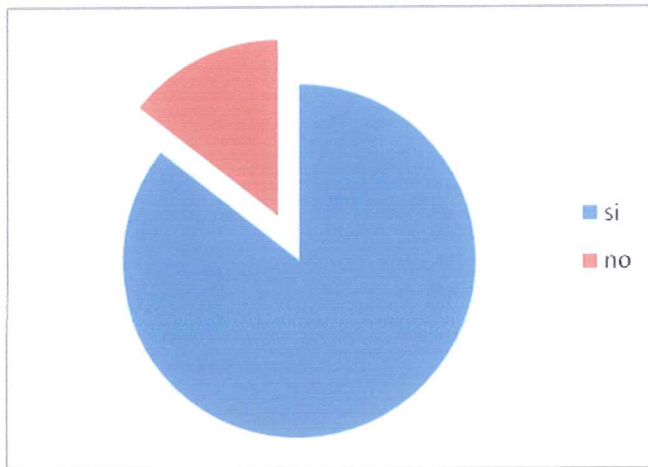


Gráfico # 7

El 85% de los encuestados contestaron que practicaban alguna actividad deportiva, quedando el fútbol en los hombres y el voleibol en las mujeres.

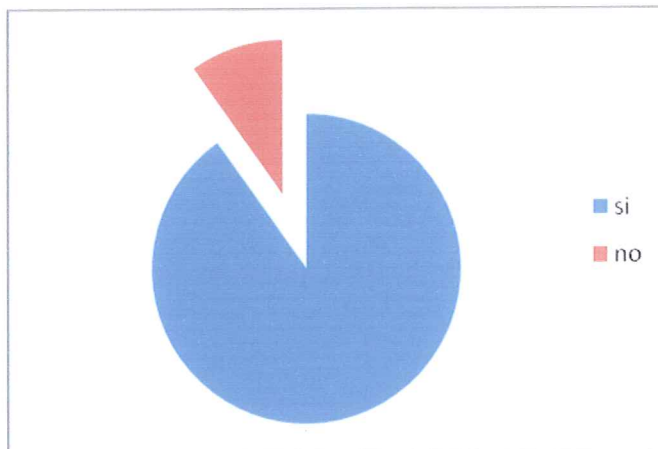


Gráfico # 8

El 90% de los encuestados manifestaron que les gustaría que sus hijos aprendieran fútbol.

4.10.1.5 PREGUNTA # 5

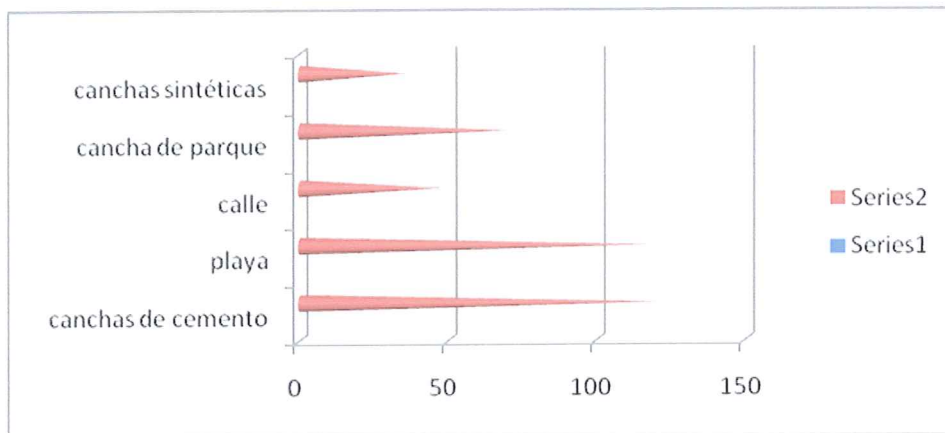


Gráfico # 9

Las personas que practican este deporte lo realizan por lo general en canchas de cemento 31% ubicadas en el cantón, y también optan por practicar en la playa con un 30%, esto demuestra que es fácil cambiar de jugar en una cancha de cemento a una sintética.

4.10.1.6 PREGUNTA # 6

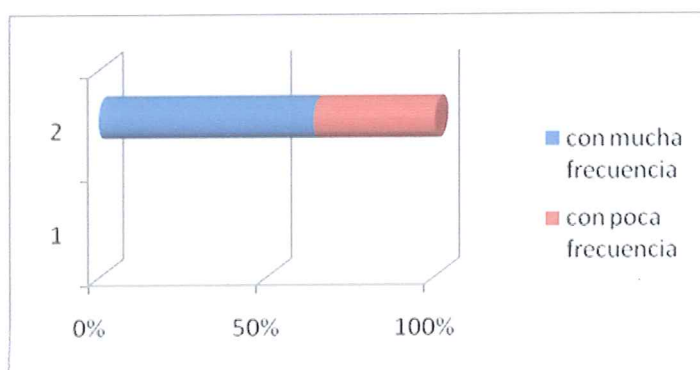


Gráfico # 10

En el Cantón Esmeraldas regularmente se practica el fútbol el 64% de los encuestados, ya que la mayoría de las personas les encanta este deporte porque es el mejor del mundo.

4.10.1.7 PREGUNTA # 7

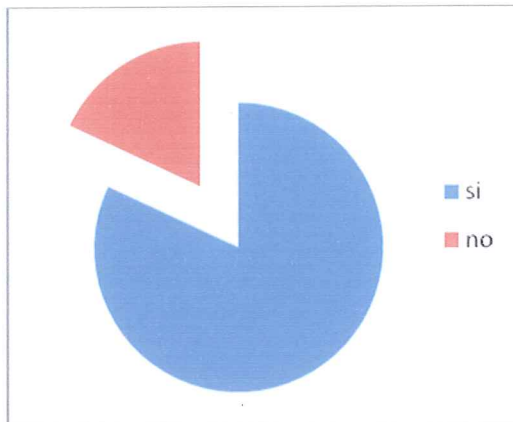


Gráfico # 11

El servicio tendría acogida en el mercado porque las personas estarían dispuestas a utilizarlo las canchas sintéticas, de los encuestados el 82% contestó que si estarían dispuestos a prácticas o enviar a sus hijos a practicar fútbol en una cancha sintética.

4.10.1.8 PREGUNTA # 8



Gráfico # 12

La habitantes que juegan futbol y lo practican estarían dispuestos a pagar por la cancha sintética 28% un valor de 20 dólares, pero el 42 % está dispuesto a pagar \$ 25 dólares y el 30% estaría dispuesto a pagar \$ 30.



4.10.1.9 PREGUNTA # 9

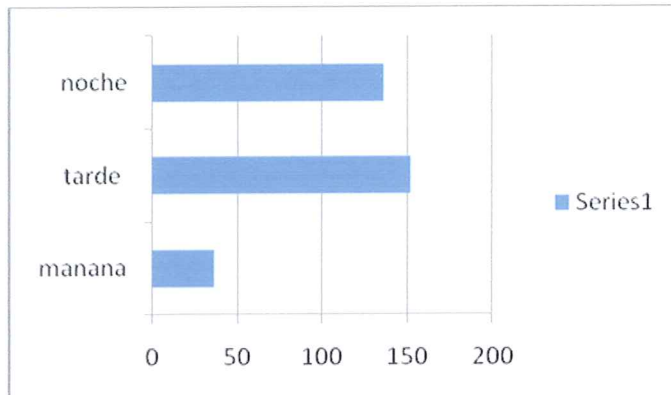


Gráfico # 13

En la cancha sintéticas se tendrá más demanda en la tarde 38% ya que esta es una hora que la mayor parte de los jóvenes que serian los que más acudirían a las canchas después seria en la noche 34% que estaría ocupada y en la mañana 9% que estaría más libre se podrían realizar otras actividades como el mantenimiento de la cancha.

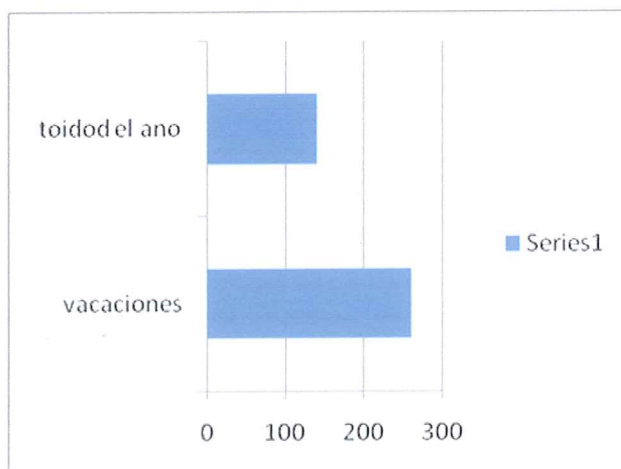


Gráfico # 14

Se pregunto a los encuestados, cuando preferirán matricular a sus hijos en la escuela de fútbol y el 65% contestaron que preferían matricular a sus hijos en vacaciones, por que se pueden dedicar más y porque ya no tienen el gasto del colegio.



4.10.1.10 PREGUNTA # 10

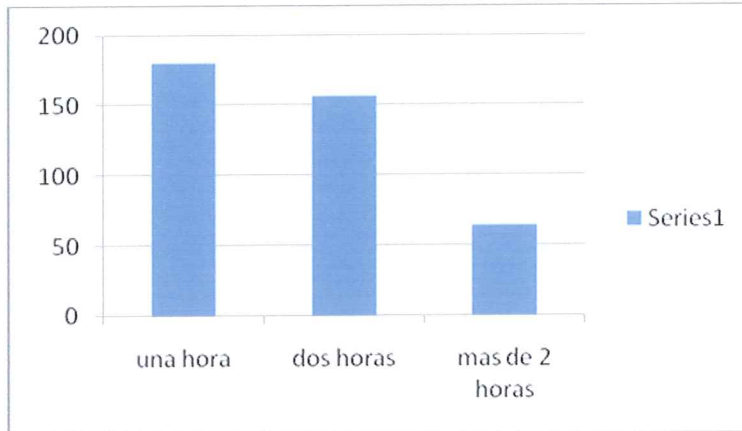


Gráfico # 15

El 45% de los encuestados estarían dispuestos a utilizar los servicios del complejo deportivo una hora, pero podrían extenderse a dos horas el 39%.

4.10.1.11 PREGUNTA # 11

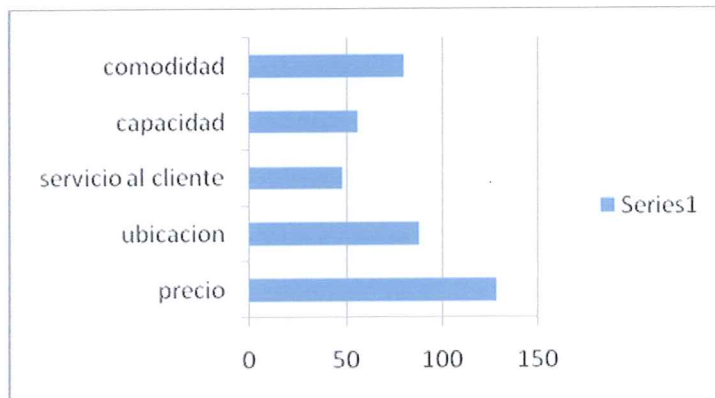


Gráfico # 16

El precio es un factor importante en la decisión de los consumidores pero la ubicación del lugar y la capacidad son un factor relevante también



4.10.1.12 PREGUNTA # 12

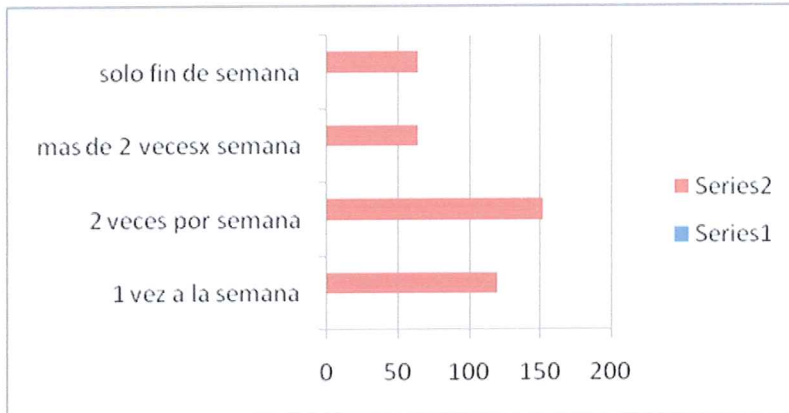


Gráfico # 17

El 65% de los encuestados están en un rango de edad de 30 a 50 años, sin descuidar a los jóvenes que utilizarían el servicio más de 2 veces entre semana, aunque también lo es los fines de semana como opción para disfrutar de este deporte.

4.10.1.13 PREGUNTA # 13

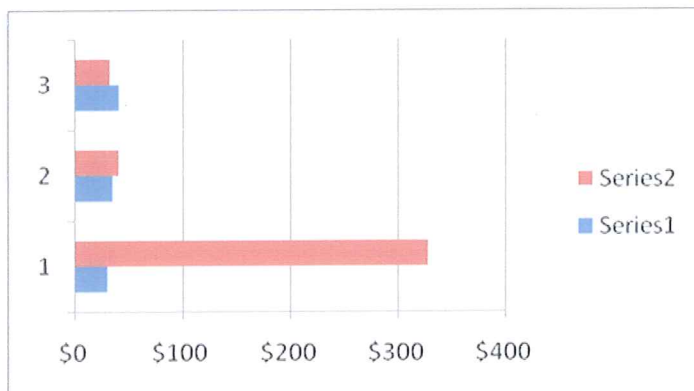


Gráfico # 18

El 82%, de los encuestados contesto que estarían dispuesto a pagar \$ 30 al mes por el servicio de la escuela de fútbol.



4.10.2 Resumen de oferta y demanda de complejos deportivos

Se resume según las encuestas que hay una demanda local por sitios de la práctica deportiva, para todas las personas que viven en el cantón Esmeraldas y en especial para los que viven en los barrios del sur del cantón.

La oferta de los servicios que prestará el proyecto, prácticamente en el cantón de Esmeraldas solo existe 4 canchas, y solo en 1 de ellas existe una escuela de fútbol. Con todos estos argumentos la demanda de este servicio está dada por no existir la oferta y la necesidad esta manifestada por las personas que encuestamos.



5. ESTUDIO TÉCNICO

5.1 LOCALIZACIÓN

El complejo deportivo de canchas de césped sintético estará ubicado en el cantón Esmeraldas, en el vía ducto que conecta a las Palmas con los Barrios del Sur.

5.1.1 Micro Localización

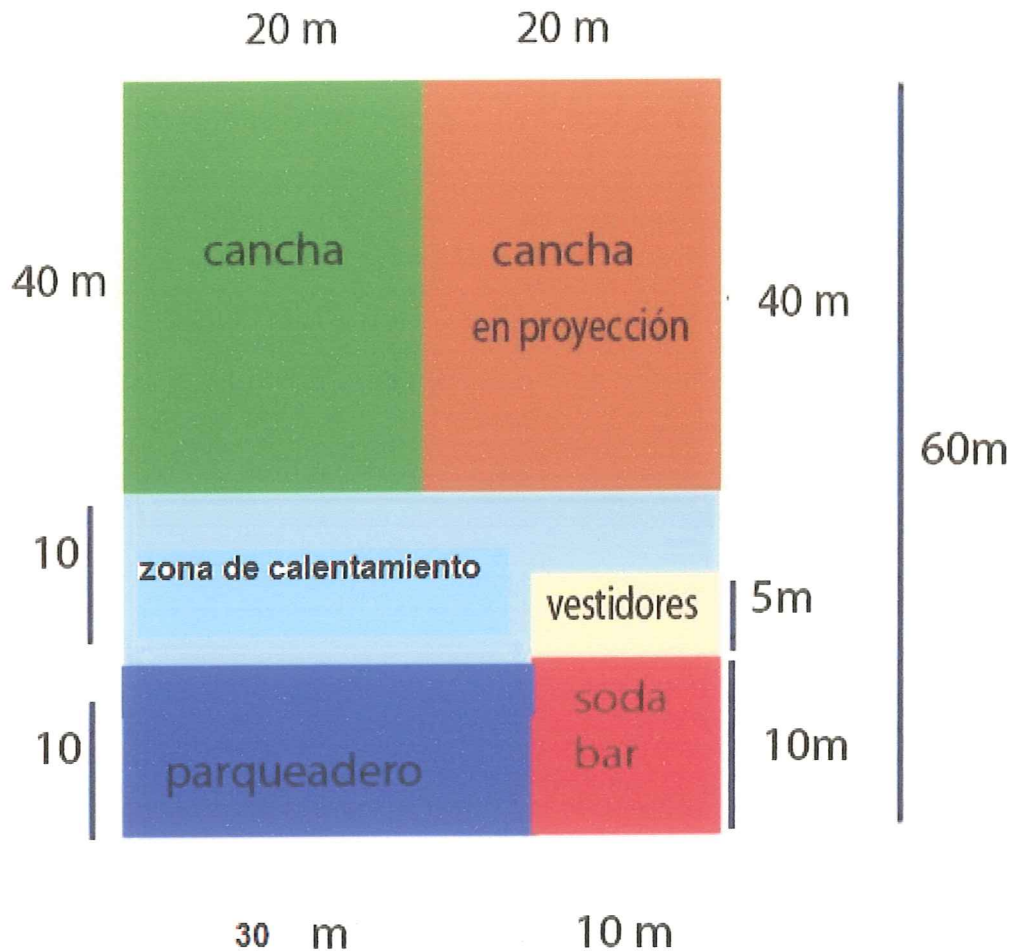
Dando cumplimiento a las normas municipales, las cuales establecen que para este tipo de establecimientos se requiere un área mínima de 1680m² se estableció que el complejo se construirá en terrenos ubicados junto al vía ducto. Se consideró a este lugar como el más idóneo ya que primero está ubicado en el margen izquierdo de la vía que va de Las palmas a los Barrio del Sur, segundo cumple con las ordenanzas municipales y tercero proporciona grandes ventajas para el desarrollo del negocio, las cuales se mencionan a continuación:

- Vías de acceso de gran magnitud.
- Amplios lugares para parqueos.



5.2 OBRA FÍSICA

A continuación se describen cada una de las áreas con las que contará el complejo.



Cuadro # 11

El terreno que se dispone es de 2400 metros cuadrados, en donde tengo proyectado la construcción de una segunda cancha, si la demanda por la misma crece.

5.2.1 CANCHAS

Gracias a los resultados obtenidos en la investigación de mercados que muestran que existe un gran nivel de aceptación hacia el proyecto, se ha decidido implementar 1 cancha ya que el espacio a comprar lo permite. Cada cancha medirá 38mts de largo por 20 de ancho, área donde podrán jugar hasta 14 personas, es decir 7 por equipo.



MEDIDAS RECOMENDADAS



Fútbol 11



Fútbol 8



Fútbol 5

Cuadro # 12

Actualmente FIFA solamente establece medidas oficiales para fútbol 11 y fútbol 5, también conocido como fútbol sala.

Para fútbol 11, FIFA establece que la medida mínima es 45m x 90m y que la medida máxima es 90m x 120m.

Para partidos oficiales o internacionales FIFA establece un mínimo de 64m x 100m y un máximo de 75m x 110m.

Para fútbol 5, la medida mínima es 15m x 25m, y la medida máxima es de 25m x 42m.

Para partidos oficiales o internacionales FIFA establece un mínimo de 18m x 38m y un máximo de 25m x 42m.

Sin embargo, para fútbol 5, las medidas que mejores resultados han dado para las canchas de alquiler son las siguientes: 20m x 30m y 20m x 40m. Estas medidas corresponden al área total de gramilla e incluyen el espacio que se deja después de las líneas de banda y fondo. Este espacio se recomienda que sea de 1m.

Con respecto a fútbol 6, 7, 8, 9 FIFA no tiene reglamentación. Básicamente este tipo de canchas se construyen con medidas proporcionales que permitan un juego cómodo para los jugadores.



Por lo general estas son las medidas:

Para futbol 6: mínimo 20m x 40m y máximo 25m x 45m

Para futbol 7: mínimo 25m x 45m y máximo 30m x 50m

Para futbol 8: mínimo 30m x 50m y máximo 40mx 60m

Para futbol 9: mínimo 40m x 60m y máximo 50m x 80m

En el complejo de implementará una cancha para futbol 6 con un mínimo de 20 metros de ancho, con 40 metros largo. Los arcos son de 3mts. de ancho por 2mts. de alto.



Cuadro # 13

5.2.1.1 Especificaciones Técnicas del césped sintético

La empresa que proveerá el césped sintético es Ecogras, distribuidor oficial en Ecuador de la compañía Holandesa, EDEL GRASS B.V. GENEMUIDEN, la cual cuenta con 20 años de experiencia en la producción e instalación de alfombras sintéticas en todo el mundo.



La Tabla muestra las especificaciones técnicas del césped que será instalado en el complejo. De la gama de productos que ofrece el proveedor, éste corresponde al de mayor calidad y por ende mayor precio. Se ha seleccionado este modelo ya que se quiere brindar a los clientes una superficie suave y blanda que no traiga complicaciones durante el juego y que la misma simule al máximo una cancha de césped natural.

Especificaciones Técnicas del Césped

Studium Monumental D-576

Producto:	Studium D-576
Uso Multi-deportivo:	Uso profesional
Color Verde / Líneas demarcatorias blancas	
Altura	57 mm
Peso del hilado	1160 grs./m ²
Peso total	2215 grs./m ²
Garantía Internacional	5 años
Vida útil estimada	10 años
Ancho de los rollos	3.75 m.
Largo de los rollos	40.10 m.
Área a revestir	40.00m x 26.00m
Cantidad de césped	1117.50 m ²
Goma	Molida de granulometría fina
Arena	Clasificada y horneada

Seguros de ofrecer un césped de calidad para los clientes como para el medio ambiente libre de metales pesados.

CANCHA COMPLETA



gramilla + redes perimetrales + lamparas

Cuadro # 14

5.2.1.2 Requerimientos Técnicos para la instalación

Previo a la instalación del césped sintético, es necesario cumplir con ciertos requerimientos técnicos, solicitados por el proveedor, con los cuales se podrá hacer cumplir la garantía en caso de ser necesario y además ayudará a mantener la alfombra en buenas condiciones.

A continuación detalló cada uno de los pasos que se deberá seguir para cumplir con los siguientes requerimientos:

Excavación y Relleno del Terreno

Uno de los primeros pasos a seguir para cumplir con los requerimientos técnicos es la excavación. Esto se debe a que en el terreno existe maleza, basura y material fangoso que no es el adecuado para usar como base antes de la implementación de la alfombra de césped. Una vez culminada la excavación es necesario el relleno del terreno, el cual deberá llegar al nivel de la acera. El material que se utilizará será cascajo.

Compactado y Nivelación

Una vez relleno el terreno se procede a compactar el mismo para que tenga la consistencia necesaria y no vayan a haber hundimientos. Luego utilizando una capa más fina de material se procede a nivelar el terreno, el mismo que deberá tener una pendiente del 0.05% desde el centro hacia los extremos, lo



cual permitirá que en épocas de lluvia, el agua fluya hacia los canales de drenaje, evitando así la formación de charcos.

Canales de drenaje

Estos, estarán ubicados aproximadamente a 50cm de las líneas laterales y servirán para la recolección del agua proveniente da la cancha y su posterior traslado a las redes de aguas lluvias.

Asfaltado

Una vez concluidos los tres primeros pasos, la siguiente fase es el asfaltado del terreno, para esto será necesario en primer lugar realizar una imprimación asfáltica, la cual permitirá que la capa asfáltica de 2" que se colocará posteriormente se adhiera con fuerza al terreno.

Instalación del césped

Una vez que se han realizado los pasos anteriormente explicados, se procede a la instalación del césped, la misma que sigue el proceso que se detalla a continuación.

Tendido de los rollos

Con la capa asfáltica terminada y totalmente seca se procede a la instalación de la alfombra, la misma que se inicia con el tendido de los rollos a lo largo de la canchas, cubriendo la totalidad de la superficie.

Unión de rollos

Una vez tendidos los rollos se procede a unir los mismos. Para este proceso se utiliza una lámina de plástico, sobre la cual se vierte cemento de contacto, la cual va a servir para unir y pegar los rollos.

Colocación de líneas y arcos

Con la totalidad de los rollos unidos y pegados, se procede a colocar las líneas que dividen la cancha, las cuales son del mismo material utilizado para la



fabricación de la alfombra de césped pero de color blanco. Estas líneas divisorias son unidas y pegadas utilizando los mismos materiales y siguiendo el mismo proceso realizado en la unión de los rollos.

Una vez colocadas todas las líneas, se instalan los arcos; cuyas dimensiones oficiales son 3mts de ancho por 2mts de alto, pero estas podrían variar dependiendo de los gustos de los propietarios del complejo.

Riego de la arena y el caucho

Luego de que ha culminado la instalación del césped, se procede a regar arena horneada y tamizada que tiene la función de mantener las fibras en forma vertical y protege las uniones. Una vez concluido este paso se adiciona el “compuesto de caucho” (pequeñas partículas de caucho de una granulometría especial) en toda la superficie. Este material va a brindar tanto a la superficie resultante, como al deportista, el deslizamiento, la seguridad, el pique de pelota, la amortiguación adecuada y otras características que el juego requiere.

Cepillado y Fibrilación

Por último utilizando una maquinaria especial se cepilla la cancha, con lo cual se logran dos cosas importantes. Primero se redistribuye el nivel de arena y caucho regado por toda la superficie, evitando de esta forma la compactación del mismo y por último se separan y se reorientan las fibras, haciéndolas mas finas y peinándolas para que tomen una posición vertical; de esta forma se logra una perfecta semejanza al césped natural.

Luminarias

Debido a que el uso de las canchas también se hará en las noches será necesario contar con la iluminación adecuada, por lo que cada cancha estará dotada con 16 luminarias de 400 watts cada una, distribuidas en cuatro postes de hormigón los mismos que se ubicarán en los laterales de cada cancha. Dichas luminarias van a estar dirigidas únicamente a las canchas, con lo cual se evitan molestias a los moradores del sector.



Cerramiento

Dado a que los terrenos donde estarán ubicadas las canchas carecen de cerramiento va a ser necesario la colocación de una malla metálica de 2.4m de altura más una malla de nailon de 3m de altura lo cual evitará que el balón salga de las inmediaciones y así provoque algún daño a los transeúntes y propiedades privadas del sector.



Cuadro # 15

5.2.2 EDIFICIO

Otra área importante con la que contará el complejo, es la que está compuesta por la oficina, el bar y los vestidores, ya que son parte fundamental del negocio, las mismas que estarán contenidas en un solo bloque ubicado en la parte lateral del terreno.

Las características técnicas de esta parte del proyecto se detallan a continuación.

Especificaciones Técnicas del Edificio:



SECCION	MATERIALES
Estructura	Hormigón Armado
Cubierta	Estructura Metálica y Eternit
Paredes	Bloques y Enlucidas
Puertas	Interiores: Madera Exteriores: Metálicas
Piso	Cerámica
Instalaciones Eléctricas	Empotradas
Instalaciones Sanitarias	Empotradas
Acabados	Pintura de Caucho
Ventanas y Celosías	Aluminio y Vidrio

Cuadro # 16

5.3 INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

Inversión total es el capital económico, que se destina para la consecución de un proyecto, mediante la aplicación de un programa de desarrollo y crecimiento del mismo, tiene como objetivo principal la generación de utilidad, está inversión tiene que tener una fuente de financiamiento que para este proyecto va a ser con recursos propios, en mi caso, están conformados por:



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

INVERSION FIJA	REALIZADA	POR REALIZAR	TOTAL
Terreno	40,000	0	40,000
Edificio	0	65,448	65,448
Maquinarias y equipos	0	1,780	1,780
Muebles y enseres	0	1,214	1,214
Muebles y equipo de oficina	0	875	875
Equipos de computación	0	930	930
Capital de operación		3,459	3,459
SUB-TOTAL INVERSION FIJA	40,000	73,706	113,706
INVERSION PREOPERACIONAL			
Estudios de técnicos	3,200	0	3,200
Gastos de constitución de CIA	2,434	0	2,434
Gastos promoción de la CIA	0	1,900	1,900
SUB-TOTAL INV. PREOPE.	5,634	1,900	7,534
TOTAL	45,634	75,606	121,240

Cuadro # 17

FINANCIAMIENTO	REALIZADA	POR REALIZAR	TOTAL
RECUROS PROPIOS	45,634	75,606	121,240
TOTAL			

Cuadro#18



5.3.1 Capital de trabajo

El capital de trabajo o capital de operación, está formado por los recursos en efectivo necesarios que deben estar disponibles para el normal desarrollo de las operaciones en el arranque del proyecto, es decir el capital de trabajo constituye una parte del activo corriente. En el presente proyecto se determinó el capital de trabajo con base en los costos y gastos que se deberán cubrir en un mes de operaciones y que por su naturaleza no pueden dejar de pagarse, como son: energía eléctrica, agua potable, guardianía, instructor de fútbol. Para el cálculo se suman todos los gastos que se realizan en efectivo y se lo divide para 360 días, luego se lo multiplico por el número de días que se va a cubrir esos gastos para que no afecte el normal desarrollo de la empresa, sí tiene:

Materiales y suministros	6,534
Mano de obra directa	9,522
Mano de obra indirecta	11,852
Costos indirectos sin depreciaciones	2,819
Gastos administrativos	8,381
Gastos generales de venta	2,400
TOTAL	41,508
CAPITAL DE TRABAJO	3,459

Cuadro # 19

5.4 TAMAÑO DEL PROYECTO

A continuación detallo de la capacidad de servicio que prestará el Complejo Deportivo.

5.5 ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos son todos los bienes de capital de carácter tangible, que reúnen las siguientes características:



- ✓ Su costo es representativo
- ✓ No está destinado para la venta
- ✓ Tiene una vida útil superior a un período contable (UN AÑO)
- ✓ Estos contribuyen a la producción y venta de bienes y servicios

Los activos fijos del proyecto son los siguientes:

5.5.1 Terreno

El terreno en el que se va a llevar a cabo la construcción del Complejo deportivo, está situado en la Provincia de Esmeraldas, Cantón Esmeraldas. El terreno tiene una superficie de 1600 metros cuadrados.

#	CONCEPTO	UNID.	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
1	Terreno	m2	2400	16.66	40,000
TOTAL					40,000

Cuadro # 20

5.5.2 Construcciones

Corresponde a este activo fijo toda la infraestructura física, que permita un normal desarrollo de las actividades. Las principales construcciones con las que cuenta el complejo son: cancha, bar, vestidores.

PRESUPUESTO DE OBRA CIVIL



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

ITEM	DESCRIPCION DEL RUBRO	UNID.	CAN.	P.U.	TOTAL
A	CONFORMACION DE TERRENO				
A.1	REPLANTEO Y NIVELACION	M2	1,600.00	0.50	800.00
A.2	DESBROCE Y LIMPIEZA	M2	1,600.00	0.25	400.00
B	PREPARACION TERRENO PARA				
B.1	EXCAVACION	M3	800.00	1.30	1,040.00
B.2	RELLENO COMPACTADO	M3	800.00	4.00	3,200.00
B.3	DESALOJO	M3	800.00	1.50	1,200.00
B.4	ASFALTO	M2	800.00	8.00	6,400.00
B.5	INSTALACION DEL CESPED	M2	800.00	19.50	15,600.00
C	CERRAMIENTO PERIMETRAL				
C.1	REPLANTEO Y NIVELACION	M2	224.00	0.24	53.76
C.2	EXCAVACION	M3	179.20	1.55	277.76
C.3	RELLENO COMPACTADO	M3	179.20	4.00	716.80
C.4	DESALOJO	M3	179.20	1.50	268.80
C.5	HORMIGON SIMPLE 210 KG/CM2	M3	35.00	57.00	1,995.00
C.6	CERRAMIENTO DE MALLA H=3m	M	280.00	28.00	7,840.00
C.7	PUERTA DE INGRESO SEGÚN DISEÑO	U	1.00	635.00	635.00
D	SODA-BAR-VESTIDORES-AREA ADTRA.				
D.1	EXCAVACION MANUAL	M2	90.00	3.88	349.20
D.2	REPOSICION DE SUELO	M2	90.00	4.82	433.80
D.3	DESALOJO DE ESCOMBROS	M2	90.00	2.30	207.00
D.4	HORMIGON SIMPLE 240 KG/CM2	M2	28.80	98.00	2,822.40
D.5	MALLA DE REFUERZO	M2	144.00	1.84	264.96
D.6	HORMIGON SIMPLE CADENAS 240 KG/CM2	M3	4.72	100.58	474.74
D.7	HORMIGON SIMPLE COLUMNAS 240 KG/CM2	M3	3.60	98.04	352.94
D.8	HORMIGON SIMPLE LOSA 240 KG/CM2	M3	55.04	98.00	5,393.92
D.9	BLOQUE ALMÁNADO 40*20*15	U	1,179.00	0.83	978.57
D.10	MAMPOSTERIA DE BLOQUE 15cm	M2	90.00	10.64	957.60
D.11	MESON DE HORMIGON ARMADO	M	10.00	21.94	219.40
D.12	ENLUCIDOS VERTICALES	M2	270.00	3.65	985.50
D.13	CERAMICA DE PARED EN BAÑO	M2	30.00	24.80	744.00
D.14	PINTURA DE CAUCHO INTERIOR	M2	90.00	5.44	489.60
D.15	PINTURA DE CAUCHO EXTERIOR	M2	100.00	5.67	567.00
D.16	CERAMICA DE PISO	M2	90.00	24.80	2,232.00
D.17	CANALIZACION PVC 50 mm	PTO	12.00	2.42	29.04
D.18	CANALIZACION PVC 110 mm	PTO	4.00	3.53	14.12
D.19	CANALIZACION PVC 75 mm	PTO	8.00	3.11	24.88
D.20	BAJANTES DE AA.LL. 75 mm	M	12.00	9.65	115.80
D.21	CAJAS DE REVISION	U	16.00	89.45	1,431.20
D.22	TUBERIA PVC 110 mm	M	24.00	3.53	84.72
D.23	SALIDAS ESPECIALES 220 V	PTO	8.00	17.62	140.96
D.24	TOMACORENTES 110 V	PTO	12.00	16.12	193.44
D.25	PUNTO DE ILUMINACION	PTO	40.00	15.04	601.60
D.26	LAMPARAS 2*40W	U	12.00	28.18	338.16
D.27	PUNTO DE TELEFONO	PTO	2.00	9.86	19.72
D.28	ACOMETIDA PRINCIPAL CONDUCTOR 2*6	M	20.00	10.57	211.40
D.29	TABLERO DE CONTROL 4 BREAKERS	U	2.00	31.80	63.60
D.30	SALIDAS DE AGUA FRIA PVC	PTO	12.00	12.40	148.80
D.31	TUBERIA PVC 1/2 FRIA	M	24.00	3.94	94.56
D.32	DUCHAS FV SUPERIOR	U	6.00	14.72	88.32
D.33	VALVULA CHECK 1/2"	U	6.00	14.24	85.44
D.34	LAVAMANOS BLANCO	U	4.00	47.04	188.16
D.35	INODORO TANQUE BAJO Y ACCESORIOS	U	6.00	65.02	390.12
D.36	LAVAFLATOS COMPLETO	U	1.00	161.80	161.80
D.37	ACCESORIOS DE BAÑO	U	6.00	46.46	278.76
D.38	CORTINA DE BAÑO	U	6.00	27.26	163.56
D.39	PUERTA DE BAÑO	U	6.00	72.26	433.56
D.40	PUERTA DE VAIVEN	U	1.00	87.86	87.86
D.41	PUERTA PRINCIPAL ALUMINIO	U	1.00	167.48	167.48
D.42	CERRADURAS DE OFICINA	U	4.00	37.33	149.32
D.43	CERRADURAS DE BAÑO	U	1.00	30.73	30.73
D.44	CERRADURAS PRINCIPAL	U	1.00	48.73	48.73
D.45	EQUIPAMIENTO DE CASETA	U	1.00	798.67	798.67
D.46	VENTANAS DE ALUMINIO FLIAS	M2	12.00	29.87	358.44
D.47	VENTANAS DE ALUMINIO CORREDIZAS	M2	1.80	31.83	57.29
D.48	VIDRIO 6 mm	M2	34.00	15.59	530.06
D.49	ESPEJOS	M2	2.00	8.75	17.50
				TOTAL \$	65,447.55

Cuadro # 21



5.5.3 Maquinaria y equipo

La maquinaria y equipo que se considera dentro de este grupo, son las instalaciones de equipos que intervienen directamente en los servicios que brinda el complejo. Las mismas que están distribuidas en las áreas del soda bar para brindar un mejor servicio.

#	CONCEPTO	UNID.	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
1	Nevera de 12 pies	U	1	420.00	420.00
2	Caja registradora	U	1	210.00	210.00
3	Plancha freidora	U	1	550.00	550.00
4	Cafetera	U	1	600.00	600.00
					0.00
TOTAL \$					1,780.00

Cuadro # 22

5.5.4 Equipos de computación

#	CONCEPTO	UNID.	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
1	Computadoras core 2 duo	U	1	850.00	850.00
2	Impresoras, copiadora, scanner	U	1	80.00	80.00
TOTAL					930.00

Cuadro # 23



5.5.5 Muebles y Equipos de oficina

#	CONCEPTO	UNID.	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
1	Estaciones de trabajo	U	1	180.00	180.00
2	Sillas giratorias	U	1	75.00	75.00
3	Archivadores	U	2	80.00	160.00
4	Sillones de star	U	2	80.00	160.00
5	Central telefónica	U	1	120.00	120.00
6	Teléfonos	U	2	40.00	80.00
7	Fax	U	1	100.00	100.00
TOTAL \$					875.00

Cuadro # 24

5.5.6 Muebles y enseres

Para un óptimo funcionamiento del complejo, se vio necesario la compra de los siguientes muebles y enseres: mesas, sillas, manteles, tapetes de mesa, hamacas, lámpara, adornos de mesa.

#	CONCEPTO	UNID.	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
1	Mesas	U	12	35.00	420.00
2	Sillas	U	48	8.00	384.00
3	hamacas	U	4	20.00	80.00
4	Adornos para la mesa	U	12	15.00	180.00
5	juego de cubiertos y platos	Global	1	150.00	150.00
TOTAL \$					1,214.00

Cuadro #25

5.5.7 Activos diferidos

Los activos diferidos, son inversiones que se han realizado durante una fase PRE-operacional, estos constituyen rubro elevado por lo que no son imputables



a un solo período contable, por esta razón estos son amortizados durante los primeros cinco años de operaciones, aplicando el 20% anual.

5.5.7.1 Gastos de constitución

Estos gastos tienen que ver con el reglamento que se deben seguir, a fin de cumplir los aspectos legales que exige la ley para poder funcionar, estos son los siguientes:

- CAPTUR
- IEPPI
- SRI
- Permiso de Bomberos
- SAYCE
- Permiso Municipal
- Notaría y Honorarios del Abogado



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

DENOMINACIÓN	VALOR
CAMARA DE COMERCIO	40.00
Solicitud de Afiliación	40.00
IEPPI	12.00
Solicitud de Afiliación	4.00
Timbres	8.00
SRI	32.04
Formulario RUC - 01 -A y RUC - 01 B	2.00
Nombramiento del representante legal	15.00
Identificación representante legal	15.00
Original del documento que identifique	
BOMBEROS	258.21
solicitud de verificación de Planos	1.00
Copia de Pago Colegio de Arquitectos	246.73
Copia línea de fábrica	10.04
Pago Impuesto Predial	0.04
Memoria Técnica	0.40
REGISTRO SANITARIO	180.00
Pago inspección	50.00
Pago tasa	130.00
MUNICIPIO	1452.00
Patente	600.00
Formulario	1.50
Solicitud de Inspección	3.00
Permiso Funcionamiento	400.00
Licencia Municipal de Sanidad	150.00
Planilla de inspección	10.00
Planilla de Categorización	0.50
Copia ubicación - establecimiento	0.80
Certificado salud ocupacional	15.00
Tasa de Permiso Sanitarios	271.20
TRÁMITE LEGAL	460.00
Honorarios Abogado (Elab. Minuta)	200.00
Pago Notaria	80.00
Inscripción Registro Mercantil	180.00
TOTAL USD \$.	2434.25

Cuadro # 26



5.6 INGRESOS

Para poder realizar el cálculo de los ingresos de un proyecto, es necesario establecer la capacidad instalada del proyecto, para poder establecer que porcentaje se va a utilizar

5.6.1 Capacidad Instalada anual

La capacidad instalada anual del complejo resulta de multiplicar la instalada diaria con los números de días hábiles que va a atender al público el Complejo deportivo.

Por su ubicación y demanda, se atenderá todos los días del año, quedando la capacidad instalada anual como sigue:

CONCEPTO	C.INSTALADA
Escuela de futbol	259,200
Cancha	648,000
Soda Bar/consumo promedio	5,184,000

Cuadro # 27

5.6.2 Precios de venta del Complejo

CONCEPTO	PRECIO DE VENTA				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Escuela de futbol	30	35	40	45	45
Cancha	30	32	33	35	35
Soda Bar/consumo promedio	2.0	2.5	3	3	3

Cuadro # 28



5.6.3 Porcentaje de la capacidad ocupacional proyectada

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Escuela de futbol	50%	65%	85%	85%	85%
Cancha	45%	59%	76%	99%	99%
Soda Bar/consumo promedio	35%	46%	59%	77%	77%

Cuadro # 29

5.6.4 Proyección del número de clientes que visitarán el Complejo

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Escuela de futbol	360	468	608	608	608
Cancha	810	1,053	1,369	1,780	1,780
Soda Bar/consumo promedio	5,040	6,552	8,518	11,073	11,073

Cuadro #30

5.6.5 Ingresos totales

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Escuela de futbol	10,800	16,380	24,336	27,378	27,378
Cancha	24,300	33,696	45,174	62,285	62,285
Soda Bar/consumo promedio	10,080	16,380	25,553	33,219	33,219
TOTAL DE INGRESOS	45,180	66,456	95,063	122,882	122,882

Cuadro #31

5.7 COSTOS DE PRODUCCIÓN (COSTO DE VENTA)

Los "Costos de Producción" son aquellos que forman parte del producto o servicios, se clasifican en tres grupos y se los conoce como los tres elementos del costo, estos son: Insumos Directo, Mano de Obra Directa y Gastos o Costos Indirectos de Fabricación. La suma de estos tres elementos, nos da como resultado el Costo del servicio y Ventas. A los insumos directos y a la



mano de Obra Directa se les conoce como Costos Directos, en razón que pueden ser cargados directamente al costo del producto sin necesidad de un prorrateo.

Los Costos o Gastos Indirectos de Fabricación son aquellos como: Depreciaciones, Seguros, Mano de Obra Indirecta, insumos Indirectos, etc., estos rubros no pueden ser cargados fácilmente al costo del producto o servicio por lo cual requieren de un prorrateo o distribución.

5.7.1 Costos directos

Costos directos son aquellos que en la elaboración de un producto o servicio, son perfectamente medibles y cargables a una unidad identificada. Se tienen los siguientes costos directos:

5.7.1.1 Insumos directos

Los insumos directos constituye el primer elemento del costo de producción, se convierte en un componente identificable del producto terminado; en el caso del complejo constituye los materiales que se utilizan en la fabricación de la comida en el soda bar, para el que se considera el 40% del ingreso por concepto de soda bar, como promedio de gastos en materiales; en el caso del mantenimiento de la cancha, se margina el 10% del ingreso por esta actividad para gastos de mantenimiento. El dato de los insumos utilizados en la soda bar son gastos promedios que da La Escuela de Hotelería de La Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, y del mantenimiento de las canchas es dada por el proveedor del césped sintético, entre más se use mayor es su mantenimiento.



CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos mantenimiento cancha	3,510.00	5,007.60	6,950.97	8,966.30	8,966.30
Gastos Soda Bar	3,024.00	4,914.00	7,665.84	9,965.59	9,965.59
TOTAL	6,534.00	9,921.60	14,616.81	18,931.89	18,931.89

Cuadro #32

5.7.1.2 Mano de obra directa

El costo de Mano de Obra Directa es la cantidad de salarios ganada por los trabajadores que intervienen realmente en la entrega del servicio, que detallo a continuación:

DENOMINACION	EMPLEADOS	SUELDO MENSUAL	BENEFICIO SOCIAL	TOTAL AL AÑO
Entrenador de futbol	1	450	80.12	6,361
Mesero	1	200	63.36	3,160
		TOTAL		9,522

Cuadro # 33

5.7.2 Costos indirectos

5.7.2.1 Gastos indirectos de fabricación

Los Gastos Indirectos de Fabricación son el tercer elemento del costo y están conformados por egresos que no son ni insumos directos, ni mano de obra directa; pero contribuyen en la producción del servicio, entre estos están: servicios básicos, mantenimiento y repuestos, depreciaciones, seguros, etc.



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

CONCEPTO	COSTO MES	COSTO AÑO
LUZ-AGUA	145	1,739
TELEFONIA	60	720
IMPUESTO PREDIAL	30	360
TOTAL		2,819

Cuadro #34

Cálculo del consumo de energía eléctrica y agua potable:

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Energía Eléctrica	Kw	1,045.00	0.11	114.95
Agua Potable	M3	150.00	0.20	30.00
TOTAL				144.95

Cuadro # 35 FUENTE: Investigación
de Campo

5.7.2.2 Mano de obra indirecta

Esta corresponde a la fuerza laboral que no interviene directamente en la la entrega del servicio. La Mano de Obra Indirecta está conformada por:

DENOMINACION	EMPLEADOS	SUELDO MENSUAL	BENEFICIO SOCIAL	TOTAL AL AÑO
Guardián	2	300	62.56	8,701
Limpieza / mantenimiento	1	200	62.56	3,151
		TOTAL		11,852

Cuadro # 36



5.7.3 Depreciaciones y gastos diferidos

Depreciación es la pérdida paulatina del valor de un activo fijo tangible, por desgaste u obsolescencia. Existen varios métodos para el cálculo de la depreciación, como son:

Método Legal o de Porcentajes

Método de línea recta

Método de unidades productivas

Método de saldos decrecientes

Método de la suma de dígitos

Se utilizará el Método de la línea recta, que es igual a:

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo inicial} - \text{valor residual}}{\text{Vida Útil}}$$

DEPRECIACIONES				
CONCEPTO	VALOR A DEPRECIAR	%	VALOR A DEPRECIAR	VALOR RESIDUAL
Edificio	65,447.55	2%	1,309	1,309
Maquinarias y equipos	1,780.00	10%	178	178
Muebles y enseres	1,214.00	20%	243	243
Muebles y equipo de oficina	875.00	20%	175	175
Equipos de computación	930.00	10%	93	93
TOTAL DEPRECIACION			1,998	

Cuadro # 37



5.7.4 Gastos de Administración y ventas

Los Gastos de Administración y de Ventas, son todos aquellos desembolsos que se incurren, tanto en actividades de administración como en la comercialización de los servicios; estos permiten un mejor desenvolvimiento de las actividades mercantiles, no están vinculados con la actividad productiva.

Gastos administrativos

DENOMINACION	EMPLEADOS	SUELDO MENSUAL	BENEFICIO SOCIAL	TOTAL AL AÑO
Gerente General	1	350	159.25	6,111
Contador / medio tiempo	1	130	59.15	2,270
		TOTAL		8,381

Cuadro # 38

Gastos de ventas

DENOMINACION		MENSUAL	ANUAL
MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL
Publicidad		200	2,400
	TOTAL		2,400

Cuadro # 39



6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

Para el óptimo desarrollo y control de las actividades a realizarse dentro del complejo deportivo, es necesario contar con el siguiente personal, quienes desarrollarán las siguientes tareas.

Administrativo.- Se contará con un administrador y su respectivo asistente, quienes estarán encargados de coordinar y organizar las actividades a desarrollarse dentro del complejo. También estarán encargados de la venta de espacios publicitarios. Además se contará con los servicios de un contador.

Seguridad.- Este servicio será contratado a empresas especializadas. Por lo que habrá guardianía permanente durante los 365 días del año.

Servicios Varios.- Se contratará dos personas que tendrán turnos rotativos y estarán a cargo de la limpieza del complejo, mensajería y mantenimiento de las canchas.

6.1 ADMINISTRATIVO

La administración de las canchas deportivas se realiza por medio de una persona encargada denominada Gerente Propietario, quien se encargara de coordinar las reservas de las horas solicitadas, subcontratando personal de mantenimiento de la infraestructura, registro de alumnos, limpieza de las instalaciones y suministros de equipo.

Lo que busco con este estudio es desarrollar las habilidades administrativas mediante la comprensión y aplicación práctica de elementos, técnicas, métodos y herramientas de modernos enfoques de la administración, que faciliten la toma de decisiones en la dirección de la empresa, orientada a la obtención de resultados eficaces, mediante el óptimo aprovechamiento de los recursos.



6.2 BENEFICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS.

6.2.1 Administración

Proceso de diseñar y hacer que los recursos sean productivos, mantener un ambiente en que las personas trabajando en conjunto alcancen con eficiencia las metas seleccionadas; todo esto con la responsabilidad de contribuir al desarrollo económico que refleja el espíritu esencial de la era moderna.

La administración permite darle forma, de manera estable y constante a todas las organizaciones sean estas pequeñas, medianas o grandes, las mismas cuentan con personas que tienen el encargo de diseñar y mantener un ambiente en el que trabajando en conjunto permita alcanzar con eficiencia, eficacia, productividad, coordinación de recursos, las metas seleccionadas; llamados Gerentes, administradores, etc., mediante la correcta aplicación de actividades interrelacionada de las funciones del proceso administrativa.

6.3 MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN

6.3.1 Operativos

Son personas que trabajan directamente en un puesto o actividad y no tienen responsabilidad de supervisar el trabajo de otros empleados.

6.3.2 Administradores

Dirigen actividades de otros.

6.3.3 Nivel medio

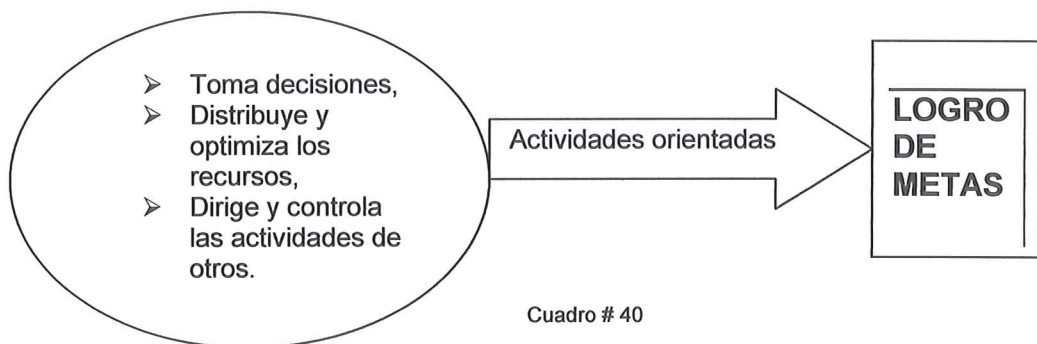
Jefe de departamento, en nuestro caso es el entrenador de futbol.



6.3.4 La tarea del gerente

El éxito de una empresa depende de la eficacia administrativa del gerente. El lugar donde los gerentes desarrollan sus actividades es la organización; en la que alcanzan metas previamente determinadas, por medio de las demás personas las Empresas, cualquiera sea su naturaleza, han sido creadas y desarrolladas por el hombre para satisfacer necesidades humanas.

6.3.4.1 QUÉ HACE UN GERENTE?



Los gerentes deben apelar a tres tipos de recursos:

- Experiencia y habilidad propias
- Buena voluntad y confianza en su personal
- El tiempo

6.3.4.2 Motivación

Motivar y recompensar es una de las actividades más importantes y a la vez más desafiante que lleva a cabo un gerente de éxito. Motivar es dar a los empleados o miembros una razón para impulsarles a que realicen mejor su trabajo. Los gerentes efectivos saben que necesitan aplicar sus prácticas motivacionales para satisfacer las necesidades y deseos de sus empleados.

Motivar es dar a los empleados o miembros de alguna organización una razón para impulsarles a que realicen mejor su trabajo.



El gerente antes de que intente ofrecer una recompensa, es útil descubrir, qué necesidad tiene en ese momento un empleado en particular.

Administrar el cambio es parte integral de la función de cada gerente.

6.3.5 La comunicación

El proceso de comunicación permite a los gerentes ejecutar las tareas de su puesto, es necesario que reciban la información para que tengan base para planear y los planes tienen que comunicarse a otros para que se ejecuten.

6.3.6 ¿Qué es el cambio?

Si no fuera por el cambio, el trabajo de un gerente sería relativamente fácil.

* La planificación se simplificaría porque el mañana no sería muy diferente del hoy, y no es necesario hacer adaptaciones.

* La toma de decisiones se reduciría porque el resultado de cada alternativa podría predecirse con exactitud casi absoluta.

* Se simplificaría verdaderamente la tarea del gerente si, por ejemplo los competidores no introdujeran nuevos productos o servicios, si los clientes no exigieran productos nuevos y mejores, si los reglamentos gubernamentales nunca fuesen modificados o si las necesidades de los empleados no cambiaran.

El gerente como agente del cambio

Los cambios dentro de una organización necesitan un impulsador. Las personas que actúan como impulsores asumen la responsabilidad de administrar el proceso de cambio son llamados agentes de cambio. Cualquier gerente puede ser un agente de cambio.



Cuando los gerentes observan la resistencia al cambio como algo que rompe el orden, qué acción puede adoptar. Existen cinco tácticas para el gerente u otros agentes del cambio que puedan hacer frente a la resistencia al cambio.

- Educación y comunicación
- Participación
- Facilitación y apoyo
- Negociación y voto colectivo
- Coerción.

6.3.7 Importancia del mejoramiento continuo

La importancia de esta técnica gerencial radica en que con su aplicación se puede contribuir a mejorar las debilidades y afianzar las fortalezas de la organización.

A través del mejoramiento continuo se logra ser más productivos y competitivos en el mercado al cual pertenece la organización.

Es necesario abandonar los procesos de planeación centralizada y los esquemas paternalistas que generan dependencia y erosionan el ambiente interno de la organización, menoscabando las posibilidades de desarrollo humano, su nivel de compromiso y su interés por participar realmente en la vida de la organización. No se puede seguir separando la organización entre los que piensan y los que hacen.

El gerente de un proyecto coordina las actividades de los diversos miembros del equipo, para asegurar que desempeñen las tareas correctas al momento apropiado, como un grupo cohesivo.



6.3.7.1 Planeación

Primero, el gerente del proyecto define con claridad el objetivo del proyecto y llega a un acuerdo con el cliente sobre este objetivo. Después el gerente comunica este objetivo al equipo en forma tal que debe crear una visión de lo que constituirá el logro exitoso del objetivo. El gerente encabeza el desarrollo de un plan para lograr el objetivo del proyecto. Al hacer participar al equipo en el desarrollo de ese plan, el gerente asegura un plan más amplio del que hubiera podido desarrollar por sí solo. Además esta participación obtiene el compromiso del equipo en lograr el plan. El gerente revisa el plan con el cliente para obtener su aprobación y después establece un sistema de información de la administración del proyecto, en forma manual o computarizada, para comparar el progreso real con el planeado. Es importante que se explique este sistema al equipo para que pueda usarlo en forma apropiada para administrar el proyecto.

6.3.7.2 Organización

La organización incluye obtener los recursos apropiados para realizar el trabajo.

Primero, el gerente del proyecto tiene que decidir qué tareas se deben hacer en la propia empresa y cuáles deben hacer los demás miembros o asesores. Para las tareas que se realizarán en la propia empresa, el gerente obtiene el compromiso del personal específico que trabajará en el proyecto. Este deberá también asignar las responsabilidades y delegar autoridad a personas para las diversas tareas. Por último y lo más importante, la labor de organización incluye crear un ambiente en que las personas estén altamente motivadas para trabajar juntas como un equipo del proyecto.

6.3.7.3 Control



Para controlar el proyecto, el gerente pone en marcha un sistema de información de administración, creado para seguir un progreso real y compararlo con el planeado. Este tipo de sistema ayuda al gerente a distinguir entre diligencia y logro. Los miembros del equipo del proyecto supervisan el avance de sus tareas asignadas y periódicamente proporcionan información sobre el progreso, el programa y los costos.

Estos datos son complementados con reuniones periódicas de revisión del proyecto si el progreso real es menor al planeado o si ocurren acontecimientos inesperables, el gerente del proyecto lleva a cabo de inmediato la acción correspondiente. Obtiene información y asesoría de los miembros del equipo con relación a la acción correctiva apropiada y cómo planear de nuevo esas partes del proyecto. Es importante que se identifiquen pronto los problemas, o incluso los posibles conflictos y que se lleven a cabo acciones. El gerente del proyecto no puede asumir un enfoque de “esperemos y veamos cómo salen las cosas” – las cosas nunca se arreglan por sí solas -. Tiene que intervenir y ser práctico, resolviendo los problemas antes de que empeore.

El gerente desempeña el papel de liderazgo en la planeación, organización y control del proyecto, pero no intenta hacerlo por sí solo. Hace participar al equipo en estas funciones para obtener su compromiso con la terminación exitosa del proyecto.

6.3.8 Administración del Complejo Deportivo

Aplicando la administración moderna, para que involucre a todos los directivos y colaboradores en la misma búsqueda de los objetivos del complejo, trabajando en equipo, motivando al personal subalterno, preparándolos para que estén siempre dispuestos al cambio y se puedan adaptar todos los avances dentro del ambiente empresarial organizacional.

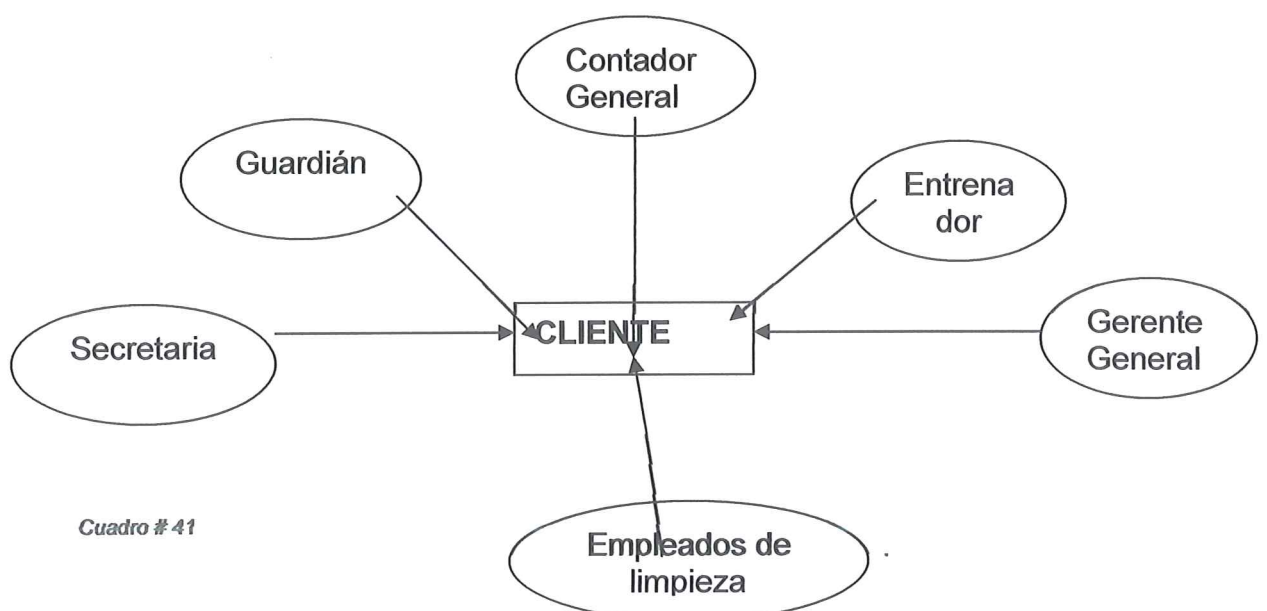


6.3.9 Diseño de la estructura organizacional

Siguiendo lo investigado en este estudio administrativo, el organigrama de esta empresa debe ser en base a lo que aplica la administración moderna, pues ya no se utiliza el organigrama pirámide, sino el circular. Es decir se habla del EMPOWERMENT, es manejar con liderazgo el área administrativa.

6.3.9.1 Empowerment

Significa crear un ambiente en el cual los empleados de todos los niveles sientan que tienen una influencia real sobre los estándares de calidad, servicio y eficiencia del negocio dentro de sus áreas de responsabilidad. Esto genera un involucramiento por parte de los trabajadores para alcanzar metas de la organización con un sentido de compromiso y autocontrol y por otra parte, los administradores están dispuestos a renunciar a parte de su autoridad y entregarla a trabajadores y equipos, esto implica aceptación y empeño por sus acciones y tareas.



Cuadro # 41



6.2 Fundamentos legales

La Constitución Política de la República, sobre el Contrato de Compañías y Régimen Legal “Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personal unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil”.

La empresa iniciará sus operaciones a mediados del año 2011, dedicándose a brindar un servicio que estimulará el deporte y promoverá la salud y disciplina.

Con la instalación del Complejo Deportivo se tiene planificado adoptar la personalidad jurídica mediante el registro en la Superintendencia de Compañías como una Compañía Anónima o Sociedad Anónima, se conoce su definición por medio del Art. 143 sexta sección de la Ley de Compañías en la que expresa “La Compañía Anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones”.

Para su constitución se toma en cuenta el Art. 147 (Ex 159) sección 6ª de la Ley de Compañías la que se refiere a los Requisitos para la constitución definitiva. Se basa en el Art. 150 de la misma sección y Ley para desarrollar el contenido de la escritura de fundación de la Compañía Anónima.

Compra de Terreno

Como ya se indicó los terrenos donde se ubicará el complejo tendrán un costo de \$40.000; previo la compra del mismo, se deberá obtener el certificado de Factibilidad de Suelo, único documento habilitante, otorgado por la Muy Ilustre



Municipalidad de Esmeraldas, en el cual se indica que el lugar escogido, es apto para el desarrollo de este tipo de establecimientos.

6.3 Obtención de Permisos

Con la compra de los terrenos, se iniciará la construcción del complejo para lo cual es necesario obtener los permisos de construcción. Una vez concluida la obra es necesario obtener, los siguientes permisos:



DENOMINACIÓN
CAMARA DE COMERCIO
Solicitud de Afiliación
IEPPI
Solicitud de Afiliación
Timbres
SRI
Formulario RUC - 01 -A y RUC - 01 B
Nombramiento del representante legal
Identificación representante legal
Original del documento que identifique
Planilla de agua, luz y Telef. Mes ante.
BOMBEROS
solicitud de verificación de Planos
Copia de Pago Colégio de Arquitectos
Copia línea de fábrica
Pago Impuesto Predial
Memoria Técnica
REGISTRO SANITARIO
Pago inspección
Pago tasa
MUNICIPIO
Patente
Formulario
Solicitud de Inspección
Permiso Funcionamiento
Licencia Municipal de Sanidad
Planilla de inspección
Planilla de Categorización
Copia ubicación - establecimiento
Certificado salud ocupacional
Tasa de Permiso Sanitarios
TRÁMITE LEGAL
Honorarios Abogado (Elab. Minuta)
Pago Notaria
Inscripción Registro Mercantil

Cuadro # 42



7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1 FLUJO

Es el flujo de efectivo descontado a la tasa de descuento, sirve para determinar si puede cubrir todos los gastos que se presente. La tasa de descuento del proyecto, es el porcentaje que pagan los bancos o la tasa pasiva de los bancos, para el cálculo del proyecto la tasa pasiva es de 6%, que es el interés que esta pagando los bancos por los depósitos a plazo.



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS		45180	66456	95063	122882	122882	122882	122882	122882	122882	122882
Servicios varios		45180	66456	95063	122882	122882	122882	122882	122882	122882	122882
COSTO DE OPERACIÓN -		32725	36113	40808	45123	45123	45123	45123	45123	45123	45123
Materiales e insumos		6534	9922	14617	18932	18932	18932	18932	18932	18932	18932
Mano de obra directa		9522	9522	9522	9522	9522	9522	9522	9522	9522	9522
Mano de obra indirecta		11852	11852	11852	11852	11852	11852	11852	11852	11852	11852
Gastos indirectos		2819	2819	2819	2819	2819	2819	2819	2819	2819	2819
Depreciación		1998	1998	1998	1998	1998	1998	1998	1998	1998	1998
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		12455	30343	54255	77759	77759	77759	77759	77759	77759	77759
Gastos Administrativos		8381	8381	8381	8381	8381	8381	8381	8381	8381	8381
Gastos de ventas		2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400
Amortización Acumulada		1507	1507	1507	1507	1507					
UTILIDAD ANTES DEL 15%		167	18056	41967	65471	65471	66978	66978	66978	66978	66978
Participación trabajadores 15%		0	2708	6295	9821	9821	10047	10047	10047	10047	10047
UTILIDAD ANTE DE IMPUESTO		167	15347	35672	55650	55650	56931	56931	56931	56931	56931
Impuesto a la renta 25%		0	3837	8918	13913	13913	14233	14233	14233	14233	14233
UTILIDAD NETA		167	11510	26754	41738	41738	42698	42698	42698	42698	42698
INVERSION FIJA	113,706	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INVERSION DIFERIDA	7,534										
(+)DEPRECIACION Y AMORT.		3505	3505	3505	3505	3505	1998	1998	1998	1998	1998
(-)INVERSION		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(-)CAPITAL DE OPERACIÓN		0	0	0	0	0	0	0	0	0	3459
FLUJO DE FONDOS NETOS	121,240	3672	15015	30259	45242	45242	44696	44696	44696	44696	48155

Cuadro # 43

7.2 ESTADO DE SITUACIÓN

El Estado de Situación indica cómo se encuentra la empresa en un determinado tiempo. También se puede observar los cambios en los diferentes rubros que componen el Estado de Situación, los cuales, producto de las operaciones realizadas han variado.



7.2.1 Estado de situación inicial

COMPLEJO DEPORTIVO				
ESTADO DE SITUACION INICIAL				
ACTIVOS		3,459.01	PASIVOS	0
Disponibles		3,459.01	Corto Plazo	0
	Bancos	3,459.01	Largo Plazo	0
ACTIVOS FIJOS NETOS		110,246.55		
No depreciable		40,000.00		
	Terreno	40,000.00		
Depreciables		70,246.55		
	Edificio	65,447.55	PATRIMONIO	
	Maquinarias y equipos	1,780.00	Capital Social	121,239.81
	Muebles y enseres	1,214.00		
	Muebles y equipo de oficina	875.00		
	Equipos de computación	930.00		
ACTIVOS DIFERIDOS		7,534.25		
	Estudios de técnicos	3,200.00		
	Gastos de constitución de CIA	2,434.25		
	Gastos promoción de la CIA	1,900.00		
TOTAL DE ACTIVOS		121,239.81	TOTAL PASIVO PATRIMONIO	121,239.81

Cuadro # 44



7.2.2 Estado de situación final

COMPLEJO DEPORTIVO				
ESTADO DE SITUACION FINAL				
ACTIVOS		7,130.89	PASIVOS	0
Disponibles		7,130.89	Corto Plazo	0
	Bancos	7,130.89	Largo Plazo	0
ACTIVOS FIJOS NETOS		108,248.80		
No depreciable		40,000.00		
	Terreno	40,000.00		
Depreciables		68,248.80		
	Edificio	65,447.55	PATRIMONIO	121,407.09
	Maquinarias y equipos	1,780.00	Capital Social	121,239.81
	Muebles y enseres	1,214.00	Utilidad del ejercicio	167.28
	Muebles y equipo de oficina	875.00		
	Equipos de computación	930.00		
	(-)Depreciación Acumulada	-1,997.75		
ACTIVOS DIFERIDOS		6,027.40		
	Estudios de técnicos	3,200.00		
	Gastos de constitución de CIA	2,434.25		
	Gastos promoción de la CIA	1,900.00		
	(-)Amortización Acumulada	-1,506.85		
TOTAL DE ACTIVOS		121,407.09	TOTAL PASIVO PATRIMONIO	121,407.09

Cuadro #45

7.3 INDICADORES FINANCIEROS.

7.3.1 Rotación del Activo Fijo

Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos inmovilizados. Señala también una eventual insuficiencia en ventas; por ello, las ventas deben estar en proporción de lo invertido en la planta y en el equipo. De lo contrario, las unidades se reducirán en virtud de



que les afectaría la depreciación de un equipo excedente o demasiado caro, los intereses de préstamos contraídos; y, los gastos de mantenimiento.

$$\text{ROTACIÓN DEL ACTIVO FIJO} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Fijo Neto}}$$

$$\text{RA} = \frac{45,180}{110,246.55} = 0.41$$

7.3.2 Rotación de ventas

Este indicador se lo conoce como “coeficiente de eficiencia directiva”, puesto que mide la efectividad de la administración; mientras mayor sea el volumen de ventas que pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio. Se lo asocia con los índices de utilidades de operación a ventas, utilidades a activo y el período medio de cobranza.

$$\text{ROTACIÓN DE VENTAS} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{RV} = \frac{45,180}{121,239.81} = 0.37$$

7.3.3 Rentabilidad

Los índices de rentabilidad permiten evaluar el resultado de gestión de las empresas. Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucro, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y los gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.



7.3.3.1 Rentabilidad Neta del Activo

Este es un índice que muestra la eficiencia en el uso de los activos de las empresas. Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

$$\text{RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO} = \frac{\text{Utilidad (Pérdida) Neta 1}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{RNA} = \frac{3,671.88}{121,239.81} \quad 3\%$$

7.3.3.2 Margen Bruto

Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas, la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos; y, para generar utilidades antes de deducciones e impuestos. El método que se utilice para valorar los diferentes inventarios (materias primas, productos en proceso y productos terminados) puede incidir significativamente sobre el costo de ventas, y, por lo tanto, sobre el margen bruto de utilidad.

$$\text{MARGEN BRUTO} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

7.3.3.3 Margen

$$\text{MB} = \frac{2,400.00}{45,180.00} \quad 5\%$$

operacional



Está influenciada no sólo por el costo de ventas, sino también por los gastos operacionales. Los gastos financieros, no deben considerarse como gasto operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar. El margen operacional indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como haya sido financiado.

$$\text{MARGEN OPERACIONAL} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{MO} = \frac{12,454.93}{45,180.00} \quad 28\%$$

7.3.3.4 Rentabilidad neta de ventas (Margen Bruto)

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener cuidado especial al estudiar este indicador comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros negocios diferentes.

$$\text{RENTAB. NETA DE VENTAS (Margen Bruto)} = \frac{\text{Utilidad (Pérdida) Neta 1}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{RNV} = \frac{3,671.88}{45,180.00} \quad 8\%$$



7.3.3.5 Rentabilidad sobre patrimonio

Depende del producto de varios factores: eficiencia o margen neto sobre las ventas, la eficiencia en el manejo de los activos, mediante su rotación, y del factor de utilización de la deuda, que se conoce como el apalancamiento financiero. Bajo esta concepción es importante que el empresario determine que factor o factores han generado la rentabilidad, si por la gestión en ventas, por el manejo de precios y costos, por la eficiencia en el manejo de recursos o por el grado de apalancamiento financiero.

$$\text{RENTAB. SOBRE PATRIMONIO} = \text{Utilidad Neta} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} * \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

RP= 0.8 0.37 1 0.3

$$\text{RP} = 0.09$$

7.4 VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO

7.4.1 Evaluación financiera

7.4.1.1 Valor Actual neto (VAN)

Se refiere al dinero expresado en valores de cada año y está dado por su capacidad adquisitiva o poder de compra para la obtención de bienes y servicios a precios del año o fecha que corresponda. La cantidad de dinero en cada uno de los años es la misma, mientras que, la capacidad adquisitiva (de compra) será diferente.

Para proyectar el flujo de ingresos, costos, gastos y utilidades, es importante considerar el valor del dinero futuro expresado en "términos de hoy", o sea, en "valores actuales o presentes", de tal manera que, las unidades monetarias



sean homogéneas en valor, que respondan con igual valor en términos de capacidad adquisitiva. La consideración fundamental en la que se basa el análisis del valor actual o presente del dinero es que puede hacer con el dinero?. Lo mismo que puedo hacer con el dinero es invertirlo y obtener un rendimiento o utilidad a través de su colocación en cuentas de ahorro o adquisición de títulos – valores (bonos, cédulas hipotecarias, pólizas de acumulación, etc.)

El Valor Actual Neto, considera la diferencia entre:

- La inversión necesaria para generar un flujo de fondos.
- Los flujos descontados (valor actual de los flujos de ingresos)

Comprende el elemento de decisión, el cual:

- Acepta inversiones con valor actual neto positivo
- Acepta inversiones con rentabilidad que superen el coste de oportunidad del capital

TASA DE DESCUENTO		0.06	VALOR ACTUAL
AÑOS	FLUJO	FORMULA DEL VAN	NETO
0	-121,239.81		-121,239.81
1	3,671.88	$FCN/(1+0,06)^{n1}$	3,464.04
2	15,015.10	$FCN/(1+0,06)^{n2}$	13,363.38
3	30,258.54	$FCN/(1+0,06)^{n3}$	25,405.66
4	45,242.35	$FCN/(1+0,06)^{n4}$	35,836.18
5	45,242.35	$FCN/(1+0,06)^{n5}$	33,807.72
6	44,696.12	$FCN/(1+0,06)^{n6}$	31,509.00
7	44,696.12	$FCN/(1+0,06)^{n7}$	29,725.47
8	44,696.12	$FCN/(1+0,06)^{n8}$	28,042.90
9	44,696.12	$FCN/(1+0,06)^{n9}$	26,455.56
10	48,155.13	$FCN/(1+0,06)^{n10}$	26,889.57
	366,369.83		133,259.67

Cuadro # 46



7.4.1.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es aquella en la que se igualan el Ingreso Total con el Costo total (costos y gastos) en valores actuales o presentes, dando lugar al Valor Actual Neto (VAN), obviamente, en este punto, el beneficio del proyecto es (0). La TIR mide el mérito del proyecto a través del flujo de ingresos, costos y beneficios descontados a determinada tasa. Mientras más alto sea el VAN, el proyecto será mejor que otros en este sentido. Para comprender como se obtiene la tasa que permita encontrar el Valor Actual Neto igual a 0, es necesario establecer flujos comparativos entre valores corrientes y valores actuales, y luego, aplicar fórmula para lograr la TIR.

El mérito financiero del proyecto se lo puede medir a través del retorno de la inversión, o sea, de su recuperación, considerando tres elementos fundamentales que son: monto de la recuperación, periodicidad y tiempo de recuperación.

TASA DE DESCUENTO		0.23	VALOR ACTUAL
AÑOS	FLUJO	FORMULA DEL VAN	NETO
0	-121,239.81		-121,239.81
1	3,671.88	$FCN/(1+0,06)^n1$	2,985.27
2	15,015.10	$FCN/(1+0,06)^n2$	9,924.71
3	30,258.54	$FCN/(1+0,06)^n3$	16,260.45
4	45,242.35	$FCN/(1+0,06)^n4$	19,766.27
5	45,242.35	$FCN/(1+0,06)^n5$	16,070.14
6	44,696.12	$FCN/(1+0,06)^n6$	12,907.41
7	44,696.12	$FCN/(1+0,06)^n7$	10,493.83
8	44,696.12	$FCN/(1+0,06)^n8$	8,531.57
9	44,696.12	$FCN/(1+0,06)^n9$	6,936.24
10	48,155.13	$FCN/(1+0,06)^n10$	6,075.63
	366,369.83		-11,288.29

Cuadro # 47



TIR=	Tasa de descuento + inferior	Diferencia de las tasas de X descuento	VAN tasa inferior <u>Diferencia VAN</u> dos tasas
TIR=	6.00%	17.00%	133,259.67 121,971.38
TIR=	6.00%	17.00%	1.092548674
TIR=	24.57%		

7.4.1.3 Punto de Equilibrio

Es un indicador que permite conocer en qué nivel de la capacidad utilizada (real), el ingreso total es igual al costo total de operación (costo de producción y gastos de la empresa). Este nivel se fija en base al promedio de los diferentes precios de venta unitarios, por ingresos que tiene el Completo.

Es decir, cuando el ingreso total es exactamente igual al costo total de operación se encuentra la posición de "equilibrio", nivel en el cual no se presenta beneficio ni pérdida.

El punto de equilibrio es igual a:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingreso Total}}}$$



Costos Fijos=	11885
Costos Variables=	33127
COSTO TOTAL=	45013
INGRESO TOTAL=	45180

PE=	11885
1-	32351
	121056

PE= 44552.95

CLASIFICACION DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CONCEPTO	TOTAL	FIJOS	VARIABLES
Materiales e insumos	6534		6534
Mano de obra directa	9522		9522
Mano de obra indirecta	11852		11852
Gastos indirectos	2819		2819
Depreciación	1998	1998	
Gastos Administrativos	8381	8381	
Gastos de ventas	2400		2400
Amortización Acumulada	1507	1507	
COSTOS TOTALES	45013	11885	33127
PARTICIPACION %	100%	26.40%	73.60%

Cuadro # 48

7.4.1.4 Rentabilidad Beneficio – Costo

Para el cálculo del Beneficio – Costo del Proyecto, se lo puede realizar a través de dos formas: la primera, con un cálculo del Flujo de caja Neto y se lo actualizo en base a la tasa del VAN, la suma del Flujo de Caja Neto Actualizado se le divide para el Flujo de Caja Neto del Inversionista y se obtiene un resultado. Y la otra forma es dividir el valor de beneficios anuales con el valor de los costos anuales, que es el que he utilice:



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

R B/C= Valor beneficios anuales

Valor de los costos
anuales

R B/C= 3672

32725

R B/C= 0.112



8. ESTUDIO AMBIENTAL

8.1 TRATAMIENTO ECOLÓGICO DE LOS DESECHOS.

8.1.1 Manejo de residuos y desechos

Es el conjunto de acciones tendientes a la regulación, prevención, operación y control que se debe realizar el Estado por medio de los entes de la administración pública; centralizadas y descentralizadas con el objeto de garantizar el mayor nivel posible de limpieza pública y la disminución de los niveles de contaminación.

Las acciones preventivas se las debe focalizar en:

- La educación ambiental
- Proceso para formar una conciencia local de protección del medio ambiente
- Costumbres y hábitos privados y colectivos de limpieza.
- A corto plazo las acciones se dirigen a implantar estudio unificados de impacto ambiental.

Las acciones de operación, se refieren al ejercicio cotidiano y continuo de manipular los desechos con sujeción al ciclo respectivo, como por ejemplo, la operación que está a cargo de los servicios municipales en el aseo de calles, recolección de basura y su disposición final, la eliminación de las aguas servidas y un eventual tratamiento previa su descarga.



El control del manejo de desechos, se dirige a verificar el cumplimiento óptimo del manejo de sus diferentes componentes con sujeción a las normas técnicas existentes, basada y compuesta en múltiples acciones de apoyo.

8.2 DEFINICIONES DE LOS AGENTES QUE INFLUYEN EN LA CONTAMINACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

8.2.1 Desecho

Se define con este término al elemento que no sirve, que se deja de usar, lo que resulta de la descomposición o destrucción de una cosa, lo que se bota o deja en abandono por inservible, desperdicios, cenizas, despojos, escombros, sobras, aguas sucias y estancadas; sustancias gaseosas dañinas y contaminantes del ambiente.

8.2.2 Desechos peligrosos

Son los desechos de los productos finales que no pueden venderse, por tener desperfectos de fábrica o que han sufrido deterioro en su almacenaje convirtiéndose en basura industrial, como por ejemplo: plaguicidas, fármacos, algunos metales, ácidos, etc.

8.2.3 Residuos

Se refiere al objeto, sustancia o elemento que puede ser reutilizado o reciclado, entendiéndose a esto por las actividades de recuperación del material secundario para un uso final separado.



8.3 IMPACTOS ECOLÓGICOS

8.3.1 Situación actual

La base legal Ecuatoriana cuenta con marco referencial legal compuesto de normas y reglamentación suficiente, pero no se encuentra sistematizada en lo referente a las regulaciones técnicas que clarifiquen las competencias de cada una de las entidades públicas y sobre todo en la focalización de subsidios, desgravámenes, exoneraciones tributarias y otras medidas que incentiven en el mejor manejo y disminución de desechos, factores o agentes contaminantes.

A esto se suma que el acceso a tecnologías limpias aun no es posible, ya que está lleno de limitaciones por el alto costo que demanda su instalación, por lo que será necesario aplicar la investigación e innovación por parte de la comunidad científica y tecnológica y finalmente el acceso a créditos nacionales e internacionales.

8.3.2 Aguas servidas domesticas

Las aguas servidas domésticas se clasifican como desechos líquidos incluidos los considerados como vertidos líquidos industriales. La práctica tradicional que se origina en la población es verter las aguas servidas en acequias ya que no existe el sistema de alcantarillado en la zona, problema que causa trastornos en la zona de influencia del proyecto, lo que obliga a encontrar soluciones junto a las autoridades de la población.

8.4 RECOMENDACIONES PARA EL AREA

8.4.1 Control y preservación del medio ambiente

Se pretende alcanzar un mayor grado de racionalización en el uso del espacio físico para beneficio de la población actual y futura de la zona, además, prever la utilización irracional de los recursos naturales, los efectos de la contaminación del suelo, agua y aire en el medio ambiente natural y en el



construido con el objetivo de disminuir el impacto ambiental que pueda ocasionar el proyecto.

A mediano plazo estas son las políticas que ayudaran a proteger el ecosistema, proveer productos y servicios a través del manejo de un sistema mínimo de un área recreativa que cumplirá con este objetivo.

A largo plazo para manejar políticas de áreas silvestres sobresalientes en la región para una producción sostenida de productos y servicios para el beneficio de la población sin disminuir el capital natural de la zona.

8.5 INSTRUCTIVO DE CALIFICACIÓN DE LA FICHA

Para aquellos proyectos en los que Sí se hace uso de agroquímicos la ficha será calificada sobre 90 puntos (9 preguntas contestadas). Al valor obtenido se dividirá por 90 y se multiplicará por 100, obteniéndose el porcentaje respectivo.

Para aquellos proyectos en los que No se hace uso de agroquímicos la ficha será calificada sobre 80 puntos (8 preguntas contestadas). Al valor se lo dividirá por 80 y se multiplicará por 100, obteniéndose el porcentaje respectivo. Según la puntuación, se encuentra el proyecto en la Categoría II, con un puntaje de 27,5%. Lo que indica que el proyecto para la construcción de un complejo deportivo es NEUTRAL AL AMBIENTE.



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

VALORACIÓN AMBIENTAL POR ACTIVIDADES PRODUCTIVAS				
2 PUNTOS	4 PUNTOS	8 PUNTOS	12 PUNTOS	20 PUNTOS
* Comercio en general excepto plaguicida y sustancias tóxicas e inflamables.	* Cría de animales.	* Pesca	* Agricultura	* Curtiembres.
	* Tabaco	* Minas y canteras	* Caza.	* Extracción y explotación de minerales, auríferos y otros.
	* Textiles excepto Acabados textiles.	* Alimentos	* Extracción de Maderas.	* Recubrimiento de piezas metálicas (galvanizado, Cromado, anodinado).
	* Fabricación de Calzado.	* Aserraderos y elaboración de productos de Madera.	* Acabados de textiles (uso de todo tipo de Colorantes).	Fabricación y reciclado De baterías.
	* Turismo en General, hoteles, restaurantes, complejos turísticos, excepto aquellos A instalarse en áreas de importancia ecológica.	* Imprentas	* Papel y cartón.	* Teñido de pieles.
* Importancia (hardware Y software):	productos plásticos	* Fundición de metales (hierro, Acero, cobre, etc.)	* Elaboración de Productos químicos.	* Cría de animales Introducidos o exóticos.
	Y cauchos.	* Fabricación de muebles, herramientas	* Comercio y envasado de sustancias tóxicas e inflamables.	
	* Elaboración de productos minerales	* Fabricación de productos	Turismo, hoteles y restaurantes en áreas de importancia ecológica	
	No metálicos.	Metálicos.		
	* Fabricación de maquinarias y Equipos.			
	* Fabricación de Aparatos eléctricos.			
	* Accesorios para Vehículos.			
	* Depuración y distribución de Agua.			



8.6 EVALUACIÓN AMBIENTAL

FICHA DE EVALUACIÓN AMBIENTAL:

(UCA –CFN)

PUNTAJE (28)

PORCENTAJE (35%)

CATEGORÍA AMBIENTAL (II Neutral al Ambiente)

Muy Bueno (2 puntos)

Regular (7 puntos)

Bueno (5 puntos)

Mala (10 puntos)

VALORACIÓN PRELIMINAR:

De acuerdo a la tabla N.1 (Valoración Ambiental por Actividades Productivas) adjudique el respectivo puntaje al proyecto.

Puntaje (2)

CONTAMINACIÓN DEL AIRE

Señale la fuente principal de energía del proyecto.

	Calificación
a. Electricidad	(x) 4
b. Gas	() 8
c. Bunker	() 5
d. Gasolina	() 5
e. Diesel	() 5
f. Madera	() 5
g. Ninguna	()
Puntaje	(4)



* El ruido en el área comprendida dentro del proyecto es:

- | | Calificación |
|-------------|--------------|
| a. Muy alto | () 8 |
| b. Alto | () 6 |
| c. Medio | () 4 |
| d. Bajo | (x) 2 |
| e. Ninguno | () |

Puntaje (2)

CONTAMINACIÓN DEL AGUA

Especifique el tipo de sustancias que contienen las aguas de desecho (provenientes del proceso, limpieza, baños, etc.)

- | Calificación | |
|--|---------|
| a. Detergentes | () 5 |
| b. Colorantes | () 8 |
| c. Ácidos | () 7 |
| d. Lejías | () 6 |
| e. Preservantes | () 4 |
| f. Saborizantes | () 3 |
| g. Materia Orgánica | (x) 4 |
| h. Plaguicidas | () 8 |
| i. Otros compuestos | () 10 |
| (Sales minerales, cianuros, lubricantes, etc.) | |
| j. No hay aguas de desecho | () 0 |

Puntaje (4)



* Describa el destino de las aguas de desecho

Calificación

- | | |
|-------------------------|---------|
| a. Alcantarillado | (x) 4 |
| b. Calle | () 8 |
| c. Río | () 8 |
| d. Quebrada | () 8 |
| e. Tanque séptico | () 4 |
| f. Recicladas | () 2 |
| g. No hay aguas desecho | () |

Puntaje (4)

DESECHOS SÓLIDOS

* Especifique el tipo de desechos sólidos generados:

Calificación

- | | |
|---|---------|
| Papel | () 5 |
| Plástico | () 8 |
| Textiles (retazos) | () 7 |
| Metales | () 8 |
| Desechos orgánicos (carne, cáscara, Aceite, etc.) | () 5 |
| No hay desechos sólidos | (x) 0 |

Puntaje (0)



Especifique el destino de los desechos sólidos

Calificación

Recolector de basura	() 2
Alcantarillado	() 6
Calle	() 8
Río	() 8
Quebrada	() 8
Quemados	() 4
Enterrados	() 3
Rehusados o reciclados	() 1
No hay desechos sólidos	(x) 0

Puntaje (0)

SALUD Y SEGURIDAD SOCIAL

* En este caso de proyectos agrícolas, especifique el color de la etiqueta del producto más tóxico utilizado:

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| a. Roja: altamente tóxica | () 10 |
| b. Amarillo: moderadamente tóxico | () 8 |
| c. Azul: ligeramente tóxico | () 6 |
| d. Verde: sin peligro | () 4 |
| e. No es un proyecto agrícola | (x) 0 |

Puntaje (0)

* Especifique las medidas de protección laboral aplicadas:

Calificación

- | | |
|--------------------|-------|
| a. ropa- uniformes | (x) |
| b. guantes | (x) |
| c. mascarilla | () |
| d. gafas | () |



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
Sede Esmeraldas

- e. orejeras ()
- f. casco ()
- g. botas (x)
- h. extinguidor de incendios (x)
- i. exámenes médicos (x)

A su criterio y considerando su tipo de actividad por usted analizada, califique las medidas de protección presente en este proyecto.

Puntaje (2)



9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

La práctica de deportes en general contribuye no sólo con el desarrollo físico y mental de cada persona que lo realiza, sino que se convierte en un aporte a la sociedad, ya que a más de las enseñanzas que deja, ayuda a prevenir problemas de índole social que cada día más aquejan a los pueblos.

La utilización del césped sintético como superficie deportiva ha revolucionado esta industria ya que trae consigo beneficios para los deportistas sino que brinda muchas ventajas a los inversionistas que apuestan a este tipo de negocios, sobre todo en lo que respecta al mantenimiento de las superficies deportivas.

El conocimiento por parte de los habitantes del cantón Esmeraldas hacia este tipo de superficies para canchas de fútbol es bajo, ya que solo el 9% de los encuestados ha tenido algún tipo de experiencia jugando sobre césped sintético.

De acuerdo a la investigación de mercados desarrollada en el capítulo del estudio de mercado, se pudo determinar que existe un gran nivel de aceptación hacia este tipo de lugares, ya que el 82% de los encuestados estarían dispuestos a practicar este deporte en un nuevo complejo de canchas de césped sintético, lo cual convierte a este porcentaje de la población en consumidores potenciales.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el análisis financiero se concluye que el negocio es rentable ya que las medidas de valor como son el VAN donde se obtuvo \$ 133,259.67 y una TIR de 24,57% superan los requerimientos básicos, en un horizonte de 10 años.



9.2 RECOMENDACIONES

Se recomienda poner mucho énfasis en el desarrollo de actividades que se convierten en fuentes de otros ingresos, la venta de espacios publicitarios; puestos que son un componente importante de los flujos de caja. Además se recomienda la búsqueda de otro tipo de actividades (escuela para ejecutivos, alquiler para fiestas infantiles, convenios con instituciones educativas, etc.) que podrían ser desarrolladas en las horas en las que el complejo no es usado y que se convertirían en nuevas fuentes de ingresos.

La variedad de deportes que pueden ser practicados en este tipo de superficies los convierte en un potencial de inversión que podría ser investigado y desarrollados en el futuro, profundizar la demanda por parte de las mujeres la práctica del volley.

De manera general se puede recomendar la implementación del proyecto ya que como se presentó en las conclusiones muestra resultados favorables.



10. BIBLIOGRAFÍA

- CAMILO JOSÉ CELA, Enciclopedia de Pedagogía, editorial ESPASA
- DOUGLAS EMERY, John Finnerty (2000). "Fundamentos De Administración Financiera". México. Pearson Educación.
- DOUGLAS EMERY, John Finnerty (2000). "Administración Financiera Corporativa". México. Pearson Educación.
- HERNÁNDEZ F; BASTIDAS L (2000) METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN
- IBAÑEZ, B, (2001). MANUAL DE LA ELABORACIÓN DE LAS TESIS México.
- LELAND BLANK, Anthony Tarquin. (1998). "Ingeniería Económica". México. Mcgraw-Hill.
- NARESH K., Malhotra. (1997) "Investigación De Mercados: Un Enfoque Práctico". México. Prentice Hall.
- PHILIP KOTLER, Gary Armstrong. (1991). "Fundamentos De Mercadotecnia". México. Prentice Hall.