

**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR AERONÁUTICO**

**CARRERA DE LOGÍSTICA**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UNA ESCUELA DE  
FÚTBOL EN EL INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
AERONÁUTICO PARA FOMENTAR EL DEPORTE EN  
LATACUNGA**

**POR:**

**BLANCA DE LA MERCEDES VINUEZA BRAZALES**

Proyecto de Grado presentado como requisito para la obtención del Título de:

**TECNÓLOGO EN LOGÍSTICA**

**2006**

## CERTIFICACIÓN

**Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la Srta. Vinueza Brazales Blanca de las Mercedes, como requerimiento parcial a la obtención del título de TECNÓLOGO EN LOGÍSTICA.**

---

MSc. Toledo Pricilia

DIRECTOR DEL PROYECTO

**Latacunga, 30 de noviembre del 2006**

## **DEDICATORIA**

Mi trabajo va dedicado a las cinco personas más importantes de mi vida; mi padre aunque ya no esta conmigo físicamente pero su espíritu siempre me acompañan y me ayuda a fortalecerme cuando me siento derrotada, a mi madre por convertirse en el sustento y apoyo en mi vida.

A mi hermano, por ser tan comprensible y estar conmigo cuando lo necesito; a mi hermana por ser mi alma gemela, apoyarme y regalarme a la quinta persona que ilumina mi vida "Leslie" ya que esta pequeña persona me alienta a seguir progresando en mi camino profesional.

**Blanky**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por todo lo bueno que me ha brindado en la vida, como son mis padres, mis hermanos, mi familia, mis amigos y sobre todo mi sobrina.

Mi especial agradecimiento va a mi MADRE por brindarme todo lo que he necesitado para llegar hasta donde estoy por desvelarse siempre por sus hijos con mucho amor y cariño.

**Blanky**

## ÍNDICE GENERAL

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN .....	1

### CAPÍTULO I

#### MARCO TEÓRICO

1.1 Aspectos Generales.....	3
1.2 Origen y Desarrollo .....	4
1.3 Definición .....	5
1.4 Términos Futbolísticos.....	6
1.5 Importancia .....	13
1.6 Misión del Fútbol.....	13
1.7 Visión del Fútbol .....	14
1.8 Valores del Fútbol .....	14

### CAPÍTULO II

#### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Planteamiento del Problema.....	15
2.2 Misión de la Escuela de Fútbol .....	16
2.3 Visión de la Escuela de Fútbol.....	16
2.4 Valores de la Escuela de Fútbol .....	16
2.5 Justificación del Proyecto .....	18
2.6 Objetivos del Proyecto .....	18

2.6.1	General .....	18
2.6.2	Específicos.....	19
2.7	Alcance y Limitaciones .....	19

### **CAPÍTULO III**

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

3.1	Estudio del Mercado .....	21
3.2	Descripción del Servicio.....	23
3.3	Naturaleza del Servicio .....	24
3.4	Investigación del Mercado .....	24
3.5	Segmentación .....	26
3.6	Variables de Segmentación .....	27
3.7	Metodología .....	29
3.8	Método Inductivo.....	29
3.9	Método Deductivo .....	30
3.10	Plan de Muestreo.....	30
3.11.1	Entrevistas .....	31
3.11.2	Observación.....	31
3.11.3	Encuestas .....	31
3.11	Cálculo del Tamaño de la Muestra .....	33
3.12	Tabulación de Datos .....	36
3.13	Entrevista al Club “El Nacional” .....	46
3.14	Entrevista a las Autoridades del Instituto .....	51
3.15	Análisis de la Demanda .....	54

3.16 Demanda Actual .....	54
3.17 Cálculo de la Demanda Proyectada.....	56
3.18 Proyección de la Demanda.....	56
3.19 Análisis de la Oferta.....	57
3.20 Oferta Actual.....	58
3.21 Proyección de la Oferta .....	60
3.22 Demanda Potencial Insatisfecha.....	61
3.23 Análisis del Precio.....	62
3.24 Comercialización.....	63
3.25 Propuesta Estratégica.....	64

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

4.1 Estudio Técnico .....	66
4.2 Ingeniería del Proyecto .....	67
4.3 Equipos e Implementos .....	67
4.4 Personal de Contacto .....	68
4.4.1 Contacto interno.....	68
4.4.2 Contacto Externo .....	69
4.5 Proceso.....	70
4.6 Organización Administrativa .....	72
4.7 Organigrama.....	74
4.8 Organigrama Funcional .....	75
4.9 Flujograma.....	76

4.9.1	Proceso de Entrenamiento en la Escuela de Fútbol .....	76
4.9.2	Proceso de Ingreso a la Escuela Permanente de Fútbol .....	78
4.10	Simbologías .....	79

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

5.1	Objetivo del Estudio Económico .....	80
5.1.1	General .....	80
5.1.2	Específicos.....	80
5.2	Determinación de Costos.....	80
5.3	Financiamiento.....	82
5.4	Costo del Proyecto.....	83
5.5	Proyección de Ventas .....	85
5.6	Capital de Trabajo.....	87
5.7	Flujo del Efectivo.....	88
5.8	Estados Financieros .....	92
5.9	Balance General .....	92
5.10	Análisis de los Estados Financiero .....	92
5.11	Estado de Resultado.....	100

## **CAPÍTULO VI**

### **RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

6.1	Valor Actual Neto .....	108
-----	-------------------------	-----



6.1.1	Cálculo .....	109
6.2	Tasa Interna de Retorno .....	110
6.3	Análisis del Período Real de Recuperación .....	111
6.3.1	Cálculo del Período de Recuperación .....	112
6.4	Análisis de la Relación Beneficio Costo .....	112

## **CAPÍTULO VII**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

7.1	Conclusiones .....	116
7.2	Recomendaciones .....	117

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág</b>
Tabla No. 3.1 Esuelas de Fútbol .....	26
Tabla No. 3.2 Población de 5-14 años de edad .....	35
Tabla No. 3.3 Demanda .....	54
Tabla No. 3.4 Cálculo de la Demanda Proyectada.....	55
Tabla No. 3.5 Proyección de la Demanda.....	57
Tabla No. 3.6 Oferta Actual.....	58
Tabla No. 3.7 Horarios de Entrenamiento .....	59
Tabla No. 3.8 Proyección de la Oferta .....	59
Tabla No. 3.9 Capacidad de Alojamiento .....	60
Tabla No. 3.10 Demanda Potencial Insatisfecha.....	62
Tabla No. 5.1 Presupuesto de Herramientas e Implementos .....	82
Tabla No. 5.2 Presupuesto de Muebles y Equipos de Oficina .....	83
Tabla No. 5.3 Financiamiento de Inversión .....	84
Tabla No. 5.4; 5.5; 5.6; 5.7 Balance General .....	86
Tabla No. 5.8; 5.9; 5.10 Estado de Resultados .....	94
Tabla No. 5.11 Flujo de Efectivo .....	101
Tabla No. 5.12 Estado de Fuentes y Uso de Fondos.....	102
Tabla No. 5.13 Inversiones.....	105
Tabla No. 5.14 Gastos Generales .....	106
Tabla No. 5.15 Rol de Pagos .....	107

Tabla No. 5.16; 5.17 Proyección de Ventas .....	108
Tabla No. 6.1 VAN .....	111
Tabla No. 6.2 Evaluación Financiera.....	115
Tabla No. 6.3 Período de Recuperación .....	115

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Pág</b>
Gráfico No. 3.1 .....	36
Gráfico No. 3.2 .....	37
Gráfico No. 3.3 .....	38
Gráfico No. 3.4 .....	39
Gráfico No. 3.5 .....	40
Gráfico No. 3.6 .....	41
Gráfico No. 3.7 .....	42
Gráfico No. 3.8 .....	43
Gráfico No. 3.9 .....	44
Gráfico No. 3.10 .....	45
Gráfico No. 3.11 .....	55
Gráfico No. 6.1 .....	112
Gráfico No. 6.2 .....	113

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A .....	Encuesta
Anexo B.....	Validación de la Encuesta por Extractos
Anexo C .....	Entrevista al Club “El Nacional”
Anexo D .....	Entrevista autoridades del I.T.S.A.
Anexo E .....	Informativo del Club “El Nacional”
Anexo F .....	Cuadro Comparativo de Precios
Anexo G .....	Proformas
Anexo H .....	Folletos del INEC

## INTRODUCCIÓN

El fútbol es un deporte en conjunto practicado por dos equipos integrados por once jugadores. Es el deporte que más se juega en todos los rincones del mundo y también el más popular entre los espectadores, con un seguimiento de millones de aficionados.

Lo único que se necesita para jugar es un balón, una cancha grande compuesta de dos porterías que son marcadas con tiza o cal; y lo mas importante los jugadores los mismos que deben estar uniformados correctamente (camiseta, pantaloneta y zapatos de fútbol). Razón por la cual este deporte puede ser practicado por todas las personas sin importar su sexo o edad.

Al referirnos a la Escuela de Fútbol debemos tener presente ante todo una serie de principios, teorías y conceptos que van a orientar nuestra labor en la formación y desarrollo de los jugadores. Es necesario entender la diferencia que existe entre una Escuela de Fútbol temporal y una Escuela de Fútbol permanente; la primera funciona únicamente durante un corto período de tiempo, mientras que la segunda funciona sin interrupciones año tras año.

El desarrollo completo de un deportista se dirige a mejorar las cualidades volitivas que desempeñan un factor determinante en los deportes colectivos, al

desarrollo muscular, sus cualidades motrices, rendimiento cardiorrespiratorio, desarrollo de las capacidades coordinativas generales, y otros sistemas del cuerpo para una mejoría física total de las personas.

La Escuela de Fútbol para niños de 5 a 14 años debe cumplir con los requisitos establecidos por la Institución entre ellas: Certificado médico que especifique que el alumno se encuentra en condiciones físicas aptas para practicar deportes, seguro o convenio con alguna institución médica que cubra todo tipo de accidentes, fotos tamaño carnét con nombre, certificado de nacimiento; la misma que esta regida por la Federación Deportiva.

Capitulo I.- en este capitulo se tratará todos los aspectos generales.

Capitulo II.- se relacionará al planteamiento del problema.

Capitulo III.- este capítulo mencionará todo lo relacionado al estudio de mercado.

Capitulo IV.- se conocerá todo el estudio técnico del proyecto.

Capítulo V.- este tratará el análisis del estudio económico del proyecto.

Capítulo VI.- en este capítulo se analizará el valor actual neto, la tasa interna de retorno y el costo beneficio.

Capítulo VII.- contendrá las conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado durante toda la investigación del proyecto.

## CAPITULO I

### 1.1 ASPECTOS GENERALES

Los antecedentes más reconocidos del fútbol son el Kemari, un juego de pelota que se disputaba en Japón en el siglo V antes de Cristo, y el calcio italiano, un juego muy parecido al fútbol que se jugaba en las plazas públicas italianas en el siglo V. También se conocen indicios de deportes similares al fútbol en las civilizaciones de la América Precolombina.

Sin embargo, el nacimiento del fútbol se dio el 26 de octubre de 1863, día en que se constituyó la English Football Association en una reunión celebrada en Londres (Inglaterra). A esa reunión asistieron representantes de diversas escuelas que practicaban diferentes variables del fútbol, con el objetivo de unificar criterios, establecer las primeras normas y reglas para consensuar el nombre con que se denominara a este deporte.

En la reunión hubo serias discrepancias entre las escuelas (lideradas por la de la ciudad de Rugby) partidarias de permitir el uso de las manos, y las escuelas (lideradas por la de la ciudad de Harrow) partidarias de permitir exclusivamente el uso de los pies y la cabeza.



No hubo acuerdo entre las dos tendencias, y en la reunión en Londres se confirmó definitivamente la desintegración entre las dos tendencias. Los partidarios de jugar exclusivamente con los pies acordaron allí mismo las primeras reglas, llamar al nuevo deporte "football", y crear la English Football Association (Asociación Inglesa de Fútbol).

## **1.2 Origen y Desarrollo**

Según los relatos tradicionales, el fútbol al igual que tantos otros logros de la humanidad, fue inventado en los inicios de la civilización por Huangdi, el legendario "Emperador Amarillo" de China.

Según HELMUT BRINKER “desde hace más de dos milenios ya existían en China artistas profesionales del balón que realizaban malabares con el esférico, pero más con sus manos que con los pies. Sin embargo, ciertas representaciones y textos literarios de la época han (206 a.C.-220 d.C.) testimonian que en la antigua China ya se jugaba al balón con los pies, que habían canchas y competencias, equipos y reglas de juego, y que existía un entusiasmo creciente por el deporte del fútbol, tanto en la clase reinante, como en el (mismo) pueblo”. (Pág. 25-26)

Los vocablos referidos al fútbol en documentos antiguos son cuju, literalmente "patear una pelota con los pies", y el fonéticamente igual, pero distintamente escrito binomio cuju, en el cual ambos caracteres

contienen el elemento explicativo "pie". Otras expresiones tradicionales para el fútbol son taju, así como cuqiu y cuyuan, "patear una bola o algo redondo". La expresión moderna zuqiu, "pelota - pie", permite entrever en su primer componente que dichos esféricos originalmente poseían cierta exquisitez, por cuanto además de pelotas de cuero se empleaban igualmente bolas provistas de una cubierta de brocado de seda. Aparentemente, hacia fines de la dinastía Tang (618-906 d.C.), se utilizaron pelotas provistas de una vejiga llena de aire, que - gracias a su elasticidad completamente diferente, y mayor rebote - otorgaban al juego perspectivas totalmente novedosas en lo técnico y lo táctico.

### **1.3 Definición**

Según la Gran Enciclopedia de los Deportes "El fútbol es un juego de pelota entre dos equipos integrados de once jugadores. El fútbol es el más popular de todos los deportes del planeta llegó a prohibirse en Inglaterra (país que, más tarde, le daría su formato moderno, con la fundación de la Asociación Inglesa, en 1863) en los siglos XIV y XV, a causa del enorme desorden que la disputa de cada partido causaba en las ciudades británicas. Sin embargo, dividir un grupo de personas en dos equipos con el objetivo de conducir con los pies a una pelota con un objetivo definido - el gol, del inglés goal (meta) - ya consistía en un juego semejante al fútbol en la Antigüedad Griega, en el Imperio Romano y en la China milenaria. En su formato actual, la competencia olímpica

masculina se restringe a jugadores de hasta 23 años de edad, con la excepción de tres jugadores con más edad para cada equipo”.

(Pág.504-505).

En la Escuela de Fútbol los niños aprenderán los fundamentos técnicos básicos del fútbol mediante actividades deportivas. Esta es una excelente oportunidad para que los pequeños se acerquen a este popular deporte de la mano de profesionales del fútbol.

#### **1.4 Términos Futbolísticos**

**Achicar espacios:** Plan de juego basado en la reducción de espacios.

**Amonestación:** Advertencia que recibe un jugador por parte del árbitro en el transcurso de un encuentro. Las hay de dos tipos: la verbal, que es un simple aviso, generalmente premonitorio, y la que va acompañada de tarjeta.

**Anotar:** Marcar gol.

**Anotar en las postrimerías del encuentro:** Marcar en los últimos minutos del encuentro.

**A la salida de un corner:** Acción que se realiza después de un saque de esquina.

**Árbitro:** El juez del encuentro, el colegiado. También existen los árbitros auxiliares llamados jueces de línea.

**Área técnica:** Zona situada junto a la banda y a la altura de cada banquillo, marcada con una línea discontinua, reservada para que el entrenador imparta órdenes. Aparece durante la Copa del Mundo de 1994 en Estados Unidos.

**Autogol:** Gol anotado en su propia meta por un jugador de un mismo equipo.

**Balón:** Es de cuero, material sintético inflado con oxígeno o aire.

**Bicicleta:** Movimiento rápido de piernas, con el cuál un jugador elude la marca de un contrario.

**Brazalete:** Especie de pulsera que lleva el capitán del equipo en el antebrazo para ser distinguido del resto del equipo.

**Camiseta:** Prenda deportiva que cubre el tórax y los brazos de los deportistas.

**Camerino:** Habitación donde los jugadores se preparan para el juego.

**Cancha:** Terreno de juego.

**Cerebro:** Al jugador que canaliza o conduce el juego en un equipo.

**Chilena:** Remate o despeje del balón con los dos pies en el aire que consiste en golpear el balón hacia atrás con el cuerpo en el aire, en posición horizontal.

**Clásico:** Partido de rivalidad entre dos clubes históricos o entre equipos pertenecientes a una misma ciudad o región. Alterna en España con el anglicismo derby.

**Cobertura:** cuando un jugador se coloca en posición de ayudar a un compañero que puede ser desbordado por el adversario.

**Contraataque:** En el momento en el que un equipo recupera el balón e intenta llegar a la portería contraria, solo o con sus compañeros, lo más rápidamente posible para que los adversarios no se organicen.

**Definir:** Marcar gol, anotar en cancha rival.

**Delantero:** Atacante, punta.

**Desmarque:** cuando un jugador se descubre, esquivo de la defensa del contrario.

**Falto de recursos:** Jugador o equipo que no encuentra jugadas o juega anti deportivamente.

**Ganar a domicilio:** Un equipo que gana fuera de casa, en el estadio visitante.

**Gol:** Tanto, diana.

**Gol del honor:** Gol anotado por un equipo que pierde por una amplia diferencia.

**Gol de oro:** primer gol que se marca en el tiempo de la prórroga. Con este gol se da por finalizado el encuentro.

**Gol fantasma:** Tanto que entra en la portería y sale; no es divisado por el árbitro.

**Gol olímpico:** Tanto marcado directamente con un lanzamiento de saque de esquina (corner). Se denomina "olímpico" porque se metió por primera vez en unas olimpiadas.

**Gol psicológico o temprano:** Cuando se anota un gol en los primeros minutos o al final de la primera parte o principio de la segunda.

**Guantes:** Prenda que emplean los porteros para protegerse las manos.

**Hacer un extraño:** Cuando el balón, debido a un efecto o al terreno de juego hace un movimiento raro o difícil de explicar.

**Hincha:** Fanáticos, seguidor.

**Hilvanar una jugada:** Cuando el futbolista realiza bien una jugada o domina bien al esférico para realizar un sistema de juego.

**Inyección moral:** Gol que motiva a un equipo para mejorar su rendimiento.

**Jugar en vertical:** Cuando un jugador se mueve en dirección recta a la portería rival.

**Línea medular:** Línea de centrocampistas de un equipo. Su regularidad es citada como medular.

**Local:** Jugar en la propia cancha del equipo.

**Mano a mano con el portero:** Si un atacante trata de eludir al portero para marcar un gol.

**Media luna:** La semicircunferencia que se encuentra al borde del área.

**Medias:** Prenda que cubren los pies y las piernas hasta la altura de las rodillas.

**Miedo escénico:** Expresión para definir el temor del jugador al saltar al terreno de juego ante la incertidumbre del resultado de su posible actuación.

**Pase de profundidad:** Lanzar la pelota hacia el otro lado del campo de fútbol.

**Patear:** Golpear con el pie.

**Plantel:** Plantilla de jugadores.

**Portería:** Tres palos, uno horizontal y dos verticales donde los delanteros deben meter el balón.



**Portero:** Cancerbero, arquero, meta.

**Redes:** Parte posterior de la portería.

**Repliegue:** Son los movimientos de retroceso hacia la propia portería cuando un equipo pierde la posesión del balón.

**Rodilleras:** Protección que llevan los porteros para cubrirse las rodillas.

**Vestuario:** Lugar donde se cambia de ropa.

**Visitante:** Jugar en otra cancha fuera de la ciudad.

## 1.5 Importancia

El fútbol es reconocido como uno de los deportes más populares del mundo puesto que sus implementos y equipos son de mayor acceso a cualquier tipo de población; es recreativo, formativo y profesional de este modo permite encontrar muchos beneficios bio-psicosociales. Además, el tipo de entrenamiento exigido es aeróbico y contribuye para eliminar grasas, mejorar la capacidad cardiovascular y prevenir los factores de riesgo que vienen con la edad. El fútbol es un juego numerado de tipo pre-deportivo que permite integrar varios elementos; uno de ellos es la

atención de los participantes, la agilidad, la habilidad, la resistencia, el trabajo en equipo entre otros.

### **1.6 Misión del Fútbol**

El fútbol tiene como misión masificar, producir, desarrollar, promover y exhibir la practica del fútbol, por medio de la formación integral de jugadores y equipos con la participación de campeonatos y encuentros a nivel nacional e internacional y en todas las categorías; procurando satisfacer las aspiraciones y necesidades de los aficionados, buscando un rendimiento deportivo y económico.

### **1.7 Visión del Fútbol**

El fútbol tiene como visión fomentar en el jugador la voluntad, esfuerzo y cooperación para el desarrollo integral y sostenible del deporte, en base a la educación física.

### **1.8 Valores del Fútbol**

El fútbol tiende a fomentar valores en las personas como respeto por el juego limpio, la disciplina, en la actualidad podemos ver que este deporte ha logrado unir a países enteros en el mundo como fue el caso de

Ecuador que se unió, tuvo fe durante el mundial existió alegría en todas las familias incluso las más pobres se olvidaron de su escasez.

Entre los principales valores que el fútbol proporciona a la sociedad tenemos:

- **Disciplina.-** Debido a que todos quienes practican este deporte deben poseer este valor para sobresalir.
- **Respeto.-** Este valor es primordial para los jugadores pues si no lo tienen no alcanzan a triunfar.
- **Competencia.-** El fútbol en una de sus reglas señala que todos los jugadores deben tener en cuenta el juego limpio.
- **Triunfo.-** al tener este valor se logra unir naciones enteras.

## **CAPITULO II**

### **2.1 Planteamiento del Problema**

El fútbol es un deporte que tiene gran acogida en nuestro medio, capaz de movilizar multitudes por las emociones que genera. Son muchas las personas interesadas en aprender los fundamentos básicos, de esta disciplina deportiva y en especial los niños; se ha visto que no existe un lugar para su capacitación en este deporte; muchos de ellos malgastan su tiempo libre en juegos electrónicos, nintendos, televisión, entre otros provocando que se vayan perdiendo sus valores en cuanto a la práctica deportiva.

Es por esto que el Instituto Tecnológico Superior Aeronáutico desea ofrecer cursos que preparen a los niños en este deporte, razón por la cual es necesario realizar un estudio de factibilidad para la creación de una Escuela Permanente de Fútbol en la ciudad de Latacunga.

### **2.2 Misión de la Escuela de Fútbol**

Nuestro propósito es lograr a través de la Escuela Permanente de Fútbol, una formación integral en todos los aspectos que comprometen al ser humano, fundamentando su éxito en principios y valores que permitan al niño una formación personal, deportiva y profesional dentro en la cancha o fuera de la cancha.

### **2.3 Visión de la Escuela de Fútbol**

La Escuela Permanente de Fútbol del ITSA está encaminada a ser la mejor y más importante Escuela de Latacunga, orientada a brindar un espacio de recreación, diversión y educación a través del fútbol, para toda la sociedad Latacungueña teniendo así la oportunidad de observar nuevos talentos que sean promovidos a categorías superiores.

### **2.4 Valores de la Escuela de Fútbol**

La Escuela de Fútbol deberá tener en cuenta la puntualidad tanto de los alumnos como de los profesores.

La Escuela de Fútbol tendrá los valores como respeto, disciplina, honestidad, lealtad, consideración entre otros valores.

Según Jorge Vallejo “La honestidad y la lealtad son virtudes primordiales que deben prevalecer dentro de la Escuela, estos dos valores depende el crecimiento de la Institución en cuanto a su prestigio”. (Pag. 204-205).

La Escuela comprenderá lo administrativo, técnico, físico, científico, didáctico, metodológico, psicológico y medicina deportiva, en fin, las armas formales en la capacitación integral de un jugador de fútbol.

Deberá propender a una combinación proporcional de lo empírico – práctico, de lo científico, pedagógico y deportivo.

Es importante: señalar que “El fútbol no es una ciencia pero todas las ciencias convergen hacia él y puede mejorar su nivel deportivo y competitivo”.

Debemos tener claro que la labor de un entrenador no se remite solamente a entregar sus ideas tácticas o estratégicas. Su labor es mucho más amplia, diversificada y exigente. Debe comprender lo técnico, pedagógico, científico, ético, moral y deportivo.

## **2.5 Justificación del Proyecto**

Con el análisis de factibilidad de una Escuela Permanente de Fútbol en el Instituto Tecnológico Superior Aeronáutico se pretende encontrar otra forma de ingreso como parte de la autogestión. Además buscaremos brindar una forma para que los niños aprendan los conocimientos del juego en el fútbol y puedan en un futuro hacer de ella una profesión.

Esta Escuela de Fútbol permitirá al ITSA mejorar su relación con la comunidad Cotopaxense; porque al ofrecer este servicio todos saldremos beneficiados puesto que se disminuirá el tiempo mal gastado en actividades no productivas para los niños. Lo que se pretende con la Escuela es mejorar las condición física, mental de los alumnos además se busca que ellos tomen al fútbol no solo un deporte, sino que lo lleguen a considerar como una de las mejores profesiones.

## **2.6 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **2.6.1 General**

Analizar la factibilidad de una Escuela Permanente de Fútbol en el Instituto Tecnológico Superior Aeronáutico para fomentar el deporte en Latacunga.

### **2.6.2 Específicos**

- Analizar la demanda existente para la Escuela de Fútbol.
- Establecer en que consiste la Escuela de Fútbol en el ITSA.
- Recopilar información necesaria para el desarrollo del proyecto en el ITSA.

- Determinar las mensualidades en la Escuela Permanente de Fútbol del ITSA.

## 2.7 Alcance y Limitaciones

Esta concepción del entrenamiento tiene como punto de partida una idea del fútbol considerada como un juego, en el cual los problemas fundamentales planteados a los niños son: Por una parte la adaptación de sus conductas a una relación de oposición (jugar contra adversarios), y por otra la adaptación de sus conductas a una relación de colaboración. Este proyecto permitirá a los niños poder adquirir conocimientos relacionados al fútbol siendo este uno de los deportes más practicados en el país.

La Escuela Permanente de Fútbol esta dirigida a la población Latacungueña y de manera especial a los niños y niñas que se encuentren en edades de cinco a catorce años.

**Económicamente:** Existirá restricciones para obtener todos los recursos financieros que se necesitara para crear la Escuela de Fútbol.

**Cultural:** Muchos de los niños no van a desear practicar fútbol sino otro deporte.



**Social:** No todas las personas están en la posibilidad de poder pagar por el servicio.

**Administrativo:** Existe la posibilidad de que se realice un cambio de autoridades en el Instituto y estos no deseen apoyar la creación de la Escuela de Fútbol.

## **CAPITULO III**

### **3.1 ESTUDIO DE MERCADO**

En esta parte del capítulo vamos a hablar del servicio que se pretende dar en la Escuela Permanente de Fútbol.

El proceso del fútbol ecuatoriano empezó con el montenegrino Dusan Draskovic hace 12 años; llegó al país en el año 1988 y revolucionó el balompié local buscando jugadores en las zonas más humildes del país. Su trabajo fue continuado con éxito por un trío de entrenadores colombianos: Francisco Maturana, Hernán Darío Gómez y Luís Fernando Suárez.

El ex entrenador es reconocido como el hombre clave para el cambio de estatus del balompié ecuatoriano.

El Ecuador vio el fútbol como una oportunidad en la vida para surgir y aprovecharlo.

Hernán Darío Gómez, ex-ayudante de "Pacho" y su sucesor en la selección de Colombia, asumió el mando y con su estilo más locuaz alcanzó un mayor grado de complicidad con los jugadores. Ahí estuvo la

clave para la clasificación de Ecuador al Mundial 2002, en el que quedó eliminado en primera fase, pero se dio el gusto de ganar un partido.

"Bolillo" renunció tras una pésima Copa América en 2004, y Luís Fernando Suárez, quien también había sido ayudante de Maturana, tomó la posta y continuó el ascenso del fútbol ecuatoriano, logrando su segunda participación mundialista consecutiva y una impecable clasificación a los octavos de final.

Muchos no esperaban esta actuación del equipo en Alemania, pero Luís Fernando Suárez y sus jugadores nos han demostrado una capacidad, un orden y una actitud diferente a los amistosos en los que no había andado bien.

Estos resultados nos llenan de valentía y nos invitan a soñar. Pasaron a la historia del país, pero la verdadera historia grande del Mundial recién está por comenzar en nuestro país.

El proceso ecuatoriano es un ejemplo. Gracias a ese trabajo adquirimos una seguridad defensiva, damos más de cinco pases seguidos, nos creamos oportunidades de gol y las sabemos definir. Siempre se dijo que sacando a este equipo de la altura de Quito no iba a rendir bien, pero se ha demostrado que no es así, la hinchada confía mucho en la selección.

Desde este gran salto que dio el fútbol ecuatoriano se ha podido ver que los niños quieren formar parte del fútbol por lo que se han creado Escuelas de Fútbol que permiten buscar nuevos talentos

### **3.2 Descripción del Servicio**

Según Víctor Beber y Francisco Mochón el servicio es “El trabajo, cuando no está destinado a la creación de bienes, esto es, de objetos materiales, tal como el efectuado por un agricultor o un albañil, se canaliza a la producción de servicios. El trabajo de servicios puede estar relacionado con la distribución de productos, como el efectuado por un agente de ventas; con actividades que satisfacen necesidades culturales, como las realizadas por un profesor o un artista de cine. Todas estas actividades constituyen lo que se denomina servicio”. (Pág. 7)

Los servicios son aquellas actividades que, sin crear objetos materiales se destinan directa o indirectamente a satisfacer necesidades humanas

Nuestro servicio va enfocado a la enseñanza de las herramientas, técnicas y conocimientos, que le permitan en su momento, la práctica del Fútbol, ya sea en sus niveles de competencia aficionada o de alto rendimiento para el nivel profesional. Se trata de brindarle mediante un proceso de aprendizaje constructivo, los elementos necesarios para que pueda decidir en su momento, si desea ser Futbolista, organizador,

dirigente, árbitro, director o entrenador de fútbol y hacerlo con reales posibilidades de éxito.

### **3.3 Naturaleza del Servicio**

La Escuela Permanente de Fútbol es un servicio desarrollado para los niños que deseen ampliar sus habilidades en cuanto al fútbol, estando nuestro servicio destinado a atender en forma ilimitada y eficaz, las necesidades reales que tiene la sociedad Latacungueña.

Se planificara en forma integrada, las actividades para la enseñanza de los alumnos.

Los niños aprenderán los fundamentos técnicos básicos del fútbol mediante actividades lúdicas. Esta es una excelente oportunidad para que los pequeños se acerquen a este popular deporte de la mano de profesionales del fútbol.

### **3.4 Investigación de Mercado**

Según Phillip Kotler la investigación de mercado "Es el diseño sistemático, recolección, análisis y presentación de la información y descubrimientos relevantes para una situación de mercadotecnia específica a la que se enfrenta la empresa". (Pág. 112)

El mercado potencial que se pretende acaparar es de niños en edades comprendidas entre los cinco a catorce años que vivan en la ciudad de Latacunga. Para poder tener conocimiento de los posibles clientes se realizará una encuesta en la población para de esta manera poder determinar cuantos alumnos estarían interesados en ingresar a la Escuela de Fútbol.

La publicidad que se pretende realizar para dar a conocer la Escuela de Fútbol es a través de hojas volantes, publicidad en radio y televisión local.

En la ciudad de Latacunga se pudo comprobar que existen las Escuelas de Fútbol como son: La Escuela de Fútbol "Jonathan Arroyo" y La Escuela de Fútbol "UTC Flamengo", las mismas que tienen al momento un total de 290 alumnos. Además se buscará información en las Escuelas de Fútbol más conocidas en el país como son "El Nacional", "Aucas", "SD Quito". Para poder tener una idea clara de cómo funcionará la Escuela de Fútbol en el ITSA.

**Tabla No. 3.1**  
**Escuelas de Fútbol**

<b>Escuelas de Fútbol</b>	<b>No. de Alumnos</b>	<b>No. de canchas</b>
Jonathan Arroyo	130	1
UTC Flamengo	160	1
El Nacional	550	8
Aucas	460	2
SD. Quito	320	2
<b>Total</b>	<b>1620</b>	<b>14</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

La tabla anteriormente señalada nos permite conocer el número de alumnos con los que cuenta y el número de canchas para los entrenamientos, la información se la obtuvo mediante la investigación de campo.

**3.5 Segmentación**

La segmentación del mercado será vista desde la situación del demandante pues de la necesidad que dichos consumidores tengan se podrá ofrecer el servicio de la Escuela de Fútbol.

Para ello es necesario definir de forma precisa al grupo de consumidores que presenten un mayor potencial de todo el mercado para las metas del actual estudio de mercado.

### **3.6 Variables de Segmentación**

- **Segmentación Geográfica:**

Las que podría considerar: el tamaño de la ciudad, parroquias, dentro de la ciudad de Latacunga; por tanto el tamaño es de 143.979 y se lo analizara en cuatro parroquias: La Matriz, Ignacio Flores, Juan Montalvo, Eloy Alfaro.

- **Segmentación Demográfica:**

Podríamos considerar:

Edad: 5-14

Sexo: Femenino -Masculino

Tamaño de la familia: Según datos estadísticos INEC el promedio familiar es de 1.5

Nivel de ingresos:

Hasta el presente mes la Canasta Familiar Básica tiene un costo a nivel nacional de 446,74 dólares. Los costos de la Canasta Familiar Básica, frente al ingreso familiar 298,67 dólares, fueron mayores en un 38,4%; y en un 9,2% los costos de la Canasta Familiar Vital.



Estado civil:

Nuestros posibles clientes son los padres de familia ya que ellos son quienes pagarán el costo del servicio, los mismos que pueden estar:

Solteros

Casados

Divorciados

Viudos

- **Segmentación Psicográfica.**

Aquí los clientes se dividen en grupos según:

Personalidad: Introverso, extroversos.

Forma de ver la vida: Con alegría y entusiasmo

Frecuencia de uso: Consumo eventual

- **Segmentación por Conducta.**

En esta segmentación los clientes se los analiza según sus conocimientos, actitudes, las ocasiones del uso, costumbres o sus respuestas a un producto.

Actitud hacia el producto: Preferencia ante los demás productos existentes en el mercado.

### **3.7 Metodología**

Se realizara actividades y se utilizara recursos para el desarrollo del proyecto así como el diseño de la investigación, el sistema de variables, la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, el procedimiento de la investigación y técnicas de análisis de datos.

Está apoyada en una investigación documental y de campo "los datos de interés son recogidos en forma directa de la realidad por el propio estudiante, en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales primarios", la información original se obtendrá directamente de la ciudadanía Latacungueña.

### **3.8 Método Inductivo**

Este método fue utilizado en la medida en que se realizó el análisis y observación de ciertos elementos y acontecimientos de carácter particular para poder enunciar aspectos de carácter general, de tal forma que se pudo llegar a conceptos e interpretaciones que fueron válidos para toda la población o universo investigados. De igual manera el análisis de

indicadores administrativos, organizacionales y turísticos permitieron llegar a conclusiones y toma de decisiones de carácter general.

### **3.9 Método Deductivo**

Este método se aplicó en todo momento y circunstancia del desarrollo del trabajo porque fue indispensable partir de teorías, leyes y concepciones científicas y técnicas de carácter general, establecidas en textos especializados para llegar a la aplicación práctica en el plan y en aspectos, hechos y circunstancias de carácter particular tanto en la investigación bibliográfica, como en la investigación económica y prospectiva y por supuesto en la creación o propuesta que se realizaron dentro del plan.

### **3.10 Plan de Muestreo**

Para obtener la población necesaria para someterla a investigación se procederá a realizar una muestra representativa de la población completa. Para que una muestra sea representativa y útil, debe expresar las similitudes y diferencias encontradas en la población.

### **3.10.1 Entrevistas**

Se aplicaron entrevistas estructuradas y no estructuradas a personas que nos proporcionaron información relevante de las temáticas o aspectos presentes en todos los componentes del trabajo; fue fundamental también la información que nos proporcionaron a través de entrevistas a técnicos y expertos en la materia.

### **3.10.2 Observación**

Siendo un trabajo de investigación – acción fue fundamental el hecho de que para realizar la investigación; estuve presente e inmiscuida permanentemente en los hechos y acontecimientos relacionados con el plan, de tal forma que se pudo observar técnicas y objetivamente aspectos y sub-aspectos para captar información para el proyecto.

### **3.10.3 Encuestas**

Para poder obtener la información necesaria para realizar el **“ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FÚTBOL EN EL INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR AERONÁUTICO”**; se ha

procedido a elaborar una encuesta; la misma que tiene por objetivo recaudar información verdadera pues contribuirá al desarrollo y avance del ITSA. La encuesta se encuentra dirigida a padres de familia, los mismos que tienen hijos varones y/o mujeres.

**Tabla No. 3.2**

**Población de 5-14 años de Edad en Latacunga**

<b>AÑO</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>
<b>2001</b>	4590	4577
<b>2002</b>	4678	4664
<b>2003</b>	4767	4753
<b>2004</b>	4858	4844
<b>2005</b>	4951	4936
<b>2006</b>	5041	5030
<b>TOTAL</b>	<b>28885</b>	<b>28804</b>

Fuente: INEC

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

La población estipulada en el año 2001 es la existente de acuerdo al último censo V de vivienda y VI de población en la ciudad de Latacunga pero para los siguientes años como no se a realizado censos se a realizado proyecciones con el 1.9% de acuerdo al índice de crecimiento proporcionado por el INEC.

Ver Anexo "H".

Para este proyecto la muestra del año 2006 es la demanda potencial con la que esperamos trabajar.

**3.11 Cálculo del tamaño de la Muestra**

Como nuestro muestreo es probabilístico el tamaño de la muestra será considerando mediante una muestra piloto para verificar la validez del cuestionario y establecer una proporción de éxitos en la que los padres de familia podrán ingresar a sus hijos a una Escuela de Fútbol.

Presumimos que la distribución de la población es normal, asimismo según la teoría del muestreo para que la forma de la distribución muestral sea normal es necesario que el tamaño de la muestra como mínimo sea de 50 observaciones según el teorema de límite central.

**$\pi$** = proporción de éxitos obtenidos en el encuesta piloto del 90 % esto representa que por cada 10 padres de familia 9 definitivamente ingresarían a sus hijos a una Escuela de Fútbol.

**$Q$** = corresponde a la proporción de fracasos es decir que 1 de cada diez padres de familia no ingresarían a sus hijos a una Escuela de Fútbol.

En relación a estas proporciones nuestro cuestionario se dirigió a conocer que desean los padres de familia que sus hijos aprendan dentro de las Instituciones que dictan clases de Fútbol.

**$\beta$** = es el nivel de confianza establecido como la probabilidad de que un determinado número de muestras estén tan cerca del valor poblacional, este valor permite obtener el valor de  $Z$ , estableciendo un nivel de confianza del 95%.

**$Z$** = es el valor estandarizado bajo la curva normal en función del nivel de confianza que en este caso es de 1.96.

**$e$** = es el error de la muestra, es decir la variabilidad de que el valor muestral este tan cerca del valor poblacional para este caso hemos utilizado un error del 5 %.

La ecuación es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 \pi (1 - \pi) N}{e^2 (N - 1) + z^2 \pi (1 - \pi)}^1$$

Donde:

$$N = 10.071$$

$$Z = 1,96$$

$$\pi = 0,90$$

$$Q \text{ o } (1-\pi) = 0,10$$

$$e = 0,05$$

$$n = \frac{1.96^2 0.90 (1 - 0.90) 10071}{0.05^2 (10071 - 1) + 1.96^2 0.90 (1 - 0.90)}$$

$$n = \frac{3481.987824}{25.520744} = 136,43$$

La encuesta se realizó a 136 padres de familia de la ciudad de Latacunga, los padres de familia serán escogidos en forma aleatorio.

La tabla a continuación citada nos permite conocer la población urbana, masculina y femenina de la ciudad de Latacunga en las edades comprendidas entre los cinco a catorce años.

---

<sup>1</sup> Estadística Aplicada a la Administración

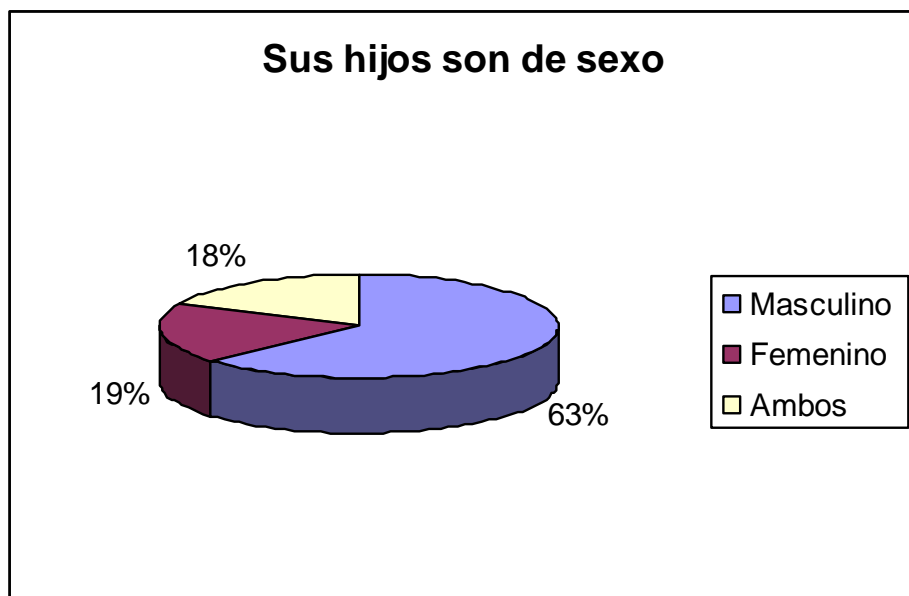


### 3.12 Tabulación de datos

#### 1.- ¿Sus hijos son de sexo?

¿Sus hijos son de sexo?						TOTAL	
Masculino		Femenino		Ambos Sexos			
86	63.24%	26	19.12%	24	17.64%	136	100%

GRÁFICO Nº 3.1



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Blanca Vinueza

#### Análisis de los resultados con respecto a la pregunta Nº 1

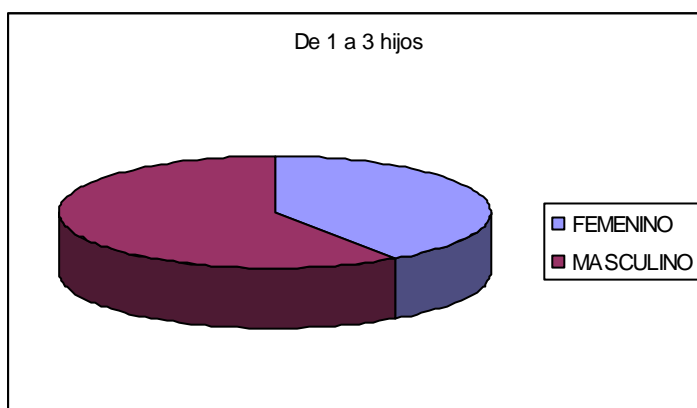
De 136 padres de familia encuestados 86 personas que equivale al 63.24% tienen hijos varones; 26 que equivale al 19.12% tienen hijas mujer y 24 padres de familia encuestados que equivalen al 17.64% tienen hijos de ambos sexos.

**2.- ¿Cuántas hijos (as) tiene?**

¿Cuántas hijos (as) tiene?						
	Femenino		Masculino			
1 a 3	36	26.47%	53	38.97%	<b>TOTAL</b>	
Más de 3	14	10.29%	33	24.27%	136	100%

**GRÁFICO Nº 3.2.1**

**¿Cuántas hijos (as) tiene?**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Blanca Vinueza

**GRÁFICO Nº 3.2.2**

**¿Cuántas hijos (as) tiene?**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Blanca Vinueza

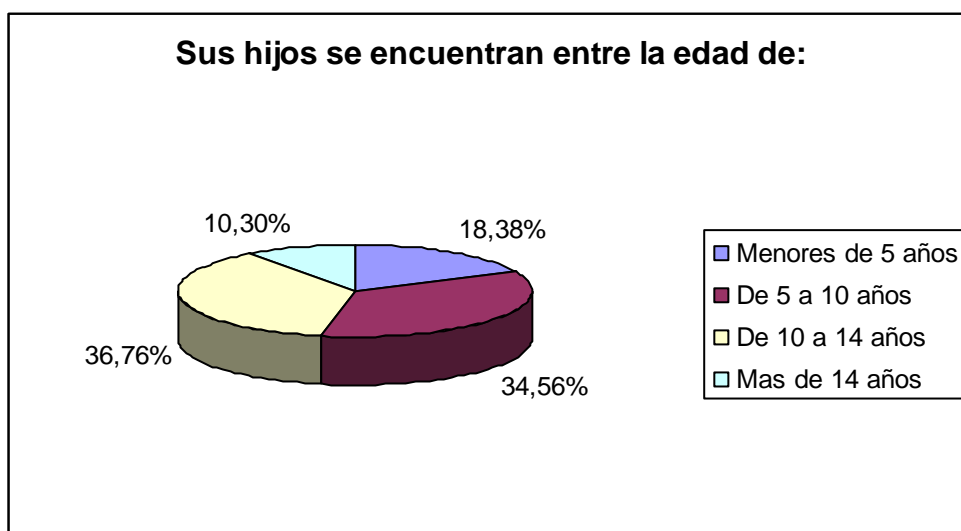
### Análisis de los resultados con respecto a la pregunta N° 2

De los 136 padres de familia encuestados 36 que equivale a 26.47%, 53 que tiene un porcentaje del 38.97% dicen tener de 1 a 3 hijos/as; mientras que 14 equivalente al 10.29%, 33 equivalente al 24.27% tiene más de tres hijos.

### 3.- ¿Sus hijos se encuentran entre la edad de?

¿Sus hijos se encuentran entre la edad de?									
Menores de 5 años		De 5 a 10 años		De 10 a 14 años		Más de 14 años		TOTAL	
25	18.38%	47	34.56%	50	36.76%	14	10.30%	136	100%

GRÁFICO N° 3.3



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Blanca Vinueza

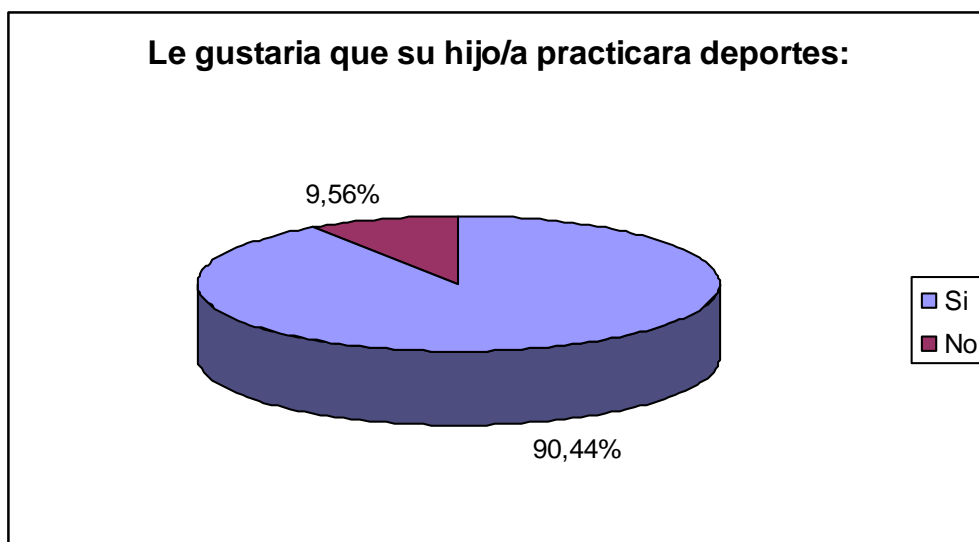
### **Análisis de los resultados con respecto a la pregunta N° 3**

De 136 padres encuestados el 18.38% tienen hijos menores de 5 años, el 34.56% de 5 a 10 años, del 36.76% de 10 a 14 años y el 10.30% más de 14 años.

#### **4.- ¿Le gustaría que su hijo /a practicara deportes?**

<b>¿Le gustaría que su hijo /a practicara deportes?</b>					
<b>SI</b>		<b>NO</b>		<b>TOTAL</b>	
123	90.44%	13	9.56%	136	100%

**GRÁFICO N° 3.4**



**Fuente: Encuesta**

**Elaborado por: Blanca Vinueza**

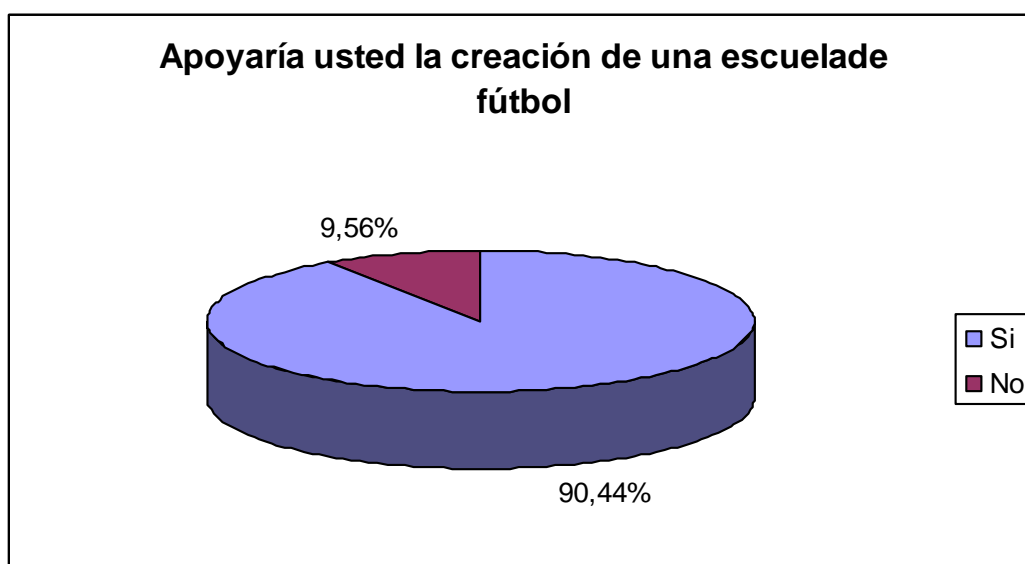
#### **Análisis de los resultados con respecto a la pregunta N° 4**

De 126 padres encuestados 123 que corresponde al 90.44% opinan que si les gustaría que sus hijos (as) practicaran deportes, mientras que el 13 padres que corresponden al 9.56% opinan que no desearían que sus hijos practicaran deportes.

#### **5.- ¿Apoyaría usted la creación de una Escuela de Fútbol?**

<b>¿Apoyaría usted la creación de una Escuela de Fútbol?</b>					
<b>SI</b>		<b>NO</b>		<b>TOTAL</b>	
123	90.44%	13	9.56%	136	100%

**GRÁFICO N° 3.5**



**Fuente: Encuesta**

**Elaborado por: Blanca Vinuesa**

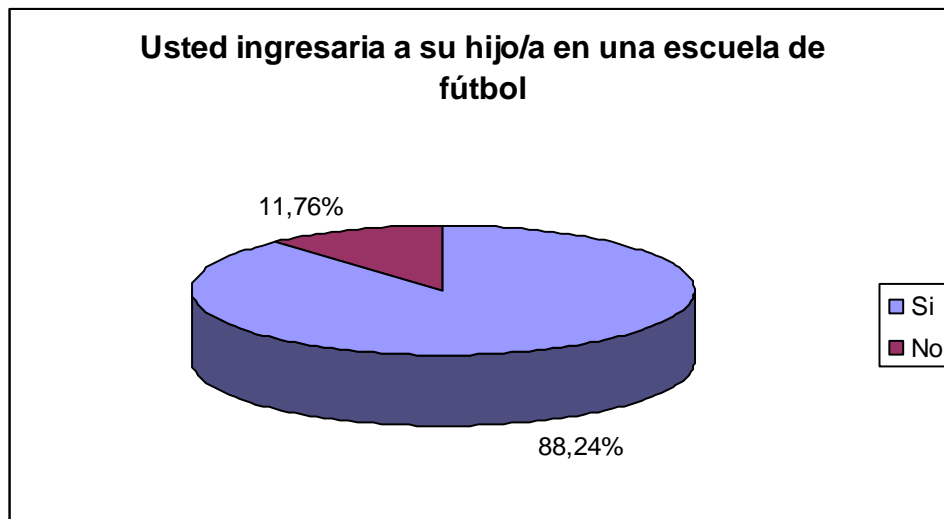
### Análisis de los resultados con respecto a la pregunta N° 5

De 136 padres encuestados 123 que equivale al 90.44% creen que si se de crear una Escuela de Fútbol, mientras que el 13 padres que equivalen al 56% opinan que no se debe crear la Escuela de Fútbol.

### 6.- ¿Usted ingresaría a su hijo/a en una Escuela de Fútbol?

¿Usted ingresaría a su hijo/a en una Escuela de Fútbol?					
SI		NO		TOTAL	
120	88.24%	16	11.76%	136	100%

GRÁFICO N° 3.6



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Blanca Vinuesa

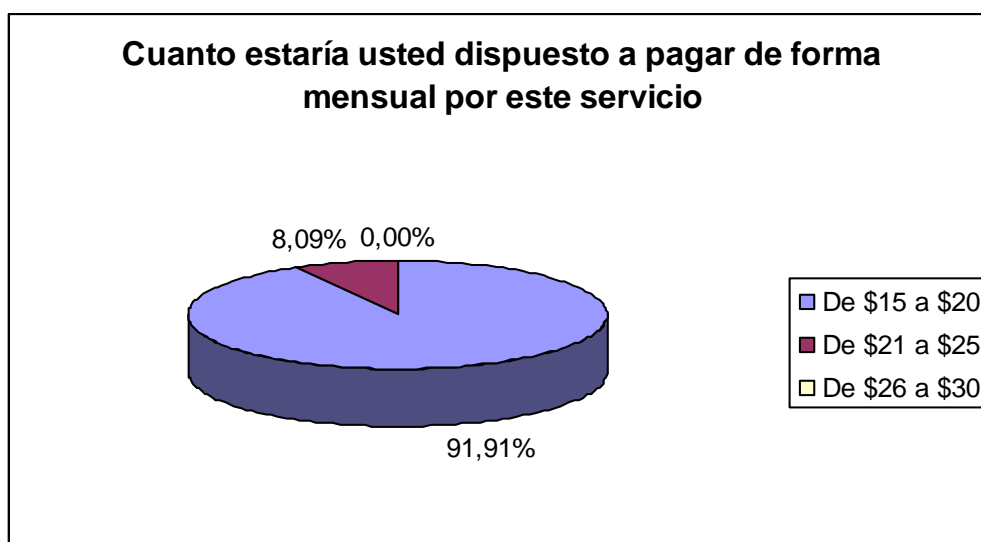
### **Análisis de los resultados con respecto a la pregunta N° 6**

De 136 padres encuestados 120 que corresponden al 88.24% piensan que sus hijos (as) sí deberían ingresar a una Escuela de Fútbol mientras que 16 padres que equivalen al 11.76% opinan que no ingresarían a sus hijos (as) a una Escuela de Fútbol.

### **7.- ¿Cuanto estaría usted dispuesto a pagar de forma mensual por este servicio?**

<b>¿Cuanto estaría usted dispuesto a pagar de forma mensual por este servicio?</b>							
<b>De \$15 a \$20</b>		<b>De \$21 a \$25</b>		<b>De \$26 a \$30</b>		<b>TOTAL</b>	
125	91.91%	11	8.09%	0	0.00%	136	100%

**GRÁFICO N° 3.7**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Blanca Vinueza

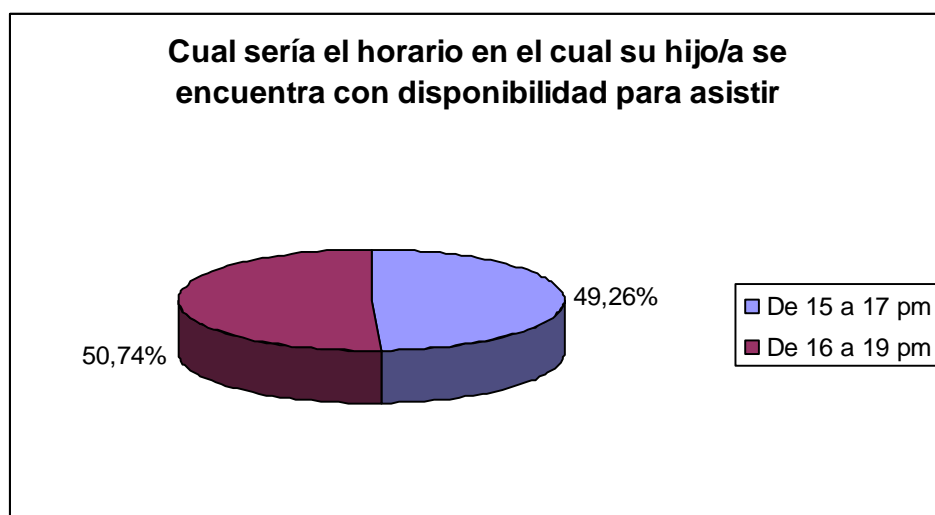
### **Análisis de los resultados con respecto a la pregunta N° 7**

De 136 padres encuestados 125 correspondiente al 91.91% estarían dispuestos a pagar de \$15 a \$20, 11 padres correspondiente al 8.09% pagarían de \$21 a \$25 y ningún padre de familia pagaría de \$26 a \$30.

### **8.- ¿Cual sería el horario en el cual su hijo/a se encuentra con disponibilidad para asistir?**

<b>¿Cual sería el horario en el cual su hijo/a se encuentra con disponibilidad para asistir?</b>					
<b>De 15 a 17 am</b>		<b>De 16 a 19 pm</b>		<b>TOTAL</b>	
67	49.26%	69	50.74%	136	100%

**GRÁFICO N° 3.8**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Blanca Vinueza



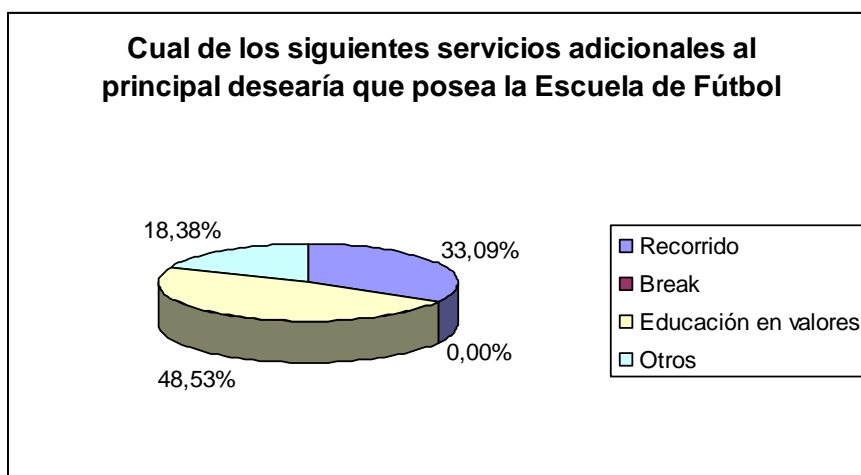
### Análisis de los resultados con respecto a la pregunta N° 8

De 136 padres encuestados 67 que corresponden al 49.26% enviarían a sus hijos (as) en el horario de 15 p.m. a 17 p.m., mientras que 69 padres equivalen al 50.74% enviarían a sus hijos (as) en el horario de 16 p.m. a 18 p.m.

### 9.- ¿Cuál de los siguientes servicios adicionales al principal desearía que posea la Escuela de Fútbol?

¿Cual de los siguientes servicios adicionales al principal desearía que posea la Escuela de Fútbol?									
Recorrido		Break		Educación en valores		Otros		TOTAL	
45	33.09%	0	0.00%	66	48.53%	25	18.38%	136	100%

GRÁFICO N° 3.9



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Blanca Vinueza

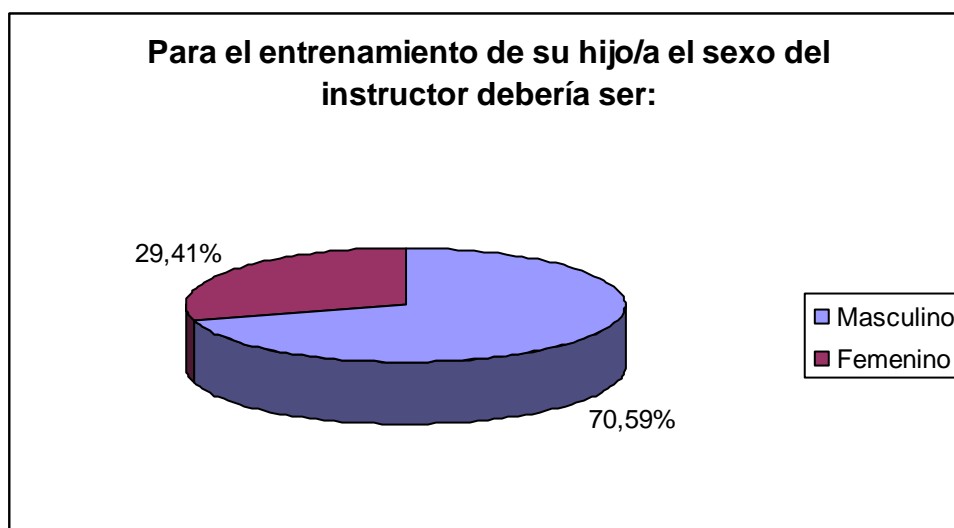
### **Análisis de los resultados con respecto a la pregunta N° 9**

De 136 padres encuestados 45 que corresponden al 33.09% desearían a más del servicio principal un recorrido, ningún padre desearía Break 66 padres equivalentes al 48.53% desearían que sus hijos (as) reciban educación en valores, 25 padres que corresponden al 18.38% desearían que sus hijos (as) reciban otro servicio.

### **10.- ¿Para el entrenamiento de su hijo/a el sexo del instructor debería ser?**

<b>¿Para el entrenamiento de su hijo/a el sexo del instructor debería ser?</b>					
<b>Masculino</b>		<b>Femenino</b>		<b>TOTAL</b>	
96	70.59%	40	29.41%	136	100%

**GRÁFICO N° 3.10**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Blanca Vinueza

### **Análisis de los resultados con respecto a la pregunta N° 10**

De 136 padres 96 que corresponden al 70.59% desearían que para el entrenamiento de sus hijos (as) sea un hombre mientras que 40 pares que equivalen al 29.41% preferirían que sea una mujer para el entrenamiento de sus hijos (as).

### **3.13 Entrevista al Club “El Nacional”**

- **¿Por qué inicio la Escuela de Fútbol?**

La idea de crear una Escuela de Fútbol de “El Nacional”, nace debido a que existen muchos niños que desean iniciar su carrera futbolística desde muy niños.

- **¿Desde que año se encuentra funcionando la Escuela de Fútbol?**

La Escuela de Fútbol “El Nacional” inicio su labor en cuanto a la formación de alumnos en el año de 1995.

- **¿Que requisitos deben tener los instructores para impartir para formar parte de la escuela?**

Todos los instructores deben tener un título de licenciado en Cultura Física y tener el conocimiento necesario para impartir clases de fútbol.

- **¿Con que frecuencia son evaluados los instructores?**

Los instructores son evaluados periódicamente para conocer las actividades que van a realizar durante un período de actividad con el alumno.

- **¿Que requisitos necesitan los alumnos para ingresar a la Escuela de Fútbol?**

Deben tener como mínimo 5 años de edad, presentar su partida de nacimiento y pagar los aranceles.

- **¿Con cuantos alumnos iniciaron?**

Se iniciaron en la ciudad de Quito con 200 alumnos en la escuela principal y en las extensiones existen mas de 500 alumnos entre niños y niñas.

- **¿Cuál es el costo que tienen el pertenecer a la Escuela de Fútbol?**

El costo que deben pagar cada alumno es de \$59,00 dólares los mismos que se encuentran divididos en los siguientes aranceles: Matrícula, inscripción, primera pensión y uniformes.

- **¿El pago del servicio es mensual?**

Si, y es de \$19,00 dólares.

- **¿Cual es el horario de mayor acogida por parte de los alumnos?**

El horario de mayor acogida por los alumnos es en la tarde de 15:00 a 18:00, en las distintas escuelas de “El Nacional”.

- **¿Los alumnos que se encuentran en la Escuela de Fútbol que beneficios obtienen?**

Los alumnos que forman parte de la Escuela de Formación tienen la posibilidad de pasar a formar parte de las primeras divisiones.

- **¿Qué tipo de contacto mantienen con los padres de los alumnos?**

Periódicamente la Escuela de Fútbol recibe las calificaciones de los alumnos de sus centros de estudios y cuando tienen problemas se busca la ayuda de los padres para que mejoren sus notas académicas.

- **¿Qué importancia tiene la vinculación de los padres dentro de las actividades de la escuela?**

Los padres son muy importantes ya que ellos tienen que estar constantemente colaborando para que los niños puedan acudir a los encuentros fuera de la ciudad.

- **¿Qué actitudes toman cuando los niños tienen problemas en su nivel académico?**

Son suspendidos en las prácticas y no pueden asistir a los encuentros hasta que logren mejorar sus calificaciones académicas.

- **¿Cada que tiempo son evaluados los progresos que los niños adquieren dentro de su institución?**

Son evaluados en los encuentros y esto ocurre por lo general una vez al mes.

- **¿Realizan actividades de recreación e integración?**

Si, estas actividades se las desarrollan con ayuda de los padres cuando se van a los encuentros fuera de la ciudad.

- **¿Cada que tiempo realizan estas actividades?**

Se las realiza durante los campeonatos entre la Escuela de Quito y las escuelas a nivel nacional que pertenecen al club "El Nacional".

- **¿Que tipo de incentivos utilizan para motivar el aprendizaje de sus alumnos?**

El incentivo que se le da a los alumnos es que pueden pertenecer a la primera división.

- **¿Que apoyo reciben los alumnos para ingresar a las categorías superiores por parte de la escuela?**

Uno de los principales beneficios que puede tener el mejor alumno es Becas estudiantiles, otra es formar parte del Club.

### **Conclusiones.**

- La Escuela de Fútbol “El Nacional”, desde su inicio a la actualidad a logrado obtener un desarrollo notable en cuanto al crecimiento en el ingreso de nuevos alumnos.
- El Nacional, ofrece a sus alumnos la posibilidad de formar parte de su Club en las ligas mayores.
- También podemos concluir que la Escuela de Fútbol “El Nacional” ayuda a formar nuevos deportistas para el engrandecimiento de nuestro país en lo que es el fútbol.
- Permite a los alumnos en campeonatos ínter clubes.
- Creación de conciencia responsabilidad y prioridades entre el deporte y el estudio.



### **3.14 Entrevista Autoridades del “INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR AERONÁUTICO”**

- **¿Que función desempeña dentro del Instituto Tecnológico Superior Aeronáutico?**

Rector

Vicerrector Administrativo

Vicerrector Académico

- **¿Aceptaría usted que en el ITSA se creen una Escuela Permanente de Fútbol?**

La creación de la Escuela Permanente de Fútbol es aceptada por parte de las autoridades del Instituto.

- **¿Apoyaría usted para que se ejecute este proyecto?**

Las autoridades del Instituto estarían dispuestos a apoyar con personal, equipos.

- **¿Estaría dispuesto a impulsar la realización de convenios con clubes para que los alumnos continúen en su práctica?**

Se buscará convenio con el Club “El Nacional”, como principal dominante.

- **¿Qué beneficios espera que obtenga el Instituto con este proyecto?**

Tener un ingreso adicional para mejorar la economía del Instituto en autogestión.

- **¿Cree usted que este proyecto serviría para afianzar los vínculos de servicios hacia la ciudadanía latacungueña?**

Si, debido a que se prestará un servicio que ayudará a alejar a los jóvenes y niños fuera de vicios.

### **Conclusiones:**

- Las autoridades del Instituto tienen la predisposición de apoyar la creación de una Escuela de Fútbol, con la finalidad de ayudar a que la niñez y juventud Latacungueña tengan un centro de recreación deportiva.

- Con la creación de esta Escuela se espera tener un ingreso económico en autogestión, cristalizando así las aspiraciones de la Institución y su desarrollo.

### **3.15 Análisis de la Demanda**

Para realizar un análisis de la demanda, se tomo en cuenta la capacidad de las instalaciones que posee el ITSA para el funcionamiento de la Escuela de Fútbol, se ha determinado que las instalaciones tienen una capacidad de acoger a 120 alumnos en un horario; es importante recalcar que se puede adecuar diferentes horarios en el transcurso de la semana por ende la capacidad de las instalaciones incrementaría.

Se toma en cuenta la capacidad de las instalaciones es para 120 alumnos pero en un solo horario tomando tres días fijos a la semana, por lo que se puede acoplar nuevos horarios en diferentes días dependiendo del crecimiento de la demanda.

### **3.16 Demanda Actual**

De acuerdo a la investigación de campo se establece que en la ciudad de Latacunga, existen dos Escuelas de Fútbol las misma que son Escuela de Fútbol Jonatan Arroyo y Escuela de Fútbol UTC Flamengo, acogiendo en

la actualidad a 290 alumnos, siendo al momento la mayor recepción la Escuela de Fútbol UTC Flamengo.

A continuación se indica la demanda de alumnos en las Escuelas de Fútbol existentes en la ciudad. Los datos que se indican a continuación se los obtuvo de una entrevista realizada al personal que laboran en las mismas, mencionado así que la Escuela de Fútbol Jonatan Arroyo se inicio en el año 2004 y la Escuela de Fútbol UTC Flamengo en el año 2006.

**TABLA Nº 3.3**

**Demanda de Mercado**

<b>AÑO</b>	<b>Demanda</b>	
	Escuela de Fútbol Jonatan Arroyo	Escuela de Fútbol UTC Flamengo
<b>2004</b>	50	0
<b>2005</b>	180	0
<b>2006</b>	130	160

Fuente: Inv. de Campo

Elaborado por: Blanca Vinueza

### 3.17 Cálculo de la Demanda Proyectada

**TABLA N° 3.4**

#### **Demanda Proyectada**

<b>AÑOS</b>	<b>PORCENTAJE DE CRECIMIENTO</b>
<b>2004</b>	<b>100%</b>
<b>2005</b>	<b>260%</b>
<b>2006</b>	<b>161%</b>

Elaborado por: Blanca Vinueza

#### **Nota Explicativa:**

La tabla N° 3.4 indica los porcentajes de crecimiento de la demanda en el mercado en las escuelas de fútbol durante el año 2004, 2005 y 2006; los mismos que se calculan mediante una regla de tres iniciando en el año 2004 con un 100% de crecimiento condicionalmente es el primer año en el cual inician a funcionar dichas escuelas como se indica en la tabla N° 3.3.

### 3.18 Proyección de la Demanda

**TABLA N° 3.5**

#### **DEMANDA PROYECTADA**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>
<b>2007</b>	296
<b>2008</b>	302
<b>2009</b>	308
<b>2010</b>	314
<b>2011</b>	320

Elaborado por: Blanca767 Vinueza

**Nota Explicativa:**

Para el cálculo de la demanda es necesario obtener un porcentaje el cual nos permita determinar el crecimiento anual de la demanda proyectada; para el cálculo de este porcentaje se toma el último valor de la tabla N° 3.4 el mismo que corresponde al crecimiento de la demanda en el año 2006, la demanda proyectada variara considerando el ingreso, gustos, preferencias, precio del servicio, horario, dicho valor se divide para dos obteniendo un promedio del 210% de crecimiento bajo este supuesto se debería trabajar. Pero los valores estarían muy elevados y no estarían de acuerdo a la población existente por lo que se ha preferido trabajar con el 1,9% de crecimiento de la población según el INEC porque sería lo más apropiado.

Los valores de la Demanda Proyectada se los obtuvo realizando un incremento del 1.9% en la demanda de mercado existente en el 2006 (290 alumnos).

**3.19 Análisis de la Oferta**

Para dar mayor factibilidad a las estimaciones, se han tomado en cuenta los establecimientos con características similares a las del proyecto (Escuelas de Fútbol), ubicados en Latacunga que constituyen competencia para el proyecto.

### 3.20 Oferta Actual

Según la investigación realizada, existen dos Escuelas Permanentes de Fútbol con la siguiente capacidad de entrenamiento.

**TABLA Nº 3.6**  
**OFERTA ACTUAL**

<b>AÑO</b>	<b>Oferta</b>	
	Escuela de Fútbol Jonatan Arroyo	Escuela de Fútbol UTC Flamengo
<b>2004</b>	50	0
<b>2005</b>	180	0
<b>2006</b>	130	160

Elaborado por: Blanca Vinueza

#### **Nota Explicativa:**

El valor de la Oferta actual se la obtuvo de la entrevista realizada en las dos Escuelas de Fútbol existentes en la ciudad de Latacunga.

**TABLA Nº 3.7**  
**HORARIO DE ENTRENAMIENTOS**

<b>HORA</b>	<b>LUNES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>
15:00 A 17:00	Entrenamiento	Entrenamiento	Entrenamiento
<b>HORA</b>	<b>MARTES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>SÁBADOS</b>
15:00 A 17:00	Entrenamiento	Entrenamiento	Entrenamiento
<b>HORA</b>	<b>SÁBADOS</b>	<b>DOMINGOS</b>	
09:00 A 12:00	Entrenamiento	Entrenamiento	

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

Se ha establecido tres horarios para disposición de los alumnos con la finalidad de estar acorde a las necesidades de su tiempo, además debemos tomar en cuenta que las canchas no se encuentran disponibles todo el tiempo, pues el personal militar hace uso de ellos por lo que se coordinarían los horarios establecidos brindando mayor facilidad al personal civil y militar.

**3.21 Proyección de la Oferta****TABLA Nº 3.8****CAPACIDAD DE ALOJAMIENTO**

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
	<b>Cantidad</b>	<b>No. Alumnos c/ cancha en un horario</b>	<b>No. Alumnos en todas las canchas</b>	<b>Total No. Alumnos Mensual en las canchas</b>	<b>Anual</b>
Canchas fulbito	3	30	90	270	3240
Cancha fútbol	1	30	30	90	1080
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>60</b>	<b>120</b>	<b>360</b>	<b>4320</b>

Elaborado por: Blanca Vinuesa

**Nota Explicativa:**

La capacidad de alojamiento se la obtuvo en base al Nº de canchas existentes en el Instituto y a cuantos alumnos puede enseñar un entrenador, siendo estos como máximo 30 niños considerados



mensualmente. Los valores de la columna 4 se los obtuvo multiplicando por las tres canchas de fútbol existentes y por la una de fútbol.

La columna 5 se multiplico por los tres horarios que se dieron a conocer.

Los valores de la columna 6 se los obtuvo multiplicando por los doce meses.

Se debe considerar que el total anual variara por días festivos, vacaciones y días cívicos.

### **OFERTA PROYECTADA**

**TABLA Nº 3.9**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA PROYECTADA</b>
<b>2007</b>	367
<b>2008</b>	373
<b>2009</b>	379
<b>2010</b>	385
<b>2011</b>	391

Elaborado por: Blanca Vinuesa

#### **Nota Explicativa:**

Los valores de lo Oferta Proyectada se los obtuvo en base a la Capacidad de Alojamiento multiplicando por el 1.9% de crecimiento poblacional según el INEC.

### 3.22 Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha sobre la Escuela de Fútbol hay un 11.76% según la tabulación de la encuesta de niños y niñas que no ingresarían debido a varios factores que pueden presentarse como son el que no gusten del fútbol sino de otro deporte, que no dispongan de recurso económicos para pagar el servicio entre otros factores.

**TABLA Nº 3.10**

#### **DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA**

<b>Años</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
2007	9775	367	9408
2008	9473	373	9100
2009	9165	379	8786
2010	8851	385	8466
2011	8531	391	8140

Elaborado por: Blanca Vinuesa

#### **Nota Explicativa:**

La columna de la demanda se obtuvo de la diferencia entre la demanda de mercado y la demanda potencial.

La columna de la oferta se obtuvo de la proyección de la Oferta de la Tabla No. 3.9

La columna de la demanda insatisfecha se la obtuvo de la diferencia entre demanda y oferta.

### **3.23 Análisis de Precios**

Considerando que en el mercado existen dos escuelas permanentes de fútbol, la Escuela de Fútbol Jonathan Arroyo y la Escuela de Fútbol UTC Flamengo, las mismas que cobran un valor de \$25 y \$15 de pensión, \$20 y \$16 de uniformes, y \$10 de \$5 de Inscripciones respectivamente.

De el análisis que se realizó se ha podido determinar que en la Escuela de Fútbol Jonathan Arroyo, ha disminuyendo su demanda desde la creación de la Escuela de Fútbol UTC Flamengo, debido a su diferencia en costos; razón por la cual sus alumnos han preferido cambiar de escuela.

De acuerdo a la investigación que se ha realizado a los Padres de Familia y a nuestros competidores se podría establecer el costo del servicio en un valor de \$20 mensuales; considerando la opción de ofrecer costos promedios, cabe recalcar que este valor cubre los costos de mantenimiento de canchas, equipamiento, personal, etc.

### 3.24 Comercialización

## ESCUELA DE FÚTBOL NACIONAL



Con la finalidad de dar a conocer la Escuela de Fútbol se diseñó un slogan el mismo que contiene en la parte superior el nombre de la Institución el cual será **“ESCUELA DE FÚTBOL NACIONAL”**; y en el centro presenta a unos jugadores con un balón de fútbol.

Se escogió el nombre de Nacional debido a que el nombre es muy similar al de uno de los equipos más conocidos del país pues tiene una gran historia a nivel internacional. Los jugadores en el centro simbolizan el servicio a prestar.

La Escuela Permanente de Fútbol contará con una infraestructura adecuada, se revisará la formación de los educadores físicos de acuerdo a las necesidades del medio y a las características del niño y joven.

Para darnos a conocer dentro de la ciudad se hará publicidad masiva a través de prensa, radio, televisión local, volantes, trípticos, entre otros; los mismos que contendrán información específica dando a conocer el servicio que se ofrecerá.

### **3.25 Propuesta Estratégica**

La Escuela Permanente de Fútbol del ITSA acogerá a niños de 5 a 14 años, que deseen aprender Fútbol con personal profesional y de elevada especialización en fútbol, encargado de impartir las enseñanzas básicas de habilidades motrices, que requerirá el niño para toda su vida; su orientación será al deporte como alternativa de salud, esparcimiento y recreación.

Su Programa de Formación ha sido concebido a partir de un diagnóstico objetivo de las necesidades de la niñez y juventud, a fin de producir un perfil de jugador orientado a la práctica del Fútbol integral, que es la manera como se desarrolla el Fútbol moderno en los países desarrollados.

Además se buscara realizar un convenio con el *CLUB EL NACIONAL* con la finalidad de que los alumnos que sobre salgan en esta disciplina y deseen continuar en su practica elevando su talento y aptitudes psicofísicas permitiéndoles escalar un peldaño para ingresar a las ligas menores de los diferentes Clubes del fútbol.

Sistema de calificaciones mediante el cual se premian tres aspectos básicos: Rendimiento en la Escuela, Cumplimiento de Labores Básicas en el Fútbol y Asimilación de conocimientos en la Escuela de Fútbol.

## **CAPITULO IV**

### **4.1 ESTUDIO TÉCNICO**

La Escuela Permanente de Fútbol para su funcionamiento contara con infraestructura existente dentro del Instituto, los mismos que son:

- Tres canchas de Fulbito
- Una cancha de Fútbol
- Un Gimnasio
- Una ducha de agua caliente para Mujeres
- Una ducha de agua caliente para Hombres

Con esta infraestructura podemos dar atención a los niños de la ciudad de Latacunga que deseen pertenecer a este prestigioso plantel.

### **4.2 Ingeniería del Proyecto**

Se establecerá los procesos que intervendrán en la Escuela de Fútbol desde la idea de su creación hasta su funcionamiento.

Aquí tenemos que tomar en cuenta la buena distribución de los equipos dentro de la Escuela.

### 4.3 Equipos e Implementos

Los equipos e implementos que se requieren para el entrenamiento de los niños y el funcionamiento de la Escuela de Fútbol son:

- **Conos.**- ayudan a que el estudiante pueda desarrollar sus destrezas en la cintura y en el driblin (esquivar).
- **Cuerdas.**- permite al estudiante tener resistencia en sus piernas a través de saltos en punta de pie.
- **Vallas.**- ayudan a que los deportistas tengan elasticidad en las piernas y velocidad.
- **Llantas.**- permiten que los niños aumenten la masa muscular de las piernas.
- **Balones.**- es el instrumento principal porque el alumno debe aprender a controlarlo perfectamente.
- **Tubos de Bicicletas.**- estos ayudan a que el niño tenga fortaleza en las piernas.



- **Chalecos.**- este implemento es utilizado en los entrenamientos para los juegos amistosos entre los niños.
- **Iluminación.**- es indispensable tener una buena iluminación para los entrenamientos porque por las tardes es oscuro.

#### 4.4 Personal de Contacto

Se lo puede definir de dos formas:

##### 4.4.1 Contacto Interno

El personal que estará en contacto con los niños serán profesores que tienen conocimiento en dicho deporte con un título profesional los mismos que serán contratados después de correcto estudio de su currículum.

Entre el personal se dispondrá con:

- ❖ **Entrenador.**- elabora un programa de entrenamiento, las técnicas de entrenamiento y cómo hacer para que el equipo crezca desde la base.
- ❖ **Auxiliar.**- ayuda en los entrenamientos en caso de no encontrarse el entrenador.

- ❖ **Coordinador.**- regula las actividades generales administrativas y coordina competencias.
- ❖ **Medico.**- tendrá a su cargo el atender a los alumnos en caso de accidentes en los entrenamientos.
- ❖ **Nutricionista.**- su labor es indicar al estudiante como debe ser su alimentación correcta.
- ❖ **Kinesiólogo.**- ayuda al deportista en su calentamiento antes de un juego y masajes luego de los entrenamientos.
- ❖ **Psicólogo Deportivo.**- Evaluar al deportista antes de de cualquier encuentro deportivo.

#### 4.4.2 Contacto Externo

- ❖ Se considera como contacto externo al personal que se encargara de las relaciones públicas; es decir estos se encargarán de realizar un acercamiento con la colectividad los mismos que se convertirán en nuestros posibles demandantes; entre los que estarían el secretario, tesorero, relacionador público.

## 4.5 Proceso

El principal proceso que se debe realizar es la formación del futbolista, donde todo entrenador de fútbol formara el equipo, sea cual sea la categoría del equipo.

Aquí el un objetivo prioritario es la formación de jugadores. Al hablar de formación estamos queriendo decir que se pretende progresar en aspectos que van mucho más allá de la simple competencia deportiva e incluso más allá del aprendizaje de las condiciones básicas del futbolista. Formar a un jugador es educarle íntegramente, es decir mejorar o perfeccionar los distintos aspectos, como pueden ser:

- ❖ Las cualidades técnicas y los principios tácticos específicos del fútbol, de forma progresiva y adaptada a la edad del jugador.
- ❖ Las cualidades físicas, atendiendo a un riguroso criterio selectivo de tareas, intensidades, volúmenes y tiempos de recuperación, en función de la edad y de las condiciones físico - deportivas del muchacho.
- ❖ El conocimiento y práctica de otros deportes y actividades físicas que complementen su formación futbolística específica.

- ❖ Los procesos psicológicos básicos. El deporte debe servir como estímulo para que el jugador progrese en la formación de su personalidad, así como en el desarrollo de su inteligencia, memoria o percepción.
- ❖ En relación con lo anterior, mejora en el ámbito espacio – temporal, y de forma particular la orientación, el manejo de las distancias y el cálculo del tiempo empleado para realizar determinadas acciones.
- ❖ El conocimiento y correcta aplicación de las reglas del juego.
- ❖ El fomento de las habilidades sociales. Teniendo en cuenta que el fútbol-7 es un deporte de equipo, las relaciones sociales son permanentes, pero también son frecuentes las tensiones.
- ❖ El fomento de la responsabilidad individual y del respeto hacia todos los miembros de la comunidad deportiva, desde él mismo hasta cualquier espectador, pasando por sus compañeros, entrenadores y técnicos de apoyo, directivos de su club, el propio club, su camiseta y su escudo, sus padres, etc.
- ❖ El refuerzo de su propio “yo”, logrando un espíritu competitivo aunque también deportivo; democrático aunque también asertivo (lo

que es inaceptable siempre debe serlo, evitando influencias o negociaciones ante situaciones antidemocráticas o que coarten la libertad individual); comprensivo ante su entorno aunque suficientemente fuerte como para que el entorno no pueda más que él.

- ❖ Cualquier otro ámbito que el entrenador se proponga como objetivo fundamental, líneas a seguir por el club o escuela deportiva de la que formemos parte, entre otros.

#### **4.6 Organización Administrativa**

La Escuela Permanente de Fútbol estará conformada por Directivos que buscarán el bienestar de las personas que están dentro de ella tanto en instructores como alumnos.

Dentro de la Organización Administrativa encontramos:

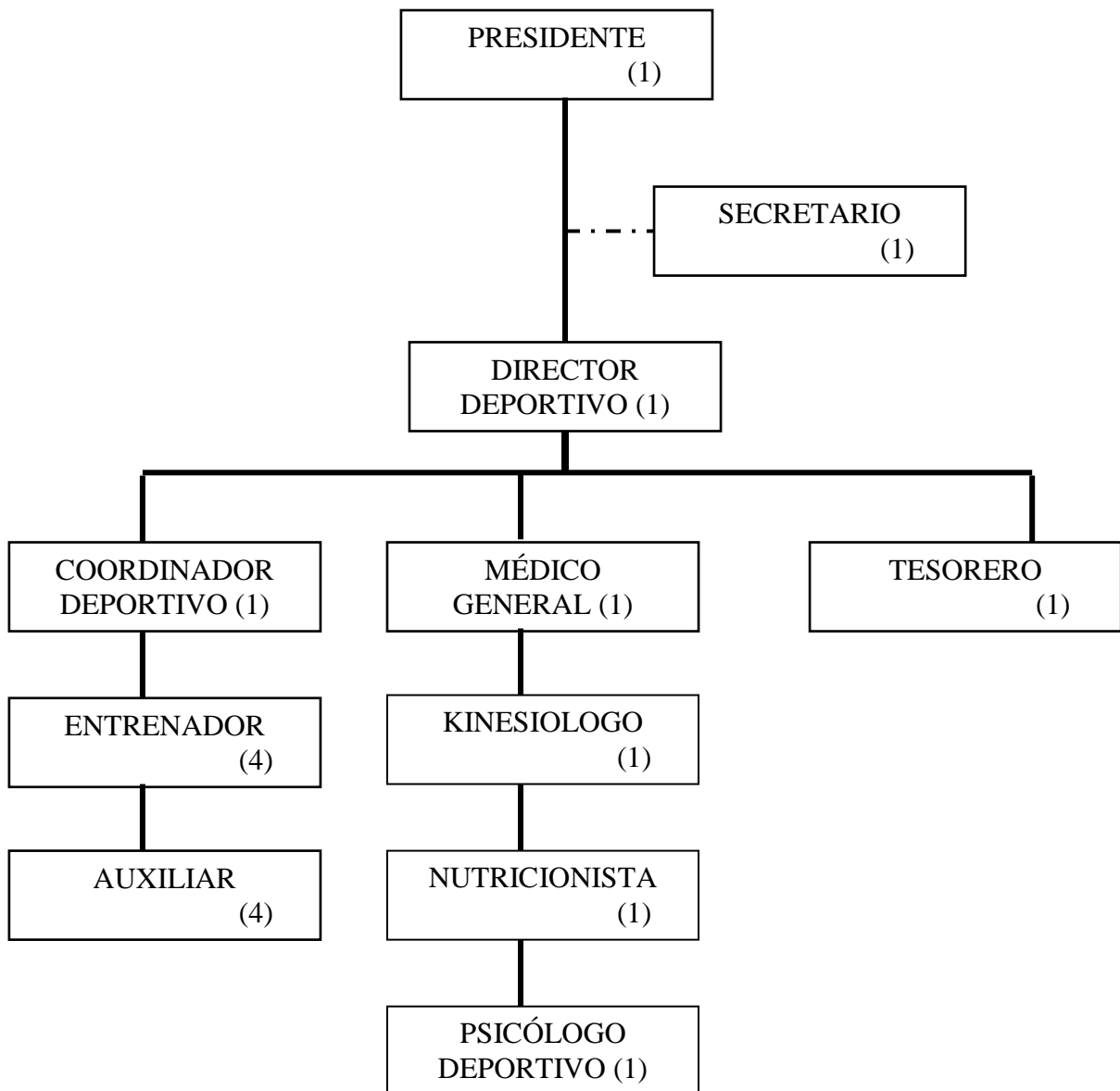
- ❖ Presidente
- ❖ Coordinador
- ❖ Secretario
- ❖ Director Deportivo
- ❖ Tesorero
- ❖ Coordinador Deportivo

❖ Entrenadores

#### 4.7 ORGANIGRAMA

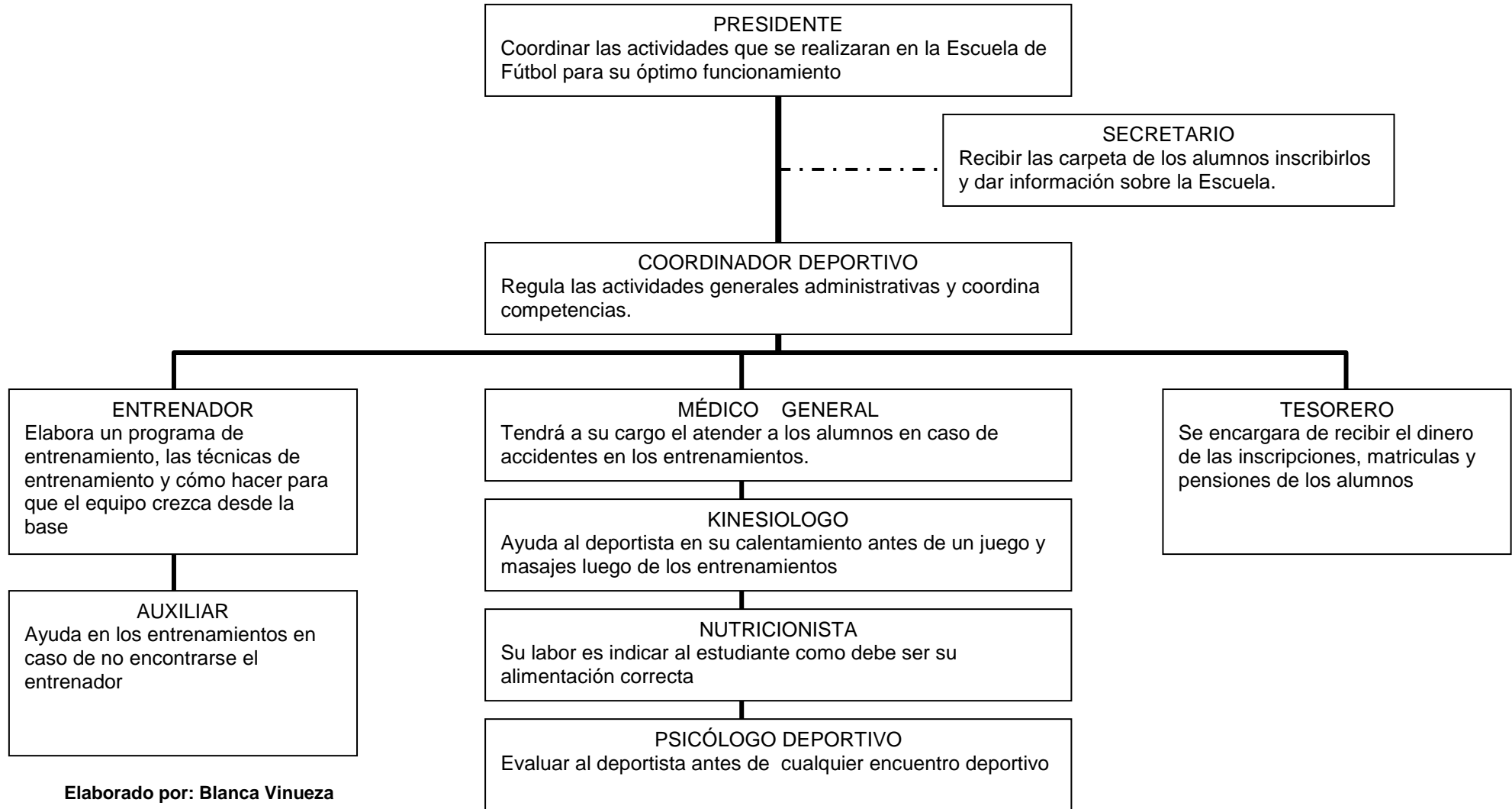
### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

#### ESCUELA PERMANENTE DE FÚTBOL NACIONAL



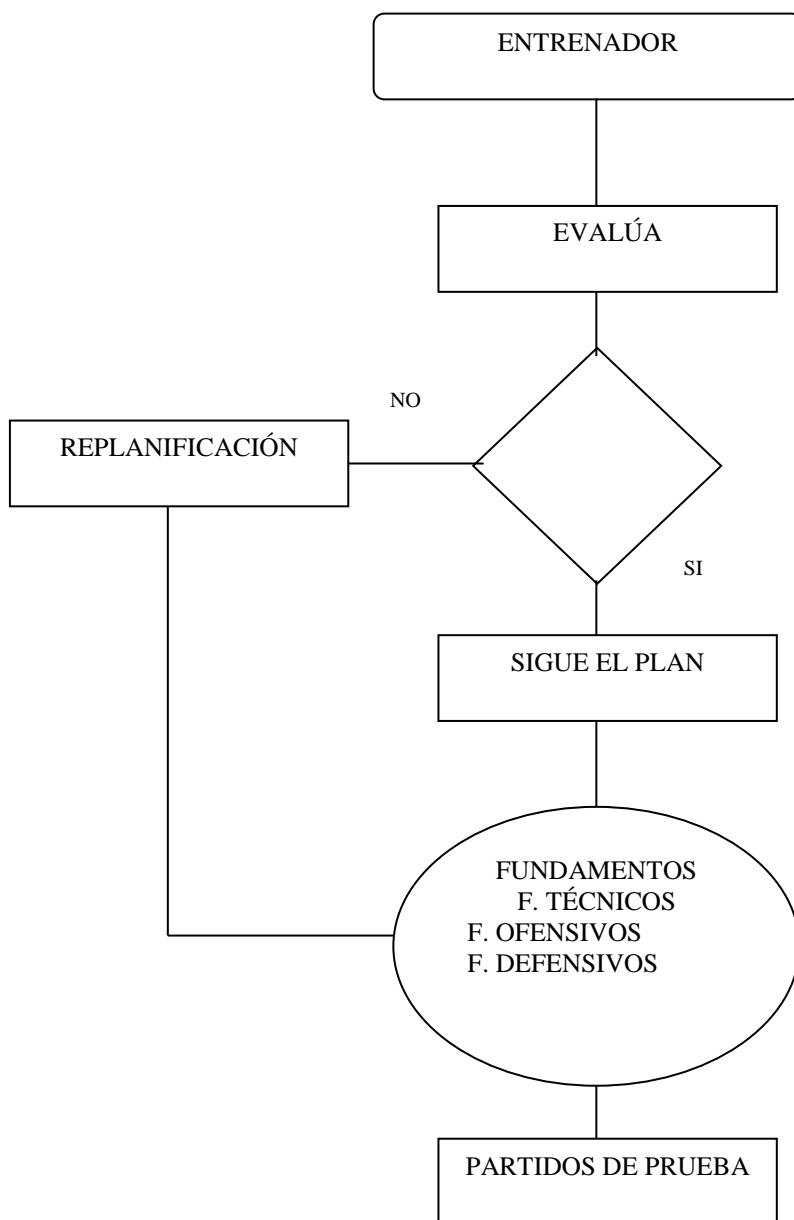
Elaborado por: Blanca Vinuesa

#### 4.8 ORGANIGRAMA FUNCIONAL



## 4.9 FLUJOGRAMA

### 4.9.1 PROCESO DE ENTRENAMIENTO EN LA ESCUELA DE FÚTBOL



Elaborado por: Blanca Vinuesa

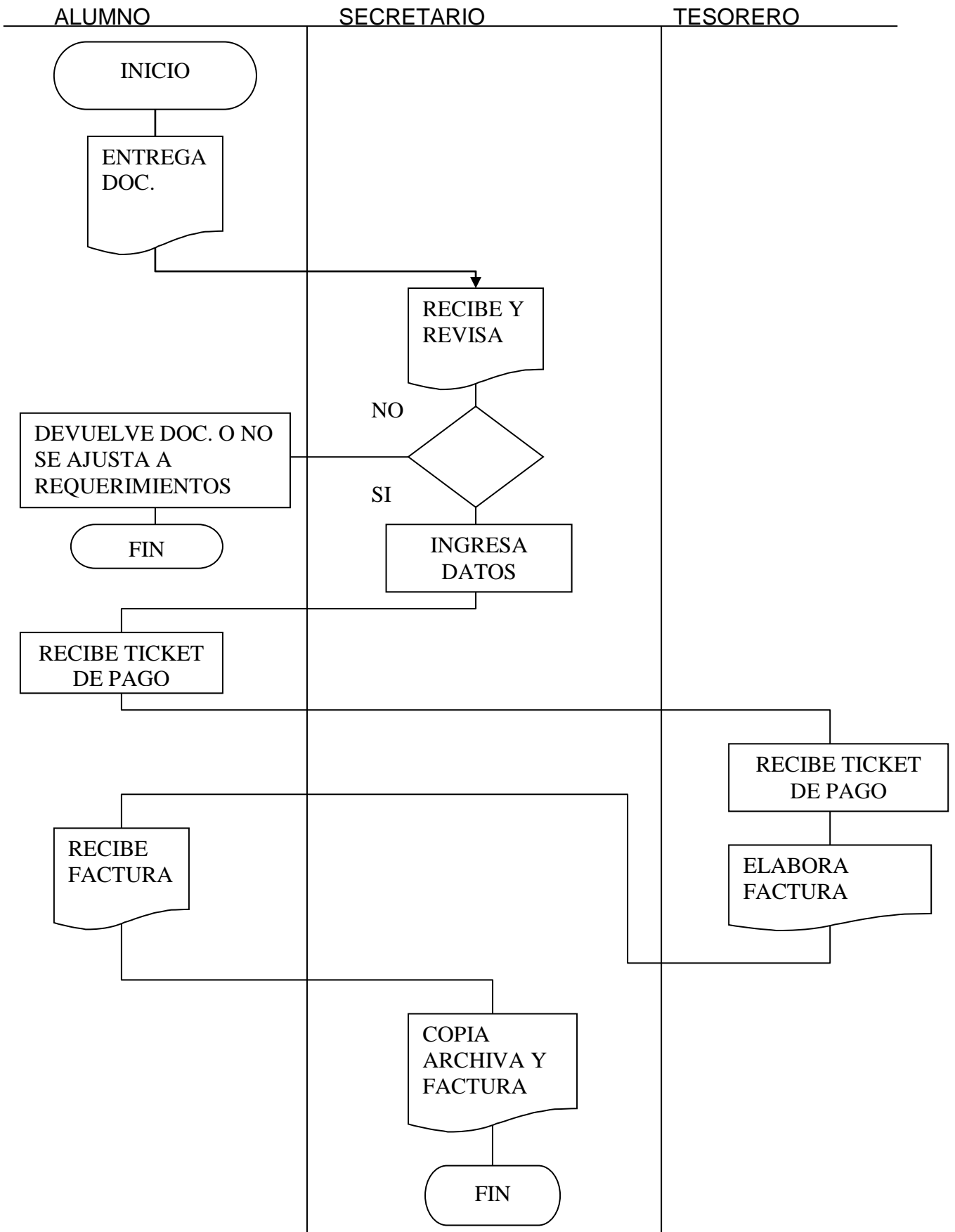


**Nota Explicativa:**

El proceso para el entrenamiento de los alumnos debe iniciar con un plan de actividades, que cada entrenador desarrollará, una vez que inicie el entrenamiento se procederá a evaluar; Si los alumnos tienen un buen desempeño se proseguirá con el plan de entrenamiento y se realizara partidos de prueba.

En caso de que en la evaluación los alumnos no rindan se buscara un nuevo plan de entrenamiento.

## 4.9.2 PROCESO DE INGRESO A LA ESCUELA PERMANENTE DE FÚTBOL



## 4.10 SIMBOLOGÍA DE LOS ORGANIGRAMAS


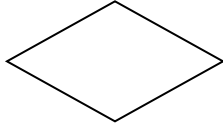


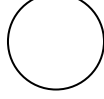
### Líneas

Se utilizan líneas para interpretar el armazón de la estructura organizativa de la entidad.

Básicamente se utilizan cuatro clases de líneas

-----	CORTADA, que representa coordinación
.....	DE PUNTOS, que representa relación indirecta
<b>—————</b>	GRUESA CONTINUA, que representa autoridad
—————	FINA CONTINUA, que representa relación funcional

### SIMBOLOGÍA DE LOS FLUJOGRAMAS

SÍMBOLO	ACEPCIÓN	
	ORGANIGRAMA DEL SISTEMA	FLUJOGRAMA DEL PROGRAMA
	Arranque, parada, demora, interrupción.	Principio, fin, parada de proceso.
	Toma de decisión, que determina caminos alternativos.	Instrucción de bifurcación condicional.
	Proceso en general	Instrucción del cálculo en general; operaciones definidas que originan cambios.
	Informe impreso	Instrucción de impresión en papel continuo.
	Conexión dentro de página.	Entrada o salida de otra parte del diagrama.

FUENTE: Técnicas de Flujo gramas

Organización Aplicad

## **CAPITULO V**

### **ESTUDIO ECONÓMICO**

#### **5.1 Objetivos del Estudio Económico**

##### **5.1.1 General**

- ❖ Determinar el costo en el que se va a incurrir al crear una Escuela Permanente de Fútbol.

##### **5.1.2 Específicos**

- ❖ Determinar el Valor Actual Neto
- ❖ Aplicar la Tasa Interna De Retorno
- ❖ Calcular el Punto De Equilibrio de la Inversión

#### **5.2 Determinación de Costos**

Los costos en los que se incurrirá para la creación de la Escuela Permanente de Fútbol, son las herramientas e implementos que se cotizo en diferentes casas comerciales y se eligió la pro forma más económicas, los gastos generales, los sueldos del personal a laborar.

**TABLA Nº 5.1**

**PRESUPUESTO DE HERRAMIENTAS/IMPLEMENTOS**

ÍTEM	ESPECIFICACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	VALOR
1	BALONES	UNID	140	5,00	700,00
2	CUERDAS	UNID	140	1,50	210,00
3	CONOS	UNID	40	10,00	400,00
4	VALLAS	UNID	20	20,00	400,00
5	LLANTAS	UNID	40	0,25	10,00
6	CHALECOS	UNID	44	2,00	88,00
7	TUBOS DE BICICLETA	UNID	44	1,20	52,80
COSTOS DE INTERACCIÓN					-
TOTAL					1.861

Elaborado por: Blanca Vinuesa

**Nota Explicativa:**

Los Valores se los obtuvo en base a la investigación de Costos que se realizó en las ciudades de Quito, Latacunga y Ambato. Como se puede ver en el "Anexo "F".

**TABLA N° 5.2**

**PRESUPUESTO DE MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA**

<b>No.</b>	<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO</b>	<b>VALOR</b>
<b>1</b>	<b>Escritorio</b>	UNID.	1	250	250
<b>2</b>	<b>Computador</b>	UNID.	1	600	600
<b>TOTAL</b>					<b>850</b>

Elaborado por: Blanca Vinueza

**5.3 Financiamiento**

Para poder realizar las adquisiciones de los implementos necesarios para que funcione la Escuela Permanente de Fútbol se a determinado a través de la entrevista que el Instituto correrá con los gastos en los que aplique.

**TABLA N° 5.3**

<b>FUENTE</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
<b>CAPITAL PROPIO</b>	35.667	100%
<b>TOTAL</b>	35.667	100%

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota.-**

El valor del capital propio se tuvo de la tabla de Inversión No. 5.4

## 5.4 Costo Del Proyecto

La Escuela Permanente de Fútbol, tiene previsto incurrir en gastos los cuales son necesarios y de vital importancia para su funcionamiento, es así que se necesitará agua, energía eléctrica, herramientas e implementos, arriendo de las canchas, inversión publicitaria, entre otros. Se ha estimado que anualmente por los servicios básicos se pagará 2500 dólares, el mantenimiento de las canchas se lo realizara dos veces al año, la mano de obra que se utilizará consta en el Rol de Pagos (tabla N° 5.17) arriendo de las canchas 10.000 dólares y las herramientas e implementos que se lo realizará una vez cada seis meses será de 1.861 dólares.

**TABLA N° 5.4**

### **INVERSIONES**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR USD.</b>
EQUIPOS DE MANTTO.	18.000,00
HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	1.861,00
CAPITAL DE TRABAJO	12.906,00
INVERSIÓN PUBLICITARIA	2.000,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	600,00
OTROS COSTOS PREINV.	300,00
<b>TOTAL</b>	<b>35.667,00</b>

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

El valor de los Equipos, Herramientas e Implementos, fue obtenido de la tabla de Presupuestos de Equipos e Implementos (Tabla N° 5.1).

El valor del capital de Trabajo se obtuvo de la tabla de Estado de Fuentes y Usos de Fondos.

**TABLA N° 5.5**

**GASTOS GENERALES ANUALES**

RUBRO	VALOR
ARRIENDOS	10.000
TELÉFONO LUZ AGUA	2.000
MANTENIMIENTO CANCHAS	360
<b>TOTAL</b>	<b>12.360</b>

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

El cálculo del mantenimiento de las canchas se la obtuvo de la Tabla del Presupuesto de Equipos e Implementos (Tabla N° 5.1)



## 5.5 Proyección de Ventas

Es decir, para el primer año se tendrá un ingresos por ventas de 97.700 dólares, cabe recalcar que hasta el año 5 el volumen de ventas se incrementa, es decir, que para el año 2 se incrementa el volumen de ventas en relación al del primer año, de la misma manera en la proyección de ventas para los siguientes años se incrementa hasta llegar al quinto año, según se cumpla los objetivos de la empresa en cuanto al incremento de las ventas.

**TABLA Nº 5.6**  
**PROYECCIÓN DE VENTAS**

AÑO	INSCRIPCIONES		UNIFORMES		PENSIÓN	
	CANTIDAD	PRECIO	CANTIDAD	PRECIO	CANTIDAD	PRECIO
0						
1	316	15,00	316	20,00	4.332	20,00
2	88	15,00	96	20,00	5.388	20,00
3	110	15,00	132	20,00	6.708	20,00
4	136	15,00	164	20,00	8.340	20,00
5	170	15,00	204	20,00	10.380	20,00

Elaborado por: Blanca Vinuesa

**TABLA N° 5.7**

<b>AÑO</b>	<b>VALOR</b>
0	
1	97.700
2	111.000
3	138.450
4	172.120
5	214.230

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

La proyección de las ventas se las realizó con un incremento en el número de personas que ingresan a la Escuela de Fútbol con un margen de error.

La cantidad se basa en la demanda proyectada ( $361 \cdot 0.13$ ), lo que se basará en la capacidad que las canchas brindarán ( $120 \cdot 0.13$ ) y menos el 5% de error, tomando un margen de crecimiento en el primer año a un precio determinado a través de las encuestas realizadas a la población que es de 20 dólares lo que nos ha permitido realizar el cálculo para la proyección de los próximos años.

Es necesario dar a conocer el motivo por el que se cobrara en la primera cuota \$55 dólares, y es que se incluyen los uniformes, matrícula-inscripción y pensión. Estos precios tienen relación con los de nuestra competencia.

## 5.6 Capital de Trabajo

El capital de trabajo esta constituido por un conjunto de recursos que una empresa debe tener, para atender sus necesidades de operación. La estimación del monto de capital de trabajo es de vital importancia para la empresa, pues debe ser lo suficientemente adecuado para que las operaciones que realice la empresa puedan conducirse sin ninguna dificultad económica ni financiera.

El capital de trabajo que se va a necesitar para el proyecto está dado en función del ciclo de caja, debido a que los recursos que necesita la empresa son para dar una atención a los alumnos más personalizada, de esta manera nuestro capital de trabajo será calculado de la siguiente manera:

La empresa estima trabajar a su capacidad en un 90% y se tendrá un margen de error de 10% es así que para el cálculo del capital de trabajo se tomará en primer lugar en cuenta la Mano de Obra Directa que mensualmente por este rubro se pagará 2730 dólares que multiplicado por el 95% da un total de 2593.5 (MOD). En segundo lugar se tomará en cuenta a los gastos por los suministros que va a utilizar la empresa.

De esta manera el capital de trabajo es de \$ 12.906,00dólares lo cual va a cubrir las necesidades económicas que tiene la empresa para su

operación inicial, que es la suma de lo que se gastará por mano de obra y por suministros.

## 5.7 Flujo del Efectivo

Para cubrir las necesidades, la empresa ha realizado la proyección de los flujos del efectivo, tomando en cuenta los gastos en los que se ha incurrido por la adquisición de los materiales para la Escuela de Fútbol. Es así que para el año uno se tendrá un flujo proyectado de fondos negativo de (\$35.667) dólares. Este flujo negativo está ocasionado por la inversión inicial y porque no existen los ingresos por ventas. Para el segundo año, la empresa tendrá un flujo de fondos de dólares que significa que la empresa comienza a cubrir los costos de operación y a generar utilidades.

**TABLA Nº 5.8**

### **FLUJO DE EFECTIVO**

<b>AÑO</b>	<b>INVERSION</b>	<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>PART. TRABAJADORES</b>	<b>IMPUESTO RENTA</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>FLUJO</b>
0	35.667					(35.667)
1		107.090	-	-	97.700	(9.390)
2		107.181	179	254	111.000	3.386
3		114.721	3.166	4.485	138.450	16.078
4		123.787	6.856	9.713	172.120	31.764
5		135.125	11.472	16.252	214.230	51.381
<b>TIR</b>						<b>22,79</b>
<b>VAN</b>						<b>24.273</b>
<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO</b>						<b>1,46</b>

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

El valor de la Inversión se obtuvo de la tabla de Inversión (Tabla N° 5.4)

El valor de los costos Operativos se lo obtuvo del Estado de Fuentes y Uso de Fondos (Tabla N° 5.9)

El valor de la Participación Trabajadores se lo obtuvo del Estado de Fuentes y Uso de Fondos (Tabla N° 5.9)

El valor en Impuesto a la Renta se lo obtuvo del Estado de Fuentes y Uso de Fondos (Tabla N° 5.9)

Los ingresos se lo obtuvieron del Estado de Fuentes y Uso de Fondos (Tabla N° 5.9)

El valor del Flujo del Efectivo se lo obtuvo de la diferencia entre la Inversión, Costos Operativos, Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta

**TABLA No. 5.9**

**ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS**

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>FUENTES</b>						
CAP. PROPIO	35.667					
ING. POR VTAS.	-	97.700	111.000	138.450	172.120	214.230
SALDO ANTERIOR		12.906	3.516	6.902	22.980	54.744
<b>TOTAL FUENTES</b>	<b>35.667</b>	<b>110.606</b>	<b>114.516</b>	<b>145.352</b>	<b>195.100</b>	<b>268.974</b>
<b>INVERSIONES</b>	<b>22.761</b>					
GASTOS DE NOMINA		65.076	65.076	65.076	65.076	65.076
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		4.740	1.440	1.980	2.460	3.060
GASTOS DE VENTAS		14.655	16.650	20.768	25.818	32.135
PROVISIÓN IMPREVISTOS		12.360	12.360	12.360	12.360	12.360
<b>TOTAL USOS</b>		<b>9.770</b>	<b>11.100</b>	<b>13.845</b>	<b>17.212</b>	<b>21.423</b>
<b>SALDO FUENTES - USOS</b>	<b>-</b>	<b>489</b>	<b>555</b>	<b>692</b>	<b>861</b>	<b>1.071</b>
SALDO ANTERIOR	22.761	107.090	107.181	114.721	123.787	135.125
Depreciación Activos Fijos	<b>12.906</b>	<b>3.516</b>	<b>7.335</b>	<b>30.631</b>	<b>71.314</b>	<b>133.849</b>
Amortizaciones		12.906	3.516	6.902	22.980	54.744
<b>UTILIDAD ANTES PARTIC.TRAB</b>		<b>2.164</b>	<b>2.164</b>	<b>2.164</b>	<b>2.164</b>	<b>2.164</b>
Participación Trabajador ( 15% )		460	460	460	460	460
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE PARTIC. TRAB.</b>		<b>(12.013)</b>	<b>1.195</b>	<b>21.106</b>	<b>45.710</b>	<b>76.482</b>
Impuesto a la Renta ( 25% )		-	179	3.166	6.856	11.472
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	<b>-</b>	<b>(12.013)</b>	<b>1.016</b>	<b>17.940</b>	<b>38.853</b>	<b>65.009</b>
Impuesto a la Renta		-	254	4.485	9.713	16.252
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	<b>12.906</b>	<b>(12.013)</b>	<b>762</b>	<b>13.455</b>	<b>29.140</b>	<b>48.757</b>
<b>SALDO DE CAJA</b>	<b>12.906</b>	<b>3.516</b>	<b>6.902</b>	<b>22.980</b>	<b>54.744</b>	<b>106.125</b>
Inversión Inicial	35.667					
Flujo de efectivo	(35.667)	(9.390)	3.386	16.078	31.764	51.381
TASA INTERNA DE RETORNO	22,79%					

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

El Capital propio se obtuvo de la tabla de Financiamiento (Tabla N° 5.3)

El Ingreso por Ventas se obtuvo de la Proyección de Ventas (Tabla N° 5.7)

El Saldo Anterior del año 1 se obtuvo del saldo de caja del año cero

El Total de Fuentes es la sumatoria del capital propio más el saldo anterior

El Total de la Inversión se obtuvo de la (Tabla N° 5.3) menos los gastos generales

El Gasto Nominal se obtuvo de la (Tabla N° 5.17)

La Provisión Imprevistos se obtuvo de los ingresos por ventas (Tabla N° 5.7)

El Total Usos se obtuvo de la sumatoria de todos los Usos

El Total de Fuentes y Usos se obtiene del Total de Fuentes menos el Total de Usos

La Depreciación se registra a partir del año 1 ya que en el año cero es donde se adquiere los Activos, que para los Equipos es el 10%

La Utilidad se obtiene de la diferencia entre el Saldo de Fuente y Usos; y el Saldo anterior y menos la Depreciación

La Participación Trabajadores es igual al 15% de la Utilidad

El Impuesto a la Renta es el 25% del total después de la Participación Trabajadores

La Utilidad después de Impuestos es el resultado de haber restado los Impuestos tanto de Trabajadores como de la Renta

El saldo de Caja se obtiene sumado la Depreciación más el saldo de Caja del año anterior más la Utilidad después de Impuestos

La Inversión Inicial se obtuvo de la tabla de Inversiones (Tabla N° 5.4)

El Flujo del Efectivo se obtuvo de la suma entre la Utilidad después de Impuestos y la Depreciación de los Activos

El TIR es el porcentaje que hace que el VAN sea mayor a cero

## 5.8 Estados Financieros

La importancia de elaborar la información financiera, es la unificación de criterios, para poder saber si la empresa en el aspecto financiero, va proporcionar utilidades o pérdidas, si tendrá capacidad de pago con los proveedores, se tendrá la suficiente liquidez para cubrir gastos imprevistos, etc.

## 5.9 Balance General

La empresa ha financiado sus activos en un 14.09 % que es el porcentaje que pertenece a los accionistas.

## 5.10 Análisis de los Estados Financieros

A través de la rotación del activo fijo se puede observar que existe una gran rotación de los activos lo cual nos lleva a concluir que se esta midiendo la capacidad para la utilización de la canchas y los equipos e implementos en siete veces.

$$\text{Razón de Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activo}}$$

$$\text{Razón de Rotación del Activo Fijo} = \frac{97700}{18297} = 5.34$$



**TABLA N° 5.10**

**ESCUELA DE FÚTBOL "NACIONAL"  
ESTADO DE BALANCE  
AÑO 0**

<b>ACTIVO</b>			
<b>CORRIENTE</b>			\$12906
<b>DISPONIBLE</b>		\$12906	
CAJA	\$12906		
<b>FIJO</b>			
<b>TANGIBLE</b>			\$20461
<b>DEPRECIABLE</b>		\$20461	
EQUIPOS DE MANTTO.	\$18000		
HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	\$1861		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$600		
<b>OTROS ACTIVOS</b>		\$2300	\$2300
INVERSIÓN PUBLICITARIA	\$2300		
<b>TOTAL ACTIVO</b>			<u><u><b>\$35667</b></u></u>

**PASIVO  
CORRIENTE**

**PATRIMONIO**

CAPITAL			<u>\$35667</u>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>			<u><u><b>\$35667</b></u></u>

**FIRMAS DE RESPONSABILIDAD:**

GERENTE

CONTADOR

AUDITOR

**FECHA:**

**Elaborado por: Blanca Vinueza**

**Nota Explicativa:**

El valor del Disponible se obtuvo del Capital de Trabajo (Tabla N° 5.4)

El Total Circulante se obtuvo de la sumatoria del disponible.

El valor de Implementos se obtuvo de la tabla de inversiones (Tabla N° 5.4)

El valor de Equipos de computación se obtuvo de tabla de Presupuesto de muebles y Equipos (Tabla N° 5.2)

El Total Activo Fijo se obtuvo de la sumatoria de Implementos y Equipos.

La Inversión Publicitaria se obtuvo de la tabla de Inversiones (Tabla N° 5.4)

El Capital se obtuvo de la diferencia entre el Total Activo, el Pasivo y el Patrimonio

**TABLA Nº 5.11**

**ESCUELA DE FÚTBOL "NACIONAL"  
ESTADO DE BALANCE  
AÑO 1**

<b>ACTIVO</b>		
<b>CORRIENTE</b>		\$3516
<b>DISPONIBLE</b>		\$3516
CAJA	\$3516	
<b>FIJO</b>		
<b>TANGIBLE</b>		\$18297
<b>DEPRECIABLE</b>		\$18297
EQUIPOS DE MANTTO.	\$18000	
HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	\$1861	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$600	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS	(-\$2164)	
<b>OTROS ACTIVOS</b>		\$1840
INVERSIÓN PUBLICITARIA	\$2300	
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA	\$-460	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<u><u>\$23653</u></u>
 <b>PASIVO</b>		
 <b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL		\$35667
PERDIDA DEL EJERCICIO		<u>(-\$12014)</u>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<u><u>\$23653</u></u>

**FIRMAS DE RESPONSABILIDAD:**

GERENTE

CONTADOR

AUDITOR

**FECHA:**

**Elaborado por: Blanca Vinueza**

**Nota Explicativa:**

El valor del Disponible se obtuvo del Capital de Trabajo (Tabla N° 5.4)

El Total Circulante se obtuvo de la sumatoria del disponible.

El valor de Implementos se obtuvo de la tabla de inversiones (Tabla N° 5.4)

El valor de Equipos de computación se obtuvo de tabla de Presupuesto de muebles y Equipos (Tabla N° 5.2)

El Total Activo Fijo se obtuvo de la sumatoria de Implementos y Equipos.

La Inversión Publicitaria se obtuvo de la tabla de Inversiones (Tabla N° 5.4)

El Capital se obtuvo de la diferencia entre el Total Activo, el Pasivo y el Patrimonio

**TABLA Nº 5.12**

**ESCUELA DE FÚTBOL "NACIONAL"  
ESTADO DE BALANCE  
AÑO 2**

<b>ACTIVO</b>			
<b>CORRIENTE</b>			\$6902
<b>DISPONIBLE</b>		\$6902	
CAJA	\$6902		
<b>FIJO</b>			
<b>TANGIBLE</b>			\$16134
<b>DEPRECIABLE</b>		\$16134	
EQUIPOS DE MANTTO.	\$18000		
HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	\$1861		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$600		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS	(-\$4327)		
<b>OTROS ACTIVOS</b>		\$1380	\$1380
INVERSIÓN PUBLICITARIA	\$2300		
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA	(-\$920)		
<b>TOTAL ACTIVO</b>			<u><u>\$24416</u></u>

**PASIVO  
CORRIENTE**

**PATRIMONIO**

CAPITAL			\$35667
PERDIDA DEL EJERCICIO ANTERIOR			(-\$12013)
UTILIDAD DEL EJERCICIO			\$762
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>			<u><u>\$24416</u></u>

**FIRMAS DE RESPONSABILIDAD:**

GERENTE  
FECHA:

CONTADOR

AUDITOR

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

El valor del Disponible se obtuvo del Capital de Trabajo (Tabla N° 5.4)

El Total Circulante se obtuvo de la sumatoria del disponible.

El valor de Implementos se obtuvo de la tabla de inversiones (Tabla N° 5.4)

El valor de Equipos de computación se obtuvo de tabla de Presupuesto de muebles y Equipos (Tabla N° 5.2)

El Total Activo Fijo se obtuvo de la sumatoria de Implementos y Equipos.

La Inversión Publicitaria se obtuvo de la tabla de Inversiones (Tabla N° 5.4)

El Capital se obtuvo de la diferencia entre el Total Activo, el Pasivo y el Patrimonio

**TABLA Nº 5.13**

**ESCUELA DE FÚTBOL "NACIONAL"  
ESTADO DE BALANCE  
AÑO 3**

<b>ACTIVO</b>		
<b>CORRIENTE</b>		\$15320
<b>DISPONIBLE</b>		\$15320
CAJA	\$15320	
<b>EXIGIBLE</b>		\$7660
CUENTAS POR COBRAR	\$7660	
<b>FIJO</b>		
<b>TANGIBLE</b>		\$ 13.970,00
<b>DEPRECIABLE</b>		\$13.970
EQUIPOS DE MANTTO.	\$ 18.000	
HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS	\$1.861	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 600	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS	(- \$-6.491)	
<b>OTROS ACTIVOS</b>		\$ 1.000      \$ 1.000
INVERSIÓN PUBLICITARIA	\$2.500,00	
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA	(- \$-1.500,00)	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<u><u><b>\$ 64.904</b></u></u>
 <b>PASIVO</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL		\$ 36.186
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTERIOR		\$5.723
UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>\$ 22.995</u>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<u><u><b>\$ 64.904</b></u></u>
<b>FIRMAS DE RESPONSABILIDAD:</b>		
 GERENTE	 CONTADOR	 AUDITOR
<b>FECHA:</b>		
 Elaborado por: Blanca Vinueza		

**Nota Explicativa:**

El valor del Disponible se obtuvo del Capital de Trabajo (Tabla N° 5.4)

El Total Circulante se obtuvo de la sumatoria del Disponible.

El valor de Implementos se obtuvo de la tabla de Inversiones (Tabla N° 5.4)

El valor de Equipos de computación se obtuvo de tabla de Presupuesto de muebles y Equipos (Tabla N° 5.2)

El Total Activo Fijo se obtuvo de la sumatoria de Implementos y Equipos

La Inversión Publicitaria se obtuvo de a tabla de Inversiones (Tabla N° 5.4)

El Capital se obtuvo de la diferencia entre el Total Activo, el Pasivo y el Patrimonio.

El tipo de depreciación que se utilizo fue en línea recta.

**5.11 Estado de Resultados**

La empresa para el primer año tendrá una pérdida de (-\$12014) dólares. Para el segundo año se proyecta un incremento en los ingresos por ventas netas el mismo que representa a 132.120 dólares, en este año se obtendrá una utilidad neta de 9.318 dólares. Para el año tres se incrementará en los ingresos por ventas del año dos. Estos incrementos se lo realizan previniendo los posibles aumentos en los precios de los insumos a utilizarse, por efectos de la inflación.



**TABLA Nº 5.14**

**ESCUELA DE FÚTBOL "NACIONAL"  
ESTADO DE RESULTADOS  
AÑO 1**

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$97700</b>
INGRESOS POR VENTAS	\$97700	
(-) COSTO DE VENTAS		<u>(-\$19395)</u>
<b>(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>\$78305</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>(\$90319)</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	\$90319	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$12360	
GASTO NÓMINA	\$65076	
GASTO DEPRECIACIÓN	\$2164	
GASTO AMORTIZACIÓN	\$460	
GASTOS DE VENTA	\$9770	
OTROS GASTOS	\$489	
<b>(=) PERDIDA DEL EJERCICIO</b>		<u><u>(-\$12014)</u></u>

**FIRMAS DE RESPONSABILIDAD:**

GERENTE  
**FECHA:**

AUDITOR

**Elaborado por: Blanca Vinueza**

**Nota Explicativa:**

Los Gastos Nomina se obtuvo del Rol de Pagos (Tabla N° 5.17)

Los Gastos Administrativos se obtuvieron del Gasto General (Tabla N° 5.5)

La Depreciación se obtuvo del Estado de Fuente y Usos (Tabla N° 5.9)

Los Otros Gastos se obtuvieron del Estado de Fuente y Usos (Tabla N° 5.9)

El 15% de los Trabajadores, la Utilidad, el Impuesto a la Renta se obtuvieron del Estado de Fuente y Usos (Tabla N° 5.9)

El Impuesto a la Renta es el 25% del Total después de la Participación Trabajadores

La Utilidad después de impuestos es el resultado después de haber restado los Impuestos tanto de Trabajadores como el de Renta

El Total se obtiene de la sumatoria entre la utilidad del ejercicio y el Total de los Gastos

**TABLA Nº 5.15**

**ESCUELA DE FÚTBOL "NACIONAL"  
ESTADO DE RESULTADOS  
AÑO 2**

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$111000</b>
INGRESOS POR VENTAS		\$111.000
(-) COSTO DE VENTAS		<u>(-\$18090)</u>
<b>(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>\$92910</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$91715</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		\$91715
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$12360	
GASTO NÓMINA	\$65076	
GASTO DEPRECIACIÓN	\$2164	
GASTO AMORTIZACIÓN	\$460	
GASTOS DE VENTA	\$11100	
OTROS GASTOS	\$555	
<b>(=) UTILIDAD ANTES PARTIC. TRABAJADORES</b>		<u>\$1195</u>
(-) 15% UTILIDAD TRABAJADORES		<u>(-\$179)</u>
<b>(=) UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA</b>		<u>\$1016</u>
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		<u>(-\$254)</u>
<b>(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>\$762</b>

**FIRMAS DE RESPONSABILIDAD:**

GERENTE  
FECHA:

AUDITOR

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

Los Gastos Nomina se obtuvieron del Rol de Pagos (Tabla N° 5.7)

Los Gastos Administrativos se obtuvieron del Gasto General (Tabla N° 5.5)

La Depreciación se obtuvo del Estado de Fuente y Usos (Tabla N° 5.9)

Los Otros Gastos se obtuvieron del Estado de Fuente y Usos (Tabla N° 5.9)

El 15% de los Trabajadores, la Utilidad, el Impuesto a la Renta se obtuvieron del Estado de Fuente y Usos (Tabla N° 5.9)

El Impuesto a la Renta es el 25% del Total después de la Participación Trabajadores

La Utilidad después de impuestos es el resultado después de haber restado los Impuestos tanto de Trabajadores como el de Renta

El Total se obtiene de la sumatoria entre la utilidad del ejercicio y el Total de los Gastos

**TABLA Nº 5.16**

**ESCUELA DE FÚTBOL "NACIONAL"  
ESTADO DE RESULTADOS  
AÑO 3**

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$138450</b>
INGRESOS POR VENTAS		\$138.450
(-) COSTO DE VENTAS		<u>-\$22748</u>
<b>(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>\$115702</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$94597</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$94597</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$12360	
GASTO NÓMINA	\$65076	
GASTO DEPRECIACIÓN	\$2164	
GASTO AMORTIZACIÓN	\$460	
GASTOS DE VENTA	\$13845	
OTROS GASTOS	\$692	
<b>(=) UTILIDAD ANTES PARTIC. TRABAJADORES</b>		<u><b>\$21105</b></u>
(-) 15% UTILIDAD TRABAJADORES		(-\$3166)
<b>(=) UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA</b>		<u><b>\$17939</b></u>
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		(-\$4485)
<b>(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<u><b>\$13454</b></u>

**FIRMAS DE RESPONSABILIDAD:**

GERENTE  
**FECHA:**

AUDITOR

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

Los Gastos Nomina se obtuvo del Rol de Pagos (Tabla N° 5.17)

Los Gastos Administrativos se obtuvieron del Gasto General (Tabla N° 5.5)

La Depreciación se obtuvo del Estado de Fuente y Usos (Tabla N° 5.9)

Los Otros Gastos se obtuvieron del Estado de Fuente y Usos (Tabla N° 5.9)

El 15% de los Trabajadores, la Utilidad, el Impuesto a la Renta se obtuvieron del Estado de Fuente y Usos (Tabla N° 5.9)

El Impuesto a la Renta es el 25% del Total después de la Participación Trabajadores

La Utilidad después de impuestos es el resultado después de haber restado los Impuestos tanto de Trabajadores como el de Renta

El Total se obtiene de la sumatoria entre la utilidad del ejercicio y el Total de los Gastos

**TABLA N° 5.17**

**ROL DE PAGOS (USD. \$)**

CARGO	SUELDO	BÁSICO	DÉCIMO	DÉCIMO	APORTE	COST.	CANT. N° PERS.	TOTAL
	NOMINAL	ANUAL	TERCERO	CUARTO	IESS	TOTAL ANUAL		
PRESIDENTE	400	4.800	400	160	520,80	5.881	1	5.881
SECRETARIA	250	3.000	250	160	325,50	3.736	1	3.736
COORDINADOS DEPORTIVO	300	3.600	300	160	390,60	4.451	1	4.451
MEDICO GENERAL	200	2.400	200	160	260,40	3.020	1	3.020
KINESIÓLOGO	300	3.600	300	160	390,60	4.451	1	4.451
NUTRICIONISTA	200	2.400	200	160	260,40	3.020	1	3.020
ENTRENADOR	300	3.600	300	160	390,60	4.451	4	17.802
TESORERO	200	2.400	200	160	260,40	3.020	1	3.020
PSICÓLOGO DEPORTIVO	300	3.600	300	160	390,60	4.451	1	4.451
AUXILIAR	280	3.360	280	160	364,56	4.165	4	16.658
<b>TOTAL</b>		<b>32.760</b>	<b>2.730</b>	<b>1.600</b>	<b>3.554</b>	<b>40.644</b>	<b>16</b>	<b>66.490</b>

Elaborado por: Blanca Vinuesa

**Nota Explicativa:**

El Básico Anual es el sueldo nominal multiplicado por 12 meses

El Décimo Tercero es igual al sueldo nominal

El Décimo Cuarto sueldo es igual a 160 dólares al año

El Aporte al IESS es igual al sueldo multiplicado por 9.35%

El valor de las pensiones se la obtuvo multiplicando los 413\*12 meses del año dando un valor de 4.956 y este valor multiplicado por \$ 20 de pensión.

## **CAPITULO VI**

En este capítulo, analizaremos la economía del proyecto mediante la Tasa Interna de Retorno, el valor Actual Neto; además conoceremos el periodo de recuperación de la inversión.

### **6.1 VALOR ACTUAL NETO**

Consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos generados durante el período de vida útil del proyecto. La diferencia entre los valores actuales de los flujos de ingresos y los flujos de gastos es mayor que cero, hay que considerar que la inversión realizada es atractiva; pues, se están generando beneficios si la diferencia es igual a cero, la inversión generaría un beneficio igual al que se obtendría sin asumir ningún riesgo y, si es menor que cero, el proyecto no es viable.

En el proyecto de la Escuela Permanente de Fútbol, el valor actual neto calculado es de USD. 24.273 lo que significa que el proyecto generará beneficios, es decir, que la empresa se ha de capitalizar.



### 6.1.1 Cálculo.-

$$VAN = -I_0 + FNC_1(1+i)^{-1} + FNC_2(1+i)^{-2} + FNC_n(1+i)^{-n}$$

$$VAN = (35667) + (9390)(1+0.10)^{-1} + 3386(1+0.10)^{-2} + 16078(1+0.10)^{-3} \\ + 31764(1+0.10)^{-4} + 51381(1+0.10)^{-5}$$

$$VAN = (35667) + (-8536) + 2798 + 12080 + 21695 + 31903$$

$$VAN = 24273$$

**TABLA No. 6.1**

<b>AÑOS DE FUNCIONAMIENTO</b>	<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>FNC ACTUALIZADO AL 10%</b>
0	(35667)	(35667)
1	(9390)	(8536)
2	3386	2798
3	16078	12080
4	31764	21695
5	51381	31903
		24273

Elaborado por: Blanca Vinuesa

#### **Nota Explicativa:**

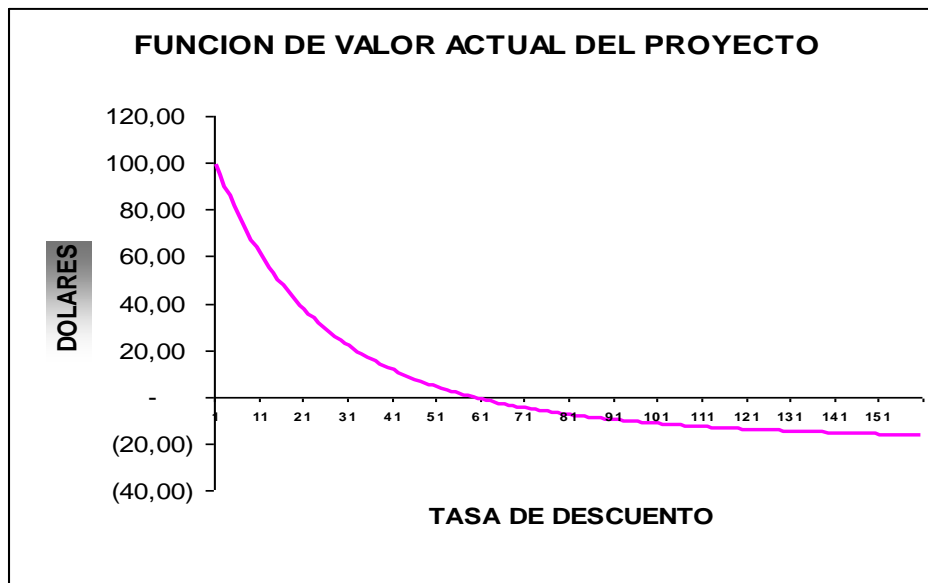
Los Flujos Netos de caja se los obtuvo del Estado de Fuente y Uso (Tabla N° 5.4) y cada flujo se multiplicó por el 10%.

## 6.2 TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno se define como el valor de la tasa de actualización, en que se iguala el valor actual de los ingresos con el valor actual de los egresos para lo cual, es necesario calcular un FLUJO DE CAJA, resultante de la operación anual durante la vida útil del proyecto considerando además el valor residual o valor de salvamento de los activos.

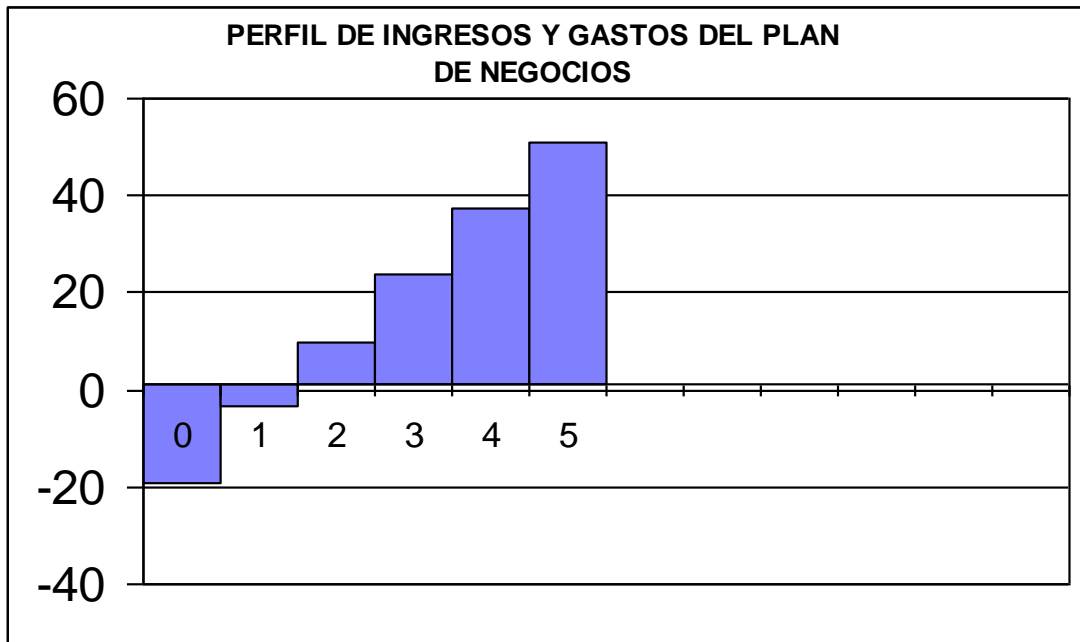
Para el proyecto de la Escuela Permanente de Fútbol la tasa interna de retorno calculada es del 22,79% que al compararla con la tasa mínima aceptable de rentabilidad es del 10%, que nos permite decidir que el proyecto tienen una alta rentabilidad.

**GRAFICO Nº 6.1**



Elaborado por: Blanca Vinueza

**GRAFICO N° 6.2**



Elaborado por: Blanca Vinuesa

### **Nota Explicativa**

Como se muestra en la gráfica para los años 0 y 1, es en el que se realiza el mayor gasto, es decir la inversión tendremos un índice negativo, pero ya para el año 2 podemos observar que va subiendo a un índice positivo a consecuencia que van a existir ventas por servicio, y así de esta manera para los próximos años proyectados

### **6.3 Análisis del Período Real de Recuperación**

El período de recuperación o período de repago señala el año en el cual se va a recuperar la inversión y a generar utilidades. La inversión realizada en este proyecto será recuperada a partir del segundo año.

### 6.3.1 Cálculo del Período de Recuperación

**Inversión**                    35667 USD.

$$\text{Tiempo Exacto} = \frac{35667}{18.664} = 1.46$$

$$1.46 - 1 = 0.46$$

$$0.46 * 12 = 10.92$$

$$10.92 - 10 = 0.92$$

$$0.92 * 30 = 27.60$$

$$\text{Promedio} = \frac{55993}{3} = 18.664$$

#### **Nota Explicativa:**

Para obtener el valor promedio se sumo los tres primeros valores del FNC.

Actualizado y se dividió para tres.

Para tener claro el tiempo de recuperación se procedió a dividir la inversión inicial para el valor promedio

### 6.4 Análisis de la Relación Beneficio-Costo.

La relación beneficio costo, es el cociente entre beneficios actualizados para costos actualizados, calculados con la Tasa Mínima Aceptable de Rentabilidad.

Este coeficiente debe ser mayor que 1 para que sea viable el proyecto. La relación beneficio costo que se ha obtenido para el proyecto de la Escuela

Permanente de Fútbol es de 1.46 lo que significa que el proyecto se lo puede realizar, pues por cada dólar de inversión se tendrá 0.46centavos de beneficios

En el siguiente cuadro se puede observar los datos financieros calculados y analizados a partir del Flujo de Fondos.

**TABLA Nº 6.2**

<b>EVALUACIÓN FINANCIERA:</b>	
TIR% =	<b>22.79</b>
VAN =	<b>24.273</b>
R B/C =	<b>1,46</b>

Elaborado por: Blanca Vinueza

**FLUJO DE CAJA PARA EL PERIODO DE RECUPERACIÓN**

**TABLA Nº 6.3**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO DEL EFECTIVO</b>	<b>FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADO</b>
<b>1</b>	9390	-26277
<b>2</b>	3380	-22897
<b>3</b>	16078	-6819
<b>4</b>	31764	24945
<b>5</b>	51381	76326

Elaborado por: Blanca Vinueza

**Nota Explicativa:**

Los Flujos de Efectivo del año uno al año cinco se los obtuvo de la (Tabla 5.4)

El flujo Neto de Caja actualizado se lo obtuvo de la diferencia del flujo del Efectivo y la Inversión Inicial.

## CAPITULO VII

### 7.1 Conclusiones

- En la ciudad de Latacunga es necesario que se cree una Escuela de Fútbol, porque mucho de los niños y adolescentes de ambos sexos gustan de dicho deporte para practicar.
- Los padres de Familia prefieren que sus niños practiquen el Fútbol en una Institución de prestigio como es el ITSA en relación a otras Instituciones.
- Existe 120 niños como demanda de acuerdo a la tabulación de la encuesta, para la Escuela de Fútbol que se pretende instalar en el Instituto Tecnológico Superior Aeronáutico por parte de la ciudadanía Latacungueña.
- Se ha podido obtener la información necesaria gracias a la colaboración de las distintas Escuelas de Fútbol existentes en las ciudades de Latacunga, Quito y Ambato.
- El precio que se ha determinado cobrar es de \$ 20,00 dólares mensuales, los mismos que fueron establecidos de acuerdo a la tabulación de la encuesta realizadas a la ciudadanía Latacungueña.
- Mediante los resultados que se obtuvieron en la Tasa Interna de Retorno, Valor Actual Neto, Costo Beneficio; el proyecto es factible por lo que se debería poner en práctica.

## 7.2 Recomendaciones:

- Se debe poner mayor énfasis en realizar un correcto marketing, ya que de este dependerá en que la Escuela de Fútbol obtenga una gran acogida por parte de la ciudadanía Latacungueña.
- El Proyecto es factible razón por la cual se lo debe realizar a la mayor brevedad posible debido a la demanda encontrada en el proceso de investigación.
- Se deberá tratar de realizar un convenio con alguna Escuela de Fútbol que se encuentre con una mejor propuesta en cuanto a la enseñanza como es el caso el Club Deportivo “El Nacional”, con el propósito de que los alumnos puedan formar parte de las ligas profesionales, para que siga creciendo la demanda de niños que practiquen Fútbol.
- Se buscará nuevas formas para mejorar el servicio que prestará la Escuela de Fútbol dándole un valor agregado, buscando nuevas alternativas para los alumnos.
- Se debería mantener el precio inicial durante los primeros años de la Escuela, con la finalidad de evitar que disminuya el número de alumnos en la Escuela.



- Se debe realizar la inversión en la creación de la Escuela de Fútbol en el ITSA ya que se obtendrá un beneficio adicional para la autogestión.

## Bibliografía

- VARIOS, A. (1992) “Reglamentación Deportiva”
- ENCICLOPEDIA, (2002) “Los Deportes”
- MARTÍNEZ, V. (2002) “Educación Física”
- VINNAI, G. (1998) “El Fútbol como Ideología”
- JACKSON, S. CSIKSZENMIHALYI, M. (2001) “Fluir en el Deporte”
- WILMORE, J. (2004) “Fisiología del Esfuerzo y del Deporte”
- BLANCO, E. (2000) “Manual de la Organización Institucional del Deporte”
- PARLEBAS, P. (2002) “Juego del Deporte y Sociedad”
- BEKER, V. MOCHÓN, F. (Segunda Edición) “Economía Elementos de Micro y Macroeconomía”.
- OCÉANO, Diccionario de administración y finanzas
- BAENA, G. (Primera Edición 2002), “Metodología de la investigación”
- ROJAS, V. ÑACATO, J. (Cuarta Edición), “Técnicas de Flujograma I”.
- [http://www.elpotrero.com.ar/Football\\_Training\\_School.htm](http://www.elpotrero.com.ar/Football_Training_School.htm)
- [www.pasoapaso.com.co](http://www.pasoapaso.com.co)
- [www.futbol.com.co](http://www.futbol.com.co)
- [www.nervionline.com/escuela1](http://www.nervionline.com/escuela1)
- [www.escueladefutbolmercosur.com](http://www.escueladefutbolmercosur.com)

**ANEXOS**