



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

TÍTULO DEL PROYECTO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA
EN EL CANTÓN CRNEL. MARCELINO MARIDUEÑA, PARA OFERTAR
SERVICIOS DE PRÁCTICAS DEPORTIVAS DE FÚTBOL.

AUTORES

ASITIMBAY REMACHE JONATHAN ADALBERTO

INDACOCHEA BERNITA JENNY ÁNGELA

TUTORA

ING. XIOMARA ZÚÑIGA SANTILLÁN, MAE.

MILAGRO – ECUADOR

Abril del 2013

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de tesis de grado, cuyo título es: **“Estudio de factibilidad para la creación de una cancha sintética en el cantón Crnel. Marcelino Maridueña, para ofertar servicios de prácticas deportivas de fútbol.”** Presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al Título de Ingeniería Comercial.

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Expuesto por los egresados:

- Asitimbay Remache Jonathan Adalberto

C.I. 0927392837

- Indacochea Bernita Jenny Ángela

C.I. 0924301682

Milagro, a los 19 días del mes de Abril del 2013

Ing. Xiomara Zúñiga Santillán, MAE.
TUTORA

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros, Jonathan Adalberto Asitimbay Remache y Jenny Ángela Indacochea Bernita declaramos ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el proyecto de: **“Estudio de factibilidad para la creación de una cancha sintética en el cantón Crnel. Marcelino Maridueña, para ofertar servicios de prácticas deportivas de fútbol.”** es de propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; además que parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una Institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 19 días del mes de Abril del 2013

Jonathan Adalberto Asitimbay Remache
C.I. 0927392837

Jenny Ángela Indacochea Bernita
C.I. 0924301682

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniería Comercial otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA []

DEFENSA ORAL []

TOTAL []

EQUIVALENTE []

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Dios.-

Por darme la vida y proteger a los que están conmigo, por haberme puesto en el camino barreras las cuales he sabido enfrentarlas y esto me ha permitido salir adelante.

Mi mamá.-

María Asitimbay por ser la persona que siempre me ha apoyado en las buenas y en las malas, que con sus palabras de aliento hizo que cada día la motivación por ser profesional sea más grande y por haberme apoyado con los recursos y medios necesarios que me han permitido alcanzar esta meta. A mi segunda mamá María Zúñiga que a pesar de no estar a mi lado un mensaje de aliento y su apoyo incondicional no me han faltado, siempre ha estado presta para ayudarme en lo que lo que este a su alcance y sobre todo gracias por ser mi segunda mamá.

A mis hermanos.-

Verónica y Fabián porque aparte de ser mis hermanos han sido mis amigos y compañeros fieles en todo el recorrido de mi carrera.

También dedico este esfuerzo a Marlene, Nelly, Fernanda y Rodrigo Asitimbay Zúñiga quienes me han visto como su hermano y de quienes su apoyo y mensaje de aliento nunca me han faltado, y a pesar de no estar presente el cariño y amor de hermanos ha fortalecido mi corazón y me ha permitido sobre llevar esta separación y mantenerlos siempre en mi mente, anhelando que algún día podamos reunirnos y así recuperar la convivencia familiar que por años ha estado distante.

Este esfuerzo se los dedico a Uds.,

Jonathan Adalberto Asitimbay Remache

DEDICATORIA

El fruto de varios años de estudio hoy se ve reflejado en este proyecto el cual con muchísimo amor lo dedico a Dios, a mis padres y a toda mi familia por ser mi apoyo incondicional y motivarme siempre a seguir estudiando, papitos este logro también es de ustedes.

Amigos a ustedes les digo la vida siempre nos va a poner barreras, pero está en cada uno de nosotros el superarlas y seguir adelante.

Misión cumplida!!!!

Jenny Ángela Indacochea Bernita

AGRADECIMIENTO

La culminación de este proyecto ha sido un esfuerzo en conjunto de quienes ya sea de manera directa o indirecta han colaborado para la realización de este proyecto y han estado presentes durante mi carrera estudiantil.

Quiero agradecer al excelente grupo que conformamos para la realización de esta tesis de grado, Ing. Xiomara Zúñiga, Jenny Indacochea y Jonathan Asitimbay.

Quiero extender mi agradecimiento a nuestra Tutora Ing. Xiomara Zúñiga Santillán quien con sus conocimientos, su motivación y su paciencia colaboró de la manera más cordial permitiendo así avanzar con paso firme cada texto y cada párrafo de nuestra tesis.

Jonathan Adalberto Asitimbay Remache

AGRADECIMIENTO

En la vida hay muchas metas que se deben alcanzar y hoy estoy culminando una de ellas, mi carrera universitaria, aquel objetivo que me propuse cuando estaba en el colegio y que en ese entonces se veía muy lejano, y hoy, al fin lo conseguí.

Mi mayor e infinito agradecimiento a Dios por guiarme por el sendero del bien, por protegerme siempre y bendecir a mi hogar en todo momento y sobre todo por darme las fuerzas necesarias para seguir adelante.

A mis padres que han sido el pilar fundamental en mi vida apoyándome siempre, aconsejándome y motivándome a cumplir mi sueño, les digo muchas gracias, sin ustedes no hubiera podido lograr nada, los amo muchísimo.

A mi esposo por soñar conmigo y repetirme siempre que yo puedo lograr todo lo que me proponga, a mi pequeña hija Cristina por ser tan dulce y darme su amor incondicional, bebe te amo y eres mi mayor motivación para crecer profesionalmente.

A todos mis amigos por estar siempre a mi lado apoyándome y repitiéndome lo importante que es estudiar, en especial a Jonathan Asitimbay mi compañero de tesis, mi gran amigo, a él mi eterna gratitud.

A la Ing. Xiomara Zúñiga mi maestra desde el primer día que entre a la universidad y ahora mi tutora y amiga, mil gracias por compartir conmigo ese inmenso mar de conocimientos que usted posee.

En fin son muchas las personas a quienes agradecer por haber formado parte de este nuevo logro alcanzado, a todos ustedes mi eterno agradecimiento.

Jenny Ángela Indacochea Bernita

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Máster

Jaime Orozco Hernández

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente

De nuestras consideraciones:

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer entrega de la Cesión de Derechos de Autoría del Proyecto realizado como requisito previo para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **Estudio de factibilidad para la creación de una cancha sintética en el cantón Crnel. Marcelino Maridueña, para ofertar servicios de prácticas deportivas de fútbol** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, a los 19 días del mes de Abril del 2013

Jonathan Adalberto Asitimbay Remache
C.I. 0927392837

Jenny Ángela Indacochea Bernita
C.I. 0924301682

ÍNDICE GENERAL

A.- PÁGINAS PRELIMINARES:

PORTADA	i
CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL ASESOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN	iii
CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA	iv
DEDICATORIA	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vi
AGRADECIMIENTO	viii
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	ix
ÍNDICE GENERAL	x
INDICE DE CUADROS.....	xiii
RESUMEN.....	xix
ABSTRACT	xx

B.- TEXTO

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I.....	2
EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Problematización.....	2
1.1.2 Delimitación de problema	4
1.1.3 Formulación del problema.....	4
1.1.4 Sistematización	4
1.1.5 Determinación del tema	5
1.2 OBJETIVOS	5
1.2.1 Objetivo General	5
1.2.2 Objetivos específicos	5
1.3 JUSTIFICACION	6

CAPITULO II	8
MARCO REFERENCIAL	8
2.1 MARCO TEÓRICO	8
2.1.1 Antecedentes históricos	8
2.1.2 Antecedentes referenciales.....	10
2.1.3 Fundamentación Teórica.....	14
2.2 MARCO LEGAL.....	40
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	46
2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES	47
2.4.1 Hipótesis General.....	47
2.4.2 Hipótesis Particulares.....	47
2.4.3 Declaración de Variables	48
2.4.4 Operacionalización de las Variables.....	48
CAPITULO III	52
MARCO METODOLÓGICO	52
3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION.....	52
3.2 LA POBLACION Y LA MUESTRA	53
3.2.1 Características de la población	53
3.2.2 Delimitación de la población.....	54
3.2.3 Tipo de muestra	55
3.2.4 Tamaño de la muestra	56
3.2.5 Proceso de selección	58
3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS	58
3.3.1 Métodos teóricos.....	58
3.3.2 Métodos Empíricos	59
3.3.3 Técnicas e instrumentos	60
3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.....	61
CAPITULO IV	62
ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	62
4.1 ANALISIS DE LA SITUACION INICIAL.....	62
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS	87
4.3 RESULTADOS	87
4.4 VERIFICACION DE HIPÓTESIS.	88
CAPITULO V	91
PROPUESTA	91

5.1	TEMA	91
5.2	FUNDAMENTACIÒN.....	91
5.3	JUSTIFICACIÒN	94
5.4	OBJETIVOS	95
5.4.1	Objetivo General	95
5.4.2	Objetivos Específicos.....	95
5.5	UBICACIÒN.....	95
5.6	FACTIBILIDAD	96
5.7	DESCRIPCION DE LA PROPUESTA.....	107
5.7.1	FILOSOFÍA CORPORATIVA.....	107
	ESTRUCTURA ORGANICO FUNCIONAL	109
	MARKETING MIX.....	128
5.7.2	ANALISIS FINANCIERO	140
5.7.3	IMPACTO.....	155
5.7.4	CRONOGRAMA.....	156
5.7.5	Lineamientos para evaluar la propuesta.....	157
	CONCLUSIONES	158
	RECOMENDACIONES	159
	BIBLIOGRAFIA	160
	ANEXOS.....	162
	Anexo 1: Formato de las Encuestas.....	163
	Anexo 2: Formato de la Entrevista	165
	Anexo 3: Variables para proyección de la propuesta.....	166
	Anexo 4: Depreciación de los Activos	166
	Anexo 5: Detalles de gastos proyectados para el primer año y proyección a 5 años.....	167
	Anexo 6: Detalles de Gastos para el Flujo de Caja	168
	Anexo 7: Detalles de ingresos proyectados.....	168
	Anexo 8: Detalles de Costo de Ventas	169
	Anexo 9: Árbol de Causas y Efectos	170
	10: Revisión del Plagio del proyecto Final (PLAGIARISM CHECKER).....	171

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Declaración de las Variables.....	48
Cuadro 2: Operacionalización de las Variables.....	48
Cuadro 3: Los emprendimientos, una fuente de ingresos	62
Cuadro 4: Difusión de las líneas de crédito.....	64
Cuadro 5: El apalancamiento como efecto de las inversiones en negocios.....	65
Cuadro 6: Interés por emprender en actividades novedosas.....	67
Cuadro 7: El emprendimiento, una opción para mejorar el estatus de vida	68
Cuadro 8: El emprendimiento y los negocios tradicionales	70
Cuadro 9: Los negocios como opción de inversiones de capital que generan rentabilidad..	71
Cuadro 10: La actividad deportiva como opción de emprendimiento	72
Cuadro 11: Las actividades deportivas y los requerimientos de espacios físicos	74
Cuadro 12: Los emprendimientos de canchas sintéticas.....	75
Cuadro 13: Disposición para demandar los servicios prestados por las canchas sintéticas	76
Cuadro 14: El riesgo de invertir en canchas sintéticas.....	78
Cuadro 15: Presencia de negocios tradicionales en el Cantón	79
Cuadro 16: El futbol como actividad deportiva favorita	80
Cuadro 17: Requerimiento de lugares para practicar el futbol.....	82

Cuadro 18: Desplazamiento a otros cantones para acceder a infraestructura que permita practicar el fútbol	83
Cuadro 19: El espíritu emprendedor y la visualización de oportunidades de negocios relacionados con la práctica deportiva.....	84
Cuadro 20: Disposición para convertirse en usuario de los servicios ofertados por canchas sintéticas.....	86
Cuadro 21: Verificación de hipótesis.....	88
Cuadro 22: Manual de funciones “Administrador”	111
Cuadro 23: Manual de funciones “Encargado de bar”	112
Cuadro 24: Manual de funciones “Guardián / Custodio”	113
Cuadro 25: Manual de funciones “Mantenimiento y limpieza”	114
Cuadro 26: Barreras de entrada (posibles rivales)	120
Cuadro 27: Productos sustitutos	120
Cuadro 28: Rivalidad en el mercado	121
Cuadro 29: Poder de negociación de los clientes	122
Cuadro 30: Poder de negociación de los proveedores	122
Cuadro 31: Matriz de resumen del Análisis Porter.....	123
Cuadro 32:FODA.....	124

Cuadro 33: Análisis de las estrategias FO – FA.....	125
Cuadro 34: Análisis de las estrategias DO – DA.....	126
Cuadro 35: Análisis de las estrategias FO – FA – DO – DA	127
Cuadro 36: Inversión Inicial de Activos Fijos	140
Cuadro 37: Inversión total del proyecto	141
Cuadro 38: Financiamiento del proyecto	141
Cuadro 39: Amortización proyectada a 5 años.....	142
Cuadro 40: Amortización mensual durante el primer año.....	142
Cuadro 41: Estado de pérdidas y ganancias proyectado a 5 años.....	143
Cuadro 42: Flujo de Caja proyectado a 5 años	144
Cuadro 43: Balance general proyectado a 5 años.....	145
Cuadro 44: Análisis del Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno	146
Cuadro 45: Razones Financieras proyectado a 5 años	147
Cuadro 46: Datos para elaborar el Punto de Equilibrio.....	153
Cuadro 47: Datos para graficar el Punto de Equilibrio	154

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Los emprendimientos, una fuente de ingresos	63
Figura 2: Difusión de las líneas de crédito	64
Figura 3: El apalancamiento como efecto de las inversiones en negocios.....	66
Figura 4: Interés por emprender en actividades novedosas	67
Figura 5: El emprendimiento, una opción para mejorar el estatus de vida	69
Figura 6: El emprendimiento y los negocios tradicionales.....	70
Figura 7: Los negocios como opción de inversiones de capital que generan rentabilidad ...	71
Figura 8: La actividad deportiva como opción de emprendimiento	73
Figura 9: Las actividades deportivas y los requerimientos de espacios físicos	74
Figura 10: Los emprendimientos de canchas sintéticas	75
Figura 11: Disposición para demandar los servicios prestados por las canchas sintéticas.	77
Figura 12: El riesgo de invertir en canchas sintéticas	78
Figura 13: Presencia de negocios tradicionales en el Cantón	79
Figura 14: El fútbol como actividad deportiva favorita.....	81
Figura 15: Requerimiento de lugares para practicar el fútbol.....	82

Figura 16: Desplazamiento a otros cantones para acceder a infraestructura que permita practicar el futbol	83
Figura 17: El espíritu emprendedor y la visualización de oportunidades de negocios relacionados con la práctica deportiva.....	85
Figura 18: Disposición para convertirse en usuario de los servicios ofertados por canchas sintéticas.....	86
Figura 19: Croquis de la ubicación de la empresa.....	95
Figura 20: Organigrama Estructural	109
Figura 21: Organigrama Funcional.....	110
Figura 22: Flujograma de Proceso Administrador/Logística.....	115
Figura 23: Flujograma de proceso Guardián / Custodio del negocio.....	116
Figura 24: Flujograma de proceso Mantenimiento y limpieza.....	117
Figura 25: Encargado de Bar.....	118
Figura 26: Análisis de las 5 fuerzas de PORTER.....	119
Figura 27: Distribución de la planta o negocio.....	131
Figura 28: Logotipo de la Empresa.....	132
Figura 29: Anuncio de la empresa.....	136
Figura 30: Hojas Volantes de la empresa	137
Figura 31: Tarjetas de presentación.....	138

Figura 32: Vallas publicitarias y banners de la empresa.....	139
Figura 33: Variación del Índice de liquidez proyectado a 5 años	148
Figura 34: Variación del Índice de endeudamiento proyectado a 5 años.....	149
Figura 35: Variación de la capacidad de pago de intereses proyectado a 5 años	150
Figura 36: Variación del margen de utilidad neta proyectado a 5 años.....	150
Figura 37: Variación de la rentabilidad sobre los activos proyectado a 5 años.....	151
Figura 38: Variación de la rentabilidad sobre el patrimonio proyectado a 5 años	152
Figura 39: Localización del Punto de Equilibrio.....	154

RESUMEN

La investigación consistió en un estudio de las infraestructuras existentes en el Cantón M. Maridueña, bajo esta perspectiva se buscaba dar paso a la solución del problema del presente estudio, y los subproblemas que se derivaban de él, los mismos que estaban relacionados con el interés de emprender en actividades novedosas, esta parte del estudio se lo estableció en el capítulo I. En el capítulo II se presentan los antecedentes referenciales, el marco teórico, el marco legal y la debida fundamentación de la presente investigación permitiendo dar paso a la operacionalización de las variables de investigación. La parte metodológica, se establece las herramientas de investigación con las que se buscara analizar y tener un conocimiento más profundo sobre la problemática existente, además se detallan las técnicas e instrumentos de investigación empleadas, en este caso la encuesta y la entrevista. El capítulo IV contiene la tabulación de los datos obtenidos mediante la aplicación de las encuestas y mediante estas realizar la respectiva verificación de las variables antes expuestas. La propuesta está desarrollada en el capítulo V, la misma que se refiere la creación de una Cancha Sintética con la cual proponemos dar la solución oportuna a la problemática existente dentro del sector investigado cuyos beneficiarios son los habitantes del Cantón donde se acentuara la empresa y demás sectores aledaños a este, los beneficios que se pretenden brindar con la puesta en marcha de esta empresa repercutirá en la salud de los usuarios. Dentro de este capítulo se realizó el respectivo análisis financiero el mismo que mediante la proyección de resultados, resulta viable la creación y desarrollo de este proyecto.

Palabras claves: Cancha sintética, emprendimiento, espacio físico, inversión.

ABSTRACT

The research consisted of a survey of existing infrastructure in the Canton M. Maridueña, this perspective was sought to give way to the solution of the problem of this study, and the subproblems to be derived from it, the same that were related to the interest in undertaking innovative activities, this part of the study was established in chapter I. Chapter II provides background reference, the theoretical framework, the legal and proper foundation of this research make way allowing the operationalization of the research variables. The methodological part, provides research tools with which to analyze and seek to have a deeper understanding of the existing problems, and details the techniques and research instruments used, in this case the survey and interview. Chapter IV contains the tabulation of the data obtained by applying these surveys and by performing the verification respective variables outlined above. The proposal is developed in Chapter V, the same as regards the creation of a synthetic pitch with which we propose to give a timely solution to the existing problems within the investigated area whose beneficiaries are the inhabitants of the Canton where the company will increase and others areas adjacent to this, the benefits that are to provide with the launch of the company will affect the health of users. In this chapter the respective financial analysis performed the same as by projecting results, the feasibility of creating and developing this project.

Keywords: synthetic pitch, entrepreneurship, physical space, investment.

INTRODUCCIÓN

Las prácticas deportivas hoy en día se ha convertido en un conjunto de expresiones de la comunidad en general, es por la misma razón que dentro de nuestro país la práctica deportiva en la mayoría de la población se la lleva a cabo como un hábito; además no lo hacen solamente como una disciplina deportiva sino que es desarrollada como actividades de entretenimiento y distracción sin distinción de edad ni sexo, pero la falta de infraestructuras adecuadas para la realización de estas ha optado que muchos habitantes lo practiquen en lugares de alta peligrosidad como lo es las vías de tránsito vehicular haciendo de esto una costumbre tradicional dentro de cada ciudad del Ecuador.

Este tradicionalismo trae consigo muchas consecuencias, podríamos citar el congestionamiento vehicular o las molestias a los transeúntes que hacen uso de estas vías; además el ser lugares abiertos inseguros el riesgo de accidentes y el nivel delincuencia es mayor.

El censo realizado en el año 2010 dio como resultado un total de 12.033 habitantes del Cantón Crnel. Marcelino Maridueña los mismos que no cuentan con suficientes campos deportivos para satisfacer sus necesidades

Esta problemática es razón suficiente para desarrollar una investigación que permita conocer a ciencia cierta la necesidad de crear un centro de canchas sintéticas para diferentes prácticas deportivas en especial la del fútbol con el único fin de cubrir las necesidades de la población y evitar la desmedida fuga de capital causada por la ausencia de lugares como estos.

El uso de canchas con césped sintético está tomando fuerza ya que las múltiples adecuaciones que ha tenido, la resistencia a los cambios climáticos y la tolerancia al paso del tiempo han permitido un notable crecimiento en todo el mundo y dentro del país.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problemática

Los servicios de prácticas deportivas que se ofertan en el Cantón Coronel Marcelino Maridueña son muy pocos y no cubren las expectativas de la población, debido a una infraestructura que no es acorde a la cantidad y calidad de los servicios que se desean ofertar.

Entre los factores y causas que dan origen a la problemática planteada tenemos varios aspectos sin embargo a continuación se exponen los siguientes:

En el Cantón Coronel Marcelino Maridueña se presenta un desconocimiento de las líneas de crédito que se están ofertando en el mercado, lo que obviamente va a generar como efecto un limitado número de inversionistas, afectando de esta forma el desarrollo y progreso de esta zona del país.

Los habitantes de este Cantón han demostrado que poseen un escaso interés por convertirse en emprendedores, sobre todo porque no se observan inversiones en áreas novedosas, atractivas y que generen un nuevo tipo de demanda, lo que ha llevado a invertir en negocios o áreas tradicionales, desaprovechándose otras oportunidades de mercado.

Se puede apreciar que se genera un débil espíritu emprendedor en los habitantes de este Cantón; lo que está afectando en la presencia de escasos emprendimientos y

obviamente creando barreras y límites al desarrollo económico que se puede generar.

El Cantón Coronel Marcelino Maridueña presenta unas amplias extensiones de terreno; sin embargo, en su mayoría los espacios físicos incluso los que se encuentran en zonas céntricas están destinados para actividades agrícolas del Ingenio San Carlos, lo que ha afectado y ha llevado a la inexistencia de negocios de esparcimiento deportivo.

Efectuar inversiones representa un riesgo, esto ha sido una de las principales causas que ha llevado a un escaso nivel de negocios novedosos dentro del Cantón, debiendo luchar con este sistema cultural para posteriormente generar una proyección económica de esta zona del país.

Pronóstico

Cabe recalcar que si no existe una inmediata solución a la ausencia de infraestructuras adecuadas para la realización de prácticas deportivas en el Cantón Coronel Marcelino Maridueña, se generará la inexistencia de negocios de esparcimiento deportivo.

Control del pronóstico

En la actualidad la calidad de vida de la población constituye una problemática social, que no distingue edad ni condición económica; entendiendo por calidad de vida a aquellos aspectos relacionados con las actividades que permiten a las personas mejorar su salud física y por ende la emocional, a través de prácticas deportivas que requieren de la creación de una infraestructura adecuada para la realización de deportes, con la finalidad de que los habitantes alcancen un mejor estilo de vida.

1.1.2 Delimitación de problema

País : Ecuador
Provincia : Guayas
Región : Cinco (Costa)
Cantón : Crnel. Marcelino Maridueña
Sector : Microempresarial
Área : Deportiva

1.1.3 Formulación del problema

¿De qué manera influye la infraestructura existente en el Cantón Crnel. Marcelino Maridueña en la presencia de negocios que oferten los servicios de prácticas deportivas?

1.1.4 Sistematización

¿Cómo incide el desconocimiento de líneas de crédito en la presencia del limitado número de inversionistas en el mercado?

¿De qué manera el escaso interés de los emprendedores para invertir en áreas novedosas lleva a crear negocios tradicionales?

¿Cómo afecta el débil espíritu emprendedor de los habitantes, en los escasos emprendimientos que posee el Cantón?

¿Qué efectos genera el contar con espacios físicos destinados exclusivamente para actividades agrícolas del Ingenio San Carlos en la inexistencia de esparcimiento deportivo?

¿De qué forma los altos riesgos de inversión influyen en la escasa presencia de negocios novedosos?

1.1.5 Determinación del tema

Estudio de la infraestructura existente en el Cantón Crnel. Marcelino Maridueña en el año 2012, y su incidencia en la presencia de negocios que oferten los servicios de prácticas deportivas

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Determinar de qué manera influye la infraestructura existente en el Cantón Crnel. Marcelino Maridueña, en la presencia de negocios que oferten los servicios de prácticas deportivas, a través de la investigación que aplique herramientas investigativas, para proyectar la creación de negocios novedosos que satisfagan las necesidades deportivas de los habitantes del Cantón.

1.2.2 Objetivos específicos

Indagar de qué manera incide el desconocimiento de líneas de crédito en la presencia del limitado número de inversionistas en el mercado.

Evaluar de qué forma el escaso interés de los emprendedores para invertir en áreas novedosas lleva a crear negocios tradicionales.

Indagar cómo afecta el débil espíritu emprendedor de los habitantes, en los escasos emprendimientos que posee el Cantón.

Analizar qué efectos genera el contar con espacios físicos destinados exclusivamente para actividades agrícolas del Ingenio San Carlos en la inexistencia de esparcimiento deportivo.

Establecer de qué forma los altos riesgos de inversión influyen en la escasa presencia de negocios novedosos.

1.3 JUSTIFICACION

El Cantón Crnel. Marcelino Maridueña es sin duda un verdadero centro del desarrollo económico porque se ha convertido en un importante polo de impulso para la mejora continua de la región.

El análisis efectuado a la zona de Marcelino Maridueña, es considerado de gran importancia debido al alto grado de desinformación y a la falta de una infraestructura adecuada para la realización de prácticas deportivas; razón suficiente que obliga a la ciudadanía a buscar lugares que le permitan realizar estas actividades, dirigiéndose a otras ciudades, lo que ocasiona una fuga de capital a la economía y desarrollo económico del Cantón.

Por lo tanto, el enfoque de la investigación se centrara en la búsqueda de factores que coadyuven en el estudio realizado para analizar el por qué la ausencia de una infraestructura que permita la práctica deportiva. De tal manera que se contribuya en el desenvolvimiento de esta fuente generadora de una posible calidad de vida para todos sus usuarios y que aporte positivamente al crecimiento económico del Cantón.

El desarrollo de la sociedad depende del nivel con el que se satisfagan todas necesidades de los habitantes; el Cantón Crnel. Marcelino Maridueña no es una excepción , debiendo analizarse muy bien por qué no se están proyectando dentro de esta localidad la creación de nuevos negocios destinados a generar prácticas deportivas, sobre todo cuando estamos viviendo dentro de un siglo donde el deporte es de gran interés para manejar un estilo de vida saludable y libre de cualquier tipo de enfermedades.

Mejorar el nivel de vida de la población no solo significa el presentar un mayor nivel de poder adquisitivo por parte de los habitantes, también exige que comiencen a generarse nuevas ideas de negocios que permitan un desarrollo y que a través del tiempo se pueda mantener generando fuentes de ingreso permanentes a la población, pero que sin embargo brinden un beneficio a la sociedad, considerando que la razón de ser de toda sociedad es vivir en conjunto y compartir. Una forma de lograr lo expuesto es a través de las prácticas deportivas, por lo tanto, se requiere determinar la importancia que tiene la infraestructura para crear negocios que no

sean tradicionales sino que presenten una novedad y que se enfoquen hacia las áreas de servicio. Es importante a su vez determinar cuáles son las líneas de crédito que se ofertan en el mercado y que atraen a los emprendedores interesados en apalancarse para crear los negocios que el mercado exige.

El emprendimiento debe constituirse en una de las principales factores a potenciarse en los habitantes de toda sociedad, Marcelino Maridueña no es un punto que quede aislado de esta realidad, se debe analizar por qué del débil espíritu emprendedor de sus habitantes y como este afecta a los emprendimientos que se generan, de tal forma que se sepa aprovechar cada espacio físico y cada aspecto que se presente a nivel de infraestructura, mejorando así la calidad de los negocios y de las empresas que se empiezan a constituir, así, se podrá cumplir con los requerimientos de la sociedad y de nuestro actual gobierno, el mismo que tiene por objetivo el Buen Vivir:

Según la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES, 2009, Quito, Ecuador, primera edición, Pág. 189

“Mejorar la calidad de vida de la población.- Buscamos condiciones para la vida satisfactoria y saludable de todas las personas, familias y colectividades respetando su diversidad. Fortalecemos la capacidad pública y social para lograr una atención equilibrada, sustentable y creativa de las necesidades de ciudadanas y ciudadanos.”

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes históricos

Historia del deporte

El hombre ha venido practicando las actividades físicas desde el principio de los tiempos, aunque, en un primer instante, no con intención lúdica, sino como medio para cazar, defenderse y desplazarse de un lugar a otro. Las primeras noticias acerca de la práctica deportiva provienen del antiguo Egipto, donde los faraones hacían demostraciones de sus aptitudes físicas mediante la exhibición de su habilidad para cazar con el arco.

Esto dio paso a la necesidad del hombre primitivo por hacer ejercicios y la obtención de sus saludables resultados por la práctica del mismo; el hombre empezó a jugar y a su vez este se convirtió en deporte y, en ocasiones, sus esfuerzos fueron ofrendas religiosas para las tribus existentes. Todos estos antecedentes históricos dan paso al nacimiento del deporte y su profesionalización así como el de los Juegos Olímpicos u otras competiciones.

Nacimiento de las actividades deportivas

Las actividades deportivas nacieron con las necesidades que tenían los habitantes del planeta para desenvolverse, a continuación se detallan algunos orígenes de las prácticas deportivas en civilizaciones antiguas.

- **Causas religiosas:** las tribus ancestrales hacían estas prácticas deportivas. En las sociedades antiguas se realizaban ritos y juegos, que eran considerados deportivos además de ser complementados con danzas, las

mismas que formaban parte de las tradiciones de cada una de las tribus que hacían estas prácticas

- **Origen puramente lúdico:**

El juego es el origen de muchos logros conseguidos por el hombre a lo largo de la historia, además considera el juego como origen y desarrollo de cualquier manifestación cultural. El juego está presente en la vida del hombre desde que nace como cualquier otro animal. Si partimos de la idea de que el deporte es juego y el juego es algo inherente al hombre, el deporte existe desde el inicio de la humanidad.

Según HUIZINGA, Johan: Obra "Homo Ludens", Holanda, 1938, p.27

"La evolución misma de la humanidad marca la evolución de ese juego, la creación de normas y la aparición de nuevas formas de juego, la creación de normas y por tanto del deporte."

- **Teoría Marxista:** esta teoría redactada en el año 1969 considera que el deporte no es un juego pero que es una manifestación cultural, y debido a esto dependerá de los recursos materiales y del avance tecnológico, además aseguran que el deporte fue originado por la necesidad de adaptación que tenía el hombre hacia el entorno y además como un medio de supervivencia.
- **Origen de la Grecia clásica:** algunos autores hacen su defensa de que el deporte se originó en la época dorada de la Grecia clásica ya que se evidencia en la actualidad el legado que los antiguos griegos dejaron en lo que respecta al deporte.
- **Origen en la naturaleza misma:** la necesidad misma del hombre por ser reconocido, de sobresalir por encima de los demás, de sentirse complacido con la actividad física es lo que lo lleva a practicar todo tipo de deportes y en ocasiones a competir con sus congéneros.

2.1.2 Antecedentes referenciales

El uso de diversas instalaciones para las actividades deportivas en especial en la práctica del fútbol, ha generado que se realicen estudios sobre la importancia de las infraestructuras deportivas a nivel internacional, nacional y local.

Estudios realizados acerca de la importancia de las infraestructuras deportivas

Importancias de las infraestructuras deportivas.

Un estudio en el año 2010 efectuado por el Lcdo. Leonardo Tarqui columnista del periódico digital “El Morlaco” de la ciudad de Cuenca en la provincia del Azuay ha permitido conocer la importancia de las infraestructuras deportivas en el país para todas las disciplinas deportivas en especial el fútbol detallando que:

“Para la elaboración adecuada de un programa de preparación competitiva o recreativa de un equipo o individuo, es fundamental contar con la estructura física adecuada que servirá en el transcurso de la temporada como **“centro de concentración”** donde se ejecutará lo planificado para alcanzar las metas trazadas.”

También hace énfasis que muchos escenarios que prestan servicios de prácticas deportivas en el Ecuador se seriamente afectado por las condiciones climáticas que han deteriorado el estado idóneo de estos lugares tan concurridos e indispensables en nuestra localidad.

Realmente son situaciones externas que no se pueden controlar directamente, actúan sobre ciertos elementos anímicos, motivacionales, de asistencia y cumplimiento en el plan de entrenamiento, que pueden influenciar negativamente en el equilibrio psíquico y organizativo de quienes utilizan estos lugares en paupérrimas condiciones.

En estas circunstancias es donde encuentra su accionar la Psicología del Deporte; desarrollando las capacidades volitivas de los practicantes, del entrenador, buscando alternativas, interactuando con el equipo interdisciplinario para superar el impasse.

Es posible a través de una intervención asertiva de todas las áreas, el conciliar y buscar opciones satisfactorias para superar la problemática existente, evitando caer en reclamos, controversias que no contribuyen a superar la situación presente.

Además señala que ahora es el momento de aplicar la renombrada frase: “querer es poder” e interactuar como verdaderos equipos, solucionando la problemática existente, más aún en el plano dirigencia.”

Un segundo estudio realizado en la ciudad de Michoacán en el estado de Morelia perteneciente a la república de México redactado en el año 2010 sobre la importancia de las infraestructuras en las prácticas deportivas por el Sr. Fausto Vallejo relata lo siguiente:

Hay quienes se empeñan en asegurar que las obras deportivas no tienen importancia, pero son necesarias para abatir el rezago social y dar mejores espacios y más oportunidades a nuestros jóvenes, así lo señaló el presidente municipal Fausto Vallejo Figueroa, quien ante el titular de la Conade, Bernardo de la Garza Herrera, reiteró el compromiso del Ayuntamiento de Morelia por continuar impulsando al deporte como una política social.

Fue en la inauguración de la Tercera Sesión Ordinaria del Consejo Directivo del Sistema Nacional de Cultura Física y Deporte (Sinade), que se desarrolla en esta capital, donde el edil moreliano aseguró que el desarrollo integral del país requiere de los esquemas de salud, competitividad, disciplina y estrategia, elementos que sólo el deporte en su conjunto aporta.

Agregó que el gobierno que preside es defensor de las políticas que fomenten en la ciudadanía, particularmente en los jóvenes, herramientas para una vida saludable, alejada de las adicciones y de desarrollo integral humanista.

“Los morelianos creemos que los tres órdenes de gobierno tenemos la obligación de procurar esas herramientas, por lo que reiteramos nuestro compromiso de continuar fomentando la práctica del ejercicio, brindar

espacios dignos para su realización e invertir en infraestructura deportiva, principalmente en las zonas marginadas, aunque el principal reto siga siendo hacer entender a quienes no lo consideran de vital importancia y prefirieran que no destináramos recursos en este rubro”, aseveró. Ante ello, dijo estar seguro que esta sesión del Consejo del Sinade, ayudará para hacer conciencia de que la importancia de invertir en el deporte radica en verlo, no como un lujo, sino entenderlo como una necesidad.

En este sentido, el Ayuntamiento de Morelia, derivado de las gestiones que el edil Fausto Vallejo hizo ante el gobierno federal, recibió una partida de la Conade por 40 millones de pesos para la continuación de la construcción de la Unidad Deportiva Bicentenario en Santiaguito, misma que de manera aledaña contará con una explanada, un auditorio y el bosque “Morelos en Michoacán” en el que ya hay casi 5 mil árboles.

“Hay gente que cree que son obras de relumbrón pero no les cabe en la cabeza que la parte norte de la ciudad es donde hay mayores índices delictivos, elevado consumo de estupefacientes, fenómenos que son generados por falta de espacios, es decir, de oportunidades; con esta obra de desarrollo social se trata de hacerle justicia a cerca de medio millón de habitantes de Morelia”, dijo.

Por ello, aseguró que el gobierno que preside continuará invirtiendo en infraestructura para las diversas disciplinas deportivas, puesto que esta acción debe ser parte de una política social.

Presidieron este evento de inauguración de los trabajos del Sinade, el director general de la Comisión Nacional del Deporte (Conade), Bernardo de la Garza Herrera; en representación del gobierno del estado, la secretaria de Educación, Graciela Carmina Andrade García Peláez; la titular de la Comisión Estatal de Cultura Física y Deporte (Cecufid), María Laura Peña Medina, entre otros miembros de la comunidad deportiva a nivel nacional.

Es importante mencionar que además de la Unidad Deportiva Bicentenario, este año el Ayuntamiento de Morelia invierte 8 millones de pesos en la rehabilitación de 6 espacios públicos-deportivos en colonias populares de Morelia. Asimismo, en 2009 con un recurso de 11 millones de pesos, se rehabilitaron 9 áreas: Fuentes de Valladolid, la Unidad Deportiva Indeco, el sitio de Buenavista, la Unidad Deportiva Morelia 150, las Escaleras de Santa María, el área de la colonia Leandro Valle y la Plaza Bicentenario Granate, así como la consolidación de la obra en el Parque Centenario y el Parque Colonia Industrial.”

La práctica deportiva en lo que se refiere sobre el césped sintético en la actualidad está tomando un gran auge es por esta razón que muchos emprendedores han hecho de esta actividad su medio de subsistencia económica

A continuación detallaremos ejemplos similares a la investigación realizada:

Tema del proyecto: Proyecto de construcción de una cancha sintética de fut-sala en el cantón Playas para desarrollar la actividad deportiva y turística

Autores: Baidal Veloz, Sandy; Castro Cedeño, Verónica; Olaya Cortez, Guillermo

Año: 2010

Descripción:

La práctica del “fut-sal” o simplemente “fútbol 6” ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años a nivel mundial, es un deporte dinámico y competitivo para jugadores de todas las edades. Esto nos llevó a tomar la iniciativa de crear un complejo cerrado con una cancha iluminada y con la última tecnología en césped sintético y toda la infraestructura necesaria.

El complejo permite la práctica de este deporte a través de nuestra escuela de fútbol para niños, la organización de diferentes torneos y alquiler de canchas por hora. A través de estas distintas modalidades, La que es una alternativa para todos quienes buscan una opción de deporte y entretenimiento

2.1.3 Fundamentación Teórica

Los emprendedores de hoy en día luchan por ingresar a nuevos segmentos de mercados con ideas, proyectos novedosos e innovando los ya existentes, porque antes de empezar a andar, es bueno conocer el camino, ya que emprender una actividad económica independiente requiere iniciativa, ideas y una gran dosis de coraje. Para ello es necesario conocer el mecanismo por el cual clientes y comerciantes pueden satisfacer sus necesidades haciendo buenos negocios.

Los Emprendedores y los Negocios

El emprendimiento es un término últimamente muy utilizado en todo el mundo, aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

Según el PROGRAMA DE IMPLEMENTACION PRÁCTICA – DESARROLLO Y GESTION PYME: *Planeación estratégica, como ser un emprendedor exitoso y no fracasar en el intento*, editorial Cultura Internacional, Argentina, 2007, p.189 define que:

“La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), siendo utilizada inicialmente para referirse a estos aventureros como Colón que se lanzaban al Nuevo Mundo sin saber con certeza que esperar.”

Durante mucho tiempo la figura del emprendedor ha sido tratada solo desde el punto de vista de la teoría económica, que ha centrado su análisis en la función del emprendedor y sus repercusiones en el ámbito económico y sus derivados, pero nunca antes se estudió al emprendedor como un sujeto. Es a principios de la década de los sesenta cuando desde el punto de vista de la administración y organización

de empresas se empieza a estudiar la figura del emprendedor como sujeto, concentrándose en el análisis de sus características, atributos, comportamientos y motivaciones, en conclusión investigar por qué realiza actividades que impliquen emprender negocios que conlleven un riesgo de ganar o perder.

David McClellan y Peter Drucker fueron los pioneros en este terreno y a partir de mediados de los setenta en la Universidad de Harvard se realizaron estudios sobre emprendedores y creación de nuevas empresas que tomaron un gran impulso que llega hasta nuestros días. Añádase los importantes cambios en el panorama económico, el desempleo y otras circunstancias acaecidas lo que ha hecho que el ser humano desarrolle su creatividad.

Los expertos sostienen que los emprendedores deben contar con ciertas capacidades para tener éxito: flexibilidad, dinamismo, creatividad, empuje, etc. Se trata de valores necesarios ya que los emprendimientos se enfrentan a todo tipo de dificultades y quien los impulsa debe estar en condiciones de adaptarse a una realidad cambiante.

Para Drucker (1974) el emprendedor “es una persona que busca maximizar las oportunidades para quien la cuestión no es como hacer las cosas sino como encontrar las cosas que hay que hacer y concentrar los recursos y los esfuerzos en estas”. En una tónica similar Stevenson y Gumpert (1985), de la escuela de Harvard, conciben al emprendedor como “un individuo que percibe la oportunidad sin tener en cuenta los recursos que tiene bajo su control”

Es por ese motivo que Schumpeter (2005) describía a la persona emprendedora como alguien que impulsaba nuevas innovaciones o combinaciones de productos ya existentes.

El observó que:

“La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.”.

Pero no podemos referirnos a todos los emprendedores por igual, es por eso que distinguir entre:

Emprendedores Marginales, a esta clasificación pertenece una gran mayoría, ya que son aquellos cuyas ideas suelen fracasar o no tener mucha acogida;

Emprendedores con Potencial Personal, son aquellas personas que no fracasan, que tienen la capacidad de fundar una empresa en relación a sus capacidades personales, pero que no perdura, y;

Emprendedores con Verdadero Potencial, son aquellos emprendedores capaces de tener iniciativas con potencial y de desarrollo inmediato, empresas que son capaces de sobrevivir y crecer por sí mismas sin la necesidad de su creador.

Para concluir, emprendimiento es una actitud y aptitud las personas poseen para emprender nuevos desafíos, nuevos proyectos; es el motor principal que le permite avanzar cada vez más y superarse constantemente. Es el sentimiento de insatisfacción que tiene un individuo con lo que es y lo que ha logrado, lo que le genera el entusiasmo para alcanzar nuevos logros.

Al referirse al espíritu emprendedor hablamos de cualidades y habilidades que pueden ser incentivadas en las personas desde muy pequeñas para que se arraigue en su mentalidad y forme parte de su diario vivir.

Desde el punto de vista de las cualidades personales, para desarrollar el espíritu emprendedor debemos aumentar la confianza en uno mismo, iniciativa personal y la creatividad que son cualidades que hacen única a cada persona y que la preparan para desenvolverse ante cualquier situación.

Mientras que en el área de las habilidades sociales el espíritu emprendedor exige el desarrollo de actitudes de trabajo en equipo, cooperar con los compañeros y enfrentarse a nuevos retos que continuamente la sociedad que siempre está en continuo cambio le exige.

Si se analiza desde el punto de vista de las habilidades de dirección, tenemos que el espíritu emprendedor tiene la capacidad para planificar, aceptar responsabilidades, dirigir equipos, tomar decisiones, y tener poder de comunicación con las personas que lo rodean.

Los individuos que posean el espíritu emprendedor están premiados con un espíritu innovador, capaz de experimentar sus ideas con productos ya existentes, capaces de reaccionar intuitiva, oportuna y eficazmente, ven el mundo de una forma diferente y siempre están preparados para el cambio.

VALORES INDISPENSABLES DEL ESPIRITU EMPRENDEDOR

Creatividad:

Crear proyectos nuevos con facilidad.

Proponer soluciones originales.

Saber analizar e investigar.

Autonomía:

Funcionar sin necesidad de una supervisión inmediata.

Elegir.

Tomar iniciativas y decisiones.

Confianza en uno mismo:

Percibirse de forma positiva.

Apostar por las propias aptitudes y capacidades.

Confiar en los propios recursos y posibilidades.

Tenacidad:

Dar prueba de forma positiva.

Inscribir las propias acciones en la idea de perseverancia y de llegada a término.

Sentido de la responsabilidad:

Cumplir a tiempo las propuestas y las del grupo.

Capacidad para asumir riesgo:

Predisposición a actuar con decisión ante situaciones que requieren cierto arrojo por la dificultad que entrañan.

Liderazgo:

Implicar a los demás en la realización de proyectos.

Tener influencia en los otros y contar con sus cualidades personales, conocimientos y habilidades.

Espíritu de equipo:

Saber trabajar con otros, respetando las responsabilidades de cada uno.

Distribuir tareas en aras de la eficiencia y eficacia.

Solidaridad:

Saber compartir tareas, éxitos y fracasos.

Ofrecer ayuda desinteresada a los compañeros que la necesitan.

Reconocer los valores de otros.

Hoy en día el emprendimiento se ha vuelto de gran importancia para las personas, ya que en su necesidad por lograr su independencia y estabilidad económica se han visto obligadas a desarrollar una alta capacidad inventiva. Debido a los altos niveles de desempleo y a la baja calidad de los empleos existentes, las personas han tenido la necesidad de generar sus propios recursos para poder iniciar algún negocio novedoso y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Pero esto se puede lograr sólo si se tiene un espíritu emprendedor, porque una requiere de una gran determinación para abandonar la “estabilidad” económica que ofrece un empleo seguro y arriesgarse a aventurarse a ser un empresario nuevo en un mercado donde ya han otros posicionados, peor aún sí se considera el hecho que el empresario no siempre gana como si lo hace el empleado que mensualmente

cobra un ingreso mínimo que le permite sobrevivir a él y cumplir con los gastos de su familia.

Considerando que en la actualidad para muchos profesionales, la única opción viable de obtener un sueldo decente es mediante la creación de un negocio propio con la capacidad de crecer en el futuro, ya que en muchos países está viviendo una crisis económica que cada vez crece más, aumentando de esa forma los niveles de desempleo y subempleo, por lo que resulta imperante ingeniarse alternativas para poder generar empleos que ayuden a mejorar la calidad de vida de los habitantes.

Los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que han iniciado programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva.

La gran mayoría de los países poseen organizaciones dedicadas exclusivamente a apoyar la creación de empresas entre profesionales emprendedores y personas comunes que tengan el conocimiento necesario para poder ofertar un producto o un servicio.

La falta de empleo se debe a que la oferta de mano de obra, crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía en cada país, motivo por el cual resulta imposible poder garantizar empleo a toda la población. Considerando que nuestro país no tiene la capacidad de ofrecer a los desempleados un subsidio como sí lo pueden hacer algunos países de Europa, la única opción que les queda para garantizar a la población el acceso a los recursos económicos necesarios para su mantención, es preocuparse por convertir a los empleados en empresarios.

Es por eso que hoy por hoy ante estas circunstancias económicas expuestas, el emprendimiento es el único salvavidas que les queda a muchas familias, para empezar un proyecto productivo que le permita generar sus propios recursos y así mejorar su calidad de vida.

Sólo mediante el emprendimiento se podrá salir triunfador en situaciones de crisis. No siempre se puede contar con un gobierno protector que este presto a ofrecer ayuda durante una crisis.

El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una Cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes.

En los últimos años, se ha venido considerando que el fomento del espíritu emprendedor es clave en la creación de empleo y en la mejora de la competitividad y el crecimiento económico. Por ello ha instado a los ecuatorianos a fomentar las actitudes empresariales con iniciativas para promover la cultura empresarial desde los sistemas educativos.

Siempre hemos manifestado que el espíritu emprendedor está íntimamente vinculado a la iniciativa y a la puesta en práctica de la misma, ya que las personas dotadas de espíritu emprendedor tienen la capacidad de innovar.

Muchas veces se comete el error de confundir el espíritu emprendedor con el llamado espíritu de empresa, ya que éste sólo consiste en aprovechar oportunidades y optimizar los recursos que se poseen de naturaleza varias para transformarlos en una empresa.

Mientras que, el llamado espíritu emprendedor conlleva siempre el desarrollar de nuevas capacidades para el cambio, posee un deseo enorme de querer experimentar con ideas propias. Aunque por un lado, el espíritu emprendedor debería saber lanzar nuevos proyectos con autonomía y con responsabilidad, por otro lado también debería saber llevar a cabo proyectos ingeniados por otros con el mismo espíritu de responsabilidad, innovación y autonomía.

Para educar el espíritu emprendedor se exige formar talento humano con responsabilidad, dedicación, compromiso y espíritu de trabajo en equipo. Por ello los emprendedores deben saber lo importante que es conocer los riesgos a los que se

deben enfrentar y poder preparar estrategias adecuadas para poder ejecutar un proyecto, ya que cuando éste se emprende automáticamente se asume un riesgo. El emprendedor debe saber identificar los riesgos que conlleva la actividad que realiza y tomar las medidas necesarias para minimizar las dificultades.

Siempre nos hemos preguntado si el espíritu emprendedor es algo innato o es algo que se puede aprender?, pues la respuesta es muy simple el espíritu emprendedor es innato sino fijémonos en las personas que empiezan un negocio de emprendimientos por necesidad, porque se han quedado sin trabajo y como son cabeza de hogar se ven obligados a buscar una forma de generar ingresos de dinero a la economía familiar. Sin embargo, hay otros que se han esforzado y han realizado sus estudios y emplean toda su energía y recursos en aplicar en la vida real todo lo que han aprendido en las instituciones educativas. Pero la verdad es que más allá de los motivos que te lleven a emprender será el camino que recorras el que te hará merecedor de ser llamado emprendedor.

Podemos llegar a la conclusión entonces, que el espíritu emprendedor juega un papel clave para las economías actuales, y que si bien puede ser innato, el hecho de que surja depende de múltiples factores como: vivir en libertad, la formación y educación que recibimos, la existencia de reglas de juego transparentes, apoyo a las empresas, oportunidades y recursos.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

1. Desafiando el Establecimiento:

Son los emprendedores capaces de promover su propio crecimiento. Se preocupa por mantenerle clara la misión que quiere cumplir a todo su equipo de trabajo, es un líder nato ya que puede prever los cambios inminentes y siempre consigue que otros lo imiten.

2. El optimista como base:

Se refiere a aquel emprendedor que se conforma en satisfacer las necesidades ya existentes en el mercado debido a que ya lo conoce, se maneja creativamente.

3. Emprendedor especialista.

Este tipo de emprendedores se caracteriza por centrarse en una porción del mercado, su fuerte es la calidad lo que lo hace diferenciarse del resto de sus competidores.

4. Emprendedor con cultura de la improvisación

Este emprendedor adopta una combinación de cultura de los tres anteriores, ya que posee la capacidad para adaptarse al cambio muy rápidamente. Se desarrolla en un medio de incertidumbre permanente.

Un factor muy importante que incide en el inicio de emprendimientos es el mercado en el que se va a desenvolver.

Si usted pregunta a sus amigos que es el mercado, obtendrá muchas respuestas y todas ellas ligeramente distintas. Algunos le dirán que el mercado es un lugar físico, ya sea una tienda o una plaza, en donde se compran y venden mercancías. Otros con experiencia y conocimientos en marketing le aseguran que un mercado abarca a todos los sujetos que compran o desearían comprar un producto.

Finalmente si usted tiene un amigo economista le dirá que el mercado es el mecanismo que logra que los compradores y los vendedores de un bien o servicio cualquiera determinen conjuntamente su precio y la cantidad que van a elaborar.

El mercado simplemente mientras funcione, determinara que se producirá, de qué manera, que cantidad y quienes comprarán los bienes. Es consecuente con todos ya que premia a quienes producen lo que la gente desea a precios accesibles y castiga a quienes fabrican productos que nadie desea.

Se puede distinguir entre ganadores y perdedores ya que los ganadores son siempre son los que hacen buenos negocios y ganan dinero, mientras que los perdedores por otra parte son aquellos quienes deberán cambiar de negocio o aprender de los primeros que sí tuvieron éxito y cambiar sus estrategias.

Pero nos preguntamos desde cuando existe el mercado y la respuesta es muy fácil, el intercambio de bienes y servicios ha existido desde siempre, un ejemplo de esto

es el hombre primitivo que intercambiaba objetos de valor como alimentos y abrigo, pero el mercado como lo conocemos hoy nace en la antigua Grecia. Se lo conocía como ágora y era un lugar abierto en el centro de la ciudad donde las personas acudían a comprar o vender alimentos y toda clase de mercancías. También se discutía de política allí. Existía, además, la diferencia entre comercio interno y externo; al comerciante que tenía un puesto en el ágora se lo denominaba kapelos, mientras que aquellos mercaderes que comerciaban con otras ciudades se los conocía como emporios.

Los negocios son una ocupación lucrativa que cuando tiene un cierto volumen, estabilidad y organización se llama empresa. También es la consecuencia de la correcta administración de los recursos con un resultado económicamente positivo para las partes; es importante señalar que no solamente puede ser dinero sino relaciones de poder.

Como ya hemos señalado, un negocio o empresa es toda actividad donde existe un intercambio de bienes y/o servicios con el objetivo de satisfacer una necesidad (del consumidor) y obtener una ganancia (a favor del empresario o propietario del negocio o la empresa).

Si no hay un intercambio de necesidades, no puede existir un negocio, es decir si nadie compra un producto es probable que el propietario deje de producirlo o simplemente no habría empezado el negocio o empresa, porque el fin del empresario es la generación de ganancias.

Siempre hay que tener presente que si el empresario que ingresa a un nuevo mercado no puede vender su producto o servicio porque no es del completo agrado de los consumidores a quienes va dirigido éste estaría asumiendo una pérdida lo indica que ha invertido en un mal negocio.

Para iniciar un negocio o empresa primeramente tenemos que identificar qué tipo de trabajador somos, para ello debemos dejar atrás ciertas barreras mentales y culturales que pueden obstaculizar nuestra creatividad para generar ideas para un

negocio, como que la falta de dinero es una limitante para iniciar uno. Sobre este aspecto son comunes las siguientes frases:

“Hay que esperar que se presente una buena oportunidad”

Mentira, no hay por qué esperar, porque mientras existan personas dispuestas a gastar su dinero, siempre existirá un negocio.

“Para encontrar una buena idea de negocio es necesario encerrarse y pensar para desarrollar la imaginación y la creatividad”

Si bien puede dar resultado en algunas ocasiones, tampoco es cierto ni muy aconsejable hacerlo, los grandes negocios surgen en base a la observación e identificación de necesidades insatisfechas de la población. Una buena idea no siempre garantiza el éxito de un negocio, ya que esta debe solucionar necesidades de los consumidores que estén dispuestos a pagar un precio por ello.

“Sin dinero no se puede crear una empresa”

Tener liquidez es de gran ayuda para empezar un negocio pero no garantiza el éxito, lo más importante es elaborar una idea de negocio que sea atractiva y que derive en la búsqueda de los recursos necesarios para iniciar nuestra empresa. Lo que hace falta son ideas de negocios bien elaboradas, no dinero.

“Se necesita una gran cantidad de dinero para poder crear una empresa”

No todos los negocios y empresas necesitan la misma cantidad de inversiones para empezar. La compañía Disney inicio sus actividades con 230 dólares en 1923 pero hoy factura 16.000 millones anuales.

“Cuando te hace falta dinero, hay que suplirlo con dosis de ingenio y horas de esfuerzo. Lo que hace falta es sentido común y ganas de hacer algo”

Antes de crear un negocio siempre hay aspectos que se descuidan y otros que concentran toda nuestra atención, no hay ninguna forma certera de saber qué resultados obtendremos, así que al menos intentemos prever qué situaciones pueden darse. Hay que fijarse detenidamente en ciertos factores que, muy probablemente, se darán en el proceso de puesta en marcha de la empresa y que determinarán su continuidad.

Alguno de los errores más comunes a la hora de iniciar un negocio son:

- **Competencia:** no se debe ignorar a las demás empresas que sean semejantes a nosotros, ese es el error más común que se comete, lo correcto debe ser investigar quienes son los competidores, analizarlos y aprender de ellos para empezar a generar ventajas competitivas.
- **Planificación:** aunque consideres que sabes perfectamente el tipo de negocio que quieres poner, lo mejor es hacer una planificación seria, fijar objetivos claros a corto y largo plazo
- **Marketing:** muchas veces caemos en el error de pensar que las estrategias de marketing son solo para las grandes empresas, pero esto no es correcto, lo ideal es buscar los medios necesarios para cada negocio. Porque siempre hay que tener claro que si no te das a conocer al público podrás tener los mejores productos o servicios pero nadie lo sabrá y tu inversión habrá sido solo una pérdida de tiempo y capital.
- **Fondos:** al empezar un negocio se debe saber que los primeros ingresos a menudo son algo escasos y siempre surgen más gastos de los que se planean y los recursos no siempre alcanzan. Por este motivo los gastos que se hagan deben ser estrictamente necesarios.
- **Cliente:** se debe tener claro que negocio sobrevive gracias a los clientes y por lo tanto se debe a ellos. Por eso cuando vayas a montar un negocio debes primero analizar las necesidades actuales y futuras de posibles clientes, porque si la creas basada en tus gustos caerás en el fracaso. Tener un trato

directo con los clientes es fundamental, aprende a conocer sus gustos y preferencias, trabaja con la publicidad boca a boca, es decir has que ellos mismos hablen bien de ti. Y siempre preocúpate por ofrecerles bienes o servicios de alta calidad.

- Actitud personal: empezar un negocio siempre es difícil pero no podemos rendirnos antes de luchar. Fíjese cuál es la situación de su empresa, el mercado en el que esta y el público al que está dirigida, después de le tiempo para consolidarse y poder crecer. Recuerde que con buen ánimo se logra todo.

Dentro de lo que se respecta al mercado los negocios saltan a la vista sean estos novedosos o los ya conocidos a los que podíamos denominarlos tradicionales.

Negocios tradicionales

Los negocios tradicionales se pueden convertir en empresas con futuro, ya que el negocio de toda la vida, el de la venta de frutas, el taller de bicicletas, la librería o la tienda de artesanía en la que se fabrican persianas, aún tiene cabida en una sociedad en la que las grandes superficies y la producción en masa han abocado a gran parte de estos comercios al cierre.

Sin embargo, la cercanía al público, la innovación en los productos y la apuesta por la venta online convierten a estas pequeñas empresas en una opción para los emprendedores. Entre las oportunidades que ofrece el comercio tradicional se encuentran el que estos negocios siempre tendrán un hueco en el mercado y demanda de productos. Además, el primero que llega es el que establece las barreras de entrada complicando la permanencia a los competidores.

El plan de negocios es el mapa del camino que una organización debe seguir para lograr el éxito. Este documento explica las respuestas a cuestiones medulares de la organización, tales como: ¿Qué? ¿Por qué? ¿Dónde? ¿Cómo? y ¿Cuándo?.

En el plan de negocios de una empresa se analiza la situación actual, las fortalezas y debilidades propias, las de la competencia y las de la industria, a fin de definir las

rutas de acción que faciliten a la organización el aprovechamiento de las oportunidades y evitar, eliminar o reducir los riesgos previsibles.

El plan de negocios es una excelente herramienta para lograr lo que la organización pretende; se mide en función de los resultados, el costo y el tiempo.

El plan de negocios debe presentar con claridad tres aspectos básicos:

1. Donde se encuentra la organización
2. Donde pretende llegar
3. Que tiene que hacer para llegar adonde pretende.

El plan de negocios es el mejor instrumento para dirigir y evaluar la operación y la administración de una organización en la obtención de los resultados, para que funcione correctamente debe ser comunicado a todas las áreas de la empresa. Además es importante revisar su cumplimiento, evaluar los resultados y compararlos con lo planeado.

La actual situación económica que vive el país ha obligado a las personas que desean emprender un nuevo negocio a optar por acceder a líneas de créditos y financiamientos bancarios para poder plasmar una idea novedosa, los emprendedores se ven forzados a aceptar las altas tasas de interés impuestas por las entidades financieras para poder conseguir un crédito.

Las líneas de crédito y las inversiones

El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado, una vez que tenemos el dinero nosotros lo administramos mediante el retiro o el ingreso del mismo, atendiendo a nuestras necesidades en cada momento. De esta manera podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando creamos conveniente, con el respectivo pago de intereses.

Además, por permitirnos disponer de ese dinero debemos pagar a la entidad financiera unas comisiones, así como unos intereses de acuerdo a unas condiciones pactadas. En un crédito sólo se pagan intereses sobre el capital utilizado, el resto del dinero está a nuestra disposición pero sin que por ello tengamos que pagar intereses. Una vez llegado el plazo del vencimiento del crédito podemos volver a negociar su renovación o ampliación.

El propósito del crédito es cubrir los gastos, corrientes o extraordinarios, en momentos puntuales de falta de liquidez, lo que nos conlleva normalmente a la apertura de una cuenta corriente.

Existen muchos tipos de créditos, siendo los más tradicionales en el sistema financiero los créditos comerciales, a microempresarios, de consumo y créditos hipotecarios.

Créditos comerciales: Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios.

Créditos a las microempresas: Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios.

Créditos de consumo: Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con una actividad empresarial.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera.

Créditos hipotecarios para vivienda: Son las líneas de créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, tales créditos se otorgan amparados con hipotecas debidamente inscritas en los registros públicos.

El papel que desempeña el crédito dentro de la economía es de gran importancia, debido a que, entre otras cosas, es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación económica, ya que es mediante el crédito como puede impulsarse el desarrollo de una economía.

También podemos mencionar que solamente a través de esquemas crediticios adecuados será posible que la economía recupere el dinamismo que tanta falta hace hoy día, ello con la finalidad de dar solución, a las necesidades de trabajo y desarrollo del país. Es necesario por lo tanto crear las bases de un sistema financiero integral que impulse el crecimiento de los diversos sectores de la economía.

Un buen nivel de crédito es importante actualmente debido a que es sinónimo de confianza y credibilidad para cualquier cosa que se necesite emprender con apoyo financiero. Quien no tenga crédito está perdido, no existe o simplemente es una persona poco fiable, a ese nivel de importancia es hoy visto el crédito que tenga una persona, ya que en el mundo en que nos desenvolvemos no hay alternativa más perfecta que tener un buen nivel de crédito o historial crediticio para demostrar que se es confiable y resultar creíble para cualquiera de las cosas que se quiera emprender en lo financiero.

Las líneas de crédito son una facilidad que se otorga a un cliente hasta por un límite determinado y que le permite, durante el período de vigencia de la facilidad, solicitar el financiamiento de varias operaciones de naturalezas semejantes e independientes entre sí. El monto de la línea de crédito y las condiciones de cada operación serán establecidos por CAF durante el proceso de evaluación.

Las líneas de crédito pueden ser de corto plazo (1 año), mediano plazo (de 1 a 5 años) y excepcionalmente de largo plazo (más de 5 años). Entre las ventajas que ofrecen las líneas de crédito se encuentra el contar con un cupo de dinero autorizado para el financiamiento, bajo un mismo acuerdo, de diferentes proyectos establecidos.

Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación de dinero se hace en un momento determinado, estando consciente que es un negocio a ciegas ya que toda inversión es incierta nadie puede estar seguro de si va a ganar o a perder. Las personas que se arriesguen verán los beneficios a futuro.

Las empresas suelen hacer inversiones en todo momento. Algunas son necesarias para su funcionamiento cotidiano (como la compra de computadoras). Otras son concretadas con vistas a futuro, como la compra de una costosa maquinaria que le permitirá incrementar la producción.

Una inversión contempla tres variables: el rendimiento esperado (cuánto se espera ganar), el riesgo aceptado (qué probabilidad hay de obtener la ganancia esperada) y el horizonte temporal (cuándo se obtendrá la ganancia).

Pero también existen las inversiones financieras que son las inversiones que las empresas realizan en el mercado financiero para obtener algunas rentabilidades. Estas inversiones financieras han sido clasificadas como activos disponibles para la venta.

Las inversiones financieras consisten en la adquisición de algunos activos financieros con ánimo de inversión. En realidad, las inversiones financieras no tienen una función económica directa, ni una finalidad productiva o de prestación de servicios. Sin embargo, estas inversiones cumplen una función económica de gran importancia que es posibilitar la transferencia de fondos y de riesgos.

Las inversiones financieras, en general, tienen: una rentabilidad; una liquidez; una maduración; y una fiscalidad. Debemos tener en cuenta que cada alternativa de inversión tiene un riesgo asociado, el cual se refleja en la fluctuación o variabilidad de su rendimiento. En la medida en que el rango de la fluctuación sea mayor, mayor será el riesgo del instrumento:

- A mayor rentabilidad esperada, mayor es el plazo, y mayor es el riesgo.
- A mayor diversificación menor es el riesgo.

Existen diferentes tipos de riesgo:

- Inversión de Riesgo Bajo
- Inversión de Riesgo Moderado
- Inversión de Riesgo Alto

Las inversiones de riesgo bajo son aquellas que presentan probabilidades muy bajas de que pueda existir una pérdida. Entre las inversiones más comunes de este tipo están el invertir el dinero en el banco por medio de fondos y certificados de depósito, las personas que invierten en esto tipo de valores podrán tener la seguridad de que su inversión estará muy segura y cuidada. Por otro lado este tipo de inversión en realidad no genera muchos dividendos ya que no se está arriesgando mucho.

La inversión de riesgo moderado presentan riesgos más probables pero aun así el riesgo que se corre no es muy alto. Este tipo de inversiones va a generar ganancias mucho más altas que las inversiones de riesgo bajo pero el monto para participar en ellas es mucho más elevado. Entre los tipos de inversiones de riesgo moderadas están la inversión en efectivo, inversión en bonos y la inversión en bienes raíces realizadas en empresas.

Las inversiones de alto riesgo no solo involucran un aporte de capital inicial mucho más alto sino que también los riesgos de perderlo todo son mucho más evidentes. Este tipo de inversión es mucho más inestable y volátil por lo que en muchos casos no se puede predecir con exactitud lo que pasará ya que estas inversiones están ligadas a muchas variables que están completamente fuera del control del inversor.

La inversión es una actividad muy efectiva para generar dinero siempre y cuando se haga con la asesoría y conocimiento necesario para minimizar los posibles riesgos.

La realización de prácticas deportivas es de gran importancia en el diario vivir de los individuos ya que se puede ser realizado por todas las personas sin distinción de edad ni sexo pero siempre y cuando bajo parámetros de moderación y prescripción médica, debido a que los excesos podrían conducir a efectos secundarios.

Antes de empezar con un negocio debemos investigar a que segmentos del mercado ingresar, y; en la presente investigación se hará un estudio sobre las infraestructuras que ofrezcan servicios de prácticas deportivas.

LAS PRÁCTICAS DEPORTIVAS

La práctica deportiva es la manera de hacer ejercicios mediante movimientos que permiten el trabajo en conjunto del cuerpo humano más de lo habitual, este trabajo físico depende únicamente de la salud del ejercitante debido al riesgo que podría acarrear en caso de no estar en condiciones apropiadas. La actividad física se la debe realizar bajo parámetros de tiempo y capacidad, tratando de no exagerar en el mismo.

Importancia de las prácticas deportivas

Hacer práctica deportiva en forma continua y regular debe tomarse como un elemento significativo en la prevención, desarrollo y rehabilitación de la salud.

El hecho de hacer prácticas deportivas muy a menudo ayuda al desarrollo mental, intelectual y físico.

Beneficios de las prácticas deportivas

En general, los beneficios de las prácticas deportivas se pueden ver en los siguientes aspectos:

Beneficios en el Organismo:

- Aumento de la elasticidad y movilidad articular.
- Mayor coordinación, habilidad y capacidad de reacción.
- Ganancia muscular la cual se traduce en aumento del metabolismo, que a su vez produce una disminución de la grasa corporal (Prevención de la obesidad y sus consecuencias).
- Aumento de la resistencia a la fatiga corporal (cansancio).
- A nivel cardíaco, se aprecia un aumento de la resistencia orgánica, mejoría de la circulación, regulación del pulso y disminución de la presión arterial.

- A nivel pulmonar, se aprecia mejoría de la capacidad pulmonar y consiguiente oxigenación.
- Desarrollo de la fuerza muscular que a su vez condiciona un aumento de la fuerza ósea (aumento de la densidad óseo-mineral) con lo cual se previene la Osteoporosis.
- Mejoría de la posición corporal por el fortalecimiento de los músculos lumbares.
- Prevención de enfermedades como la Diabetes, la Hipertensión Arterial, la Osteoporosis, Cáncer de Colon, etc.

Psicológicos y afectivos:

La actividad física regular al producir una mejoría en las funciones orgánicas, también produce una sensación de bienestar psíquico y una actitud positiva ante la vida, lo cual a su vez repercute en forma positiva en el área somática, al desarrollar un mejor dominio del cuerpo, una mayor seguridad y confianza en su desenvolvimiento ante las tareas cotidianas.

Se ha comprobado que quienes practican en forma regular cualquier ejercicio o actividad física, tienen una mejor respuesta ante la depresión, angustia, miedo y decepciones, y por otro lado, se fortalecen ante el aburrimiento, tedio y cansancio.

El fortalecimiento de la imagen del cuerpo y el concepto personal aumentan la voluntad en la persistencia de mejorar y le ofrece a la persona, una sensación de realización, independencia y control de su vida, a la vez que se estimula la perseverancia hacia el logro de proyectos.

A ciertas personas la participación en actividades físicas y deportes, puede provocar emociones negativas como miedo, agresión, ira, y así mismo, puede proporcionar al participante las herramientas para hacerle frente, aprendiendo a controlar sus emociones.

El deporte es una forma de aprender a vivir, al enfrentarse a su parte negativa en forma cívica, en la lucha no solamente con los demás, sino consigo mismo, con nuestros defectos y virtudes.

A ello podemos sumar la unión familiar como uno de los grandes logros sociales, lo cual elimina la falta de comunicación consiguiendo que los miembros del núcleo familiar se integren y compartan un momento ameno practicando deportes

.

Sociales:

La actividad física y deportiva permite que las personas como entes individuales tengan el vigor, la fuerza y la energía fundamental para cumplir con su deber en el ámbito social en que se desenvuelven.

En las competencias se produce un proceso de enseñanza-aprendizaje en equipo, de la necesidad de ayuda, del cumplimiento de las reglas, el respeto por el circunstancial adversario y galardones individuales por el buen nombre y el triunfo del equipo. Quien practica un deporte en forma organizada es una persona optimista, persistente en la lucha por el logro de sus metas, que muestra respeto mutuo, honradez y sentido de responsabilidad.

Resumiendo, la actividad física y deportiva, debe ser tomada como una práctica regular y sistemática en la vida de todas las personas, sin distinción de edad, sexo, condición social u ocupación, por el sin número de beneficios para la salud orgánica, emocional y psíquica de las personas, ya que ofrece herramientas que le permiten al individuo afrontar la vida con una aptitud diferente, con mejor salud, fortaleciendo la agilidad y la perseverancia, con sentido de honradez, responsabilidad del cumplimiento de las normas; en fin, permite que las personas como seres individuales tengan la vitalidad, vigor, fuerza y energía fundamentales para cumplir con su deber en el grupo social al que pertenecen.

La naturaleza favorece el bienestar físico y psíquico del ser humano

“La revista Observer, de la Association for Psychological Science (aps) de Estados Unidos, ha publicado recientemente un artículo en el que se revisan aquellos estudios científicos que han demostrado la importancia de la naturaleza para la salud humana, tanto física como mental.

Según Observer, en las últimas décadas, la conciencia de nuestra relación con el medioambiente se ha ido incrementando, así como las constataciones sobre los efectos del entorno natural en nuestra propia naturaleza.”

Fomenta la atención.

En los años ochenta del siglo XX, el psicólogo Stephen Kaplan y sus colaboradores de la Universidad de Michigan, en Estados Unidos, fueron de los primeros investigadores que aportaron pruebas científicas sobre dichos efectos.

A raíz de una serie de estudios sobre el fenómeno de la atención, estos científicos descubrieron que la exposición a escenarios naturales tenía un profundo efecto restaurador en la capacidad del cerebro para concentrarse.

Estudios posteriores realizados al respecto han confirmado este primer hallazgo. Así, por ejemplo, en 2008, la revista Psychological Science publicaba un artículo acerca de una investigación realizada por el propio Kaplan, en colaboración con Marc Berman y John Jonides, consistente en que 38 estudiantes voluntarios realizaran tareas que requerían un alto nivel de concentración. El grupo de voluntarios fue dividido en dos partes: los miembros de la primera parte dieron un paseo por la ciudad, mientras que los miembros de la otra pasearon por el campo. Este segundo grupo puntuó más alto que el primero en las pruebas realizadas.

Kaplan cree que esta diferencia se debe a que nuestros ancestros evolucionaron en contacto continuo con los entornos naturales. Gracias a ello, en dichos entornos nosotros nos sentimos más cómodos, más relajados, como si estuviéramos en casa.

Este estado de bienestar nos hace estar menos distraídos.

En enero de 2010, Kaplan y Berman resumieron 13 de los estudios más influyentes sobre la restauración de la atención en contacto con la naturaleza, en la revista *Perspectives on Psychological Science*.

Reduce la agresividad

Los descubrimientos de Stephen Kaplan y sus colaboradores llevaron a los investigadores William Sullivan y Frances Kuo, de la Universidad de Illinois, en Estados Unidos, a analizar la relación entre la ausencia de un entorno natural y la irritabilidad, que se sabe está relacionada con la atención fatigada. A su vez, la irritabilidad está asociada directamente con la agresividad.

Kuo y Sullivan estudiaron a 145 mujeres residentes en un complejo residencial urbano, en Chicago. Algunas de ellas, vivían en edificios con vistas a zonas verdes, mientras que desde los edificios de otras sólo se veía triste hormigón. Los resultados de este estudio demostraron que las mujeres que vivían en apartamentos cercanos a áreas verdes tenían niveles significativamente más bajos de agresividad y de violencia que las otras.

La agresividad ha sido relacionada con la impulsividad, por lo que no resulta sorprendente que, en un estudio más actual, Kuo y Sullivan, junto con otro colaborador de la Universidad de Illinois llamado Andrea Taylor, hayan constatado que también existe una relación entre la exposición a la naturaleza y el autocontrol.

En otro estudio realizado con 169 niñas que vivían en el mismo vecindario, los investigadores descubrieron que aquéllas que disfrutaban de vistas más verdes tenían un mayor rendimiento en tareas relacionadas con la disciplina que las niñas que no podían disfrutar de dichas vistas. Las chicas del primer grupo puntuaron asimismo más alto en pruebas de concentración, de inhibición de la impulsividad y de capacidad de retrasar la gratificación.

Favorece la recuperación

Además de los evidentes beneficios para la salud psíquica que proporciona la naturaleza, también se ha demostrado que los entornos naturales ayudan al bienestar y la recuperación física.

Toda actividad que tiene propósito de iniciar debe contar con una estructura que brinde seguridad y comodidad a los posibles usuarios

Otro factor de gran importancia y que incide en esta investigación es el estudio de las infraestructuras

INFRAESTRUCTURA

Una infraestructura es conjunto físico y material que permite el desarrollo de actividades económicas, culturales, deportivas y sociales, el cual está representado por las obras relacionadas con las vías de comunicación y el desarrollo urbano.

Importancia de la infraestructura en el momento de crear un negocio

Toda actividad que tiene propósito de iniciar debe contar con una estructura que brinde seguridad y comodidad a los posibles usuarios, además debe estar elaborada bajo parámetros y normas de calidad que tengan para bien la satisfacción de los clientes.

Las canchas sintéticas.

Césped sintético deportivo

El Césped Sintético deportivo comenzó a conocerse tras la instalación de este producto en 1966 en el estadio Astrodome de Houston, Texas. Un césped de muy baja altura fabricado a partir de hilos fibrilados de poliamida (PA) e instalado sobre una base elástica. Este estadio se elogió por el uso de este producto debido a que se trataba de un espacio cubierto, sin sol ni aire, y a fin de convertirse en un recinto multi - uso. Desde entonces el Césped Sintético comenzó a evolucionar,

apareciendo cada vez más canchas y estadios de béisbol y fútbol americano respectivamente, en Estados Unidos y de fútbol en Europa.

A comienzos de los años 70 se desarrollaron productos a base de fibras de polipropileno (PP), menos resistentes que la poliamida pero también menos ásperas, las cuales reducían considerablemente el riesgo de quemaduras en los jugadores. Durante este periodo, el césped sintético deportivo siguió instalándose con una base flexible para mejorar la absorción de impactos en los jugadores. Este tipo de sistema es lo que se conoce hoy en día como la primera generación del Césped Sintético.

La segunda generación, instalada a finales de la década de los 70 y principios de los 80 en los Juegos Olímpicos de Montreal para Hockey y en destacados clubes como el Queens Park Rangers, Stirling Albion o el Luton Town, entre otros, para fútbol; se fundamentaba en un sistema muy similar al inicial, diferenciándose por un aumento de la altura de las cerdas del césped (hasta 30 mm), que se lastraba o rellenaba con arena de sílice para mejorar el deslizamiento del calzado y evitar así el aplastamiento de las fibras.

A pesar del aparente éxito del césped sintético, la década de los 80 fue casi crucial, pues se puso en duda la permanencia del mismo para fútbol en las ligas oficiales. Los hinchas y jugadores de este deporte comenzaron a mostrar su descontento hacia este tipo de estructuras por diversas razones:

- El bote de la pelota era imprevisible.
- Los jugadores debían utilizar un calzado alternativo al que acostumbraban.
- La fatiga era mayor en comparación con el césped natural.
- Se sufrían lesiones debidas a la dureza y la estabilidad dimensional de éste, ya que no era la adecuada.

La reputación del Césped Sintético se vio deteriorada en cuestión de meses.

El sector, viéndose resentido por el prestigio alcanzado del césped sintético, se vio obligado a buscar nuevas alternativas y a invertir en el desarrollo de mejores materiales y sistemas constructivos para tratar de renacer. Y así fue, pues a principio del siglo XXI que el Césped Sintético resurgió, apareciendo en 1997 la llamada tercera generación, la cual ha ido evolucionando y persiste hoy en día. Se trata de

un Césped Sintético más seguro, más resistente, y de características más próximas a las del césped natural.

De fibras de hasta 60 mm de altura, la tercera generación del césped sintético se diferencia actualmente de sus predecesoras por la incorporación de fibras de polietileno de muy baja abrasión y mayor durabilidad que el polipropileno (PP), por contar con hilos de una única estructura -los monofilamentos-, y por agregar, sobre la arena de sílice, caucho granulado como relleno adicional.

Este nuevo sistema, ha aportado diversas mejoras en el terreno de juego:

- Menor abrasión.
- Mayor amortiguación y capacidad de absorción de impactos.
- Mayor durabilidad y en consecuencia, una mayor aproximación a la hierba natural.

El perfeccionamiento del diseño y estructura del Césped Sintético ha supuesto notorios avances para la salud de los jugadores (reducción del número de lesiones, menor sensación de fatiga...), y un considerable ahorro de los administradores de las instalaciones deportivas.

Por último cabe destacar la introducción de los monofilamentos texturizados en la tejeduría del Césped Sintético, los cuales combinados con el resto de fibras (fibriladas o monofilamentos), ofrecen una mayor comodidad al producto y contribuyen a que el relleno de arena y/o de arena y caucho se desplace con mayor dificultad.

Césped artificial decorativo

El Césped Sintético Decorativo tuvo su origen a principios los años 80, década en la que se puso de moda el uso este producto. Se instalaba corrientemente en bordillos de piscina, guarderías, escaparates, obras teatrales, etc.

El césped sintético decorativo en zonas residenciales y paisajísticas, también ha sufrido importantes cambios en su evolución, mayores que los del deportivo. Dichos

cambios se han producido tan recientemente que todavía es habitual encontrar personas que se sorprenden al contemplar los últimos productos que han aparecido en el mercado.

Este tipo de césped estaba formado por finos hilos fibrilados de polipropileno (PP) tejidos, mediante el sistema de fabricación tufting, a alrededor de unos 7 mm de altura. Las garantías de esta moqueta eran casi nulas y su precio era considerablemente económico en comparación con los productos actuales. Esta moqueta verde causaba simplemente una sensación natural de forma visual, por su color, pero en ningún momento era comparable a la hierba por su tacto, estructura o confort. Su fin era meramente decorativo y la instalación requerida muy básica: se encolaba al pavimento o sencillamente se dejaba caer.

Tras el boom del Césped Sintético Deportivo en los años 90, varios fabricantes decidieron apostar por la introducción del producto en el mundo del paisajismo y de la jardinería, utilizando el mismo sistema de fabricación, pero sin la necesidad de relleno de caucho. Pero al Césped Sintético Decorativo todavía le quedaba mucho camino por recorrer porque las fibras existentes todavía eran ásperas y no conseguían dar ese aspecto natural que cualquier propietario desearía en su jardín.

En la actualidad y desde el año 2000, con la aparición de los nuevos tipos de fibras más suaves, más resistentes, menos abrasivas de polietileno (PE); y el surgimiento de nuevos fabricantes en el sector, el Césped Artificial ha ido evolucionando hasta simular casi a la perfección el natural, ofreciéndose garantías de más de 5 años de vida.

2.2 MARCO LEGAL

El presente proyecto de investigación se fundamenta legalmente en la CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR aprobada por la asamblea constituyente en el año 2008 de la cual se hace referencia de varios artículos de la misma constitución citados a continuación:

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (2008)

TÍTULO II

DERECHOS

Capítulo segundo

Derechos del buen vivir

Sección séptima

Salud

Art. 32.- La salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización vincula al ejercicio de otros derechos, entre ellos el derecho al agua, la alimentación, la educación, la cultura física, el trabajo, la seguridad social, los ambientes sanos y otros que sustentan el buen vivir.

El Estado garantizará este derecho mediante políticas económicas, sociales, culturales, educativas y ambientales; y el acceso permanente, oportuno y sin exclusión a programas, acciones y servicios de promoción y atención integral de salud, salud sexual y salud reproductiva. La prestación de los servicios de salud se regirá por los principios de equidad, universalidad, solidaridad, interculturalidad, calidad, eficiencia, eficacia, precaución y bioética, con enfoque de género y generacional.

Capítulo tercero

Sección novena

Personas usuarias y consumidoras

Art. 52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características.

La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala

calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor.

Capítulo noveno

Deberes y Responsabilidades de los ciudadanos

Art. 83.- Son deberes y responsabilidades de las ecuatorianas y los ecuatorianos, sin perjuicio de otros previstos en la Constitución y la ley:

1. Acatar y cumplir la Constitución, la ley y las decisiones legítimas de autoridad competente.
9. Practicar la justicia y la solidaridad en el ejercicio de sus derechos y en el disfrute de bienes y servicios.
12. Ejercer la profesión u oficio con sujeción a la ética.
15. Cooperar con el Estado y la comunidad en la seguridad social, y pagar los tributos establecidos por la ley.

Título VII

RÉGIMEN DEL BUEN VIVIR

Capítulo primero

Sección sexta

Cultura Física

Art. 381.- El Estado protegerá, promoverá y coordinará la cultura física que comprende el deporte, la educación física y la recreación, como actividades que contribuyen a la salud, formación y desarrollo integral de las personas; impulsará el acceso masivo al deporte y a las actividades deportivas a nivel formativo, barrial y parroquial; auspiciará la preparación y participación de los deportistas en competencias nacionales e internacionales, que incluyen los Juegos Olímpicos y Paraolímpicos; y fomentará la participación de las personas con discapacidad.

El Estado garantizará los recursos y la infraestructura necesaria para estas actividades. Los recursos se sujetarán al control estatal, rendición de cuentas y deberán distribuirse de forma equitativa.

También la presente investigación toma como referencia la LEY DE CULTURA FISICA Y DEPORTE y varios artículos tomados en cuenta los mismos que se detallan a continuación:

LEY DE CULTURA FISICA Y DEPORTE

De la Práctica Deportiva

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

De la Recreación

Art. 89.- De la recreación.- La recreación comprenderá todas las actividades físicas lúdicas que empleen al tiempo libre de una manera planificada, buscando un equilibrio biológico y social en la consecución de una mejor salud y calidad de vida. Estas actividades incluyen las organizadas y ejecutadas por el deporte barrial y parroquial, urbano y rural.

De la Protección y Estimulo al Deporte

Art. 104.- Emprendimiento y fomento.- El Ministerio Sectorial financiará o auspiciará proyectos y programas que fomenten el deporte, educación física, recreación y las prácticas deportivas ancestrales, por medio de personas naturales y/o jurídicas, organizaciones públicas, mixtas o privadas, siempre que los proyectos y programas no tengan fines de lucro.

DISPOSICIONES GENERALES

Décimo octava.- Glosario

ACTIVIDAD FÍSICA: Cualquier movimiento que contribuye al gasto energético total del ser humano. Cualquier movimiento que eleva el metabolismo por encima del de reposo. Este concepto incluye la recreación y la educación física.

BARRERAS ARQUITECTÓNICAS.- Todo obstáculo físico, visual o auditivo que impida el libre tránsito, entradas o salidas a personas con discapacidad en los escenarios deportivos.

DEPORTE DE ALTO RENDIMIENTO: Es aquel que implica una práctica sistemática y de alta exigencia en la respectiva especialidad deportiva, comprendida desde la especialización deportiva hasta alcanzar el alto rendimiento, mediante procesos y programas sistematizados de entrenamiento.

DEPORTE ADAPTADO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD: Es toda actividad físico deportiva, que es susceptible de aceptar modificaciones para posibilitar la participación de las personas con discapacidades físicas, mentales, visuales y auditivas.

DEPORTE FORMATIVO: Es aquel cuya finalidad es adquirir una formación motriz que capacite al individuo para responder mejor a los estímulos físicos que impone la vida diaria y actúa también como la educación física de la persona. Está ligado a las edades tempranas donde los niños y las niñas aprenden gestos, habilidades, destrezas comunes, que le permitirán ir descubriendo sus capacidades funcionales. Comprenderá la búsqueda y selección de talentos, iniciación deportiva, enseñanza y desarrollo.

DEPORTE: El Deporte es toda actividad física y mental caracterizada por una actitud lúcida y de afán competitivo de comprobación o desafío, dentro de disciplinas y normas preestablecidas constantes en los reglamentos de las organizaciones nacionales y/o internacionales correspondientes, orientadas a generar valores morales, cívicos y sociales y desarrollar fortalezas y habilidades susceptibles de potenciación.

DEPORTISTA: Mujer u hombre dotado de talento o de condiciones necesarias en los aspectos de habilidades técnicas, capacidades físicas, constitución física y cualidades psicológicas en una disciplina deportiva específica desde su etapa de iniciación con el objetivo de alcanzar los mejores resultados a nivel internacional.

EDUCACIÓN FÍSICA: Es una disciplina que basa su accionar en la enseñanza y perfeccionamiento de movimientos corporales. Busca formar de una manera integral y armónica al ser humano, estimulando positivamente sus capacidades físicas.

ORGANIZACIÓN DEPORTIVA: Es una organización de derecho privado, regulada por la presente Ley, sin fines de lucro.

RECREACIÓN: Son todas las actividades físicas lúdicas que empleen al tiempo libre de una manera planificada para constituirse en una verdadera terapia para el cuerpo y la mente, buscando un equilibrio biológico y social en la consecución de una mejor salud y calidad de vida.

Siglas.-

AMA.- Agencia Mundial Antidopaje

COE.- Comité Olímpico Ecuatoriano

COI.- Comité Olímpico Internacional

CPE.- Comité Paralímpico Ecuatoriano

CPI.- Comité Paralímpico Internacional

FEDEME.- Federación Deportiva Militar Ecuatoriana

FEDENADOR.- Federación Deportiva Nacional del Ecuador

FEDENAES.- Federación Nacional de Deporte Estudiantil

FEDENALIGAS.- Federación Nacional de Ligas Deportivas Barriales y Parroquiales del Ecuador.

FEDEPES.- Federaciones Deportivas Provinciales Estudiantiles.

FEDEPOE.- Federación Deportiva Policial Ecuatoriana

FEDUP.- Federación Deportiva Universitaria y Politécnica

FIFA.- Federación Internacional de Fútbol Asociado.

CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código. En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Actividad Física: se define aquella que conlleva un movimiento de los músculos esqueléticos con el consiguiente gasto de energía.

Área Somática: es el área donde reciben los impulsos que son activados por el calor, tacto o frío.

Beneficios: resultado final que se obtiene por la realización de alguna actividad o algún proceso.

Calidad de vida: bienestar social que posee cada persona.

Cansancio: pérdida de la fuerza física de las personas causada por el agotamiento o fatiga.

Césped Sintético: material elaborado con plástico y materiales sintéticos que en la actualidad está reemplazando al césped natural.

Condición Física: la condición física son las cualidades que posee cada persona las mismas que le permiten realizar actividades diarias con rigor y efectividad retardando así la fatiga.

Desmejoramiento: Pérdida de la salud y de la vitalidad que se refleja en el aspecto

Ejercicio físico: mantenimiento o mejora de la forma física y se desarrolla de forma planificada y repetida.

Emprendimiento: aprovechar las oportunidades presentadas.

Infraestructuras: conjunto de elementos que son considerados de necesidad para el funcionamiento de una organización o para el desarrollo de una actividad.

Investigación de mercado: análisis del entorno y además es una herramienta del marketing.

Músculos: tejidos que poseen las personas y además son los generadores de movimientos ya que generan movimiento al contraerse o extenderse.

Oxigenación: cantidad de oxígeno que poseen los lugares a los que asisten las personas.

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

La presencia de negocios que oferten los servicios de prácticas deportivas en el Cantón Crnel. Marcelino Maridueña dependerá de la infraestructura existente en esta localidad.

2.4.2 Hipótesis Particulares

El desconocimiento de líneas de créditos incide en la presencia del limitado número de inversionistas en el mercado.

El escaso interés de los emprendedores para invertir en áreas novedosas lleva a crear negocios tradicionales.

El débil espíritu emprendedor de los habitantes del Cantón Coronel Marcelino Maridueña genera escasos emprendimientos.

La inexistencia de esparcimiento deportivo en el Cantón Coronel Marcelino Maridueña se debe a que los espacios físicos existentes son exclusivamente para actividades agrícolas del Ingenio San Carlos.

Los altos riesgos de inversión influyen en la escasa presencia de negocios novedosos

2.4.3 Declaración de Variables

Cuadro 1: Declaración de las Variables

Variables Dependientes	Variables Independientes
Presencia de negocios	Infraestructura
Número de inversionistas	Líneas de crédito
Negocios tradicionales	Interés de los emprendedores
Emprendimiento	Espíritu emprendedor
Esparcimiento deportivo	Espacios físicos
Presencia de negocios	Riesgos de inversión

Fuente: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

2.4.4 Operacionalización de las Variables

Cuadro 2: Operacionalización de las Variables

Variables Independientes	Definición	Indicadores	Técnica
Infraestructura	Conjunto físico y material que permite el desarrollo de actividades	Número de locales o terrenos disponibles para emprender.	Observación
Líneas de crédito	Crédito que se otorga a determinada persona o empresa con sus	Número de líneas de crédito para emprender, ofertadas por las instituciones financieras de la localidad.	Entrevista a jefes de crédito de instituciones crediticias.

	respectivas tasas de interés.		
Interés de los emprendedores	Inclinación de las personas por salir adelante y crear nuevos nichos de mercado.	Número de emprendedores en la localidad. Número de emprendimientos que se han generado en el último año en la localidad.	Observación de Registros de la Cámara de Comercio.
Espíritu emprendedor	Proceso en el que un individuo o grupos de individuos arriesgan tiempo y dinero en la búsqueda de oportunidades.	Número de emprendedores en la localidad. Número de emprendimientos que se han generado en el último año en la localidad.	Observación de listado otorgado por la Municipalidad o la Cámara de Comercio.
Espacios físicos	Disposición física para ser utilizadas.	Número de locales o terrenos disponibles para emprender.	Observación de espacio físico del cantón. Observación de datos proporcionados por la Municipalidad.
Riesgos de inversión	Vulnerabilidad financiera que se presenta al momento de invertir	Número de factores o variables económicas que afectan a la generación de nuevos negocios y de los actuales.	Entrevista a empresarios o emprendedores.

Variables dependientes	Definición	Indicadores	Medio de Verificación
Presencia de negocios	Locales comerciales existentes en el cantón.	Número de emprendedores en la localidad. Número de emprendimientos que se han generado en el último año en la localidad.	Observación de listado otorgado por la Municipalidad o la Cámara de Comercio.
Número de inversionistas	Personas que destinaran su inversión en el logro de sus objetivos.	Número de emprendedores en la localidad. Número de emprendimientos que se han generado en el último año en la localidad.	Observación de listado otorgado por la Municipalidad o la Cámara de Comercio.
Negocios tradicionales	Negocios que con el pasar del tiempo no dejan de ser novedosos.	Número de emprendimientos tradicionales que se han generado en el último año en la localidad.	Observación de listado otorgado por la Municipalidad o la Cámara de Comercio.
Emprendimiento	Poner en prácticas ideas nuevas.	Número de emprendimientos que se han generado en el último año en la localidad.	Observación de listado otorgado por la Municipalidad o la Cámara de Comercio.

Esparcimiento deportivo	Actividades de recreación deportivo.	Número de habitantes del cantón que efectúan prácticas deportivas en nuevos establecimientos.	Encuesta a habitantes del cantón.
Presencia de negocios	Locales comerciales existentes en el cantón.	Número de emprendimientos que se han generado en el último año en la localidad.	Observación de listado otorgado por la Municipalidad o la Cámara de Comercio.

Fuente: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION

A continuación se establece la información correspondiente al tipo de investigación:

Investigación Aplicada: Corresponde a este tipo porque la investigación además de ser bibliográfica requirió recoger información de los sujetos y objetos a investigados, aplicando una serie de técnicas e instrumentos que requirieron de la implementación los preceptos de la investigación científica.

Investigación explicativa: se trata de explicar el porqué del problema que se ha investigado mediante el establecimiento de la relación causa – efecto. Esta investigación se centra más en la verificación de las hipótesis causales planteadas, es por esto que busca encontrar las causas que dan paso al surgimiento del problema, fundamentan su información en leyes y teorías para comprender o tratar de entender la realidad o el porqué de los hechos.

Investigación descriptiva: Este tipo de investigación se centra en establecer cómo se manifiesta el problema; con la finalidad de identificar características o establecer propiedades importantes que permitan informar sobre el fenómeno estudiado.

En esta investigación, se trata de describir la situación que vive el Cantón Crnel. Marcelino Maridueña al no contar con conocimientos sólidos sobre la importancia de la práctica deportiva; así como también dar a conocer los beneficios que obtendría mediante la implementación de esta propuesta en su localidad. Toma como base la fundamentación teórica de cada variable de investigación.

3.2 LA POBLACION Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

La población objeto de estudio la conforman los habitantes del Cantón tanto hombres como mujeres, correspondientes a las diferentes actividades económicas que desempeñan dentro del mismo como es el caso de manufactura, comercio, servicios y otros de acuerdo a la información recabada en el último Censo Económico del año 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

La población de estudio es de tres tipos, a continuación se presenta su desglose:

- Población 1.- Habitantes del cantón Marcelino Maridueña con características y disposición para emprender.
- Población 2.- Habitantes del Cantón Marcelino Maridueña que desean acceder a los servicios de las instalaciones para prácticas deportivas.
- Población 3.- Jefe del Departamento de avalúos y Catastros del Municipio del Cantón.

De acuerdo a los datos del último Censo Económico del año 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), se establecerá el nivel de las poblaciones de estudio.

3.2.2 Delimitación de la población

La delimitación está relacionada con factores geográficos y demográficos.

- **Población 1.- Habitantes del cantón Marcelino Maridueña con características y disposición para emprender.**

Aspectos Geográficos:

País: Ecuador
Región: Cinco (Costa)
Cantón: Marcelino Maridueña
Zona: Urbana

Aspectos Demográficos:

Edad: 25 a 50 años.

Género: Hombres y mujeres.

Clase social: Media, Media alta y Alta.

Total de la población: De acuerdo al CENSO 2010 asciende a 2.483 personas.

Actividades laborales: Empresarios, profesionales en el área de docencia, administrativas, etc.

- **Población 2.- Habitantes del Cantón Marcelino Maridueña que desean acceder a los servicios de las instalaciones para prácticas deportivas.**

Aspectos Geográficos:

País: Ecuador

Región: Cinco (Costa)

Cantón: Marcelino Maridueña

Zona: Urbana

Aspectos Demográficos:

Edad: De 15 a 40 años

Género: Hombres

Clase social: Media, Media alta y Alta.

Total de la población: De acuerdo al CENSO 2010 asciende a 1.478 personas.

- **Población 3.- Jefe de avalúos y catastros del Cantón Crnel Marcelino Maridueña.**

3.2.3 Tipo de muestra

La Muestra es no probabilística, aquí el investigador selecciona a los individuos u objetos no por probabilidad sino por causas relacionadas con las características del investigador. En este tipo de muestra, el investigador toma la decisión en cuanto al tipo de muestra que va a seleccionar.

En la presente investigación, el tipo de muestra a utilizarse es la no probabilística, ya que será estratificada por edad y género, de acuerdo a las necesidades de nuestra investigación.

3.2.4 Tamaño de la muestra

La población objeto de estudio es finita por lo que se conoce con certeza el tamaño de la muestra.

- **Población 1.- Habitantes del cantón Marcelino Maridueña con características y disposición para emprender.**

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

Dónde:

n: ?

N: 2.483 personas (25 – 50 años) hombres y mujeres

p: 0,5

q: 0,5

E: 0,05

Z: 1,96

$$n = \frac{(2.483)(0.5)(0.5)}{\frac{(2.483-1)(0.05)^2}{(1.96)^2} + (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{620,75}{\frac{(2.482)(0,0025)}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{620,75}{\frac{6,205}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{620,75}{1,6152 + 0,25}$$

$$n = 332 \text{Personas.}$$

- **Población2.- Habitantes del Cantón Marcelino Maridueña que desean acceder a los servicios de las instalaciones para prácticas deportivas.**

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

Dónde:

n:

N: 1.478 personas (15 – 40 años) Solo población masculina

p: 0,5

q: 0,5

E: 0,05

Z: 1,96

$$n = \frac{(1.478)(0.5)(0.5)}{\frac{(1.478-1)(0.05)^2}{(1.96)^2} + (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{369,50}{\frac{(1477)(0.0025)}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{369,50}{\frac{3,6925}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{369,50}{0,96 + 0,25}$$

n = 305 Personas.

3.2.5 Proceso de selección

La muestra del estudio se elegirá de acuerdo a las características que permitan visualizar que los informantes calificados cumplen con los requisitos de la delimitación poblacional.

3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS

3.3.1 Métodos teóricos

Método Analítico-Sintético:

Este método estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual (análisis), y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis). Además ordena y relaciona las partes y comienza armar otro objeto similar pero este a su vez va a tener una mejor utilización. La síntesis completa al análisis y forma con él una unidad indisoluble.

En la presente investigación se lo aplica al momento de realizar la problematización, durante la descomposición de cada uno de los elementos que interfieren directa o indirectamente en su análisis y posteriormente se lo unifica en el desarrollo de los objetivos como parte de los resultados del estudio para obtener una mayor comprensión del mismo.

Método Inductivo-Deductivo:

Este es un método de inferencia basado en la lógica y relacionando con el estudio de hechos particulares, aunque es deductivo en un sentido (parte de lo general a lo particular) e inductivo en sentido contrario (va de lo particular a lo general).

Este método se lo va utilizar ya que se hace un estudio basado en la lógica de cada uno de los acontecimientos que forman parte de las hipótesis, es decir, las variables

de investigación, para luego establecer o inferir una idea sobre el comportamiento global de las mismas.

Método Hipotético-Deductivo:

Este método consiste en un procedimiento que parte de unas aseveraciones en calidad de hipótesis y busca refutar o falsear tales hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben confrontarse con los hechos.

Se utiliza el método hipotético-deductivo en el momento de desarrollar las hipótesis generales y particulares, de tal manera que se establezcan relaciones entre los hechos de causa-efecto que conlleven a solucionar la situación que vive la comunidad.

Método Dialéctico:

El método dialéctico implica ciertamente una cierta clase de relativismo. Nunca, desde una perspectiva dialéctica, cabe comprender definitivamente la realidad. La dialéctica quiere significarnos que los objetos son más que su concepto. Su esencia está determinada por las fuentes teóricas y científicas y por las categorías fundamentales del movimiento, del espacio y del tiempo.

Este método se lo aplica desde el momento en que se establecen relaciones de causa y efecto dentro de la sistematización del problema y se efectúa una relación con el problema central, dando paso a obtener diversos resultados que no descartan el confirmar o no las hipótesis.

3.3.2 Métodos Empíricos

Entre estos métodos se empleó las técnicas de encuestas y entrevistas.

3.3.3 Técnicas e instrumentos

La encuesta:

Esta técnica se caracteriza por ser una de las técnicas de investigación social más difundidas ya que se basa en las declaraciones orales o escritas de una muestra de la población con el objeto de recabar información. Se puede basar en aspectos objetivos (hechos, hábitos de conducta, características personales) o subjetivos (opiniones o actitudes).

Este tipo de técnica nos ayudará a tener una visión más amplia de las actitudes de los habitantes del Cantón Marcelino Maridueña mediante la formulación de una serie de preguntas que para la situación existente se las ejecutará con el tipo de preguntas cerradas para limitar las respuestas posibles de los interrogados y para que consideren su opinión de acuerdo a las perspectivas importantes.

La encuesta a los habitantes del Cantón Marcelino con interés por emprender en negocios relacionados con las prácticas deportivas y la relación existente con los requerimientos de este tipo de negocios estará formada por 12 preguntas, y el instrumento que la acompaña es el cuestionario, el mismo que se desarrollará empleando la escala de Likert.

La entrevista

La **entrevista** es un acto de indagación de alguien que se establece entre dos o más personas (el entrevistador y el entrevistado) con el fin de obtener una información o una opinión, o bien para conocer a ciencia cierta sobre algún tema de interés.

En la presente investigación aplicaremos la entrevista mediante una comunicación oral, en la que debemos tener una lista de preguntas, que nos permitirá conocer a fondo los temas que se utilizará en la investigación.

3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.

La herramienta a utilizarse para el procesamiento de la información es el programa de Excel, ya que mediante la aplicación de Filtros se logrará obtener una imagen detallada de la tabulación de los resultados obtenidos en las encuestas, donde se determinará la frecuencia tanto absoluta como relativa.

Estos datos se verán reflejados en los tipos de gráficos de barras, columnas y circulares de acuerdo a cada pregunta con sus respectivos análisis en correlación a las necesidades de la investigación.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANALISIS DE LA SITUACION INICIAL

Los resultados obtenidos de las encuestas realizadas tanto para la encuesta 1 como para la encuesta 2 son detallados a continuación:

Encuesta dirigida a los habitantes del Cantón Crnel. Marcelino Maridueña con interés de emprender en negocios relacionados con actividades deportivas.

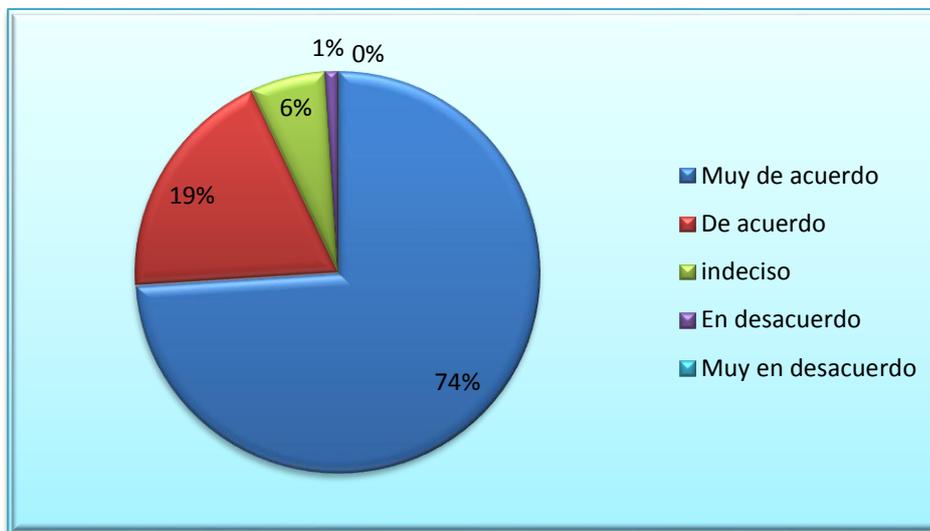
1. Los emprendimientos son la mejor fuente para generar ingresos

Cuadro 3: Los emprendimientos, una fuente de ingresos

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	246	74%
De Acuerdo	63	19%
Indeciso	21	6%
En desacuerdo	2	1%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 1: Los emprendimientos, una fuente de ingresos



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

En la encuesta realizada a los habitantes del Cantón que sienten el interés por emprender; en lo que se refiere sí los emprendimientos son la mayor fuente para generar ingresos, el 74% sostuvo que está muy de acuerdo, con un 19% del total de las encuestas supo sostenerse en estar de acuerdo frente al 6% que se inclinó en estar indeciso y solo el 1% mostró inconformidad por lo expuesto en la encuesta.

De acuerdo a esta pregunta realizada a los habitantes, es evidente que las personas que tengan un nivel académico superior o secundario sienten interés y de una u otra manera quieren emprender en un negocio y de esta forma mejorar sus ingresos, razón por la cual se ve reflejada en las respuestas proporcionadas por los mismos.

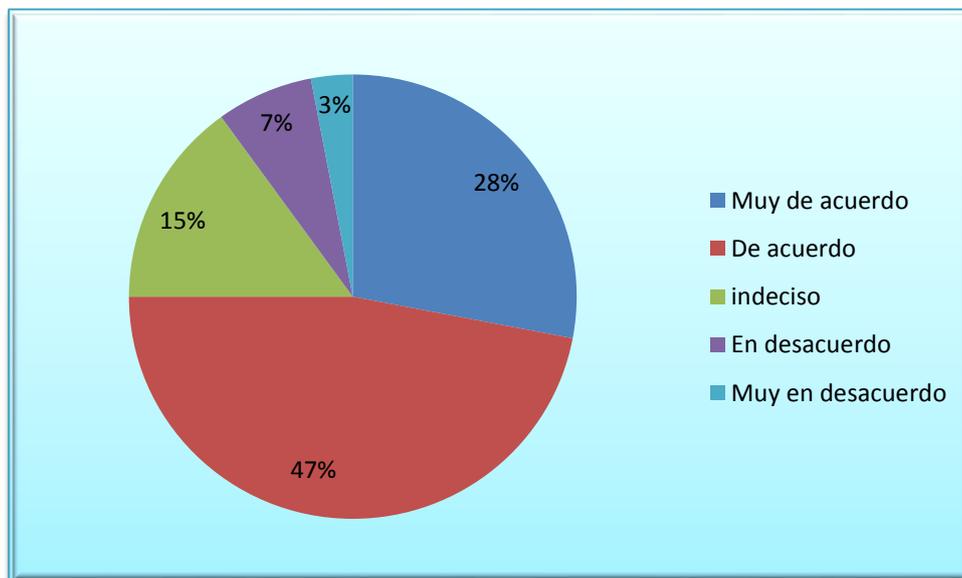
2. Las ofertas de líneas de crédito de las instituciones bancarias – financieras son ampliamente difundidas y conocidas.

Cuadro 4: Difusión de las líneas de crédito

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	92	28%
De Acuerdo	158	47%
Indeciso	49	15%
En desacuerdo	22	7%
Muy en desacuerdo	11	3%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 2: Difusión de las líneas de crédito



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

Según las encuestas realizadas, en lo que se refiere al conocimiento de las líneas de créditos ofertadas por las diferentes entidades bancarias - financieras el 28% del total de la muestra sostuvo estar muy de acuerdo al conocimiento de las mismas, el 47% está de acuerdo; mientras que el 15% afirmó estar indeciso, con mínimo 10% del total, supo manifestar un desconocimiento de la pregunta en mención.

Con los resultados obtenidos se puede dar en cuenta que la mayoría de los habitantes con características para emprender en negocios dentro del Cantón, han tenido o tienen acceso a información en lo que se refiere a las líneas de crédito que ofrecen las instituciones bancarias o financieras; ya que dentro de estas personas están el 75% del total de la muestra encuestada, el 15% presento indecisión esta se debe al escaso conocimiento o poca información en lo que se respecta al tema antes mencionado, además un bajo 10% pero no menos importante dio a notar su desconocimiento en lo que se refiere a las líneas de crédito que otorgan los bancos.

3. Invertir en un negocio significa endeudarse con instituciones bancarias o financieras

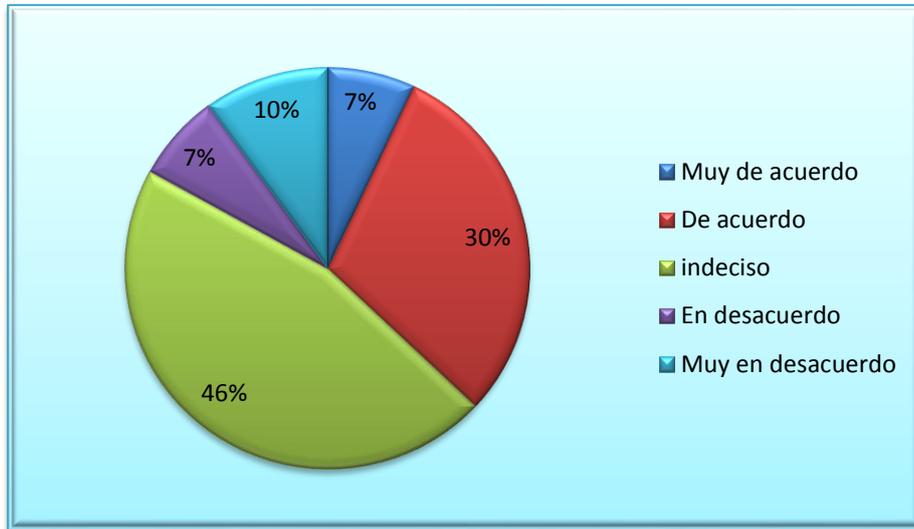
Cuadro 5: El apalancamiento como efecto de las inversiones en negocios

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	25	7%
De Acuerdo	98	30%
Indeciso	153	46%
En desacuerdo	23	7%
Muy en desacuerdo	33	10%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender

Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 3: El apalancamiento como efecto de las inversiones en negocios



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

En lo que respecta a si el invertir en un negocio significa endeudarse con las instituciones financieras se puede observar que un 7% y 30% está muy de acuerdo y de acuerdo respectivamente, el 46% de los encuestado mostró estar indeciso a lo preguntado, el 17% mostro estar totalmente en desacuerdo.

De esta información recabada lo que se puede interpretar e que el 37% piensa que la inversión es sinónimo de endeudamiento, un amplio margen mostro indecisión, esto se podría dar debido a que los habitantes encuestados no tiene claro el concepto de inversión, además de asociarse con las altas tasas de intereses con las dan su crédito bancario algunas instituciones financieras, el 17% está en desacuerdo a lo preguntado.

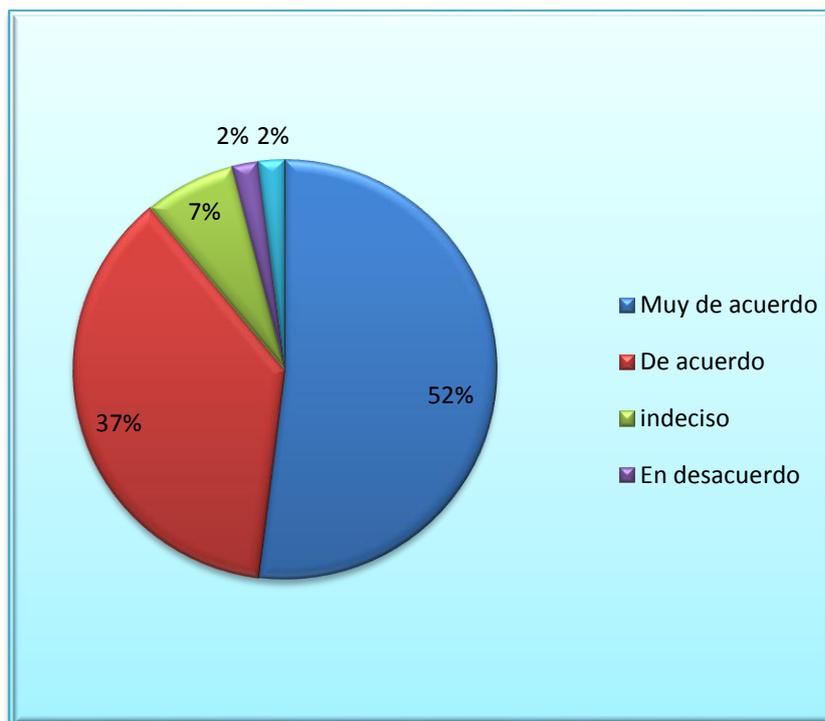
4. Actualmente las personas sienten interés de emprender en actividades novedosas.

Cuadro 6: Interés por emprender en actividades novedosas

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	173	52%
De Acuerdo	121	37%
Indeciso	23	7%
En desacuerdo	7	2%
Muy en desacuerdo	8	2%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 4: Interés por emprender en actividades novedosas



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

Observamos que el 52 y 37% siente un alto grado de interés por emprender en actividades novedosas respondiendo estar muy de acuerdo y de acuerdo, respectivamente; el 7% muestra indecisión a lo investigado, las alternativas en desacuerdo y muy en desacuerdo con un débil 2% cada una está muy por debajo del total de las encuestas.

De estos resultados adquiridos se puede interpretar que la mayor parte de la muestra siente un alto grado de interés por emprender en negocios novedosos ya que sostienen que algo novedoso puede atraer la demanda necesaria para el progreso del mismo, el 7% está indeciso sobre si estar de acuerdo o no.

5. Como persona visionaria, siempre ha creído que el emprendimiento es una opción para mejorar su estatus de vida

Cuadro 7: El emprendimiento, una opción para mejorar el estatus de vida

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	98	30%
De Acuerdo	137	41%
Indeciso	62	19%
En desacuerdo	23	7%
Muy en desacuerdo	9	3%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 5: El emprendimiento, una opción para mejorar el estatus de vida



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

La grafica muestra que el 30% está muy de acuerdo y con un 41% de acuerdo acerca de que si los emprendimientos son la fuente para mejorar su estatus de vida, el 19% muestra cierta indecisión, frente a un 7% y 3% mostrando estar en desacuerdo con lo investigado en la presente encuesta.

Los habitantes de Marcelino Maridueña aseguran por ,medio de la presente estar en total acuerdo a la interrogante que se refiere a que los emprendimientos es la fuente para mejorar sus estatus de vida con alto 71% reflejado, sin embargo el desconocimiento hace que el 19% este indeciso ante esta interrogante.

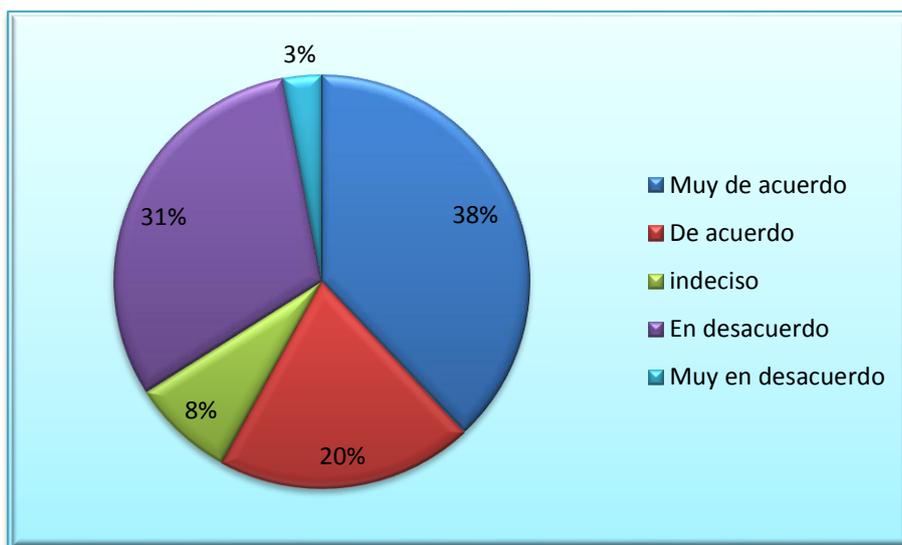
6. Al pensar en emprendimientos , a la mente llegan imágenes de negocios tradicionales

Cuadro 8: El emprendimiento y los negocios tradicionales

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	125	38%
De Acuerdo	67	20%
Indeciso	25	8%
En desacuerdo	103	31%
Muy en desacuerdo	10	3%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de I4a Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 6: El emprendimiento y los negocios tradicionales



Fuente: Resultados de I4a Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

Observamos que el 38% de los encuestados está muy de acuerdo en emprender en negocios tradicionales, el 20% afirmó estar de acuerdo, un bajo 8% revela estar indeciso, más un amplio 31% muestra estar en desacuerdo a cerca de esta interrogante.

Una gran parte del total, es decir; el 58% de los encuestados afirman estar de acuerdo en emprender en negocios tradicionales, esto puede reflejar que sienten miedo por inclinarse a otros negocios que no sean los existentes dentro del medio, pero el 31% muestra desacuerdo, se estarían arriesgando a emprender en nuevos negocios, esto se debe a que proyectan el desarrollo de su emprendimiento.

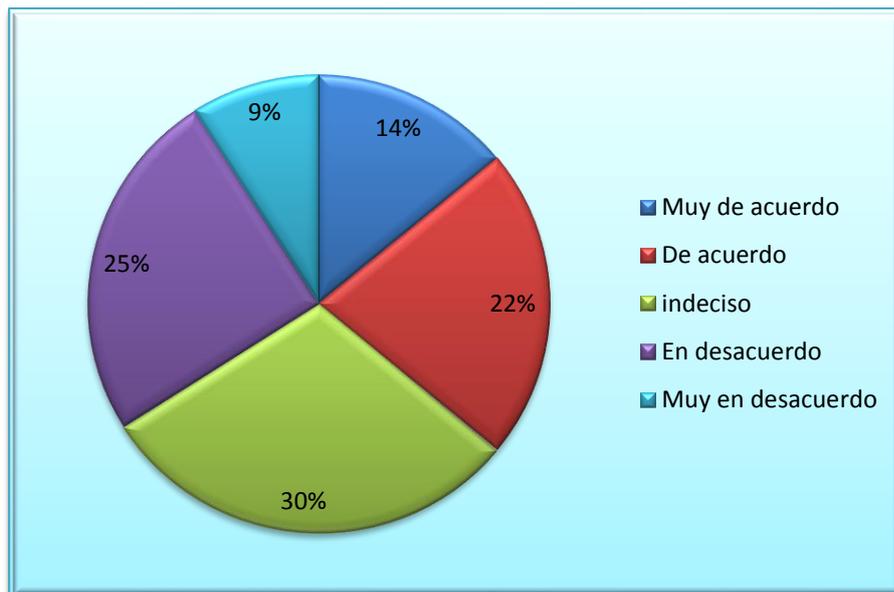
- Al tener capital, la opción inmediata sería invertir en un negocio cuya actividad le haya generado rentabilidad a otras personas.

Cuadro 9: Los negocios como opción de inversiones de capital que generan rentabilidad

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	47	14%
De Acuerdo	72	22%
Indeciso	100	30%
En desacuerdo	82	25%
Muy en desacuerdo	31	9%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 7: Los negocios como opción de inversiones de capital que generan rentabilidad



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

Podemos observar que el 14% asegura estar muy de acuerdo, el 22% del total de la muestra se inclina en estar de acuerdo, el 30% muestra indecisión hacia lo preguntado, un 25% muestra estar en desacuerdo al igual que se pronunciaron con 9% con la opción muy en desacuerdo.

Una vez obtenidos estos resultados se puede deducir que un gran porcentaje prefiere invertir en negocios ya existentes dentro del medio y que además estos ya le han generado de una u otra manera utilidades a los mismos, no obstante la opción indecisa también posee un alto número de personas a favor esto se puede dar debido a que piensan que no siempre los mismos negocios traen iguales resultados que los ya generados, pero un 34% considera que salir de la rutina sería un punto a favor con miras a atraer a la demanda suficiente que le permita permanecer en el mercado como la única opción existente.

8. Las actividades deportivas deben ser analizadas como una oportunidad para nuevos emprendimientos.

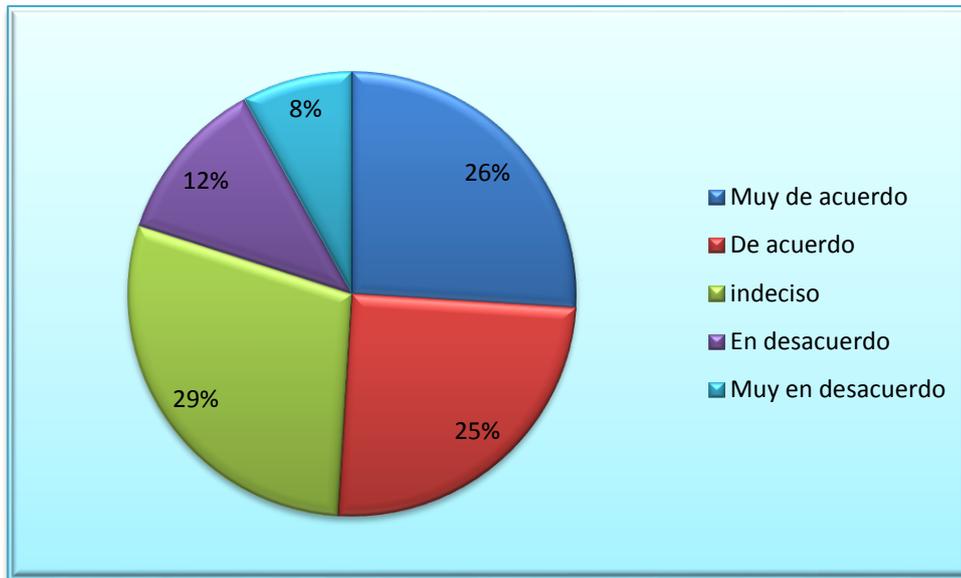
Cuadro 10: La actividad deportiva como opción de emprendimiento

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	86	26%
De Acuerdo	82	25%
Indeciso	95	29%
En desacuerdo	42	12%
Muy en desacuerdo	27	8%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender

Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 8: La actividad deportiva como opción de emprendimiento



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

En lo que se refiere a si las actividades deportivas dan lugar a nuevos emprendimientos el 26% y 25% sostuvo estar muy de acuerdo y totalmente de acuerdo con esta interrogante, el 29% presentó duda hacia lo expuesto, el 20% no se encuentra estar de acuerdo números reflejados en el gráfico estadístico con 12% y 8%.

La interpretación que puede acarrear esta pregunta sobre si es que las actividades deportivas darán lugar a nuevos emprendimientos la mayoría de la muestra sienten estar de acuerdo datos reflejados en la tabulación del mismo, el 29% que mantiene duda; esta podría generarse por la inexistencia de lugares de esta envergadura dentro del perímetro local, mientras que el 12% y 8% mantuvo estar en desacuerdo y muy en desacuerdo a dicha cuestión la misma que puede darse por falta de cultura hacia las prácticas deportivas.

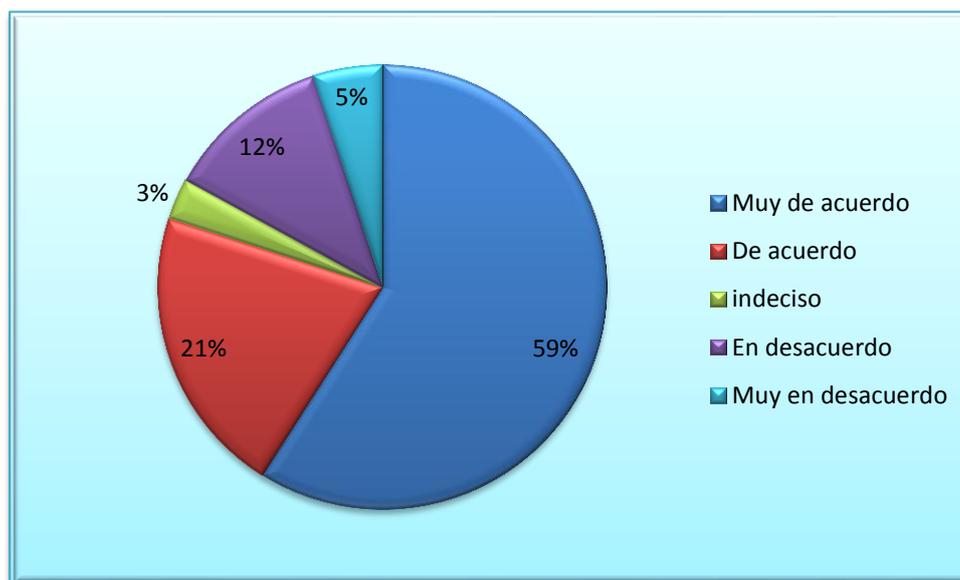
9. Crear negocios relacionados con el deporte requiere de amplios espacios físicos, lo que es escaso y hasta inexistente dentro de la localidad del Cantón Crnel. Marcelino Maridueña

Cuadro 11: Las actividades deportivas y los requerimientos de espacios físicos

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	196	59%
De Acuerdo	68	21%
Indeciso	11	3%
En desacuerdo	39	12%
Muy en desacuerdo	18	5%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 9: Las actividades deportivas y los requerimientos de espacios físicos



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

Podemos observar que sobre la incógnita acerca del espacio disponible dentro de la localidad el 59% sostiene estar muy de acuerdo y 21% se inclina a estar de acuerdo

a la incógnita expuesta, el 12% y 5% muestra estar en total desacuerdo con lo planteado.

La interpretación que merece esta pregunta es debido a que dentro del cantón se encuentra un ingenio azucarero las limitaciones demográficas se hacen escasas datos que se reflejan en la tabla antes expuesta, mientras un mínimo porcentaje con el 17% supo manifestar que dentro de la zona urbana como en el perímetro de la misma existe espacio físico disponible para la construcción de cualquier proyecto.

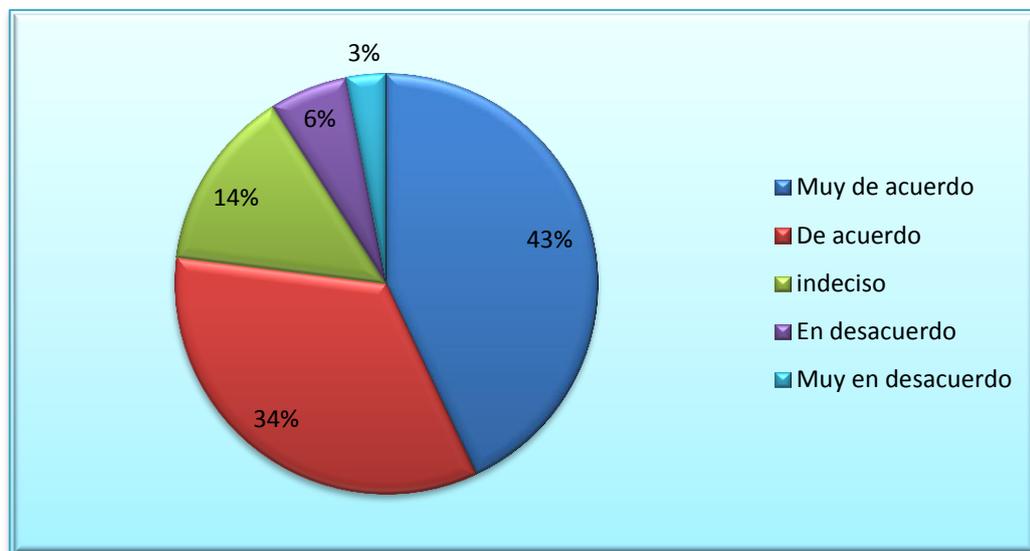
10. Empezar en la creación de una cancha sintética generará un impacto positivo en la comunidad de Marcelino Maridueña

Cuadro 12: Los emprendimientos de canchas sintéticas

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	142	43%
De Acuerdo	113	34%
Indeciso	47	14%
En desacuerdo	20	6%
Muy en desacuerdo	10	3%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 10: Los emprendimientos de canchas sintéticas



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

Sobre el impacto que generara la creación de una cancha sintética dentro del cantón los números dan que el 43% y 34% dan una afirmación a favor de la misma, el 14% siente duda a lo expuesto, y un mínimo 9% muestra inconformidad a la interrogante.

La interpretación que se puede obtener es que la mayoría de los habitantes miran con optimismo la creación de una cancha sintética lo que hace prever que tendrá acogida por los mismo, el 14% que muestra duda no conoce o no ha tenido acceso a este servicio, el 9% que se pronuncia con desacuerdo hacia la interrogante resta importancia razón por la cual estaría demás analizarla como un factor incidente.

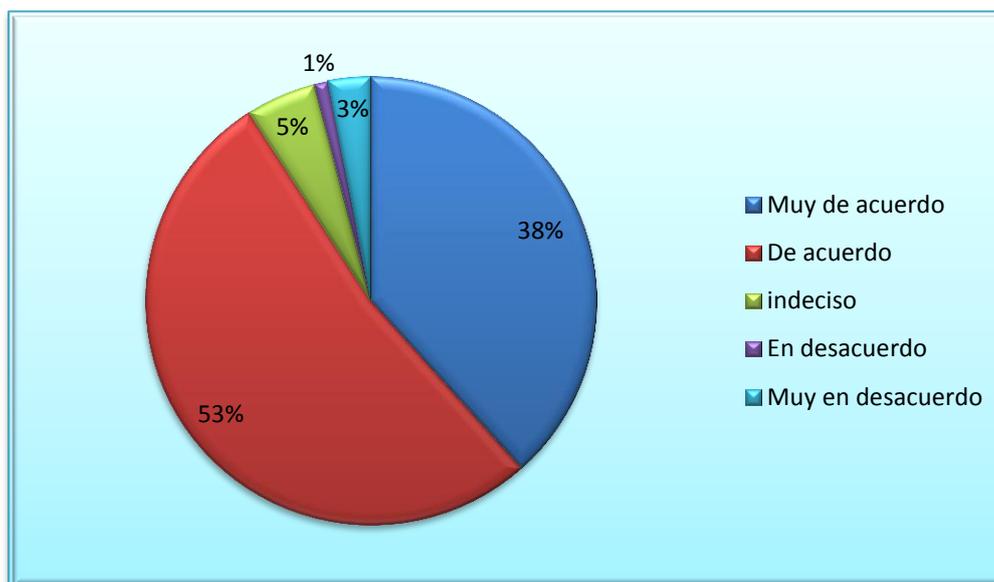
11. Los habitantes de Marcelino Maridueña, acogerán la presencia de negocios relacionados con canchas sintéticas.

Cuadro 13: Disposición para demandar los servicios prestados por las canchas sintéticas

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	128	38%
De Acuerdo	173	52%
Indeciso	17	5%
En desacuerdo	5	1%
Muy en desacuerdo	9	3%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 11: Disposición para demandar los servicios prestados por las canchas sintéticas



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

Sobre la interrogante si los negocios de canchas sintéticas será acogido por habitantes del Cantón se puede observar que la mayoría de los encuestados apuesta por estar de acuerdo y muy de acuerdo esto se ve reflejado en los 53% y 38% respectivamente, mientras que la negación alcanza un nivel bajo.

En lo que respecta a la interpretación de la incógnita antes expuesta salta a la vista la total aceptación de lo mostrado ya que esto se ve reflejado en un amplio porcentaje del total de la muestra, esto quiere decir que sería viable el negocio de canchas sintéticas

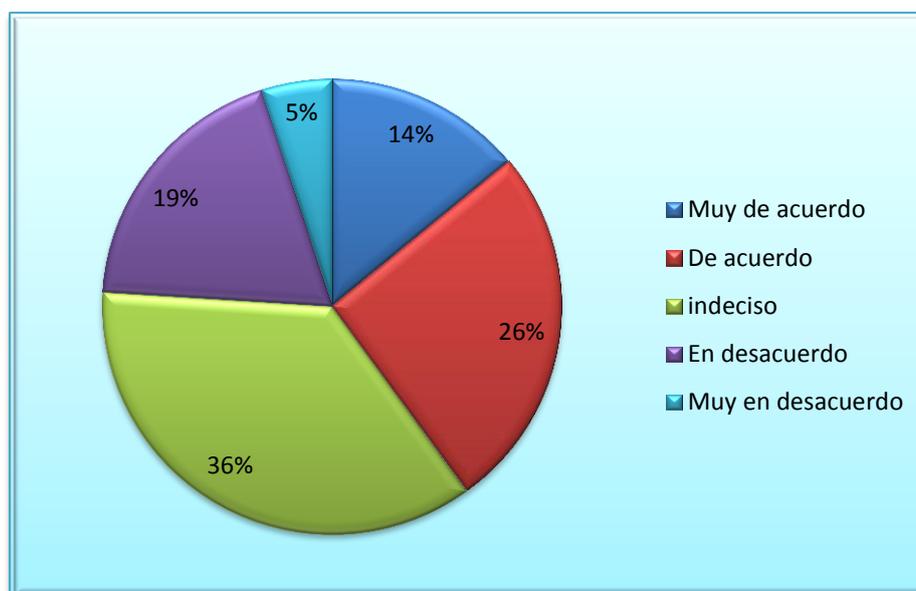
12. Invertir en canchas sintéticas es sinónimo de altos riesgos de inversión.

Cuadro 14: El riesgo de invertir en canchas sintéticas

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	47	14%
De Acuerdo	87	26%
Indeciso	119	36%
En desacuerdo	64	19%
Muy en desacuerdo	15	5%
TOTAL	332	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 12: El riesgo de invertir en canchas sintéticas



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes con interés de emprender
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

En lo que se refiere a esta interrogante podemos observar que el 14% estaría de muy de acuerdo, un 26% se inclina hacia la opción de acuerdo, con un amplio 36% se muestra que existe indecisión en lo que respecta a la negativa en 24% se inclina hacia estar de total desacuerdo.

El análisis que corresponde a esta pregunta se refiere a que del total de la encuesta realizada un 40% se inclina a y recalca que la inversión en canchas sintéticas sería una buena opción, además cabe señalar que un amplio porcentaje de la misma se muestra indeciso, esto se debe a que por ser un proyecto nuevo tienen miedo de fracasar en su ingreso al mercado local.

Encuesta realizada a los habitantes del Cantón Marcelino Maridueña que desean acceder a los servicios de las instalaciones para prácticas deportivas.

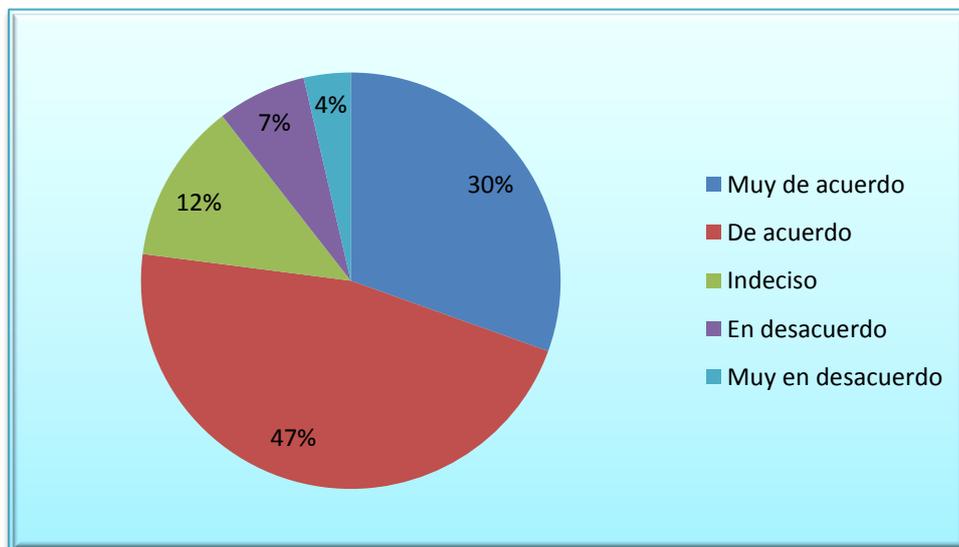
1. El Cantón Marcelino Maridueña se caracteriza por presentar negocios tradicionales

Cuadro 15: Presencia de negocios tradicionales en el Cantón

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	93	30%
De Acuerdo	142	47%
Indeciso	38	12%
En desacuerdo	21	7%
Muy en desacuerdo	11	4%
TOTAL	305	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 13: Presencia de negocios tradicionales en el Cantón



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

Según la encuesta realizada a los habitantes del Cantón para determinar la existencia de la demanda para negocios que oferten servicios deportivos (canchas sintéticas) y conocer si existe posibilidad de éxito en este sector industrial, se puede observar que tanto el 30% como el 47% de los encuestados expreso estar muy de acuerdo y de acuerdo respectivamente en que la mayoría de los negocios existentes en éste Cantón son tradicionales, el 12% dijo estar indeciso y el 7% y 4% manifestó estar en desacuerdo y muy en desacuerdo respectivamente.

Estos resultados denotan que las personas del Cantón Marcelino Maridueña reconocen que no existen negocios novedosos en el mismo.

2. Entre sus actividades favoritas, se encuentra la práctica de deportes como el fútbol.

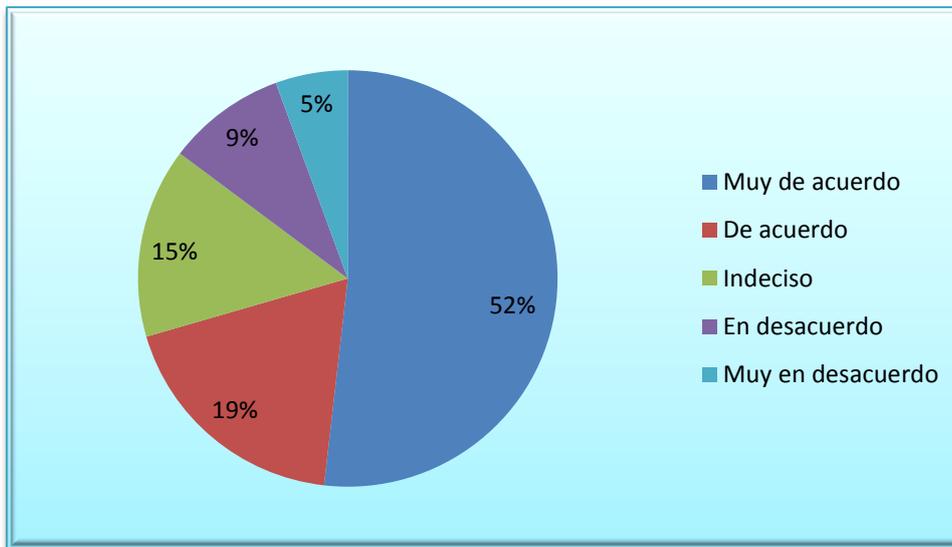
Cuadro 16: El futbol como actividad deportiva favorita

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	158	52%
De Acuerdo	57	19%
Indeciso	45	15%
En desacuerdo	28	9%
Muy en desacuerdo	17	6%
TOTAL	305	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio

Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 14: El fútbol como actividad deportiva favorita



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

De acuerdo a la encuesta realizada en el Cantón Marcelino Maridueña para conocer si el deporte se encuentra entre las actividades favoritas de sus moradores comprobamos que la gran mayoría, el 52% está muy de acuerdo y el 19% está de acuerdo, mientras que al 15% le es indiferente esta actividad y un 9% expreso estar en desacuerdo en practicar deportes y el 6% está muy en desacuerdo.

Estos valores nos reflejan que los habitantes del Cantón si practican deportes y el fútbol es su preferido porque según ellos es una forma tradicional de compartir con amigos y sobre todo es una forma de hacer ejercicio y mantenerse con un buen estado físico, y solo un 15% manifestó no gustarle practicar el fútbol o no tener tiempo para practicarlo.

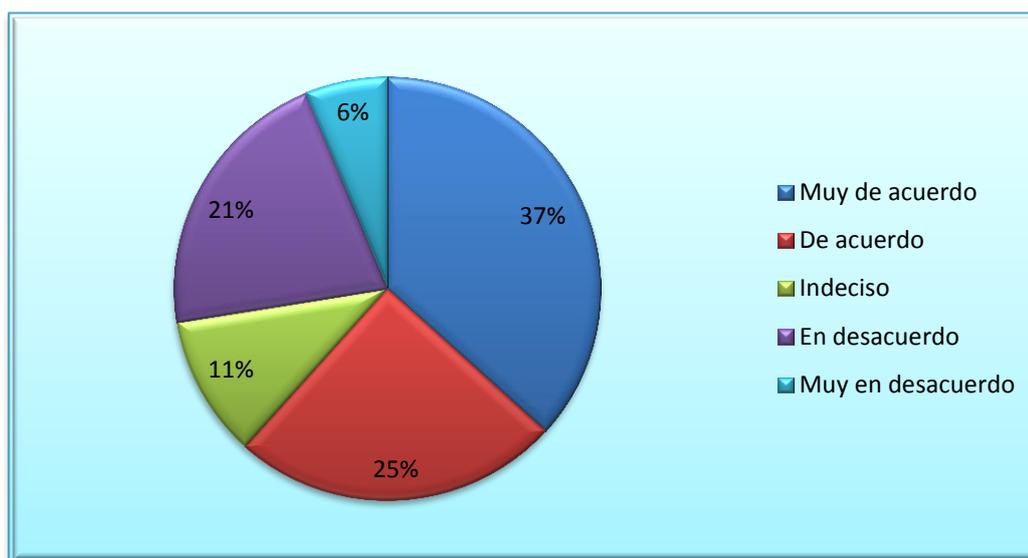
3. En este cantón se requiere de lugares adcentados para practicar el fútbol.

Cuadro 17: Requerimiento de lugares para practicar el futbol

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	112	37%
De Acuerdo	76	25%
Indeciso	33	11%
En desacuerdo	65	21%
Muy en desacuerdo	19	6%
TOTAL	305	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 15: Requerimiento de lugares para practicar el fútbol



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

Según las encuestas realizadas, en lo que se refiere a que si es necesaria la existencia de un lugar adcentado en el Cantón Marcelino Maridueña el 37% y el 25% del total de la muestra dijo estar muy de acuerdo y de acuerdo respectivamente, mientras que un 11% expreso estar indeciso en el tema, un 21% manifestó estar muy en desacuerdo en este tipo de necesidades para el Cantón y un minino del 6% dijo estar muy en desacuerdo.

Con ésta información adquirida se puede ver que la mayoría de los habitantes consideran que es imperativo que exista un lugar adecuado y cómodo donde puedan reunirse para jugar futbol y compartir un momento agradable con sus amigos o compañeros de trabajo, mientras que un 21% dijo que el Cantón necesita obras más importantes que ésta.

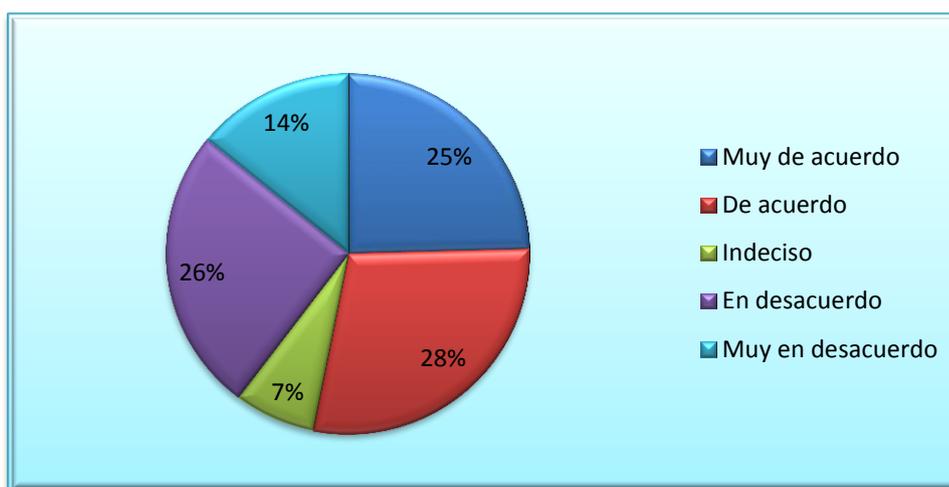
4. Cuando desea jugar un partido de fútbol con sus amigos tiene que desplazarse al cantón Naranjito para disfrutar de una infraestructura apropiada (coliseos, canchas de instituciones educativas, estadios, etc.).

Cuadro 18: Desplazamiento a otros cantones para acceder a infraestructura que permita practicar el futbol

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	75	25%
De Acuerdo	87	29%
Indeciso	22	7%
En desacuerdo	78	26%
Muy en desacuerdo	43	14%
TOTAL	305	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 16: Desplazamiento a otros cantones para acceder a infraestructura que permita practicar el futbol



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

Se observa que el 25% y 29%, respecto a la pregunta si debe trasladarse a otra ciudad cercana cuando desea jugar fútbol expreso estar muy de acuerdo y de acuerdo con la interrogante, mientras que el 7% dijo estar indeciso o indiferente al tema, el 26% de los encuestados manifestó que no están de acuerdo en tener que dirigirse a otras ciudades y un 14% dijo estar muy en desacuerdo.

Con estos resultados interpretamos que el 54% confirmo que tienen que desplazarse a otras ciudades para encontrar un lugar cómodo y adecuado para jugar fútbol, un 7% se mostró indiferente y un 40% manifestó no tener que salir del Cantón para jugar fútbol, ya que la mayoría de ellos son empleados de algunas de las empresas existentes en este Cantón y las mismas les facilitan de vez en cuando la entrada a sus complejos recreacionales.

5. Los habitantes del Cantón Marcelino Maridueña deberían fortalecer su espíritu emprendedor y visualizar las oportunidades de recreación deportiva.

Cuadro 19: El espíritu emprendedor y la visualización de oportunidades de negocios relacionados con la práctica deportiva

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	72	24%
De Acuerdo	81	27%
Indeciso	47	15%
En desacuerdo	66	22%
Muy en desacuerdo	39	13%
TOTAL	305	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 17: El espíritu emprendedor y la visualización de oportunidades de negocios relacionados con la práctica deportiva



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

De acuerdo a la encuesta realizada a los habitantes del Cantón para conocer sus habitantes deberían fortalecer su espíritu emprendedor y visualizar las oportunidades de recreación deportiva, el 50% manifestó estar de acuerdo con esto, un 15% indeciso y un 35% dijo estar en desacuerdo.

Esto nos indica que los habitantes del Cantón Marcelino Maridueña si se dan cuenta de la falta de espíritu emprendedor con el que muchos de ellos cuenta, lo que genera un descuido al momento de iniciar un negocio novedoso y de emprender con ideas nuevas que necesitan gran inversión.

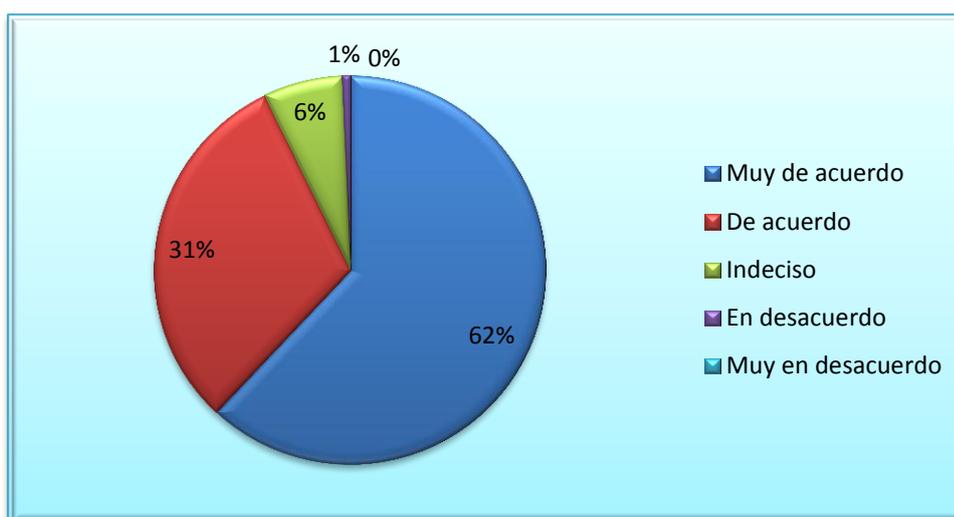
6. Al crearse en el Cantón Marcelino Maridueña canchas sintéticas, Ud. Sería uno de los usuarios de este servicio.

Cuadro 20: Disposición para convertirse en usuario de los servicios ofertados por canchas sintéticas.

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	PORCENTAJES
Muy De Acuerdo	189	62%
De Acuerdo	94	31%
Indeciso	20	7%
En desacuerdo	2	1%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	305	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Figura 18: Disposición para convertirse en usuario de los servicios ofertados por canchas sintéticas.



Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los habitantes que desean acceder a este servicio
Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa (Análisis):

La grafica muestra que según la interrogante que si se creara una Cancha Sintética en el Cantón Marcelino Maridueña serían usuarios de este servicio el 62% contestó que está muy de acuerdo y el 31% de acuerdo, el 7% mostró cierta indecisión, mientras que tan solo el 1% dijo estar en desacuerdo.

Éstos resultados nos dan un 93% de aceptación de los habitantes de Marcelino Maridueña a la creación de una Cancha Sintética ya que consideran que ya es tiempo que puedan disfrutar de un lugar cómodo para jugar fútbol, también contamos con un 7% de indecisos que son con los que tenemos que trabajar con publicidad y promociones para darles a conocer el local.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS

En base a los resultados de la encuesta aplicada a los habitantes del cantón Coronel Marcelino Maridueña tanto a las personas con características para emprender en negocios nuevos como a los posibles consumidores del servicio a ofrecer , se puede concluir con la creación de canchas sintéticas dentro de la localidad, además de fundamentar lo expuesto con los resultados de la encuesta a los habitantes del cantón; bajo esta perspectiva, se puede aseverar que es necesario emprender en nuevos negocios para obtener fuentes de ingreso.

Sin embargo, en el Cantón Coronel Marcelino Maridueña se debe enfrentar el hecho de que existen pocos espacios físicos para emprender en cualquier nueva actividad, esta afirmación fue sostenida por el Ing. David Méndez, jefe de planificación de la municipalidad del Cantón Marcelino Maridueña durante el desarrollo de la entrevista.

Además, al efectuar un análisis sobre estudios referenciales, se puede observar que los negocios dedicados a las prácticas deportivas pueden constituirse como una tendencia de inversión positiva y generadora de rentabilidad, sobre cuando la sociedad se caracteriza por la afición al deporte y además las prácticas deportivas sobre canchas sintéticas está tomando de a poco fuerza dentro del país.

4.3 RESULTADOS

En base al problema investigado se puede diagnosticar lo siguiente:

La falta de negocios que ofrezcan el servicio de prácticas deportivas siendo necesario encontrar una solución basada en la creación de una Cancha Sintética

para generar satisfacción a los habitantes de la localidad y a personas de lugares aledaños.

Lo expuesto parte de los resultados que se obtuvieron al encuestar a los habitantes del Cantón Marcelino Maridueña que desean acceder a los servicios de las instalaciones para prácticas deportivas, quienes afirman que sí formarían parte de la demanda.

4.4 VERIFICACION DE HIPÓTESIS.

Cuadro 21: Verificación de hipótesis

HIPOTESIS	VERIFICACION
<p>La presencia de negocios que oferten los servicios de prácticas deportivas en el Cantón Crnel. Marcelino Maridueña dependerá de la infraestructura existente en esta localidad</p>	<p>De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Marcelino Maridueña, en las preguntas 8 y 9 de la encuesta dirigida a personas con interés de emprender en negocios relacionados con actividades deportivas se obtuvo como resultado que si existe interés en este tipo de inversión pero los limitados espacios físicos han hecho que declinen en sus ideas, así lo expresan el 51% y 80% de las personas encuestadas respectivamente. Además, el 71% y el 62% de encuestados, en las preguntas 2 y 3 respectivamente de la encuesta dirigida a las personas que desean acceder a los servicios de las instalaciones para prácticas deportivas, se encontró que para los hombres encuestados el fútbol es su deporte favorito coinciden en que el Cantón no cuenta con un lugar cómodo y adecuado para practicarlo. A lo expuesto se debe sumar la opinión del Ing. David Méndez, Director del Departamento de Planificación y Proyectos que es miembro del Municipio del Cantón quien fue entrevistado y nos indica que existe escasos terrenos para el asentamientos de estos negocios, pero confirma la existencia de locales que previo a una adecuación e implementación del mismo se podría ofrecer estos servicios; por lo tanto se confirma la hipótesis planteada.</p>

<p>El desconocimiento de líneas de créditos incide en la presencia del limitado número de inversionistas en el mercado.</p>	<p>En las preguntas 1, 2 y 3 observamos que la mayoría de los encuestados si considera que los emprendimientos son una manera de generar dinero y dijeron también conocer sobre las diferentes líneas de crédito que existen en el mercado y también aseguraron que consideran que invertir en un negocio significa endeudarse a largo tiempo.</p>
<p>El escaso interés de los emprendedores para invertir en áreas novedosas lleva a crear negocios tradicionales.</p>	<p>En los obtenidos de la encuesta formulada a los habitantes del Cantón Marcelino Maridueña referente al interés de emprender en negocios relacionados con actividades deportivas se obtuvo como resultado que en las preguntas 6 y 7 los encuestados afirman que existe algo de temor hacia la inversión de negocios nuevos razón por la cual los lleva a invertir en negocios que están posicionados dentro del Cantón, pero a pesar de ello se mostraron con interés acerca de la propuesta planteada. Mientras que en la encuesta dirigida a las personas que desean acceder a los servicios de las instalaciones para prácticas deportivas, en la pregunta 1 el 77% de los encuestados afirmo estar de acuerdo en que los habitantes de este Cantón reinciden en la creación de negocios tradicionales.</p>
<p>El débil espíritu emprendedor de los habitantes del Cantón Coronel Marcelino Maridueña genera escasos emprendimientos.</p>	<p>De igual manera en las preguntas 4 y 5 en la encuesta dirigida a las personas que desean acceder a los servicios de las instalaciones para prácticas deportivas constatamos con un 54% y un 51% respectivamente que los habitantes del Cantón aseguraron no contar con un lugar apropiado y cómodo para jugar fútbol esto hace que se dé una fuga de capital de parte de una gran masa de posible demanda, ya que ocasiona buscar lugares que satisfagan sus necesidades en otros</p>

	cantones aledaños.
La inexistencia de esparcimiento deportivo en el Cantón Coronel Marcelino Maridueña se debe a que los espacios físicos existentes son exclusivamente para actividades agrícolas del Ingenio San Carlos.	Podemos confirmar esta hipótesis mediante la pregunta 8 y 9 de la encuesta dirigida a personas con interés de emprender en negocios relacionados con actividades deportivas ya que según los resultados la mayoría dijo haber pensado en negocios novedosos como lo es de la práctica deportiva pero se sienten limitados porque consideran que el Cantón Marcelino Maridueña no cuenta con espacios físicos disponibles en el centro de la localidad.
Los altos riesgos de inversión influyen en la escasa presencia de negocios novedosos.	En la encuesta dirigida a personas con interés de emprender en negocios relacionados con actividades deportivas observamos que en las preguntas 10, 11 y 12 los encuestados confirman que el Cantón necesita una cancha sintética y además tendría muy buena acogida ya que ellos consideran que varias veces sus niños corren peligro jugando en las calles, sin embargo están conscientes de que la creación de la misma sería una inversión de alto riesgo.

Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA EN EL CANTÓN CRNEL. MARCELINO MARIDUEÑA, PARA OFERTAR SERVICIOS DE PRÁCTICAS DEPORTIVAS DE FÚTBOL.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

Las Canchas Sintéticas hoy en día se están tomando todas las ciudades del país y el porqué de ésta situación es que el Césped Sintético se ha vuelto la mejor opción al momento de crear canchas de fútbol ya que las personas las prefieren por su comodidad y disponibilidad inmediata debido a que no se necesita esperar a que el césped natural crezca y se recupere después de cada jugada, otro de los beneficios para los usuarios es que sus caídas no son tan fuertes ni dolorosas.

Las Canchas Sintéticas o de césped artificial, consisten en una capa de fibras sintéticas buscando reproducir, en mayor o menor medida dependiendo de su uso, al césped natural. ¿Y por qué se utiliza esta alternativa? la respuesta es que puede ser la única opción en casos de superficies a las cuales no llega el sol, requerimiento para la versión natural de césped, o cuando habrían dificultades para el riego o drenaje.

Una cancha de fútbol que utilice césped natural tendrá que mantenerlo; aquello significa riego diario, y manutención, así como el corte del mismo. Aparte, se tendrá que tener cuidado con la tierra y procurar un estado uniforme del césped para que no se produzcan baches o sectores donde la superficie no sea del todo plana, y por

otro lado se debe procurar que no hayan sectores que no queden cubiertos por el mismo.

Otro factor a considerar es que utilizando césped sintético se puede ahorrar dinero en las planillas de agua y sustituir largas horas de trabajo y mantenimiento costoso debido a en nuestro país contamos con un clima sumamente cálido y húmedo y el mantenimiento del césped natural se volvería muy costoso. La enorme ventaja de las canchas sintéticas es que siempre lucen muy bien y su mantenimiento requiere de un mínimo de tiempo y energía.

Existen varias razones y ventajas por las cuales su inversión en un proyecto de césped sintético será su mejor decisión:

1. Es una inversión que se amortiza a largo plazo y que se puede recuperar en un lapso de 1 año.

2. En una superficie sintética se puede jugar por más tiempo y con mayor frecuencia

La durabilidad de una cancha sintética es mucho mayor a la de una cancha natural, esto permite que el juego nunca termine y que las horas de uso durante un día sean ilimitadas. Las superficies sintéticas no sufren de imperfecciones, huecos, desniveles, etc.

3. El césped sintético no es afectado por las inclemencias del clima

Cuando existen fuertes lluvias, un buen sistema de drenaje acompañado al propio sistema de evacuación incluido en nuestros productos sintéticos, son ideales para que la actividad deportiva no sea suspendida. La postergación de partidos o cancelación de entrenamientos es algo de lo que no hay que preocuparse.

4. Costos de mantenimiento muy bajos

El mantenimiento de una cancha natural lleva horas de cortes y cortes, regado permanente y personal capacitado que lo pueda realizar. En el caso de una superficie artificial estos costos son reducidos significativamente y generan un ahorro a corto y largo plazo. El mantenimiento del césped sintético se lo hace con un cepillado especial el cual no requiere de una capacitación complicada para la

persona que lo realiza. Una limpieza periódica será también parte sencilla del mantenimiento.

5. Las superficies sintéticas pueden ser utilizadas para diferentes actividades

Espacios “multiusos” son otras de las ventajas de instalar un espacio con césped sintético. En el mismo espacio se pueden realizar diferentes actividades deportivas como contar con una cancha de fútbol y dividir a la misma en canchas de mini fútbol o de vóley. Esto es simplemente una maximización de su inversión.

Por estos motivos en cuanto a su desempeño, es que se hizo popular en sus aplicaciones dirigidas a las canchas deportivas ya sea para jugar fútbol, tenis o golf, entre otros deportes. Otras aplicaciones menos conocidas (por lo menos en países hispanoamericanos), son en el ámbito del béisbol e incluso en superficies de ski para eventos en ciudades, fuera del ámbito de la montaña.

Las dimensiones de una Cancha de Césped Sintético pueden variar dependiendo de las preferencias de sus propietarios pero la más utilizada y recomendada es de 40 metros de largo y 20 metros de ancho.

La forma de administrar o cuidar una Cancha de Césped Sintético es bastante simple basta con una limpieza regular, aspirándolo o barriéndolo, dependiendo de sus características y especificaciones del fabricante, y dependiendo del producto podría incluso requerir de una desinfección regular para garantizarle así a los clientes la seguridad y asepsia del producto.

5.3 JUSTIFICACIÓN

El beneficio de las actividades deportivas es sin duda alguna un punto importante en la vida de cada habitante del país, ya que se constituye dentro de la población de distintas edades como un medio para mejorar o mantener su salud, también es tomada como una actividad de sana recreación y diversión entre los mismos.

Tomando en cuenta lo antes expuesto y de acuerdo a los estudios realizados sobre el interés de la población por emprender en negocios novedosos y además una posible demanda de los servicios a ofrecer, se ha llegado a la conclusión, el interés de la comunidad por acceder a los servicios de canchas sintéticas, el mismo que estará direccionado a satisfacer sus necesidades bajo parámetros de calidad y satisfacción.

Es inevitable, observar la desmotivación de algunas personas al no contar con el suficiente espacio físico; ocupado para las diversas actividades agrícolas por el ingenio azucarero existente en el medio, el mismo que serviría de mucho en el emprendimiento de nuevos y novedosos proyectos con miras hacia mejorar su nivel económico.

Por tal motivo, es viable la construcción de canchas sintéticas dentro de la localidad, la misma que estará administrada por profesionales responsables y honestos, además esta traerá beneficios de nuevas plazas de empleo, motivando a si a la creación de nuevos emprendimientos que de una u otra manera aportaran al desarrollo económico del Cantón.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General

Crear una Cancha Sintética en el Cantón Crnel. Marcelino Maridueña, mediante una inversión que previamente analice el espacio físico que permita ofertar servicios de prácticas deportivas de fútbol, para satisfacer a la población de esta localidad y generar rentabilidad sobre la inversión.

5.4.2 Objetivos Específicos

- Establecer el espacio físico donde se implementará la cancha sintética
- Crear la filosofía corporativa
- Diseñar la estructura orgánica –funcional del negocio
- Efectuar un análisis del nivel de competitividad del mercado (PORTER) y un diagnóstico del ambiente interno y externo del negocio (FODA)
- Diseñar estrategias de marketing
- Efectuar una proyección financiera.

5.5 UBICACIÓN

Figura 19: Croquis de la ubicación de la empresa



Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jonathan Asitimbay y Jenny Indacochea

Las canchas sintéticas estará ubicado en:

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Marcelino Maridueña

Dirección: Cdla. Los parques, Av. San Carlos. (Junto al C.C. Plaza San Carlos)

Razón Social: Cancha Sintética “El Fútbolín”

Tipo de empresa: Privada

Ventajas de la ubicación: - Espacio físico amplio, de fácil acceso y en una zona céntrica (cerca del CC Plaza San Carlos), arteria principal del Cantón.

- Zona de gran movimiento poblacional.

5.6 FACTIBILIDAD

Administrativamente, la propuesta es factible al implementar una estructura funcional que segregue las tareas correspondiente a cada puesto de trabajo, además de establecer los procedimientos correspondientes a este tipo de negocio, lo que ayudara a conducir en forma idónea al talento humano y a tomarse las decisiones más óptimas en beneficio del desarrollo de la empresa.

Desde el punto de vista presupuestario, se requerirá de una inversión que puede cubrirse con capital propio y financiamiento de entidades crediticias; sin embargo los recursos deben distribuirse de tal forma que se evite el desperdicio de capital.

Técnicamente los requerimientos son mínimos, puesto que lo esencial en los negocios como las Canchas Sintéticas es el espacio físico.

Legalmente se debe cumplir con los requerimientos de ley que permiten la creación de este tipo de negocios, aspectos detallados en la fundamentación legal y otros artículos que permitirán la constitución de la empresa los mismos que son detallados a continuación:

1. DECISIÓN DEL TIPO DE COMPAÑÍA

LEY DE COMPAÑÍAS

Art. 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

Nota: Incluido Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial. No. 326 de 25 de noviembre de 1999.

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- * La compañía en nombre colectivo;
- * La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- * La compañía de responsabilidad limitada;
- * La compañía anónima; y,
- * La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

Art. 3.- Se prohíbe la formación y funcionamiento de compañías contrarias al orden público, a las leyes mercantiles y a las buenas costumbres; de las que no tengan un

objeto real y de lícita negociación y de las que tienden al monopolio de las subsistencias o de algún ramo de cualquier industria, mediante prácticas comerciales orientadas a esa finalidad.

Art. 4.- El domicilio de la compañía estará en el lugar que se determine en el contrato constitutivo de la misma.

Si las compañías tuvieran sucursales o establecimientos administrados por un factor, los lugares en que funcionen éstas o éstos se considerarán como domicilio de tales compañías para los efectos judiciales o extrajudiciales derivados de los actos o contratos realizados por los mismos.

Art. 5.- Toda compañía que se constituya en el Ecuador tendrá su domicilio principal dentro del territorio nacional.

Art. 10.- Las aportaciones de bienes se entenderán traslativas de dominio. El riesgo de la cosa será de cargo de la compañía desde la fecha en que se le haga la entrega respectiva.

Si para la transferencia de los bienes fuere necesaria la inscripción en el Registro de la Propiedad, ésta se hará previamente a la inscripción de la escritura de constitución o de aumento de capital en el Registro Mercantil.

En caso de que no llegare a realizarse la inscripción en el Registro Mercantil, en el plazo de noventa días contados desde la fecha de inscripción en el Registro de la Propiedad, esta última quedará sin ningún efecto y así lo anotará el Registrador de la Propiedad previa orden del Superintendente de Compañías, o del Juez, según el caso.

Cuando se aporte bienes hipotecados, será por el valor de ellos y su dominio se transferirá totalmente a la compañía, pero el socio aportante recibirá participaciones o acciones solamente por la diferencia entre el valor del bien aportado y el monto al que ascienda la obligación hipotecaria. La compañía deberá pagar el valor de ésta en la forma y fecha que se hubieren establecido, sin que ello afecte a los derechos del acreedor según el contrato original.

No se podrá aportar a la constitución o al aumento de capital de una compañía, bienes gravados con hipoteca abierta, a menos que ésta se limite exclusivamente a las obligaciones ya establecidas y por pagarse, a la fecha del aporte.

Los créditos solo podrán aportarse si se cubriera, en numerario o en bienes, el porcentaje mínimo que debe pagarse para la constitución de la compañía según su especie. Quien entregue, ceda o endose los documentos de crédito quedará solidariamente responsable con el deudor por la existencia, legitimidad y pago del crédito, cuyo plazo de exigibilidad no podrá exceder de doce meses. No quedará satisfecho el pago total con la sola transferencia de los documentos de crédito, y el aporte se considerará cumplido únicamente desde el momento en que el crédito se haya pagado.

En todo caso de aportación de bienes el Superintendente de Compañías, antes de aprobar la constitución de la compañía o el aumento de capital, podrá verificar los avalúos mediante peritos designados por él o por medio de funcionarios de la Institución.

Art. 16.- La razón social o la denominación de cada compañía, que deberá ser claramente distinguida de la de cualquiera otra, constituye una propiedad suya y no puede ser adoptada por ninguna otra compañía.

Art. 18.- La Superintendencia de Compañías organizará, bajo su responsabilidad, un registro de sociedades, teniendo como base las copias que, según la reglamentación que expida para el efecto, estarán obligados a proporcionar los funcionarios que tengan a su cargo el Registro Mercantil.

Las copias que los funcionarios antedichos deben remitir a la Superintendencia para los efectos de conformación del registro no causarán derecho o gravamen alguno.

En el Reglamento que expida la Superintendencia de Compañías se señalarán las sanciones de multa que podrá imponer a los funcionarios a los que se refieren los incisos anteriores, en caso de incumplimiento de las obligaciones que en dicho reglamento se prescriban.

La Superintendencia de Compañías vigilará la prontitud del despacho y la correcta percepción de derechos por tales funcionarios, en la inscripción de todos los actos relativos a las compañías sujetas a su control.

La multa no podrá exceder del monto fijado en el Art. 457 de esta Ley.

De producirse reincidencia el Superintendente podrá solicitar a la Corte Suprema de Justicia la destitución del funcionario.

Art. 19.- La inscripción en el Registro Mercantil surtirá los mismos efectos que la matrícula de comercio. Por lo tanto, queda suprimida la obligación de inscribir a las compañías, en el libro de matrículas de comercio.

Para inscribir la escritura pública en el Registro Mercantil se acreditará la inscripción de la compañía en la Cámara de la Producción correspondiente.

Art. 20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;
- b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas; y,
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

Art. 26.- El ejercicio económico de las compañías terminará cada 31 de diciembre.

DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Disposiciones Generales

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Si no se hubiere cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, membretes de cartas, circulantes, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada.

2. APROBACIÓN DEL NOMBRE DE LA COMPAÑÍA

Trámite

Se deben presentar alternativas de nombres para la nueva Compañía, para su aprobación en la Superintendencia de Compañías.

Documentación

Copia de cédula.

3. APERTURA CUENTA DE INTEGRACIÓN DE CAPITAL

Trámite

- Se debe aperturar una cuenta de Integración de Capital de la nueva Compañía en cualquier banco de la ciudad de domicilio de la misma.

Documentación

- Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas).
- Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías.

- Solicitud para la apertura de la cuenta de Integración de Capital (formato varía de acuerdo al banco en el que se apertura) que contenga un cuadro de la distribución del Capital.
- El valor del depósito.

Descarga de Documentos

- Modelo solicitud apertura cuenta de Integración de Capital Compañía de responsabilidad Limitada.

4. CELEBRAR LA ESCRITURA PÚBLICA

Trámite

Se debe presentar en una Notaría la minuta para constituir la Compañía.

Documentación

- Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
- Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
- Certificado de apertura de la cuenta de Integración de Capital dada por el banco
- Minuta para constituir la Compañía
- Pago derechos Notaría

Descarga de Documentos

- Modelo Minuta Constitución Compañía de Responsabilidad Limitada,

5. SOLICITAR LA APROBACIÓN DE LAS ESCRITURAS DE CONSTITUCIÓN

Trámite

Las Escrituras de constitución deberán ser aprobadas por la Superintendencia de Compañías.

Documentación

- Tres copias certificadas de las Escrituras de constitución
- Copia de la cédula del Abogado que suscribe la solicitud
- Solicitud de aprobación de las Escrituras de constitución de la Compañía

Descarga de Documentos

- Modelo solicitud aprobación Escrituras.

6. OBTENER LA RESOLUCIÓN DE APROBACIÓN DE LAS ESCRITURAS

Trámite

La Superintendencia de Compañías entregará las Escrituras aprobadas con un extracto y 3 resoluciones de aprobación de la Escritura.

Documentación

- Recibo entregado por la Superintendencia de Compañías al momento de presentar la solicitud.

7. CUMPLIR CON LAS DISPOSICIONES DE LA RESOLUCIÓN

Trámite

- Publicar el extracto en un periódico de la ciudad de domicilio de la Compañía.
- Llevar las resoluciones de aprobación a la Notaría donde se celebró la Escritura de constitución para su marginación.
- Obtener la patente municipal y certificado de inscripción ante la Dirección Financiera.

Documentación

- Para obtener la patente y el certificado de existencia legal se deberá adjuntar:
- Copia de las Escrituras de constitución y de la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías.
- Formulario para obtener la patente (se adquiere en el Municipio).
- Copia de la cédula de ciudadanía de la persona que será representante legal de la Empresa.

8. INSCRIBIR LAS ESCRITURAS EN EL REGISTRO MERCANTIL

Trámite

Una vez cumplidas las disposiciones de la resolución de aprobación de la Superintendencia de Compañías se deberá inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil.

Documentación

- Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.
- Patente municipal.
- Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.
- Publicación del extracto.

- Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

9. ELABORAR NOMBRAMIENTOS DE LA DIRECTIVA DE LA COMPAÑÍA

Trámite

Una vez inscritas las Escrituras se deberán elaborar los nombramientos de la directiva (Gerente)

Documentación

Ninguna

Descarga de Documentos

- Modelo Nombramiento Gerente.
- Modelo Nombramiento Presidente.

10. INSCRIBIR NOMBRAMIENTOS EN EL REGISTRO MERCANTIL

Trámite

Los nombramientos deberán ser inscritos en el Registro Mercantil

Documentación

- Tres copias de cada Nombramiento
- Copia de las Escrituras de Constitución
- Copias de cédula y papeleta de votación del Gerente

11. REINGRESAR LOS DOCUMENTOS A LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Trámite

Se debe reingresar las Escrituras a la Superintendencia de Compañías para el otorgamiento de cuatro hojas de datos de la Compañía.

Documentación

- Formulario RUC 01A.
- Formulario RUC 01B.
- Nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
- Copias de cédulas y papeletas de votación de Gerente y Presidente.
- Tercera copia certificada de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
- Una copia de la panilla de luz o agua del lugar donde tendrá su domicilio la Compañía.
- Publicación del extracto.

Descarga de documentos

- Formulario 01-A
- Formulario 01-B 208

12. OBTENER EL RUC

Trámite

Reingresadas las Escrituras se entregarán las hojas de datos de la Compañía que permitirán obtener el RUC.

Documentación

- Formulario RUC 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
- Formulario RUC 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
- Original y copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante Legal.
- Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.
- Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.
- Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.
- Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizando.

Descarga de Documentos

- Modelo de Autorización para obtener el RUC por una tercera persona.
- Modelo carta SRI para uso gratuito de oficina.

13. RETIRAR LA CUENTA DE INTEGRACIÓN DE CAPITAL

Trámite

Una vez que se obtenga el RUC de la Compañía, éste debe ser presentado a la Superintendencia de Compañías para que se emita la autorización de retirar el valor depositado para aperturar la cuenta de Integración de Capital.

Documentación

- Carta de la Superintendencia de Compañías solicitando al banco se devuelva los fondos depositados para aperturar la cuenta de Integración de Capital.
- Copia de cédula del Representante Legal y de los accionistas de la Compañía.
- Solicitud de retiro de los depósitos de la cuenta de Integración de Capital, indicar en dicha solicitud si el dinero lo puede retirar un tercero.

14. APERTURAR UNA CUENTA BANCARIA A NOMBRE DE LA COMPAÑÍA

Trámite

La Compañía puede abrir una cuenta corriente o de ahorros.

Documentación

- Solicitud de apertura de cuenta.
- Copia de cédula y papeleta de votación de las personas que manejarán la cuenta.
- Copia de una planilla de servicios básicos donde conste la dirección de residencia quienes van a manejar la cuenta.
- Un depósito con un monto mínimo dependiendo de la institución bancaria.

Descarga de Documentos

- Modelo de solicitud de apertura de cuenta corriente o de ahorros.

15. OBTENER PERMISO PARA IMPRIMIR FACTURAS

Trámite

Para que la Compañía pueda emitir facturas, el SRI deberá comprobar la dirección de la Compañía.

Documentación

- Solicitud de inspección (formulario que entregan en el SRI).
- Permiso del cuerpo de Bomberos.
- Certificados, contratos o facturas de proveedores de la Compañía.
- Certificado de cuenta bancaria a nombre de la Compañía.
- Registro patronal en el IESS.
- Patente Municipal.
- Facturas que sustenten la propiedad mobiliaria.
- Contrato de compraventa que sustente la propiedad inmobiliaria.
- Panilla de luz, agua, teléfono o carta del pago del impuesto predial a nombre de la Compañía y/o el contrato de arrendamiento, o la carta de autorización de uso gratuito de oficina con reconocimiento de firma.

5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

5.7.1 FILOSOFÍA CORPORATIVA

EL NEGOCIO

Misión

Somos un negocio diseñado para el esparcimiento de las personas que gustan de las prácticas deportivas de fútbol, ofreciendo comodidad, distracción y recreación dentro de un ambiente natural, poniendo a su disposición el alquiler de canchas sintéticas, bajo estrictas normas de calidad e instalaciones seguras, para contribuir con el desarrollo local y deportivo del sector.

Visión

Ser reconocidos a nivel nacional por la diferenciación en el servicio que se ofrece, convirtiéndonos en la primera opción para los clientes que gusten de practicar el fútbol, fomentando siempre la importancia del beneficio de las actividades deportivas, en un ambiente de absoluta comodidad y seguridad.

Valores corporativos

Confidencialidad

Los clientes cuentan con nuestra absoluta privacidad en el manejo y tratamiento de la información que nos proveen para el desarrollo de nuestra labor.

Innovación

Desarrollar soluciones tecnológicas innovadoras e inteligentes, es la esencia y motivación de nuestro trabajo

Respeto

Este valor se evidencia en el contacto humano directo que se mantiene desde la gerencia hacia cada una de las partes que se relacionan con la empresa, generando un ambiente de confianza mutua.

Calidad

Nos orientamos a mejorar nuestros procesos, proporcionando al cliente un servicio idóneo.

Políticas Corporativas

- Proporcionar un entorno de distracción seguro y saludable a todos nuestros usuarios.
- Buscar financiamiento de organismos nacionales para la ejecución de los proyectos de gran inversión
- Elaborar un plan de ampliación de la infraestructura física de acuerdo a la expansión de la demanda.
- Mejorar continuamente la calidad de los servicios, mediante la optimización de uso de recursos

Objetivos de la empresa

Objetivo general

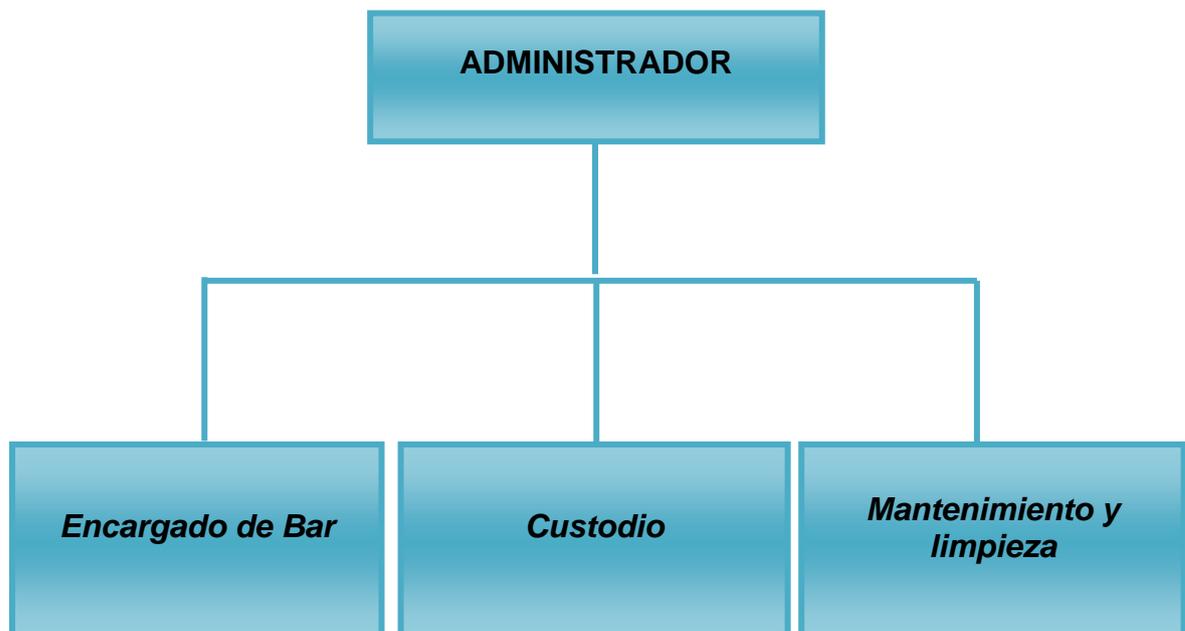
Fomentar la recreación de los habitantes del sector mediante la implementación de canchas de césped sintético, modernas y atractivas para elevar el nivel de diversión de nuestros usuarios.

Objetivos específicos

- Estar a la vanguardia en relación a nuevos entretenimientos propuestos en el mercado.
- Brindar un ambiente agradable de confort y entretenimiento a la comunidad de Marcelino Maridueña y sus visitantes.
- Colaborar con el medio ambiente y generar un mejor estilo de vida.

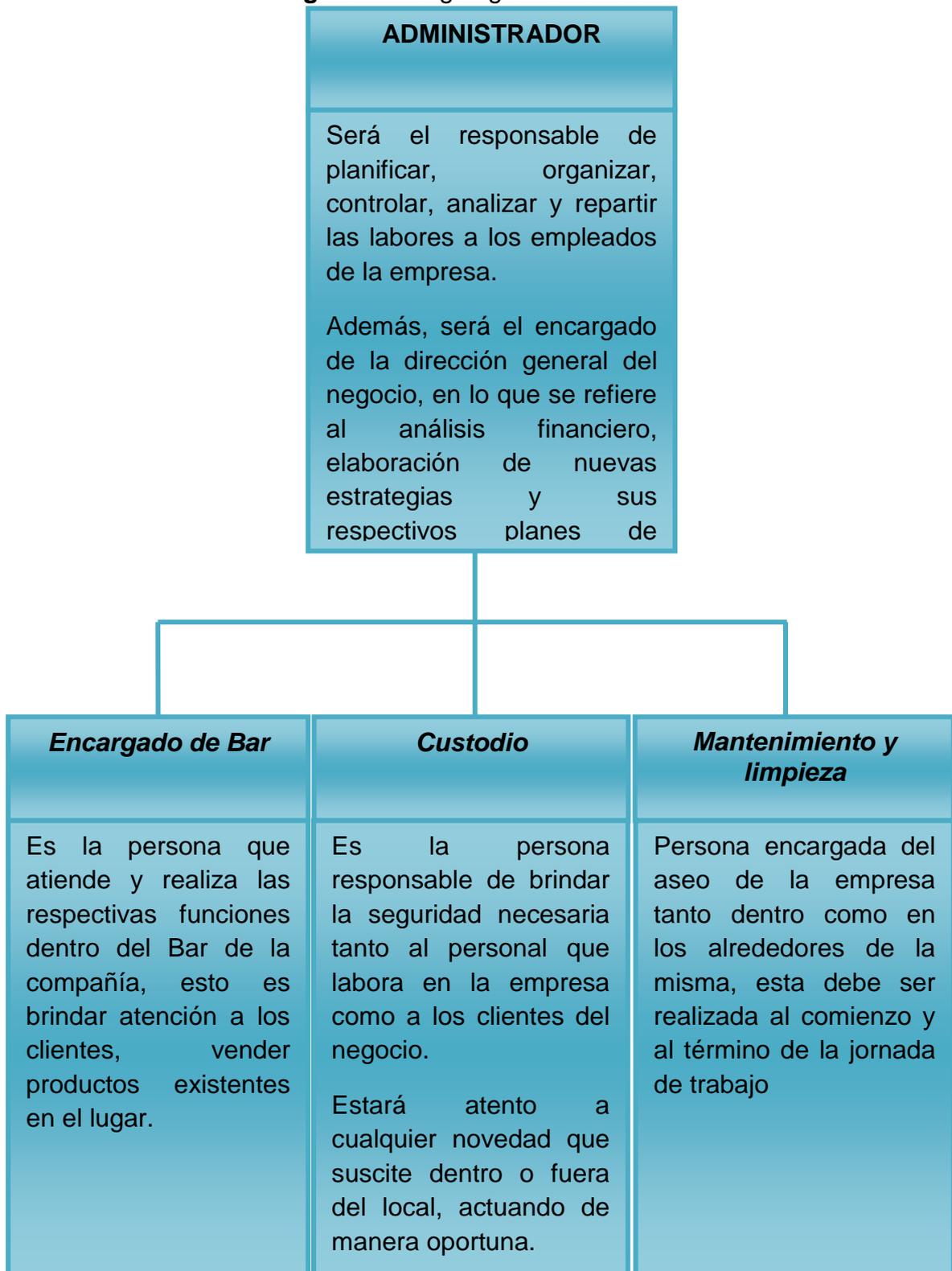
ESTRUCTURA ORGANICO FUNCIONAL

Figura 20: Organigrama Estructural



Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea.

Figura 21: Organigrama Funcional



Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea.

Manual de funciones

Cuadro 22: Manual de funciones “Administrador”

Cancha Sintética “El Fútbolín”		
Descripción del cargo		
Denominación del cargo:	ADMINISTRADOR GENERAL	
Jefe inmediato:	NO TIENE	
Número de personas a su cargo:	CUATRO (4)	
Funciones		
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Persona responsable del buen nombre de la empresa.</i> • <i>Encargado de asignar instrucciones para el desarrollo de las actividades de las personas a su cargo, orientándolos hacia el correcto cumplimiento de las mismas.</i> • <i>Brindar capacitación constante de los cambios del entorno en el cual se desarrolla la empresa.</i> • <i>Lograr el cumplimiento de los objetivos planteados al inicio de la actividad y lograr cumplir con la visión organizativa</i> 	
Perfil académico:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Tener título profesional en alguna rama de las ciencias administrativas sean estas: Ingeniería Comercial, Ingeniería en CPA, Economía, o carreras afines con el requisito.</i> 	
Perfil profesional:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Capacidad y preparación para el análisis de estados financieros y la elaboración de presupuestos.</i> • <i>Poseer liderazgo</i> • <i>Tener toma de decisiones.</i> • <i>Debe saber manejar bien los utilitarios.</i> • <i>Tener facilidad de trabajo en equipo</i> • <i>Poseer una ética profesional intachable.</i> • <i>Posee una experiencia mínima en puestos similares.</i> 	
Edad:	30 – 50	
Sexo:	Indistinto	
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:

Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

Cuadro 23: Manual de funciones “Encargado de bar”

Cancha Sintética “El Fútbolín”		
Descripción del cargo		
Denominación del cargo:	ENCARGADO DE BAR	
Jefe inmediato:	DEPARTAMENTO DE LOGISTICA Y ADMINISTRACION	
Número de personas a su cargo:	_____	
Funciones		
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar las compras para abastecer el bar del negocio • Atender de la manera más cordial a las personas que se acerquen a el • Elaborar reportes de ingreso y salida del dinero de caja • Permanecer en su lugar durante toda su jornada laboral. • Revisar de manera periódica los productos a vender. • Manejar bien la caja chica. 		
Perfil académico:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ser bachiller contable o en carreras afines a la contabilidad</i> 	
Perfil profesional:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Poseer un buen servicio y atención al cliente</i> • <i>Tener autoridad en su puesto de trabajo</i> 	
Edad:	25 – 40 años	
Sexo:	Indistinto	
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:

Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

Cuadro 24: Manual de funciones “Guardián / Custodio”

Cancha Sintética “El Fútbolín”		
Descripción del cargo		
Denominación del cargo:	GUARDIÁN	
Jefe inmediato:	DEPARTAMENTO DE LOGISTICA Y ADMINISTRACION	
Número de personas a su cargo:	_____	
Funciones		
<ul style="list-style-type: none"> • Su función principal es la de proteger al personal de la empresa y a los clientes de la misma. • Debe hacer mantener la calma en el lugar de trabajo • Hacer imponer el orden a las personas que soliciten la prestación de algún servicio. • Mantener las alarmas de seguridad de la empresa en excelente estado. • Colaborar con el personal de la empresa cuando esta lo amerite. • Estar pendiente de los clientes que ingresen y salgan de la empresa. 		
Perfil académico:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ser bachiller</i> • <i>Haber cursado algún curso de seguridad integral.</i> • <i>Haber realizado el servicio militar</i> 	
Perfil profesional:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Saber sobre seguridad y defensa personal.</i> • <i>Tener conocimiento del uso de armas de fuego</i> • <i>Tener relaciones cordiales con los clientes</i> • <i>Tener buen estado físico.</i> 	
Edad:	25 – 45	
Sexo:	<i>Masculino</i>	
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:

Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

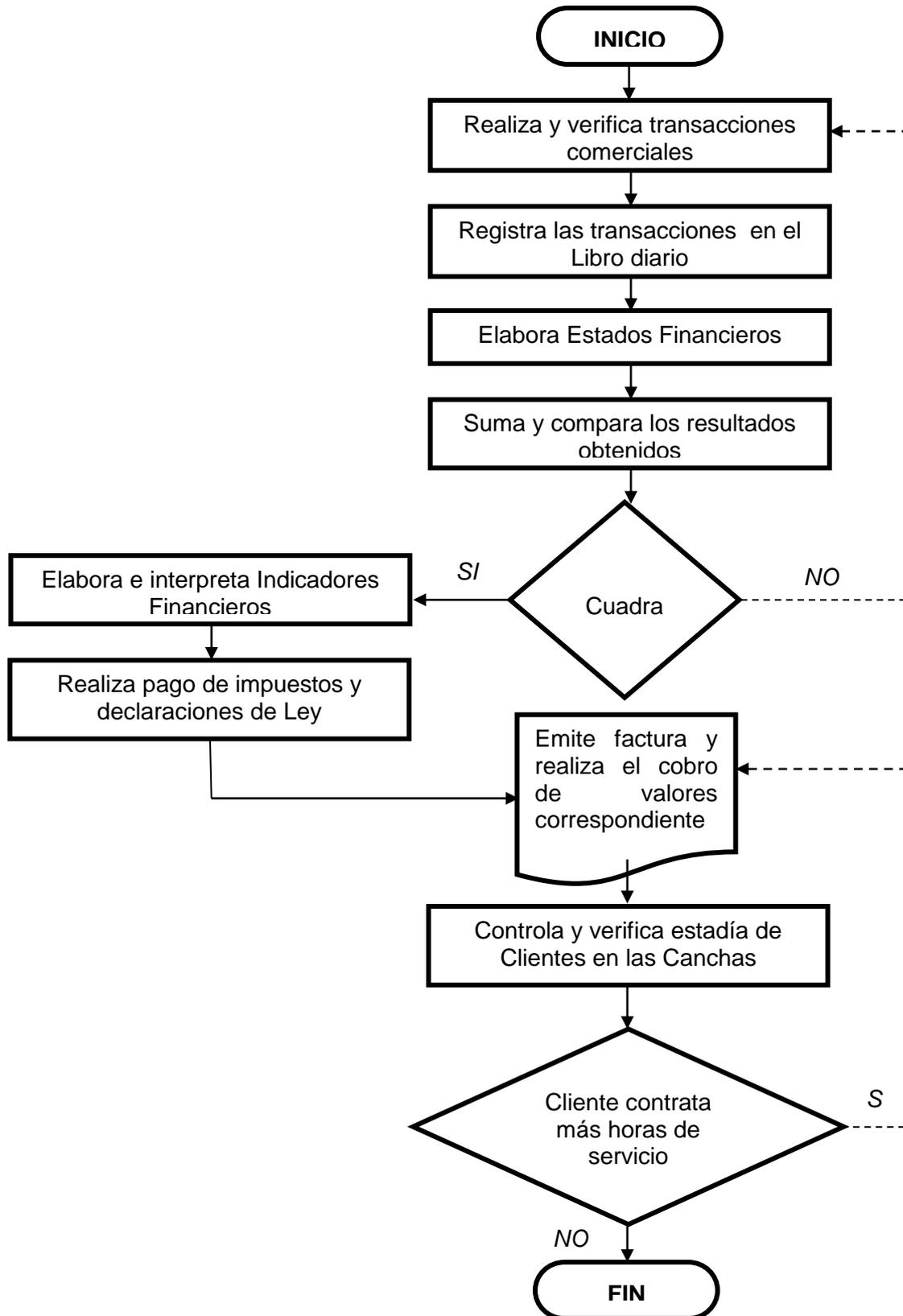
Cuadro 25: Manual de funciones “Mantenimiento y limpieza”

Cancha Sintética “El Fútbolín”		
Descripción del cargo		
Denominación del cargo:	Asistente de limpieza y mantenimiento	
Jefe inmediato:	DEPARTAMENTO DE LOGISTICA Y ADMINISTRACION	
Número de personas a su cargo:	_____	
Funciones		
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Mantener limpio el lugar de trabajo, limpiar dentro y fuera de la empresa</i> • <i>Debe mantener los baños aseados</i> • <i>Limpiar y preservar objetos de la empresa ya sean estos cuadros, diplomas o reconocimientos alcanzados por la misma.</i> • <i>Mantener limpios las puertas, ventanas y demás útiles de oficinas.</i> • <i>Realizar de manera oportuna y rápida las funciones ordenadas por su jefe inmediato.</i> 	
Perfil académico:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Debe ser bachiller</i> 	
Perfil profesional:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>No es indispensable poseer experiencia alguna.</i> • <i>Estar bien de salud tanto física como mental.</i> • <i>Ser responsable, disciplinado y honrado</i> • <i>Ser hábil en el momento de desempeñar sus funciones</i> 	
Edad:	22 – 40	
Sexo:	Masculino	
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:

Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

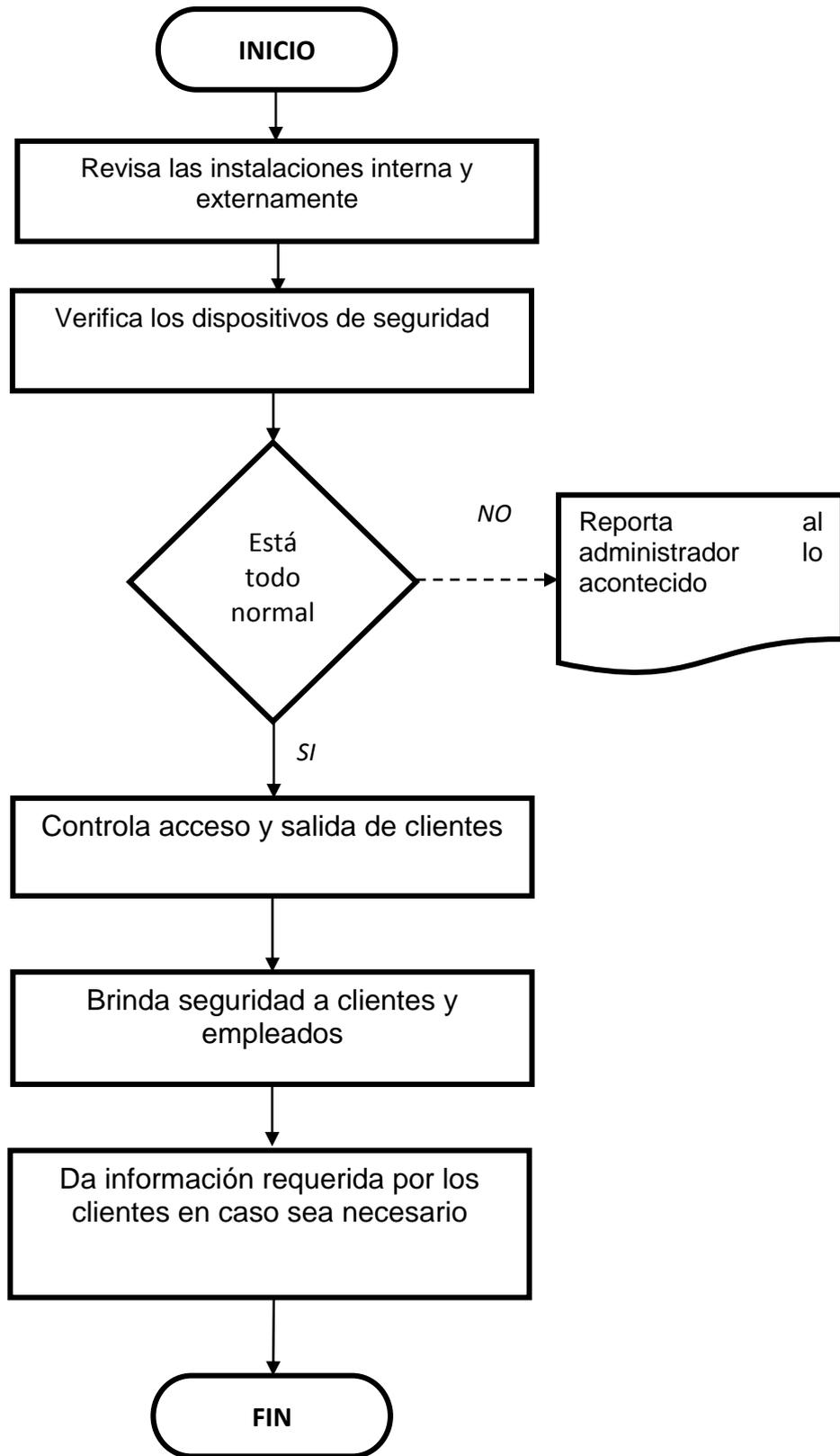
Flujograma

Figura 22: Flujograma de Proceso Administrador/Logística



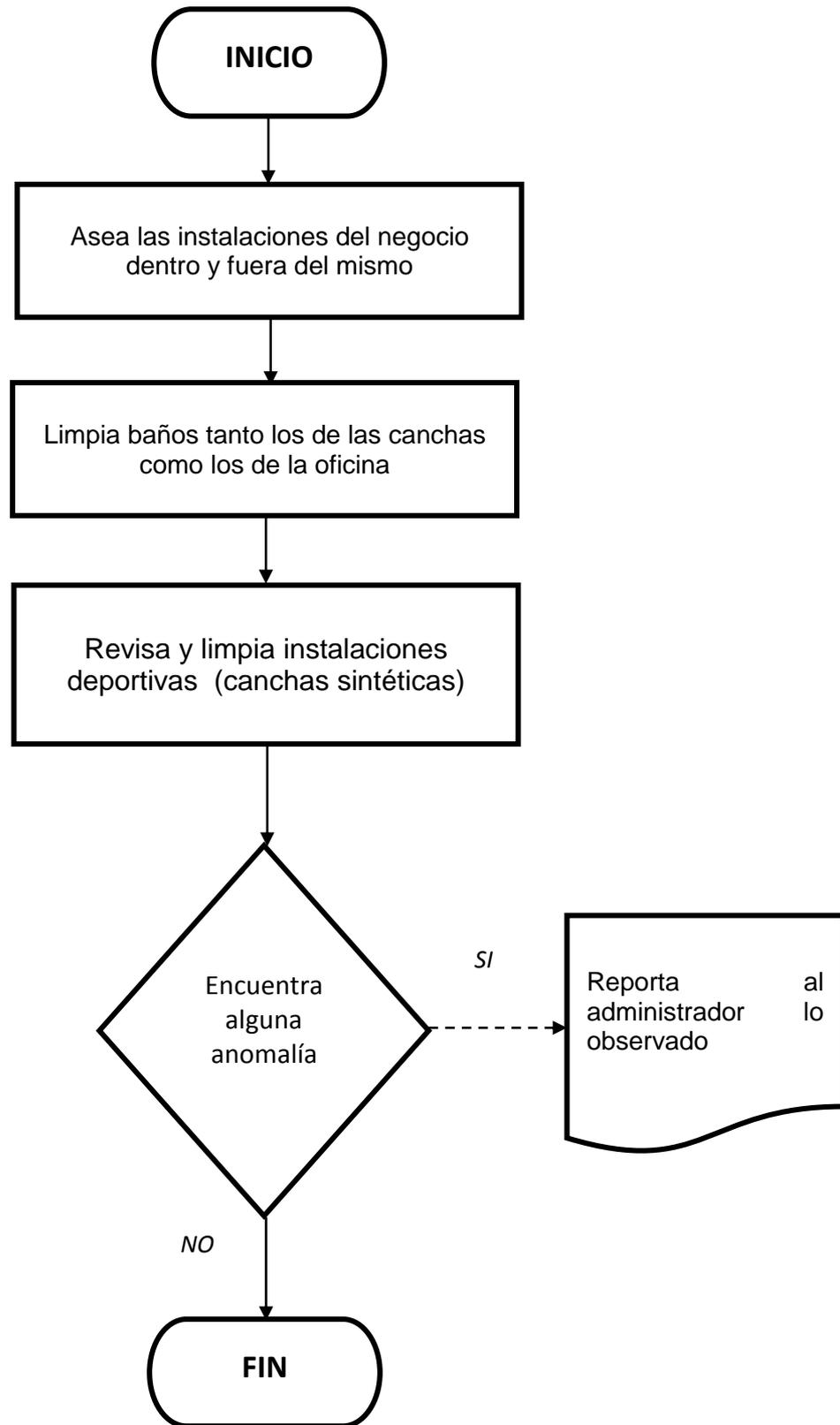
Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

Figura 23: Flujograma de proceso Guardián / Custodio del negocio



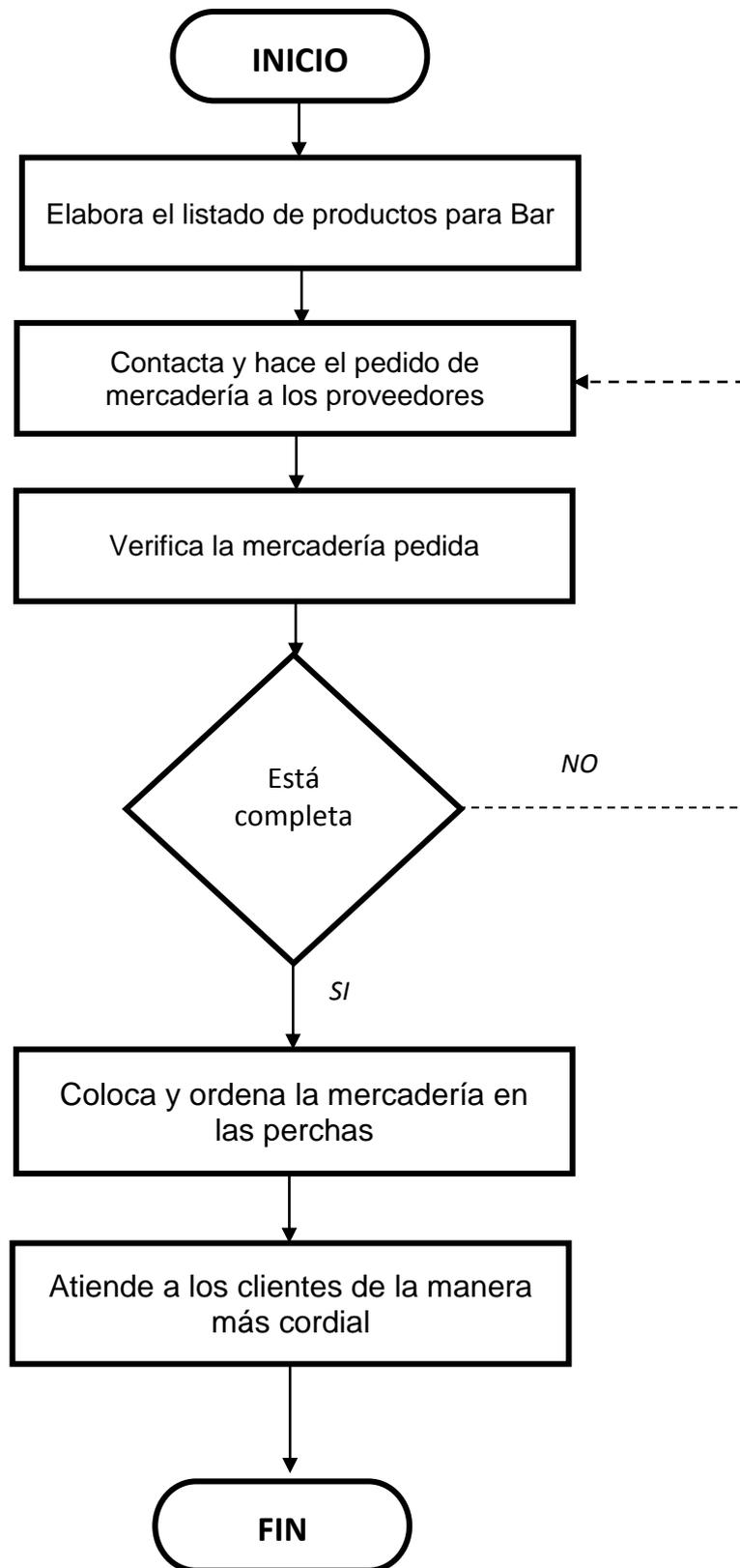
Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

Figura 24: Flujograma de proceso Mantenimiento y limpieza



Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

Figura 25: Encargado de Bar



Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

ANÁLISIS PORTER Y ANÁLISIS FODA

Análisis de las 5 fuerzas de Michael Porter

El modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter nos permite hacer un análisis del entorno externo para nuestra empresa, el mismo que se lo realiza a través del análisis de la industria o en base al sector al que pertenece nuestro negocio.

Las cinco fuerzas que son consideradas por esta herramienta son:

- Rivalidad entre competidores
- Amenaza de ingreso de nuevos competidores
- Amenaza de ingreso de productos sustitutos
- Poder de negociación de los proveedores
- Poder de negociación de los consumidores.

Figura 26: Análisis de las 5 fuerzas de PORTER



Fuente: análisis del entorno externo

Autores: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Cuadro 26: Barreras de entrada (posibles rivales)

Factores a observar	Bajo	Medio	Alto
• Diferenciación en el servicio		x	
• Cumplimiento de normativa legal			x
• Nivel de competencia actual		x	
Total	0	2	1
Porcentaje	0%	67%	33%

Fuente: Análisis del sector industrial, dedicado a ofrecer servicios de prácticas deportivas

Autores: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea.

Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede concluir que las barreras de entrada para que nuevos negocios caracterizados por brindar servicios de prácticas deportivas a través de canchas sintéticas tienden a ser medias y a un futuro podrían ser altas, esto se debe a que la normativa legal tiene requerimientos escasos y cualquier inversionista podría cumplir, lo que hay que manejar es una buena diferenciación en el servicio para captar clientes, fidelizarlos y de esta manera contrarrestar el que futuros competidores puedan captar su atención y puedan quitarnos mercado.

Cuadro 27: Productos sustitutos

Factores a observar	Bajo	Medio	Alto
• Innovación			x
• Disponibilidad de sustitutos		x	
• Precios			x
• Propensión a sustituir		x	
Total	0	2	2
Porcentaje	0%	50%	50%

Fuente: Análisis del sector industrial, dedicado a ofrecer servicios de prácticas deportivas

Autores: Jonathan Asitimbay- Jenny Indacochea

Interpretación:

Los resultados que nos brindan el análisis de la amenaza de productos sustitutos se puede establecer que esta es media y con una tendencia considerable a ser alta, obviamente se debe al hecho de que en el Cantón Marcelino Maridueña no existen Canchas Sintéticas pero están a disposición los espacios que permiten los juegos deportivos al aire libre, como son las canchas de tierra las que proporcionan ciertas empresas exclusivamente a sus trabajadores por lo tanto es recomendable que al momento de ingresar al mercado trabajar con estrategias de precios descremados y con la innovación basada en un excelente servicio al cliente que esté generando satisfacción al mismo.

Cuadro 28: Rivalidad en el mercado

Factores a observar	Bajo	Medio	Alto
• Competidores directos	x		
• Manejo eficiente de los costos		x	
• Crecimiento de la industria	x		
Total	2	1	
Porcentaje	33%	67%	0%

Fuente: Análisis del sector industrial, dedicado a ofrecer servicios de prácticas deportivas

Autores: Jonathan Asitimbay- Jenny Indacochea

Interpretación:

La rivalidad existente en el mercado podemos observar que esta es baja, obviamente porque dentro del sector de Marcelino Maridueña no existen Canchas Sintéticas sino en sectores aledaños o caso contrario la población que guste de las prácticas deportivas deben asumir los servicios que ofrecen los sustitutos, bajo esta perspectiva se recomienda que al ingresar al hay que tener un manejo eficiente de los costes, lo que permite generar precios más bajos de penetración o descremados y sobre todo diferenciarnos frente a la competencia de los sectores aledaños, también poner horarios flexibles y que estén acorde a las necesidades y tiempo disponible que tengan los habitantes de este sector.

Cuadro 29: Poder de negociación de los clientes

Factores a observar	Bajo	Medio	Alto
• Precio			x
• Calidad		x	
• Variedad		x	
Total	0	2	1
Porcentaje	0%	67%	33%

Fuente: Análisis del sector industrial, dedicado a ofrecer servicios de prácticas deportivas

Autores: Jonathan Asitimbay- Jenny Indacochea

Interpretación:

En el caso del poder de negociación de los clientes podemos ver que mantienen el poder dentro de la negociación del mercado al nivel medio y con una tendencia a crecer y a ser alto, por lo tanto para mantener cautiva su atención, interés, deseo y promoverlos a que adquieran el servicio ofertado no de una forma esporádica sino permanente es necesario que el negocio trabaje con estrategias a precio, a calidad y a un servicio personalizado y altamente profesional.

Cuadro 30: Poder de negociación de los proveedores

Factores a observar	Bajo	Medio	Alto
• Canal de distribución	x		
• Volumen de la negociación		x	
• Variedad de insumos	x		
• Presentación de productos		x	
Total	2	2	0
Porcentaje	50%	50%	0%

Fuente: Análisis del sector industrial, dedicado a ofrecer servicios de prácticas deportivas

Autores: Jonathan Asitimbay- Jenny Indacochea

Interpretación:

En el caso del poder de negociación de los proveedores tenemos que se encuentra en un nivel bajo y con una tendencia a ser medio, lo que significa que existen varios

proveedores en el mercado que permiten el funcionamiento de negocios relacionados con las canchas sintéticas, sin embargo habría que manejar con ellos una buena negociación para no estar afectados en lo que es la inversión del negocio.

Cuadro 31: Matriz de resumen del Análisis Porter

MATRIZ RESUMEN "ANALISIS PORTER"						
MAGNITUD DE LAS FUERZAS	SITUACION ACTUAL			SITUACION FUTURA		
	BAJO	MEDIO	ALTO	BAJO	MEDIO	ALTO
BARRERAS DE ENTRADA		2	1			X
PRODUCTOS SUSTITUTOS		2	2			X
RIVALIDAD EN EL MERCADO	2	1			X	
PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES		2	1			X
PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES	2	2				X
TOTAL	4	9	4			
PORCENTAJE	23,53%	52,94%	23,53%			

Fuente: Análisis del sector industrial, dedicado a ofrecer servicios de prácticas deportivas

Elaborado por: Jonathan Asitimbay- Jenny Indacochea

Lectura Interpretativa:

El mercado es medianamente atractivo, esto se debe a factores como los sustitutos que se encuentran en esta zona geográfica, siendo canchas de tierra y por las cuales no deben pagar valor económico alguno. Sin embargo el porcentaje alcanzado en nivel medio, también deja claro que el negocio es potencialmente exitoso al responder a una necesidad que no ha tenido un satisfactor, a pesar de que eso no es motivo para iniciar a diferenciarnos desde el inicio y generar barreras propias de diferenciación contra los posibles competidores que en un futuro a mediano o corto plazo pueden ingresar al mercado.

FODA EMPRESARIAL

Cuadro 32: FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Servicio único y exclusivo en el mercado. ❖ Bajos costos de mantenimiento, en relación a tener un césped natural. ❖ Buena ubicación y fácil acceso. ❖ Instalaciones cómodas y amplias adecuadas a las necesidades de los clientes. ❖ Personal capacitado para la atención a los clientes. ❖ Empresa legalmente constituida. ❖ Precios competitivos. ❖ Césped sintético de alta calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El fútbol es un deporte practicado por personas de todas las edades y sexos. ❖ En las Canchas Sintéticas se pueden realizar otro tipo de actividades. ❖ Mayor integración de los habitantes. ❖ Es un mercado que no se ha explotado completamente. ❖ No existen competidores directos. ❖ Exigencia de los habitantes del cantón de un lugar cómodo para practicar deportes.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Alto costo del principal material, el césped sintético. ❖ Ser una empresa nueva en el mercado. ❖ Carencia de experiencia en el negocio por parte de la administración. ❖ Escasa asignación de recursos para la publicidad. ❖ Alto nivel de endeudamiento. ❖ Pocos empleados al iniciar el negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Existencia de canchas privadas pertenecientes a las empresas existentes en el Cantón. ❖ Existe la posibilidad que el Municipio empiece un proyecto de una Cancha Sintética. ❖ Preferencia de ciertas personas por jugar en la cancha de tierra. ❖ Inclemencias del clima en invierno. ❖ Impacto negativo por políticas económicas referente a impuestos elevados. ❖ Inestabilidad política.

Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Cuadro 33: Análisis de las estrategias FO – FA

Áreas de iniciativa estratégica ofensiva									
FO	Calificación	O P O R T U N I D A D E S	El fútbol es un deporte practicado por personas de todas las edades y sexos.	En las Canchas Sintéticas se pueden realizar otro tipo de actividades.	Mayor integración de los habitantes.	Es un mercado que no se ha explotado completamente.	No existen competidores directos.	Exigencia de los habitantes del cantón de un lugar cómodo para practicar deportes.	TOTAL
	Nulo: 0								
FORTALEZAS									
Servicio único y exclusivo en el mercado.			6	6	9	9	9	9	48
Bajos costos de mantenimiento, en relación a tener un Césped natural.			3	9	3	6	6	6	33
Buena ubicación y fácil acceso.			6	9	9	6	9	9	48
Instalaciones cómodas y amplias adecuadas a las necesidades de los clientes.			9	9	9	9	6	9	51
Personal capacitado para la atención a los clientes.			3	3	6	3	6	9	30
Empresa legalmente constituida.			3	3	3	3	3	6	21
Precios competitivos.			6	3	3	6	9	6	33
Césped de alta calidad.			6	3	6	3	3	6	27
TOTAL			42	45	48	45	45	60	

Áreas de iniciativa estratégica ofensiva									
FA	Calificación	A M E N A Z A S	Existencia de canchas privadas pertenecientes a las empresas del Cantón	Existe la posibilidad que el Municipio empiece un proyecto de una Cancha Sintética	Preferencia de ciertas personas por jugar en la cancha de tierra.	Inclemencias del clima en invierno.	Impacto negativo por políticas económicas referente a impuestos elevados.	Inestabilidad política.	TOTAL
	Nulo: 0								
FORTALEZAS									
Servicio único y exclusivo en el mercado.			3	9	6	3	9	6	36
Bajos costos de mantenimiento, en relación a tener un Césped natural.			6	6	6	6	6	6	36
Buena ubicación y fácil acceso.			3	3	3	6	3	3	21
Instalaciones cómodas y amplias adecuadas a las necesidades de los clientes.			3	6	3	3	6	3	24
Personal capacitado para la atención a los clientes.			3	3	3	0	6	6	21
Empresa legalmente constituida.			3	3	0	0	6	6	18
Precios competitivos.			3	6	6	0	6	9	30
Césped de alta calidad.			6	3	6	6	9	3	33
TOTAL			30	36	33	24	51	42	

Fuente: Investigación de mercado **Elaborado por:** Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Cuadro 34: Análisis de las estrategias DO – DA

Áreas de iniciativa estratégica ofensiva								
DO	Calificación	O P O R T U N I D A D E S	El fútbol es un deporte practicado por personas de todas las edades y sexos. En las Canchas Sintéticas se pueden realizar otro tipo de actividades.	Mayor integración de los habitantes.	Es un mercado que no se ha explotado completamente.	No existen competidores directos.	Exigencia de los habitantes del cantón de un lugar cómodo para practicar deportes.	TOTAL
	Nulo: 0 Bajo: 3 Medio: 6 Alto: 9							
DEBILIDADES								
Alto costo del principal material, el césped sintético.	6	6	3	6	6	6	6	33
Ser una empresa nueva en el mercado.	9	6	6	9	9	9	9	48
Carencia de experiencia en el negocio por parte de la administración.	3	6	0	6	0	6	6	21
Escasa asignación de recursos para la publicidad.	3	3	0	3	3	3	3	15
Alto nivel de endeudamiento.	0	3	0	3	3	0	0	9
Pocos empleados al iniciar el negocio.	0	3	0	3	0	0	0	6
TOTAL	21	27	9	30	21	24		

Áreas de iniciativa estratégica ofensiva									
DA	Calificación	A M E N A S	Existencia de canchas privadas pertenecientes a las empresas del Cantón	Existe la posibilidad que el Municipio empiece un proyecto de una Cancha Sintética	Preferencia de ciertas personas por jugar en la cancha de tierra	Inclemencias del clima en invierno.	Impacto negativo por políticas económicas referente a impuestos elevados.	Inestabilidad política.	TOTAL
	Nulo: 0 Bajo: 3 Medio: 6 Alto: 9								
DEBILIDADES									
Alto costo del principal material, el césped sintético.	3	3	3	0	9	6	6	24	
Ser una empresa nueva en el mercado.	6	3	6	0	6	6	6	27	
Carencia de experiencia en el negocio por parte de la administración.	3	3	3	3	6	3	3	21	
Escasa asignación de recursos para la publicidad.	3	0	3	0	3	0	0	9	
Alto nivel de endeudamiento.	3	0	0	0	9	3	3	15	
Pocos empleados al iniciar el negocio.	0	0	0	0	3	3	3	6	
TOTAL	18	9	15	3	36	21			

Fuente: Investigación de mercado Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Cuadro 35: Análisis de las estrategias FO – FA – DO – DA

ESTRATEGIA COMPETITIVA		
Análisis Estratégico FO-FA-DO-DA	Oportunidades	Amenazas
		<ul style="list-style-type: none"> • El fútbol es un deporte practicado por personas de todas las edades y sexos. • En las Canchas Sintéticas se pueden realizar otro tipo de actividades. • Mayor integración de los habitantes. • Es un mercado que no se ha explotado completamente. • No existen competidores directos. • Exigencia de los habitantes del cantón de un lugar cómodo para practicar deportes.
Fortalezas	Estrategia FO	Estrategia FA
<ul style="list-style-type: none"> • Servicio único y exclusivo en el mercado. • Bajos costos de mantenimiento, en relación a tener un césped natural. • Buena ubicación y fácil acceso. • Instalaciones cómodas y amplias adecuadas a las necesidades de los clientes. • Precios competitivos. • Césped sintético de alta calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Aprovechar al 100% el hecho de ser la primera empresa legalmente constituida y conseguir captar una cuota importante de mercado.</i> • <i>Implementar poco a poco otros servicios para aumentar los ingresos.</i> • <i>Aprovechar que los habitantes del Cantón están ávidos de tener este servicio para posicionarnos</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ofrecer un precio conveniente para los habitantes del Cantón.</i> • <i>Brindar horarios extensivos para las personas que salen tarde del trabajo.</i>
Debilidades	Estrategia DO	Estrategia DA
<ul style="list-style-type: none"> • Alto costo del principal material, el césped sintético. • Ser una empresa nueva en el mercado. • Carencia de experiencia en el negocio por parte de la administración. • Escasa asignación de recursos para la publicidad. • Alto nivel de endeudamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Realizar publicidad en el periódico del Cantón.</i> • <i>Optimizar los recursos con los que se cuenta.</i> • <i>Ahorrar todos los ingresos que hayan para poder pagar las deudas puntualmente.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Implementar servicios adicionales como de bar y cafetería para aumentar los ingresos.</i> • <i>Aprovechar el tiempo para ganar mercado antes de que se ejecute el proyecto del municipio.</i> • <i>Implementar techado en las áreas de descanso y del bar.</i>

Fuente: Investigación de mercado **Elaborado por:** Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

MARKETING MIX

En lo que respecta al Marketing Mix, el análisis de las 4P's de Jerome McCarthy es el que se va utilizar para la presente propuesta, ya que este nos describe a las 4P's como herramienta utilizada por las empresas para implantar las estrategias de marketing y lograr así los objetivos ya establecidos.

Estas herramientas son:

1. Producto – Servicio a ofrecer
2. Precio
3. Plaza – distribución
4. Promoción

1. Estrategia en relación al Producto – Servicio a ofrecer

Nombre de la empresa:

Es una empresa dedicada a la prestación de servicios como lo son el alquiler de las canchas sintéticas, las mismas que tienen una dimensión de 40 x 20 metros, estos servicios serán ofrecidos tanto a los habitantes del Cantón Marcelino Maridueña como a sus sectores aledaños, nuestros servicios son de alta calidad ya que prestan seguridad y comodidad a los clientes que requieran de prestación de los mismos.

Para hacer de nuestro servicio eficiente y eficaz proponemos:

- Capacitar a los empleados de nuestra empresa, para brindar un excelente servicio a nuestros clientes.
- Presentar nuestras instalaciones con los equipos de la mejor calidad posible, logrando así la satisfacción de nuestros clientes.
- Realizar campeonatos locales

La política del producto – servicio incluye el estudio de 4 elementos fundamentales:

- El portafolio de productos/ servicios a ofrecer
- La diferenciación de productos/ servicios a ofrecer
- La marca/ logotipo
- La presentación

Nuestro portafolio de servicios

Dentro del portafolio de servicios que nuestra empresa va ofrecer es el alquiler de la cancha sintética, la misma que esta direccionada a los habitantes del Cantón y demás sectores aledaños, este servicio podrá ser adquirido y separado con 1 día de anticipación y el 30% del valor a contratar de manera anticipada.

ESPECIFICACIONES DEL PROYECTO

Localización y tamaño:

La empresa de prestación de servicios de Canchas Sintéticas estará ubicada en un lugar estratégico del Cantón Marcelino Maridueña, específicamente junto al centro comercial Plaza San Carlos. Este sitio ha sido elegido por la facilidad de parqueo y amplitud de sus avenidas lo cual permiten el ingreso y salida sin dificultad de nuestras instalaciones a los clientes que requieran de los servicios ofertados por esta empresa.

Las dimensiones del local comercial donde entrará en funcionamiento nuestra empresa poseen un área total de 1.000 m², es decir; 25 metros de ancho por 40 metros de largo los cuales serán distribuidos estratégicamente con el único objetivo de aprovechar al máximo cualquier espacio disponible; el cual está dividido de la siguiente manera:

- **Cancha sintética**

División en metros:	40 x 20
Área:	800 m ²
Participación del área total:	80%

- **2 Camerinos**

División en metros: 5 x 6 c/u
Área: 60 m²
Participación del área total: 6%

- **Baños**

División en metros: 5 x 5
Área: 25 m²
Participación del área total: 2,5

- **Oficina de administración y recepción**

División en metros: 5 x 5
Área: 25 m²
Participación del área total: 2,5%

- **Bodega**

División en metros: 5 x 2
Área: 10 m²
Participación del área total: 1%

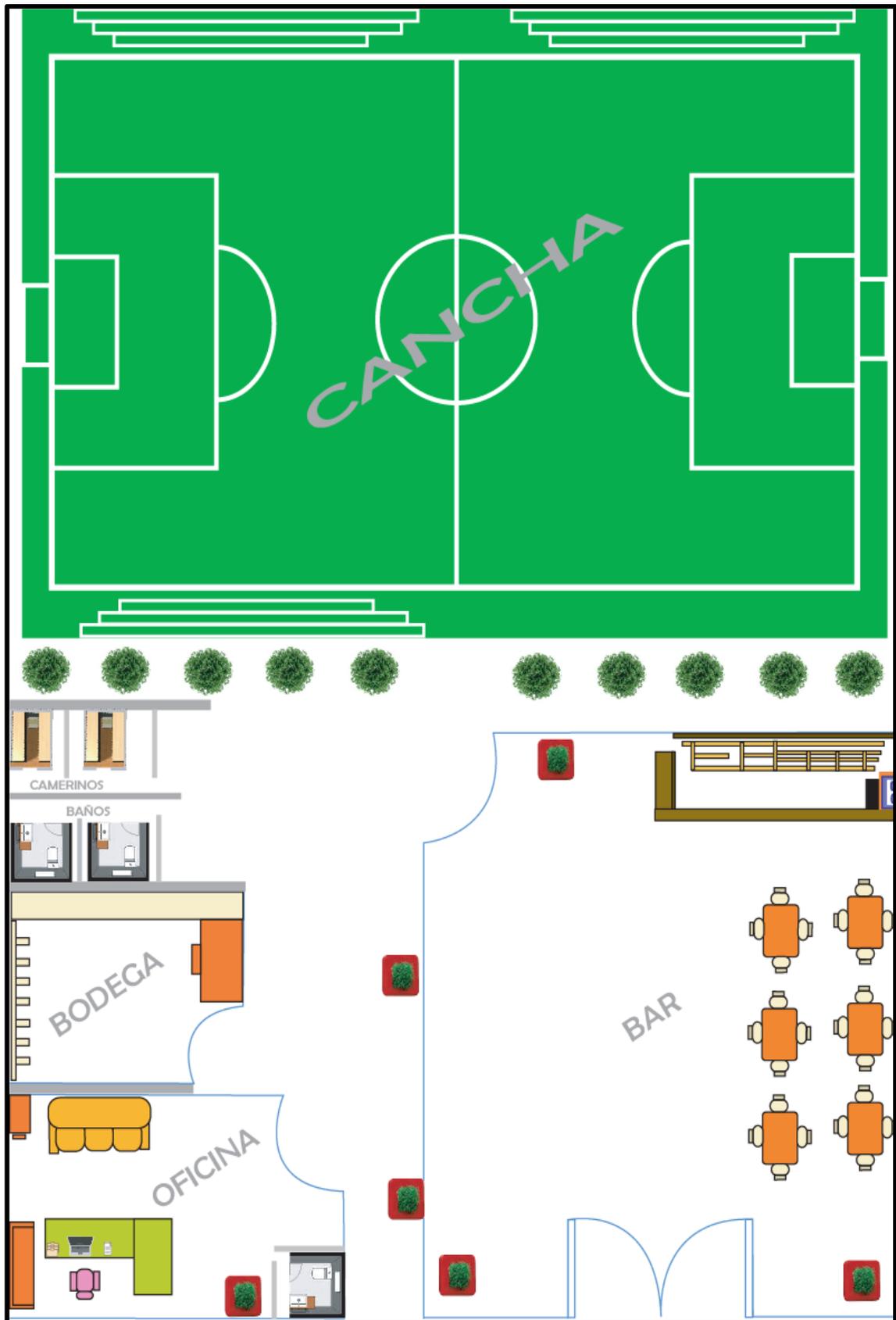
- **Parqueo**

División en metros: 6 x 5
Área: 30 m²
Participación del área total: 3%

- **Bar**

División en metros: 5 x 10
Área: 50 m²
Participación del área total: 5%

Figura 27: Distribución de la planta o negocio



Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

Logotipo de la empresa

Para una empresa, el elemento más importante es contar con una marca/logotipo que la represente y la cual ayude en el posicionamiento dentro del mercado al cual queremos ingresar, es por esta razón y en base a las características del servicio a ofrecer, se designa el nombre de **“El fútbolín”**, un nombre comercial que sin lugar a dudas permita una clara identificación de las actividades comerciales que brindaremos, siendo este original y fácil de recordar para nuestros visitantes y público en general.

Figura 28: Logotipo de la Empresa



Fuente: Canchas sintéticas El Fútbolín. **Elaborado por:** Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

Slogan

“Donde juegan los verdaderos campeones”, es el slogan escogido, en el cual se expone de forma clara y resumida la importancia que tiene el cliente para el desarrollo de la empresa, también señalamos la calidad de nuestro servicio; sin duda alguna un slogan que se pretende quede grabada en la memoria de nuestros clientes y de esta manera logre convertirse en una gran fuente de la promoción de nuestro servicio.

2. Estrategia en relación al Precio

Para la fijación de los precios se considera y se tiene como referencia la investigación de mercado, es decir; el análisis de la competencia, los costos unitarios y el respectivo margen de utilidad; todo esto ajustado a las características que brindaremos y a la exclusividad de nuestros servicios por ser una empresa innovadora nuestros precios serán iguales a los existentes en el mercado pero marcando una clara diferenciación en los servicios y productos ofertados ya que esto influye mucho en el cliente al momento de la compra o adquisición de un servicio.

Es por esto; que para establecer un costo se apuesta a un servicio basado en un concepto Precio – Calidad; esto se debe, a que depende de la calidad del servicio prestado se podrán incrementar los valores de los mismos.

De este modo el alquiler de los servicios de las canchas sintéticas deberá ser reservado con (1) día de anticipación y con un respectivo anticipo del 30% del total de la hora u horas a alquilar.

La forma de pago al momento se la realizara de forma efectiva.

Horas	total
1	\$ 35,00
Más de 1 hora	\$ 30,00 c/h

De acuerdo a la cantidad de la demanda durante nuestra etapa de introducción al mercado se podría bajar el precio, para de esta forma mantener cautiva a nuestra demanda y lograr fidelizar clientes frente a una futura competencia.

3. Estrategia en relación a la Plaza – Distribución

La plaza es el lugar donde se realizará la actividad comercial, es decir, donde se ofertará nuestro servicio.

Las Canchas Sintéticas “*El fútbolín*”, estarán ubicadas en la avenida San Carlos, junto al C.C Plaza San Carlos. La ubicación de nuestra empresa es sin duda alguna estratégica, ya que se encuentra en un sector de mucha afluencia de habitantes por su cercanía al Centro Comercial existente en la zona, siendo este un lugar apropiado para la atracción de clientes.

El canal de distribución que se utilizara en la empresa es directo ya que mantendremos contacto directo con los clientes.

4. Estrategia en relación a la Promoción

Para promocionar los servicios ofrecidos por las Canchas Sintéticas “*El fútbolín*”, las actividades de marketing nos permitirán mantener reconocimiento y posicionamiento dentro del mercado al que pertenecemos, logrando así potenciar la captación de clientes futuros.

Con las estrategias de marketing bien definidas buscaremos que los clientes tengan conocimiento a que se dedica la empresa y además identifique los productos que ésta va a ofrecer, así como también a través de la campaña, dar a conocer a los clientes tanto de la localidad como a los sectores aledaños donde encontrar nuestra empresa o como contactarnos para contratar los servicio ofrecidos.

Para hacer efecto las estrategias de marketing, se utilizaran algunos medios como son:

- Tv Pagada
- Radio
- Prensa escrita
- Hojas volantes
- Tarjetas de presentación
- Afiches
- Vallas publicitaria

TV pagada: este medio de comunicación hace que la publicidad llega a los televidentes de la manera más directa posible debido a que la propaganda de nuestra empresa llegara lo más natural mediante videos de las instalaciones publicitados por esta estación televisiva. Los anuncios que realizaremos por TV pagada serán en horarios estelares de los mismos.

Para uso de la TV pagada se contratara servicio por medio de la estación televisiva “Quality tv” de gran audiencia en el Cantón Naranjito y Marcelino Maridueña.

Radio: Este medio de comunicación facilita la exposición en gran cantidad de los mensajes de publicidad; el mismo que podría llegar a un mercado estratégico, ya sea esta una ciudad o un poblado específico, esto siendo posible mediante la selección adecuada de la estación radial y de los mensajes a publicitar.

Por lo tanto, la debida publicidad se la realizará mediante las principales estaciones radiales de la zona como lo son: radio “Ecos de Naranjito” y radio “Sonido X”, la una en frecuencia AM y la otra en frecuencia FM, respectivamente.

Prensa escrita: la prensa escrita cubre mediante su circulación un territorio geográfico determinado.

Además, los anuncios realizados por este medio llega a las persona de toda condición económica y social. Por esta razón, es necesario tener conocimiento de la

sección del semanario de más afluencia por los lectores para de esta manera contratar un lugar en este espacio para colocar nuestro anuncio.

Por lo tanto, los semanarios a contratar son: Semanario “Buenas Nuevas” y Semanario “La Última Noticia”

Figura 29: Anuncio de la empresa



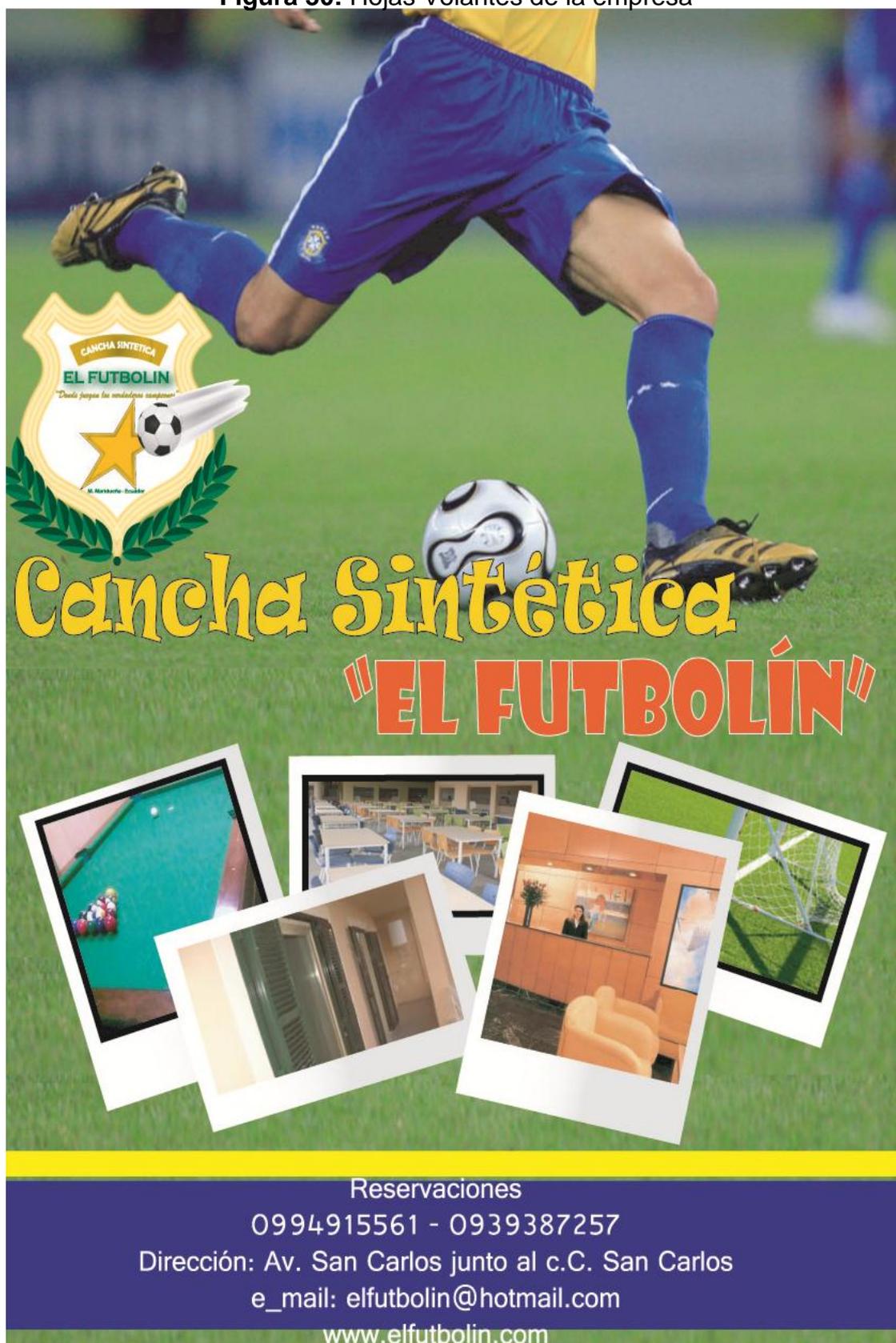
Fuente: Canchas sintéticas El Fútbolín. Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

Hojas Volantes: las hojas volantes son un medio de publicidad que por lo general son distribuidos por el personal que labora en la empresa, estos son realizados mediante una distribución puerta a puerta o en lugares de gran afluencia de público.

El impacto de este medio de comunicación puede ser muy fuerte siempre y cuando el contenido y la presentación este acorde a la ocasión.

Las volantes pueden ser impresas en formas de dípticos o trípticos, siempre y cuando estos resalten los aspectos más importantes de nuestra empresa.

Figura 30: Hojas Volantes de la empresa



The flyer features a background image of a soccer player in a yellow jersey and blue shorts kicking a ball on a green field. In the lower-left corner, there is a logo for 'Cancha Sintética EL FUTBOLIN' which includes a shield with a star, a soccer ball, and the text 'Cancha Sintética EL FUTBOLIN' and 'Dale juego a tus emociones con nosotros'. Below the logo, the text 'Cancha Sintética' is written in a large, yellow, stylized font, and 'EL FUTBOLIN' is written in a large, red, outlined font. At the bottom of the flyer, there are five Polaroid-style photographs showing different parts of the facility: a soccer field, a dining area with tables and chairs, a reception desk with a staff member, a hallway, and a goalpost. A dark blue banner at the very bottom contains contact information in white text.

Reservaciones
0994915561 - 0939387257
Dirección: Av. San Carlos junto al c.C. San Carlos
e_mail: elfutbolin@hotmail.com
www.elfutbolin.com

Fuente: Canchas sintéticas El Fútbolín. Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

Tarjetas de presentación: Este medio de información nos ayudara a promocionar a nuestra empresa de manera más personalizada.

Figura 31: Tarjetas de presentación



Fuente: Canchas sintéticas El Fútbolín. Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

Vallas publicitaria: Este medio de promoción se lo ubicara al costado de las vías públicas tanto en el perímetro urbano como en el perímetro rural, ya sea dentro o fuera de la ciudad.

Figura 32: Vallas publicitarias y banners de la empresa

The advertisement is set against a background of a green artificial soccer field. It features three circular inset images: the top one shows soccer players in action, the middle one shows a dining area with tables and chairs, and the bottom one shows a pool table. The central logo is a shield-shaped emblem with a yellow star, a soccer ball, and a white winged figure. The text 'CANCHA SINTETICA' is at the top, 'EL FUTBOLIN' is in the middle, and 'M. Mariducha - Ecuador' is at the bottom of the shield. Below the logo, the slogan 'Donde juegan los verdaderos campeones' is written in a cursive font. The main title 'Cancha Sintética' is in large red letters, and 'EL FUTBOLÍN' is in large orange letters. Below that, 'Reservaciones' is written in yellow. At the bottom, contact information is provided in white text on a dark background.

Cancha Sintética
"EL FUTBOLÍN"
"Donde juegan los verdaderos campeones"
Reservaciones
Teléfonos: 0994915561 - 0939387257
Dirección: Av. San Carlos
junto al C.C. San Carlos
e_mail: elfutbolin@hotmail.com
www.elfutbolin.com

Fuente: Canchas sintéticas El Fútbolín. Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

5.7.2 ANALISIS FINANCIERO

INVERSION INICIAL DE ACTIVOS FIJOS

Cuadro 36: Inversión Inicial de Activos Fijos

EL FUTBOLIN			
ACTIVOS FIJOS			
CANTIDAD	DESCRIPCION	C. UNITARIO	C. TOTAL
	<u>MUEBLES Y ENSERES</u>		
1	ESCRITORIO TIPO "L"	350,00	350,00
1	SILLA EJECUTIVA	60,00	60,00
2	SILLONES ASIENTO DE ESPONJA	49,00	98,00
3	SILLAS DE ESPERA	40,00	120,00
2	CASILLEROS PARA BALONES (CAMERINOS)	160,00	320,00
6	MESAS PLASTICAS	39,59	237,54
24	SILLAS PLASTICAS	7,75	186,00
1	ARCHIVADORES DE PARED	75,00	75,00
1	CONGELADOR	775,00	775,00
1	REFRIGERADOR	1.254,00	1.254,00
1	TELEVISOR (BAR)	859,00	859,00
	TOTAL MUEBLES Y ENSERES		4.334,54
	<u>EQUIPOS DE OFICINA</u>		
1	AIRE ACONDICIONADO	250,00	250,00
1	DISPENSADOR DE AGUA	60,00	60,00
2	CALCULADORA	20,00	40,00
1	SUMADORA	75,00	75,00
1	CAJA REGISTRADORA	125,00	125,00
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		550,00
	<u>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</u>		
2	COMPUTADORAS DE ESCRITORIO	725,00	1.450,00
1	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	300,00	300,00
	TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN		1.750,00
	<u>EDIFICIOS</u>		
	PINTURA PARA LOCAL		120,00
	INSTALACION DE VENTANAS		150,00
	INSTALACION DE EQUIPOS DE SEGURIDAD		140,00
	INSTALACION DE CASILLEROS		75,00
	INSTALACION DE AIRE ACONDICIONADO		80,00
	CONSTRUCCION DE PAREDES ADYACENTES		360,00
	CONSTRUCCION DEL CERRAMIENTO		400,00
	ROTULO LUMINOSO DEL LOCAL		150,00
800	ADQUISICION E INSTALACION DE CESPED	25,00	20.000,00
	CONSTRUCCION DE GRADERIOS		350,00
	TOTAL EDIFICIOS		21.825,00
	TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS		28.459,54

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Jonathan Asitimbay – Jenny Indacochea

INVERSION TOTAL ESTIMADA DEL PROYECTO

Cuadro 37: Inversión total del proyecto

INVERSION DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	4.334,54
EQUIPO DE COMPUTACION	1.750,00
EDIFICIO	21.825,00
EQUIPO DE OFICINA	550,00
CAPITAL DE TRABAJO (EFECTIVO)	3.400,00
GASTO DE CONSTITUCION	600,00
TOTAL DE LA INVERSION	32.459,54

Fuente: Presupuesto de inversión Cancha Sintética "El Fútbolín"

Autores: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Los cuadros antes presentados representan los activos fijos y el dinero en efectivo con la que se debe contar para la realización y puesta en marcha de la propuesta en mención, en los cuales se incluyen la infraestructura, materiales, equipos y demás adecuaciones con la cual iniciaremos nuestra empresa.

Para la inversión total se requiere de \$ 32.459,54 lo cual será cubierto con el financiamiento.

FINANCIAMIENTO

Cuadro 38: Financiamiento del proyecto

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		32.459,54
Financiado	85%	27.459,54
Aporte Propio	15%	5.000,00
		32.459,54

Tipo de Financiamiento	Préstamo bancario	%	Años
Anual	27.459,54	12	5

Fuente: Investigación de mercado

Autores: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Cuadro 39: Amortización proyectada a 5 años

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				27.459,54
1	5.491,91	3.295,14	8.787,05	21.967,63
2	5.491,91	2.636,12	8.128,02	16.475,72
3	5.491,91	1.977,09	7.468,99	10.983,82
4	5.491,91	1.318,06	6.809,97	5.491,91
5	5.491,91	659,03	6.150,94	-
	27.459,54	9.885,43	37.344,97	

Fuente: Investigación de mercado

Autores: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Cuadro 40: Amortización mensual durante el primer año

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
				27.459,54
1	457,66	274,60	732,25	27.001,88
2	457,66	274,60	732,25	26.544,22
3	457,66	274,60	732,25	26.086,56
4	457,66	274,60	732,25	25.628,90
5	457,66	274,60	732,25	25.171,25
6	457,66	274,60	732,25	24.713,59
7	457,66	274,60	732,25	24.255,93
8	457,66	274,60	732,25	23.798,27
9	457,66	274,60	732,25	23.340,61
10	457,66	274,60	732,25	22.882,95
11	457,66	274,60	732,25	22.425,29
12	457,66	274,60	732,25	21.967,63
	5.491,91	3.295,14	8.787,05	

Fuente: Investigación de mercado

Autores: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

El financiamiento del presente proyecto está constituido en un 85% financiado por un préstamo al banco Guayaquil, el mismo que será cancelado en su totalidad durante 5 años, teniendo una tasa de interés del 12%. El 15% del financiamiento restante del proyecto será aportación de los socios que constituirán la empresa.

En su totalidad el financiamiento cubrirá la inversión inicial y además formará parte de nuestro capital de trabajo, sobre todo el financiamiento estará dispuesto a garantizar el pago de los gastos operativos del primer mes de funcionamiento de nuestra empresa. Durante el primer mes se prevé que el ingreso por el servicio prestado sea bajo debido a la etapa de introducción.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Cuadro 41: Estado de pérdidas y ganancias proyectado a 5 años

CANCHA SINTETICA "EL FUTBOLIN"					
Estado de perdidas y ganancias					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
VENTAS NETAS	46.200,00	48.510,00	50.935,50	53.482,28	56.156,39
OTROS INGRESOS	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22
(-) COSTO DE VENTAS	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
UTILIDAD BRUTA	45.000,00	47.250,00	49.612,50	52.093,13	54.697,78
(-)COSTOS INDIRECTOS	36.381,29	39.459,50	41.164,93	42.378,13	44.258,36
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	8.618,71	7.790,50	8.447,57	9.715,00	10.439,42
(-) GASTOS FINANCIEROS	3.295,14	2.636,12	1.977,09	1.318,06	659,03
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION DE EMPLEADOS	5.323,57	5.154,38	6.470,48	8.396,94	9.780,39
15% PARTICIPACION DE UTILIDADES	798,54	773,16	970,57	1.259,54	1.467,06
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	4.525,03	4.381,22	5.499,91	7.137,40	8.313,33
22% IMPUESTO A LA RENTA	995,51	995,51	995,51	995,51	995,51
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	3.529,53	3.385,72	4.504,40	6.141,89	7.317,82
10% RESERVA LEGAL	352,95	338,57	450,44	614,19	731,78
UTILIDAD NETA	3.176,57	3.047,15	4.053,96	5.527,70	6.586,04

Fuente: Investigación de mercado

Autores: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Análisis:

El estado de pérdidas y Ganancias nos refleja los ingresos y las salidas del dinero de la empresa, además nos permite conocer de forma rápida y sencilla la utilidad neta del ejercicio económico, todo esto después de la repartición de las utilidades y los impuestos de ley.

FLUJO DE CAJA

Cuadro 42: Flujo de Caja proyectado a 5 años

EL FUTBOLIN						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS	-	48.600,00	51.030,00	53.581,50	56.260,58	59.073,60
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		48.600,00	51.030,00	53.581,50	56.260,58	59.073,60
EGRESOS OPERATIVOS						
INVERSION INICIAL	32.459,54	-	-	-	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS		23.020,93	25.698,68	26.983,61	28.332,79	29.749,43
GASTO DE VENTAS		1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
GASTOS GENERALES		8.009,40	8.409,87	8.830,36	9.271,88	9.735,48
MANTENIMIENTO CANCHA		1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
MANTENIMIENTO BALONES		840,00	882,00	926,10	972,41	1.021,03
STOCK PARA BAR		960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS		-	798,54	773,16	970,57	1.259,54
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA		-	995,51	995,51	995,51	995,51
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	32.459,54	36.430,33	41.482,59	43.351,64	45.538,20	47.915,78
FLUJO OPERATIVO	-32.459,54	12.169,67	9.547,41	10.229,86	10.722,37	11.157,82
INGRESOS NO OPERATIVOS						
PRESTAMO BANCARIO	27.459,54	-	-	-	-	-
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	27.459,54	-	-	-	-	-
EGRESOS NO OPERATIVOS						
INVERSIONES						
PAGO DE CAPITAL	-	5.491,91	5.491,91	5.491,91	5.491,91	5.491,91
PAGO DE INTERESES	-	3.295,14	2.636,12	1.977,09	1.318,06	659,03
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	8.787,05	8.128,02	7.468,99	6.809,97	6.150,94
FLUJO NETO NO OPERATIVO	27.459,54	-8.787,05	-8.128,02	-7.468,99	-6.809,97	-6.150,94
FLUJO NETO	-5.000,00	3.382,62	1.419,38	2.760,86	3.912,40	5.006,89
SALDO INICIAL		3.400,00	6.782,62	8.202,00	10.962,86	14.875,27
FLUJO ACUMULADO		6.782,62	8.202,00	10.962,86	14.875,27	19.882,16

Fuente: Investigación de mercado

Autores: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

BALANCE GENERAL

Cuadro 43: Balance general proyectado a 5 años

EL FUTBOLIN BALANCE GENERAL						
CUENTAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA -BANCOS	3.400,00	6.782,62	8.202,00	10.962,86	14.875,27	19.882,16
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.400,00	6.782,62	8.202,00	10.962,86	14.875,27	19.882,16
ACTIVOS FIJOS	28.459,54	28.459,54	28.459,54	28.459,54	28.459,54	28.459,54
DEPRECIAC. ACUMULADA		3.430,95	6.861,91	10.292,86	13.146,32	15.999,77
ACTIVO DIFERIDO						
GASTO DE CONSTITUCION	600,00	480,00	360,00	240,00	120,00	-
TOTAL DE ACTIVO FIJO	29.059,54	25.508,59	21.957,63	18.406,68	15.433,22	12.459,77
TOTAL DE ACTIVOS	32.459,54	32.291,20	30.159,63	29.369,54	30.308,49	32.341,93
PASIVO						
CORRIENTE						
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR		798,54	773,16	970,57	1.259,54	1.467,06
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR		995,51	995,51	995,51	995,51	995,51
TOTAL PASIV. CORRIENTE		1.794,04	1.768,66	1.966,08	2.255,05	2.462,57
NO CORRIENTE						
PRESTAMO	27.459,54	21.967,63	16.475,72	10.983,82	5.491,91	-
TOTAL PASIV. NO CORRIENTE	27.459,54	21.967,63	16.475,72	10.983,82	5.491,91	-
TOTAL PASIVO	27.459,54	23.761,67	18.244,39	12.949,90	7.746,96	2.462,57
PATRIMONIO						
APORTE CAPITAL	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		3.176,57	3.047,15	4.053,96	5.527,70	6.586,04
UTILIDAD RETENIDA		-	3.529,53	6.915,24	11.419,65	17.561,54
RESERVA LEGAL		352,95	338,57	450,44	614,19	731,78
TOTAL PATRIMONIO	5.000,00	8.529,53	11.915,24	16.419,65	22.561,54	29.879,36
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	32.459,54	32.291,20	30.159,63	29.369,54	30.308,49	32.341,93

Fuente: Investigación de mercado

Autores: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Análisis:

El balance general representa el total de los activos que posee la empresa al momento de iniciar con esta actividad, pero también podemos observar las obligaciones que esta contrae, reflejado en los pasivos, dentro de este balance se puede visualizar el patrimonio con el que cuenta la empresa, el mismo que va evolucionando a medida que se visualiza los años del proyecto, dentro del mismo se hace referencia toda la inversión inicial y el financiamiento amortizado a 5 años plazo, la depreciación de nuestros activos y además el flujo de caja acumulado esto reflejado en la cuenta caja.

SITUACION FINANCIERA

Para la realización del análisis de la situación financiera es necesario tomar en cuenta los flujos de caja originado con el movimiento de la proyección de 5 años siempre y teniendo como base el financiamiento.

ANALISIS DEL VAN, TIR

Cuadro 44: Análisis del Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

SITUACION FINANCIERA						
DESCRIPCION	INV. INIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujos netos	-32.459,54	12.169,67	9.547,41	10.229,86	10.722,37	11.157,82

TASA DE DESCUENTO	
Tasa de descuento	14,7%

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	
SUMATORIA DE FLUJOS	53.827,13
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	32.459,54
TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	33,17%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		36.461,52
VAN	POSITIVO	4.001,98
INDICE DE RENTABILIDAD	MAYOR A 1	9,11
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	811,09
TASA INTERNA DE RETORNO		20%

Fuente: Investigación de mercado

Autores: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Análisis:

El análisis del VAN (Valor Actual Neto) nos permite conocer de forma concreta si la puesta en marcha del proyecto debe o no ser aceptado, tomando en cuenta el rendimiento financiero proyectado del mismo.

El VAN de este proyecto considerando una tasa de descuento del 13%, se obtiene \$ 7.593,83 siendo este un resultado positivo, lo cual representa que la ejecución del mismo es viable ya que tiene la capacidad para cubrir las obligaciones contraídas y además de generar ganancias por encima de estas, convirtiéndose así en una propuesta rentable desde el análisis del VAN.

La evaluación de la Tasa Interna de Retorno permitirá saber si el proyecto es rentable, tomando en cuenta el costo de oportunidad contemplado, que para la

evaluación de esta propuesta se considera el 13%, y una vez calculado la TIR de los flujos resulta un 22%, demostrado así una vez más la rentabilidad del proyecto.

RAZONES e ÍNDICES FINANCIEROS

Los índices financieros es la parte esencial para la permanencia de una empresa en el mercado ya que nos ayuda a conocer los niveles de rentabilidad, la capacidad de rotación y pago de deuda a nuestros proveedores y demás aspectos económicos de la empresa. A continuación se ha realizado el análisis de cada una de las razones financieras con la única finalidad de comparar cada una en función del rendimiento basado a las proyecciones del Balance General de la empresa en mención.

Cuadro 45: Razones Financieras proyectado a 5 años

INDICE DE LIQUIDEZ					
LIQUIDEZ CORRIENTE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	3,78	4,64	5,58	6,60	8,07
(Act. Cte / Pasivo Corriente)					
Total de Activos Corrientes	6.782,62	8.202,00	10.962,86	14.875,27	19.882,16
Total de Pasivos Corrientes	1.794,04	1.768,66	1.966,08	2.255,05	2.462,57

INDICE DE ACTIVIDAD					
ROTACION DE ACTIVOS TOTALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	1,51	1,69	1,82	1,86	1,83
(Ventas/ Activos Totales)					
Ventas totales	48.600,00	51.030,00	53.581,50	56.260,58	59.073,60
Total de Activos	32.291,20	30.159,63	29.369,54	30.308,49	32.341,93

INDICE DE DEUDA					
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	74%	60%	44%	26%	8%
(Total pasivos / Total de act.)					
Total de Pasivos	23.761,67	18.244,39	12.949,90	7.746,96	2.462,57
Total de Activos	32.291,20	30.159,63	29.369,54	30.308,49	32.341,93

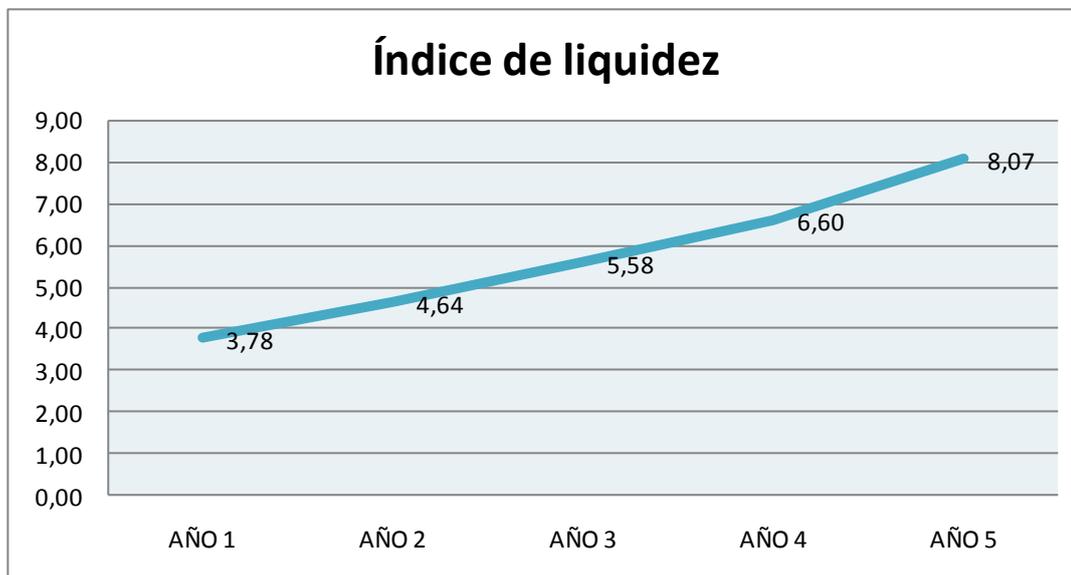
CAPACIDAD DE PAGO DE INTERESES					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	1,62	1,96	3,27	6,37	14,84
(Ut. Ant. Imp / Gast. Fin.)					
Utilidad Antes de Impuestos	5.323,57	5.154,38	6.470,48	8.396,94	9.780,39
Gastos financieros	3.295,14	2.636,12	1.977,09	1.318,06	659,03

INDICE DE RENTABILIDAD					
MARGEN DE UTILIDAD NETA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(Utilidad neta / Ventas tot.)	7%	6%	8%	10%	11%
Utilidad Neta	3.176,57	3.047,15	4.053,96	5.527,70	6.586,04
Ventas Totales	48.600,00	51.030,00	53.581,50	56.260,58	59.073,60
RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(Ut. Neta/ Total. Act.)	10%	9%	13%	19%	22%
Utilidad Neta	3.176,57	3.047,15	4.053,96	5.527,70	6.586,04
Total de Activos	32.459,54	32.291,20	30.159,63	29.369,54	30.308,49
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(Ut. Neta / Total de patr.)	37%	26%	25%	25%	22%
Utilidad Neta	3.176,57	3.047,15	4.053,96	5.527,70	6.586,04
Total de Patrimonio	8.529,53	11.915,24	16.419,65	22.561,54	29.879,36

Fuente: Análisis financiero Cancha Sintética "EL FUTBOLIN"

Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Figura 33: Variación del Índice de liquidez proyectado a 5 años



Fuente: Análisis financiero Cancha Sintética "EL FUTBOLIN"

Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Análisis:

El análisis de esta razón financiera, permite conocer el estado que tiene la empresa en la capacidad de disponibilidad de dinero en efectivo o corriente, es así que mediante la gráfica se observa que la liquidez de la empresa va en un notorio

aumento, ya que en el primer año de puesta en marcha por cada dólar de los activos totales que esta posee tiene \$ 3.78 en efectivo de disponibilidad inmediata.

Figura 34: Variación del Índice de endeudamiento proyectado a 5 años

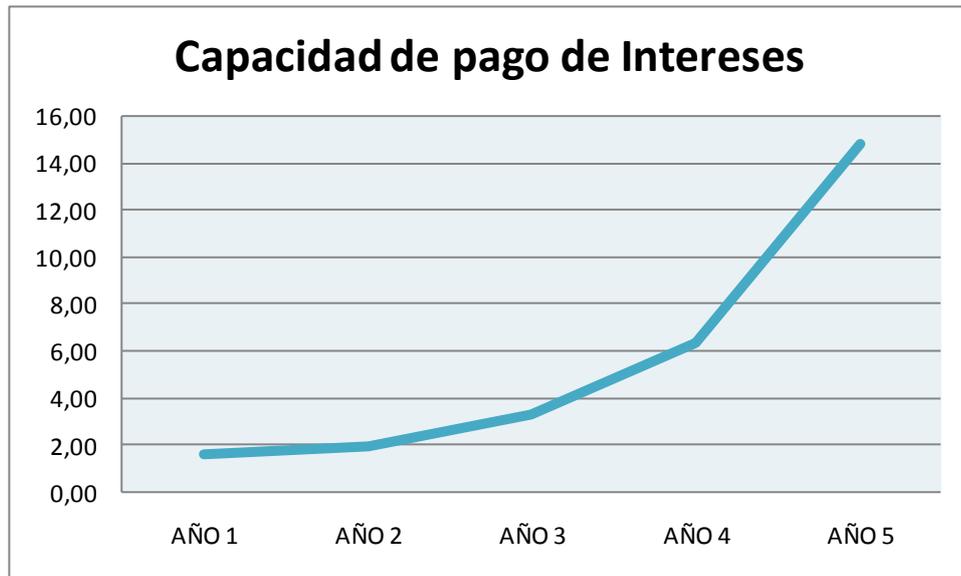


Fuente: Análisis financiero Cancha Sintética "EL FUTBOLIN"
Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Análisis:

El índice de deuda, nos presenta gráficamente el comportamiento que tiene la empresa respecto de los pasivos frente a los activos totales, estableciendo de esta manera la capacidad de endeudamiento de la empresa, se establece así que en el año 1 por cada dólar que genere la empresa el 74% representa deuda pero esto varia ya que al llegar al año 5 este índice baja al 8%.

Figura 35: Variación de la capacidad de pago de intereses proyectado a 5 años

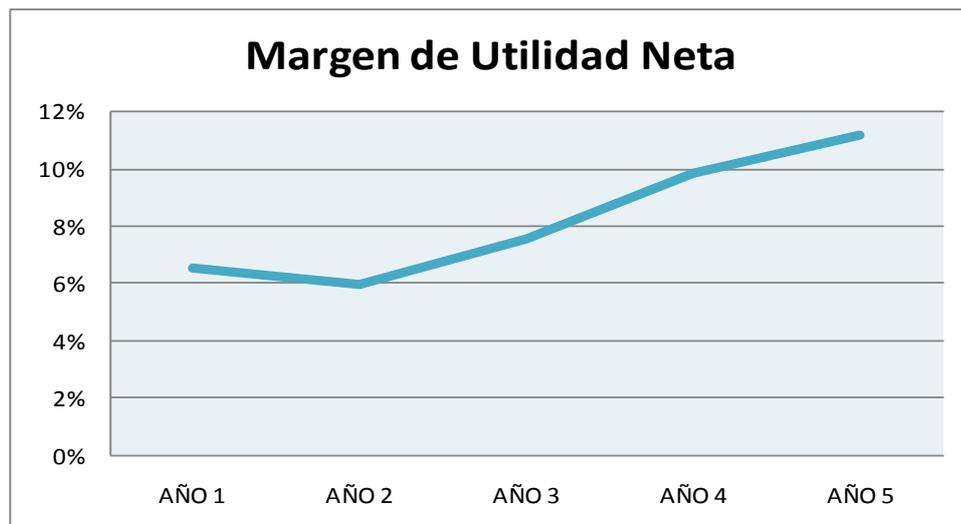


Fuente: Análisis financiero Cancha Sintética "EL FUTBOLIN"
Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Análisis:

La grafica nos presenta claramente la capacidad que tiene la empresa para cubrir los gastos financieros, el mismo que va en aumento desde el primer año de entrar a operar en el mercado.

Figura 36: Variación del margen de utilidad neta proyectado a 5 años

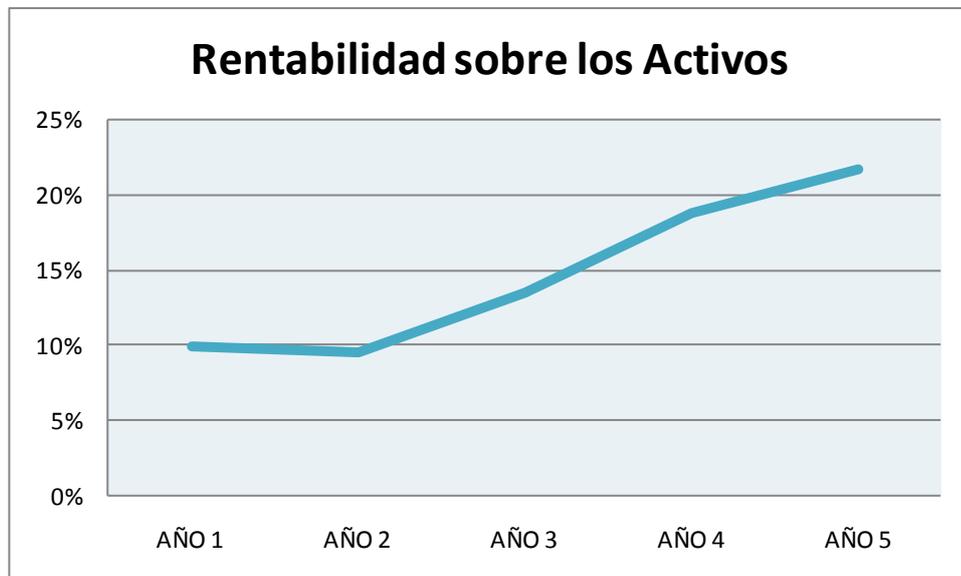


Fuente: Análisis financiero Cancha Sintética "EL FUTBOLIN"
Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Análisis:

El margen de utilidad neta nos permite medir el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de la deducción de costos y gastos, incluyendo además los intereses e impuestos, en la gráfica observamos que este margen va en aumento lo cual es conveniente para la empresa.

Figura 37: Variación de la rentabilidad sobre los activos proyectado a 5 años



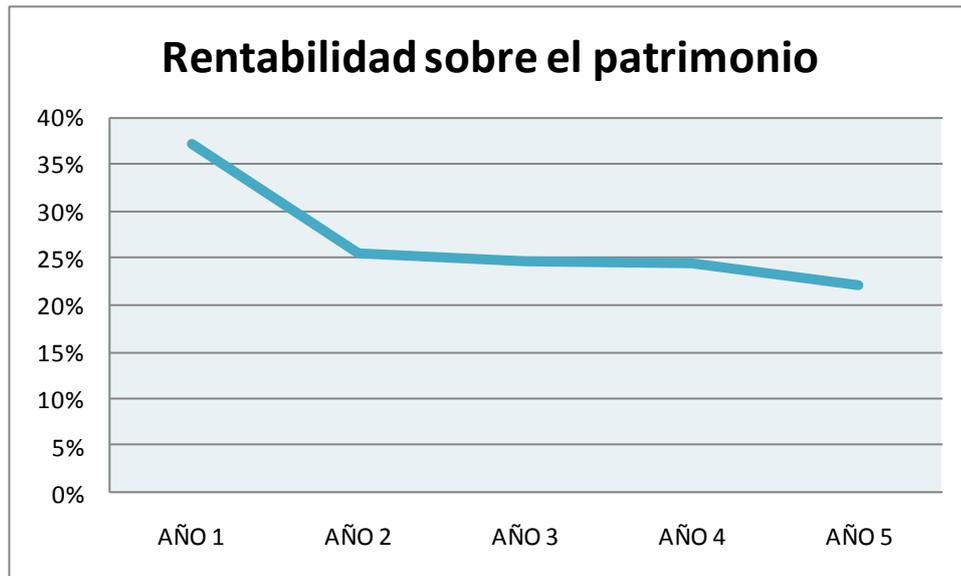
Fuente: Análisis financiero Cancha Sintética "EL FUTBOLIN"

Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Análisis:

La rentabilidad sobre los activos de la empresa va en aumento eso quiere decir que la administración de la empresa maneja de manera eficiente sus recursos ya que se están generando utilidades con los activos disponibles.

Figura 38: Variación de la rentabilidad sobre el patrimonio proyectado a 5 años



Fuente: Análisis financiero Cancha Sintética "EL FUTBOLIN"
Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Análisis:

La rentabilidad sobre el patrimonio disminuye a partir del primer año debido a que las utilidades quedan retenidas, aumentando así el monto del patrimonio y de esta manera quedando esas utilidades retenidas como dinero estancado o improductivo, lo cual no es recomendable ni rentable para la empresa, para lo cual sería factible no acumular las utilidades sino invertir las en algún otro proyecto o en adquisiciones operativas que eleven los márgenes de productividad de la empresa.

Cuadro 46: Datos para elaborar el Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS	
ventas	48.600,00
costo fijos	36.381,29
Costos variables	3.600,00

Fuente: Análisis financiero Cancha Sintética "EL FUTBOLIN"

Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - (\text{costo variable}/\text{Ventas})}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{36.381,29}{1 - (3.600,00/48.600,00)}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{36.381,29}{1 - (0,074074)}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{36.381,29}{0,925925}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \mathbf{39.291,79}$$

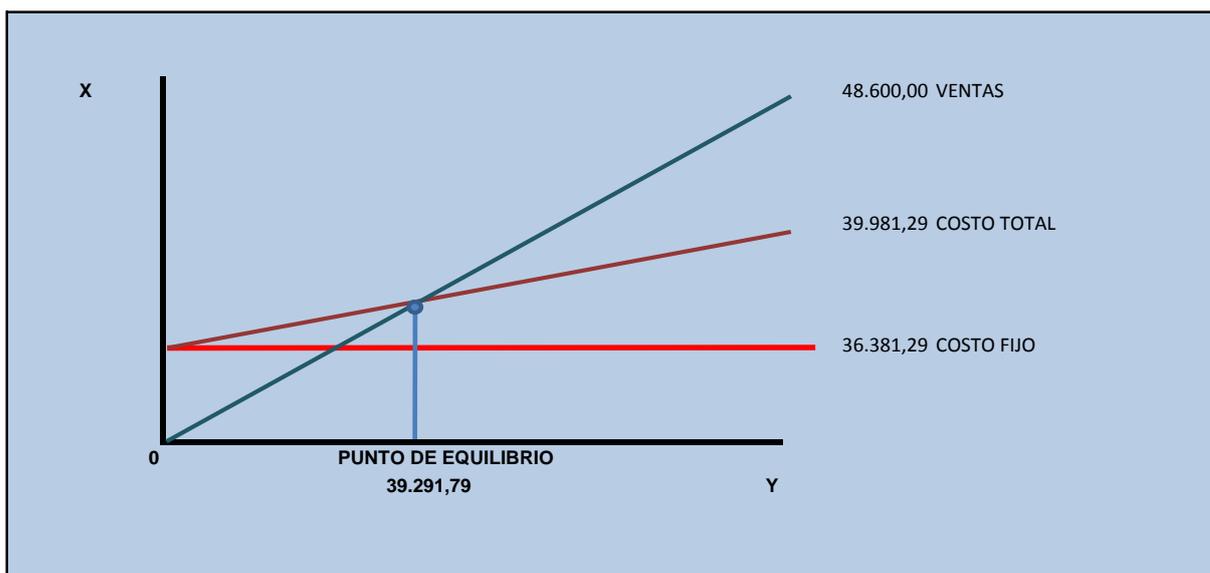
Cuadro 47: Datos para graficar el Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS	
ventas	48.600,00
costo fijos	36.381,29
Costos Totales	39.981,29

Fuente: Análisis financiero Cancha Sintética “EL FUTBOLIN”

Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

Figura 39: Localización del Punto de Equilibrio



Fuente: Análisis financiero Cancha Sintética “EL FUTBOLIN”

Elaborado por: Jonathan Asitimbay - Jenny Indacochea

5.7.3 IMPACTO

CANCHA SINTÉTICA “EL FUTBOLIN” una vez implementado dentro del Cantón Marcelino Maridueña será objeto de múltiples beneficios, los mismos que van a permitir potencializar la presencia de la empresa dentro del mercado al que se introducirá.

Entre los beneficiarios tenemos a la comunidad de Marcelino Maridueña, quienes obtendrán un lugar donde recrearse y practicar el deporte de mayor afición, el fútbol. Además, los inversionistas obtendrán un retorno sobre el capital invertido, se generarán fuentes de empleo y se estará promoviendo el desarrollo local a través de los emprendimientos. A continuación se puntualizan los beneficios:

- Inducir a los habitantes del Cantón a la práctica de una cultura deportiva, familiar y de amistad.
- Integridad física de los clientes ofreciéndoles un servicio de calidad y eficiencia
- Lograr la satisfacción de los clientes poniendo a disposición un lugar cómodo y seguro
- Inversión rentable, al mantener una excelente filosofía corporativa, lo cual nos permita diferenciarnos de la competencia y permita a nuestros clientes identificarse con la empresa, fortaleciendo así nuestras estrategias de promoción.
- Cumplir con el objetivo establecido en el Plan Nacional del Buen Vivir el mismo que hace referencia a “Mejorar la calidad de vida de la población”, este objetivo que sin lugar a duda será de primordial importancia para el desenvolvimiento de nuestra empresa.

5.7.4 CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	oct-12		nov-12				dic-12				ene-13				feb-13				mar-13				abr-13		
	Semana		Semana																						
	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Planteamiento del Problema	■																								
Objetivos	■																								
Justificacion		■																							
Marco Teorico			■	■	■																				
Marco Legal					■																				
Marco Conceptual					■																				
Hipotesis y Variables						■	■																		
Tipo y diseño de Investigacion							■																		
La Poblacion y la Muestra							■																		
Los Metodos y las Tecnicas							■																		
Encuesta								■	■	■															
Ingreso de Datos										■															
Tabulacion de Datos										■	■														
Elaboracion de Graficos										■															
Analisis de datos										■															
Propuesta											■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Entrega del proyecto																									■

5.7.5 Lineamientos para evaluar la propuesta.

Los lineamientos de evaluación nos permitirán saber a ciencia cierta, el desenvolvimiento de los resultados económicos los cuales han sido proyectados con anterioridad en la propuesta; ya que por medio de estos podremos tomar medidas correctivas previniendo posibles contingencias que afecten al desarrollo de las actividades del negocio.

Para el efecto de esto debemos manejar los indicadores que nos mantengan al tanto del negocio:

- Nivel de la Demanda
- Liquidez corriente
- Nivel de Ingresos
- Nivel de Gastos
- Nivel de Costos
- Margen de utilidad
- Retorno sobre la inversión.

CONCLUSIONES

La realización de las encuestas marca un punto de partida para verificar la ausencia de infraestructura en el Cantón Marcelino Maridueña y su incidencia en los negocios de prácticas deportivas, de ese estudio se ha podido concluir lo siguiente:

- El desconocimiento de ofertas de crédito, por parte de los posibles inversionistas, ha llevado a limitar la cantidad de emprendimientos en este sector (Marcelino Maridueña), sobre todo en lo que respecta a prácticas deportivas, llevando a no aprovechar oportunidades de mercado en el aspecto de generación de nuevos negocios.
- Los emprendimientos que se pueden observar en Marcelino Maridueña se caracterizan por ser tradicionales, lo que limita sus niveles de rentabilidad y éxito, todo como resultado del escaso interés y hasta miedo de incursionaren sectores marcados por la diferencia y el riesgo.
- El espíritu emprendedor de los habitantes de Marcelino Maridueña debe fortalecerse y promoverse, para dar paso a incursionar en nuevos negocios que permitan visualizar el desarrollo del emprendimiento
- Los espacios físicos disponibles son de propiedad del Ingenio San Carlos, por ello muchos emprendedores o posibles inversionistas consideran que están limitados en emprendimientos que requieren de una mayor infraestructura física.
- Mediante la implementación de canchas deportivas, de césped sintético, se estaría generando dentro de la comunidad y posibles usuarios de este servicio, una cultura deportiva que beneficiará en la salud de los ocupantes.

RECOMENDACIONES

Analizando cada una de las conclusiones resultantes de la investigación, se pueden establecer recomendaciones que permitan implementar de forma certera la propuesta de este trabajo de investigación. A continuación se detallan las recomendaciones:

- Empezar en nuevos negocios relacionados con prácticas deportivas, de esta forma se estarán aprovechando oportunidades de mercado en nuevos sectores de negocios de los que usualmente se invierten en Marcelino Maridueña.
- Romper con el tradicionalismo de negocios, asumiendo el riesgo de invertir en sectores donde se requiere de mayor capital, pero al mismo tiempo dando paso a un mayor retorno sobre los niveles de inversión, aprovechando las oportunidades que el mercado del siglo XXI presenta.
- Las autoridades de este sector deben implementar campañas que potencien el espíritu emprendedor entre los habitantes del cantón, así se incursionará en negocios rentables y con mayor nivel de proyección.
- El Municipio mantiene un inventario de los espacios físicos de la localidad, por ello se recomienda a los inversionistas interesados en conocer cuáles son estos espacios, acudir a esta institución para informarse y tener certeza de cuáles son los recursos físicos disponibles para los nuevos emprendimientos.
- Implementar un negocio de canchas sintéticas que beneficiará a la comunidad al crear una cultura deportiva y de salud, basada en el sano entretenimiento familiar y de grupos de amigos.

BIBLIOGRAFIA

- DOCIL DIAZ, Joaquín: *Psicología y Rendimiento deportivo*, ediciones Gersam, España, 2002.
- GONZALEZ DOMINGUEZ, Francisco José: *Creación de empresas, guía para el desarrollo de iniciativas empresariales*, ediciones Pirámide, Madrid, 2002.
- GONZALEZ, Lorenzo: *El entrenamiento psicológico en los deportistas*, editorial Biblioteca Nueva S.L, Madrid, 1996.
- GUAJARDO CANTÚ, Gerardo y ANDRADE de GUAJARDO, Nora: *Contabilidad Financiera 5º edición*, Ediciones Mc Graw – Hill / Interamericana S.A de CV, México, 2008.
- H. COX, Richard: *Psicología del deporte, conceptos y sus aplicaciones 6º edición*, editorial Panamericana, Madrid, 2009.
- IAWTHER, John: *Psicología del deporte y del deportista*, ediciones Paidós, Barcelona, 1987.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS: *Somos 14.483.499 de ecuatorianas y ecuatorianos, según el censo*, Quito, Autor, 2011.
- KOTHLER, Philip: *Dirección de Marketing*, edición Pearson Educación, México, 2001.
- LAURO: *Historia del Ecuador*, editado en talleres de la UNE, Cuenca, 2006.

- LERNA, Alejandro, MARTIN, Antonieta, CASTRO, Antonio: *Liderazgo Emprendedor*, editora Cengage Learning, México, 2007.
- MANUAL DE EDUCACION FISICA Y DEPORTES: *Técnicas y Actividades prácticas*, editorial Océano, España, 2003.
- PIÑON, José Lorenzo: *El ABC de la cultura física 1º edición*, editorial pedagógica Freire, Riobamba 1998.
- PROGRAMA DE IMPLEMENTACION PRÁCTICA – DESARROLLO Y GESTION PYME: *Planeación estratégica, como ser un emprendedor exitoso y no fracasar en el intento*, editorial Cultura Internacional, Argentina, 2007.
- RAMIREZ PADILLA, David: *Contabilidad Administrativa 7º edición*, Ediciones Mc Graw – Hill / Interamericana, México DF, 2005.
- SENPLADES: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo –, objetivos del buen vivir, primera edición, pág. 189, Quito, 2009.
- TORRES RODRIGUEZ, Luis: *Creación y Formalización de la Microempresa Civil*, Fundación Avanzar, Quito, 2005.
- ZAPATA SANCHEZ, Pedro: *Contabilidad General 5º edición*, Ediciones Mc Graw – Hill / Interamericana, México DF, 2005.

ANEXOS

Anexo 1: Formato de las Encuestas



ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL CANTON Crnel. MARCELINO MARIDUEÑA CON INTERES DE EMPRENDER EN NEGOCIOS RELACIONADOS CON ACTIVIDADES DEPORTIVAS.

La encuesta tiene por objetivo determinar el interés por emprender en negocios relacionados con las prácticas deportivas y la relación existente con los requerimientos de este tipo de negocios.

Se pide honestidad al responder, marcando con una (x) la alternativa que esté acorde a su percepción.

Ítems	5 Muy de acuerdo	4 De acuerdo	3 Indeciso	2 En desacuerdo	1 Muy en desacuerdo
1. Los emprendimientos son la mejor fuente para generar ingresos					
2. las ofertas de líneas de crédito de las instituciones bancarias – financieras son ampliamente difundidas y conocidas.					
3. Invertir en un negocio significa endeudarse con instituciones bancarias o financieras					
4. Actualmente las personas sienten interés de emprender en actividades novedosas.					
5. Como persona visionaria, siempre ha creído que el emprendimiento es una opción para mejorar su estatus de vida					
6. Al pensar en emprendimientos , a la mente llegan imágenes de negocios tradicionales					
7. Al tener capital, la opción inmediata sería invertir en un negocio cuya actividad le haya generado rentabilidad a otras personas.					
8. Las actividades deportivas deben ser analizadas como una oportunidad para nuevos emprendimientos.					
9. Crear negocios relacionados con el deporte requiere de amplios espacios físicos, lo que es escaso y hasta inexistente dentro de la localidad del Cantón Crnel. Marcelino Maridueña					
10. Emprender en la creación de una cancha sintética generará un impacto positivo en la comunidad de Marcelino Maridueña					
11. Los habitantes de Marcelino Maridueña, acogerán la presencia de negocios relacionados con canchas sintéticas.					
12. Invertir en canchas sintéticas es sinónimo de altos riesgos de inversión					



ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL CANTON Crnel. MARCELINO MARIDUEÑA.

La encuesta tiene por objetivo determinar la existencia de **demandas** para negocios que oferten los servicios de prácticas deportivas (canchas sintéticas), para conocer si existen posibilidades de existe en este sector industrial.

Se pide honestidad al responder, marcando con una (x) la alternativa que esté acorde a su percepción.

Preguntas o ítems	5 Muy de acuerdo	4 De acuerdo	3 Indeciso	2 En desacuerdo	1 Muy en desacuerdo
1. El Cantón Marcelino Maridueña se caracteriza por presentar negocios tradicionales					
2. Entre sus actividades favoritas, se encuentra la práctica de deportes como el fútbol.					
3. En este cantón se requiere de lugares adecentados para practicar el fútbol.					
4. Cuando desea jugar un partido de fútbol con sus amigos tiene que desplazarse al cantón Naranjito para disfrutar de una infraestructura apropiada (coliseos, canchas de instituciones educativas, estadios, etc.).					
5. Los habitantes del Cantón Marcelino Maridueña deberían fortalecer su espíritu emprendedor y visualizar las oportunidades de recreación deportiva.					
6. Al crearse en el Cantón Marcelino Maridueña canchas sintéticas, Ud. Sería uno de los usuarios de este servicio					

Anexo 2: Formato de la Entrevista



ENTREVISTA

Entrevistado:

Institución:

Cargo:

La entrevista tiene por objetivo determinar si el Cantón posee espacios físicos para emprender en negocios relacionados con prácticas deportivas (canchas sintéticas)

1. El Cantón Marcelino Maridueña se caracteriza por ser una zona agrícola; sin embargo, está proyectando un desarrollo incursionando en otras actividades. Aparte de las agrícolas, ¿Qué actividades generan ingresos económicos al cantón? ¿Considera Ud. Que el emprendimiento es una fuente de desarrollo? ¿Qué apoyo se está dando al emprendimiento?
2. Dentro de la localidad, ¿Se cuenta con suficiente espacio físico para implementar negocios relacionados con actividades deportivas? ¿Considera Ud. Que el espacio físico disponible podría ser un limitante para este tipo de negocios? ¿Por qué? ¿Qué acciones se están tomando para canalizar el espacio físico en beneficio de los emprendimientos relacionados con prácticas deportivas (fútbol)?
3. ¿El municipio posee algún proyecto para adecuar espacios físicos y atraer a la inversión privada en nuevas actividades de negocios? ¿Podría detallarnos algo sobre eso?

Anexo 3: Variables para proyección de la propuesta

Variación de ingresos	5%
Variación de gastos	5%

Anexo 4: Depreciación de los Activos

INVERSIONES	AÑOS DE VIDA	%	VALOR DEL ACTIVO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION MENSUAL
MUEBLES Y ENSERES					
ESCRITORIO TIPO "L"	10	10%	350,00	35,00	2,92
SILLA EJECUTIVA	10	10%	60,00	6,00	0,50
SILLONES ASIENTO DE ESPONJA	10	10%	98,00	9,80	0,82
SILLAS DE ESPERA	10	10%	120,00	12,00	1,00
CASILLEROS PARA BALONES (CAMERINOS)	10	10%	320,00	32,00	2,67
MESAS PLASTICAS	10	10%	237,54	23,75	1,98
SILLAS PLASTICAS	10	10%	186,00	18,60	1,55
ARCHIVADORES DE PARED	10	10%	75,00	7,50	0,63
CONGELADOR	10	10%	775,00	77,50	6,46
REFRIGERADOR	10	10%	1.254,00	125,40	10,45
TELEVISOR (BAR)	10	10%	859,00	85,90	7,16
TOTAL DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES				433,45	36,12
EQUIPOS DE OFICINA					
AIRE ACONDICIONADO	10	10%	250,00	25,00	2,08
DISPENSADOR DE AGUA	10	10%	60,00	6,00	0,50
CALCULADORA	10	10%	40,00	4,00	0,33
SUMADORA	10	10%	75,00	7,50	0,63
CAJA REGISTRADORA	10	10%	125,00	12,50	1,04
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA				55,00	4,58
EQUIPO DE COMPUTACIÓN					
COMPUTADORAS DE ESCRITORIO	3	33%	1.450,00	478,50	39,88
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	3	33%	300,00	99,00	8,25
TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN				577,50	48,13
EDIFICIOS					
PINTURA PARA LOCAL	5	20%	120,00	24,00	2,00
INSTALACION DE VENTANAS	5	20%	150,00	30,00	2,50
INSTALACION DE EQUIPOS DE SEGURIDAD	5	20%	140,00	28,00	2,33
INSTALACION DE CASILLEROS	5	20%	75,00	15,00	1,25
INSTALACION DE AIRE ACONDICIONADO	5	20%	80,00	16,00	1,33
CONSTRUCCION DE PAREDES ADYACENTES	5	20%	360,00	72,00	6,00
CONSTRUCCION DEL CERRAMIENTO	5	20%	400,00	80,00	6,67
ROTULO LUMINOSO DEL LOCAL	5	20%	150,00	30,00	2,50
ADQUISICION E INSTALACION DE CESPED	10	10%	20.000,00	2.000,00	166,67
CONSTRUCCION DE GRADERIOS	5	20%	350,00	70,00	5,83
TOTAL EDIFICIOS				2.365,00	197,08

Anexo 5: Detalles de gastos proyectados para el primer año y proyección a 5 años

**EL FUTBOLIN
DETALLE DE GASTOS**

GASTOS ADMINISTRATIVOS		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB.	OCTUBRE	NOVIEMB.	DICIEMB.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	ADMINISTRADOR	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04
1	ENCARGADO DE BAR	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	3.816,00	4.006,80	4.207,14	4.417,50	4.638,37
1	GUARDIAN	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	3.816,00	4.006,80	4.207,14	4.417,50	4.638,37
1	ENCARGADO DE MANTENIMIENTO Y LIMP.	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	3.816,00	4.006,80	4.207,14	4.417,50	4.638,37
	APORTE PATRONAL	176,66	176,66	176,66	176,66	176,66	176,66	176,66	176,66	176,66	176,66	176,66	176,66	2.119,93	2.225,93	2.337,23	2.454,09	2.576,79
	DECIMO CUARTO	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	1.272,00	1.335,60	1.402,38	1.472,50	1.546,12
	DECIMO TERCERO	121,17	121,17	121,17	121,17	121,17	121,17	121,17	121,17	121,17	121,17	121,17	121,17	1.454,00	1.526,70	1.603,04	1.683,19	1.767,35
	FONDO DE RESERVA													-	1.526,70	1.603,04	1.683,19	1.767,35
	VACACIONES													727,00	763,35	801,52	841,59	883,67
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.857,83	23.020,93	25.698,68	26.983,61	28.332,79	29.749,43											

GASTOS DE GENERALES		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB.	OCTUBRE	NOVIEMB.	DICIEMB.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	AGUA	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
	ENERGIA ELECTRICA	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	TELEFONO	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	GASTO DE ALQUILER	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43
	SERVICIOS DE INTERNET	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44
	SUMINISTROS DE OFICINA	35,25	35,25	35,25	35,25	35,25	35,25	35,25	35,25	35,25	35,25	35,25	35,25	423,00	444,15	466,36	489,68	514,16
	SUMINISTROS DE LIMPIEZA	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	806,40	846,72	889,06	933,51	980,18
	AMORTIZACION GASTO DE CONSTITUCION													120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	36,12	36,12	36,12	36,12	36,12	36,12	36,12	36,12	36,12	36,12	36,12	36,12	433,45	433,45	433,45	433,45	433,45
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	48,13	48,13	48,13	48,13	48,13	48,13	48,13	48,13	48,13	48,13	48,13	48,13	577,50	577,50	577,50	-	-
	DEPRECIACION DE EDIFICIO	197,08	197,08	197,08	197,08	197,08	197,08	197,08	197,08	197,08	197,08	197,08	197,08	2.365,00	2.365,00	2.365,00	2.365,00	2.365,00
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	4,58	4,58	4,58	4,58	4,58	4,58	4,58	4,58	4,58	4,58	4,58	4,58	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00
	TOTAL GASTOS GENERALES	953,36	11.560,35	11.960,82	12.381,32	12.245,34	12.708,93											

GASTO DE VENTAS		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB.	OCTUBRE	NOVIEMB.	DICIEMB.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	PUBLICIDAD	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	150,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00											

TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS	2.961,19	36.381,29	39.459,50	41.164,93	42.378,13	44.258,36												
-----------------------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Anexo 8: Detalles de Costo de Ventas

COSTO DE VENTAS																		
DETALLE	PRECIO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MANTENIMIENTO CESPED SINTÉTICO	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
MANTENIMIENTO BALONES DE FUTBOL	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	840,00	882,00	926,10	972,41	1.021,03
STOCK PARA BAR	120,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3600,00	3780,00	3969,00	4167,45	4375,82

10: Revisión del Plagio del proyecto Final (PLAGIARISM CHECKER)

Capítulo I



The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
manera que se contribuya en el desenvolvimiento de esta fuente	OK
emprendimiento debe constituirse en una de las principales factores a	OK
Cantón Coronel Marcelino Maridueña se presenta un desconocimie...	OK
efectos genera el contar con espacios físicos destinados exclusiva...	OK
Determinar de qué manera influye la infraestructura existente en el	OK
Cantón Coronel Marcelino Maridueña presenta unas amplias extens...	OK
Indagar de qué manera incide el desconocimiento de líneas de	OK
manera influye la infraestructura existente en el Cantón Crnel	OK

Results: No plagiarism suspected

Capítulo II



The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero...	OK
Saber trabajar con otros, respetando las responsabilidades de cada...	OK
Estudios realizados acerca de la importancia de las infraestructuras ...	OK
mayoría de los países poseen organizaciones dedicadas exclusiva...	OK
Emprendedores con Verdadero Potencial, son aquellos emprended...	OK
emprendedorescapaces de promover su propio crecimiento	OK
expertos sostienen que los emprendedores deben contar con cierta...	OK
estas circunstancias económicas expuestas, el emprendimiento es ...	OK

Results: No plagiarism suspected



The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
descubrimientos de Stephen Kaplan y sus colaboradores llevaron a ...	OK
inversiones de riesgo bajo son aquellas que presentan probabilidad...	OK
perfeccionamiento del diseño y estructura del Césped Sintetico ha s...	OK
irritabilidad está asociada directamente con la agresividad	OK
Estas inversiones financieras han sido clasificadas como activos dis...	OK
instalaba corrientemente en bordillos de piscina, guarderías, escapa...	OK
Algunas son necesarias para su funcionamiento cotidiano (como la ...	OK
infraestructura es conjunto físico y material que permite el desarrollo	OK

Results: No plagiarism suspected

Capítulo III



The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
continuación se establece la información correspondiente al tipo de ...	OK
método dialéctico implica ciertamente una cierta clase de relativismo	OK
presente investigación aplicaremos la entrevista mediante una com...	OK
PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFOR...	OK
Nunca, desde una perspectiva dialéctica, cabe comprender definitiv...	OK
Actividades laborales: Empresarios, profesionales en el área de doc...	OK
herramienta a utilizarse para el procesamiento de la información es	OK
método consiste en un procedimiento que parte de unas aseveracio...	OK

Results: No plagiarism suspected

Capítulo IV



The Plagiarism Checker

The plagiarism detector has analyzed the following text segments, and did not find any instances of plagiarism:

Text being analyzed	Result
Cuadro 10: La actividad deportiva como opción de emprendimiento	OK
habitantes del Cantón Marcelino Maridueña deberían fortalecer su e...	OK
inexistencia de esparcimiento deportivo en el Cantón Coronel Marc...	OK
Invertir en un negocio significa endeudarse con instituciones bancar...	OK
Figura 8: La actividad deportiva como opción de emprendimiento	OK
Cuadro 18: Desplazamiento a otros cantones para acceder a infrae...	OK
Cantón Marcelino Maridueña se caracteriza por presentar negocios ...	OK
habitantes de Marcelino Maridueña, acogerán la presencia de nego...	OK

Results: No plagiarism suspected