

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

ESCUELA DE NEGOCIOS

INGENIERIA COMERCIAL

TRABAJO DE TERMINACION DE CARRERA PARA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:
ESCUELA DE FUTBOL
UNITED YOUTH
CENTRO DE ALTO RENDIMIENTO

AUTOR:

WALTER E. VALLEJO

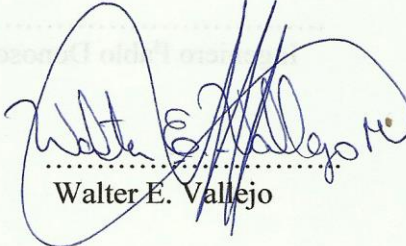
DIRECTOR:

Ing. CAROLA MENA

Guayaquil, 01 de enero del 2011

DECLARACIÓN DE AUDITORIA

Yo Sr. Walter E. Vallejo, declaro ser autor exclusivo del presente trabajo.
Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma es mi responsabilidad.



Walter E. Vallejo

CERTIFICACION

Yo, Ing. Carola Mena Campoverde, profesora de la Facultad de Negocios de la Universidad Del Pacífico, como Director del presente Trabajo de Conclusión de Carrera, certifico que el señor Walter Emilio Vallejo Miranda, egresado de la esta Institución, es autor del presente trabajo, el mismo que es auténtico original e inédito.

Guayaquil, Enero del 2011.



Ing. Carola Mena Campoverde

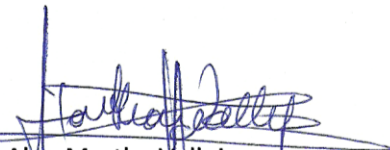
DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

La Universidad Del Pacífico, se compromete a no difundir públicamente la información establecida en la presente Trabajo de Conclusión de Carrera "ESCUELA DE FUTBOL UNITED YOUTH (Centro de alto rendimiento), de Walter Emilio Vallejo Miranda, en razón que ésta ha sido elaborada con información confidencial.

Cinco copias digitales de este Trabajo de Conclusión de Carrera quedan en custodia de la Universidad Del Pacífico, las mismas que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación.

Para constancia de este compromiso suscribe.

Guayaquil, Enero del 2011.



Abg. Martha Vallejo

Decana Facultad de Negocios (e)

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos en primer lugar a Dios por la oportunidad de vida que tenemos día a día y por la facilidad que nos brindó al poder culminar este trabajo. A las personas más importantes en nuestras vidas como son nuestros padres, hermanos quienes con su apoyo incondicional siempre están presentes. Y en el área académica un agradecimiento especial a profesores y todo el personal dentro de la institución que aportan para que día a día nos preparemos para un futuro mejor.

ÍNDICE

Títulos	Pg.
1. Introducción	
Resumen ejecutivo	8
1.2 Macroentorno	9
2. Constitución de la empresa	
2.1 Marco legal	10,11
2.2 Referencias fotográficas	12,13
3. Descripción del negocio	
3.1 Misión	14
3.2 Visión	14
3.3 Objetivos	15
4. Descripción del servicio	
4.1 Servicio que se ofrece	16
4.2 Productos competidores	17
5. Análisis F.O.D.A.	
5.1 Fortaleza y Debilidades	18
5.2 Oportunidades y Amenazas	19
6. Análisis Administrativo	
6.1 Estructura organizacional	20
6.2 Funciones	21
6.3 Organigrama	22
7. Análisis del mercado	
7.1 Estudio específico del mercado	23,24
7.2 Investigación de mercado, resultados	25
7.3 Análisis de la competencia	31
8. Estrategias del mercado	
8.1 Estrategia de precio	32,33
8.2 Estrategias de mercado	34
8.3 Metodología	35,36

9. Análisis técnico	
9.1 Programa de entrenamiento	38
9.2 Trabajos físicos, técnicos y tácticos	42
9.3 Planificación (ciclos)	43
10. Maquinaria e Infraestructura	
10.1 Maquinaria	44
10.2 Infraestructura	45
11. Estudio Financiero	
11.1 Presupuesto e inversiones	47
11.2 Balance y Proyecciones	48
11.3 Estado de pérdidas y ganancias	49
11.4 Inversión en capital de trabajo	50
12. Conclusiones	53
13. Recomendaciones	54
14. Bibliografía	55

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Resumen Ejecutivo

Una de las pasiones que mueve multitudes convirtiéndose en un fenómeno social y de masas, en latino América es el fútbol, el cual se ha convertido en la actividad deportiva más practicada y seguida del mundo.

El alto grado de aceptación presente en todas las edades muestra las oportunidades que brinda el invertir en un negocio relacionado con este deporte.

El negocio se perfila y trabaja en el desarrollo de un Centro de Alto rendimiento con parámetros y métodos de enseñanzas usadas en varias de las canteras del fútbol como son Argentina, Brasil y otros países Europeos, donde no solo se instruye lo básico sino que se perfecciona el talento.

El Centro ofrece la instrucción del niño con sólidos conocimientos junto al entrenamiento físico y táctico en el deporte de las multitudes, que le permitan si así lo decide el niño llegar a ser un profesional el cual en un futuro podrá militar en equipos de gran importancia a nivel mundial, o en el menor de los casos sacar el mayor provecho de este deporte.

Presentando un gran proyecto a los padres de familia quienes toman decisiones, tendremos bajo nuestro amparo el desarrollo armónico de nuestros usuarios (los niños) quienes en ambiente agradable, con una zona amplia llena de naturaleza y la compañía de sus ídolos como tutores, serán nuestra razón de ser en esta gran aspiración.

Actualmente el sector vía a la costa junto a toda la región costera ha sido olvidada en gran porcentaje con respecto al aporte futbolístico, tanto así que ya no contribuye con jugadores en las divisiones profesionales trayendo consigo un poco interés por parte de la juventud y la niñez.

Esta razón nos impulsa al trabajo arduo como instituto que actualmente se encuentra en marcha en la primera etapa formativa, ya que aparte de contribuir con la práctica del deporte a temprana edad, a futuro con la ampliación del proyecto se verá reflejada una

alta rentabilidad como negocio, ya que nos encontraremos comercializando por la venta de una futura estrella deportiva la cual manejará altas cifras por motivo de venta/préstamo en todo mercado.

Respecto al ámbito social el cual representa la razón de mayor importancia para nosotros ya que fue parte de la inspiración del proyecto en marcha, encontramos gran ayuda de personas naturales y empresas quienes comparten el mismo fin de ver a nuestros niños lejos de vicios y practicando actividades sanas.

A futuro, con la aceptación que tiene este deporte junto al trabajo de alta calidad que se ofrece en el centro, nuestras expectativas de crecimiento son muy altas al igual que ha pasado con muchas otras escuelas de fútbol en Méjico, Argentina, Uruguay y Paraguay.

1.2 MACROENTORNO

La ciudad de Guayaquil ha sido desde la época colonial un importante centro de comercio en la región. Los principales ingresos de los guayaquileños son el comercio formal e informal, los negocios, la agricultura y la acuicultura; el comercio de la gran mayoría de la población consta de pymes y microempresas, sumándose de forma importante la economía informal que da ocupación a miles de guayaquileños

Indicadores económicos más relevantes del país:

Categoría Datos PIB:

\$ 51 106(millones de dólares)

- Tasa de interés activa:
9,19%
- Tasa de interés pasiva:
5,44%
- Tasa de desempleo:
8,34%
- Inflación anual:
3,50%

2. CONSTITUCION DE LA EMPRESA

Nombre de la empresa

A continuación se presenta detalladamente lo que conforma y representa la institución de una Escuela de Fútbol de Alto Rendimiento.

El nombre de la Escuela es **UNITED YOUTH FC. CIA. LTDA.**

Ubicación

Aprovechando el inicio de la saturación de escuelas de fútbol en Guayaquil, creemos que el sector ideal para la captación de personas es una Finca propia de 17 hectáreas en el Kilómetro 20 de la Vía Guayaquil - Salinas, cubriendo así a las personas que viven desde la ciudadela Ceibos, Puerto Azul hasta Valle Alto.

Contamos ya con una cancha reglamentaria de césped con drenaje para los temporales de lluvia, cancha de volley y camerinos.

2.1 Marco Legal

Actualmente contamos con el apoyo y dirección con un titulado en leyes que presta sus servicios de forma gratuita ya que es familiar de los directivos de la empresa.

UNITED YOUTH FC. Es una Cía. Ltda. constituida de conformidad con las Leyes de la República del Ecuador que cuenta con las facultades estatutarias suficientes según consta de nombramiento legalmente inscrito.

Que su representada cuenta con todos los elementos legales, materiales, técnicos y humanos. Está conformada por dos socios: el Sr. Walter Vallejo, con una aportación de \$200, y el Sr. José Pérez, con aportación de \$200.

Como trabajamos para beneficio de los niños existen actualmente organizaciones extranjeras que desean aportar y contribuir con medicina, ropa, etc. Y todo esto lo queremos hacer bajo los requerimientos demandantes de nuestra ley para recibir y declarar con absoluta transparencia los aportes.

Nuestro asesor legal se encuentra hace seis meses trabajando en todo lo relacionado a la constitución de nuestra empresa junto a eso teniendo todos los estatutos que necesitemos en orden.

2.2 Referencias fotográficas del terreno

Panorámica Este



Panorámica Frontal



Referencias fotográficas del terreno

Diferentes Panorámicas





Referencias fotográficas de la cancha

Varias panorámicas



3. Descripción del negocio

3.1 Misión

Teniendo en cuenta que una buena imagen vale más que mil palabras es cierta sin lugar a dudas, sin embargo, para que la imagen sea cada vez más clara, no se diluya con el tiempo y pueda compartirse fácilmente entre los miembros de la empresa, es necesario que tanto directivos como supervisores y empleados a todos los niveles a lo ancho y largo de la Organización, sean capaces de exponerla en palabras sencillas, claras y precisas exponemos cual es nuestra misión como escuela de fútbol:

Desarrollar una excelente formación en la niñez dentro del ámbito futbolístico fundamentando sus futuras victorias en principios y valores, generando rentabilidad para sus accionistas.

3.2 Visión

Ser la mejor y más importante escuela de futbol de Guayaquil dentro del ámbito deportivo y formativo integral, brindando orientación de desarrollo humano y trabajar para promover talentos.

Valores

Los valores que predominarán en la organización serán:

- Disciplina
- Honor
- Lealtad
- Transparencia
- Respeto
- Responsabilidad
- Veracidad
- Integridad

Con bases sólidas en los valores anteriormente mencionados, procuramos promover una cultura organizacional saludable manteniendo impecable nuestra imagen interna y externa, trabajando en un ambiente laboral de familia velando por el bienestar de los demás.

3.3 Objetivos

Objetivos Generales

1. Fomentar la práctica del fútbol en la niñez y juventud, como una alternativa de desarrollo integral y su incorporación a la vida social.
2. Contribuir en el aspecto social con niños que no tengan recursos para la práctica de este deporte.
3. Aprovechar el momento que está pasando el país al clasificar de manera contundente a mundiales y competición internacionales.

Objetivos específicos

1. **Futura expansión** en construcción de infraestructura adecuada para los entrenamientos y facilidades pertinentes del proyecto.
2. **Diseñar planes y servicios** estratégicos que se ofrecerán para crear una alta fidelidad por parte de nuestros clientes. (Equipo de Trabajo)
3. Estructurar un plan de mantenimiento y cuidado una vez que estén terminadas las canchas de césped
4. Diseño de ideas de lo que serán las futuras construcciones dentro del complejo.
5. Planes estratégicos para llegar a nuestro mercado objetivo.
6. Diseño de nuestras estrategias de mercado

4. Descripción del servicio

4.1 Servicios que se ofrece

El principal servicio es la enseñanza de técnicas con programas de desarrollo elaborados por técnicos graduados de la facultad de Deportes con el aporte de preparadores físicos y jugadores de equipos locales tales como Barcelona SC., EMELEC SC., entre otros.

Preparación moral y de valores, para no tan solo crear una máquina física sino una persona con principios para que pueda manejarse con sabiduría dentro del mundo futbolístico.

Se contará en un futuro con servicio de transportes (expresos) con rutas y horarios ya establecidos con la finalidad de dar más facilidades y beneficios al alumno, junto a un servicio adicional por alquiler de canchas para juegos y eventos deportivos durante los fines de semana.

Campeonatos de Integración, participación como un club en competencias interbarriales y una de las mejores ventajas competitivas será el jugar y practicar junto a figuras de nuestro fútbol nacional.

4.2 Productos Competidores

Como se mencionó anteriormente estamos entrando en un área donde no se encuentran escuelas de fútbol por ese sector. Creemos que si lo estableceríamos en guayaquil contaríamos con una gran cantidad de competidores.

Ahora, estamos conscientes de que al ser pioneros en el establecimiento de una escuela de fútbol en este sector acarreamos un alto nivel de riesgo, pero también creemos que al implantarnos en la principal vía de crecimiento y expansión de nuestra ciudad, nuestro alto nivel de riesgo lleva consigo un alto nivel de rentabilidad.

A continuación detallamos las facilidades con las cuales contamos en el instituto:

- Una cancha de fútbol profesional (césped): esta facilidad fue diseñada por ingenieros de Barcelona Sporting Club la cual cumple con las medidas reglamentarias, lo cual brinda una visión real del campo de juego a los niños que entrenan.
- Una cancha de volley profesional de césped la cual también cumple con las reglamentaciones y medidas.
- Amplia zona para parqueo de los carros: en este espacio podrán estacionarse los vehículos de los padres de familia y los expresos sin interrumpir el área de entrenamiento.
- Contamos con dos baños los cuales tienen duchas y espacio para construir vestidores.
- Respecto al terreno el área cuenta con diecisiete hectáreas las cuales en un futuro servirán para la construcción de:
 1. Canchas de césped artificial
 2. Canchas de básquet, indoor
 3. Canchas de tenis
 4. Piscinas
 5. Dormitorios
 6. Auditorios
 7. Comedores

Lo que queremos hacer como organización con toda la infraestructura una vez ya terminada es ser y ofrecer los servicios de un campamento de concentración para:

- Equipos profesionales de fútbol
- Equipos semiprofesionales
- Extranjeros
- Personas que busquen retirarse de la ciudad.

5. Análisis FODA

5.1 Fortalezas y Debilidades

Fortaleza
<ul style="list-style-type: none">• Contamos con Jugadores Profesionales que son socios del proyecto: Este aporte es esencial para la Institución ya que será la ventaja que tendremos como escuela frente a la competencia.
<ul style="list-style-type: none">• Instalaciones y servicio adecuado (propio): Actualmente ya contamos con la infraestructura necesitada para la práctica y enseñanza del deporte.
<ul style="list-style-type: none">• Servicios y Valores agregados: Con una constante retroalimentación del funcionamiento de la escuela, y conexiones con escuelas internacionales trataremos de estar siempre adelante ofreciendo valores agregados y servicios pioneros en este mercado.

Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• Distancia para algunos alumnos: Aunque se cuente con el servicio de expreso particular, no deja de ser un problema para algunos alumnos que se inscriban y vivan a más de 35 minutos de la finca.
<ul style="list-style-type: none">• Proceso de adaptación de los alumnos: Los primeros meses tanto como para alumnos y personal de trabajo costará un poco el coger el ritmo de trabajo y de adaptación y podría ser riesgoso ya que muchos podrían tomarlo como desánimo.
<ul style="list-style-type: none">• La falta de seguridad policial alrededor del complejo.

5.2 Oportunidades y Amenazas

Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Uso y propagación de la imagen con la que cuentan los jugadores
<ul style="list-style-type: none">• Uso y propagación de la imagen y prestigio de la que gozan preparadores físicos de renombre en nuestro país.
<ul style="list-style-type: none">• La presencia de la Prensa y Medios de Comunicación

Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• El costo que significará entrar a un mercado nuevo y darnos a conocer.
<ul style="list-style-type: none">• La presencia devastadora de un fenómeno natural. (Ej.- El Niño)
<ul style="list-style-type: none">• Futuras escuelas de fútbol que ofrezcan servicios por ese sector.
<ul style="list-style-type: none">• Incremento de pagos a los municipios o comunas por la revalorización del sector

6. ANALISIS ADMINISTRATIVO

6.1 Estructura organizacional y por competencias

Nuestra estructura interna esta organizada como detallaremos a continuación:

- Gerente General.
- Asesoría Legal y Tributaria Externa
- Departamento de Entrenador
 - Entrenador
 - auxiliares
- División de Mantenimiento
 - Mantenimiento
 - Adquisiciones
- División Médica.
 - Doctor especialidad nutrición

6.2 Funciones

Gerente general.- Es la persona que figura como representante absoluto de UNITED YOUTH FC., asumiendo funciones legales, financieras, y de planificación estratégica.

El gerente general trabaja en conjunto con un representante de cada departamento y tomando concejo decidirá lo que es más beneficioso para el club.

Vela por el desarrollo de los planes y cada período estructurar planes de trabajo y avance nuevos.

Asesoría Legal y Tributaria Externa.- Esta representada por un grupo de profesionales en el área legal y contable que prestaran sus servicios de manera gratuita y desinteresada ya que tiene relación familiar con los accionistas.

Departamento de Mantenimiento.- Cuenta con un auxiliar a tiempo completo el cual se encargara de llevar el control y el mantenimiento en general de la escuela de futbol.

Departamento Medico / RRHH.- Es el equipo humano que trabaja en conjunto y bajo las órdenes del doctor, está encargado de la nutrición y prevención de enfermedades que conlleva al buen funcionamiento del organismo y cobertura de necesidades del talento humano.

Departamento de Entrenadores.- Cuenta con un entrenador representante de todo el equipo técnico que participar en las reuniones de análisis para llevar la información y así mismo será quien traiga peticiones, inquietudes y necesidades del cuerpo técnico a la gerencia para una pronta respuesta.

Sistema experiencia laborales del personal

Gerente general

- Título universitario.
- Experiencia y conocimiento del mundo deportivo.
- Experiencia laboral mínima de cuatro años.
- Dominio del idioma inglés como segunda lengua.

Jefe de Medico

- Título universitario.
- Experiencia mínima de cinco años.
- Conocimientos especializados de nutrición.

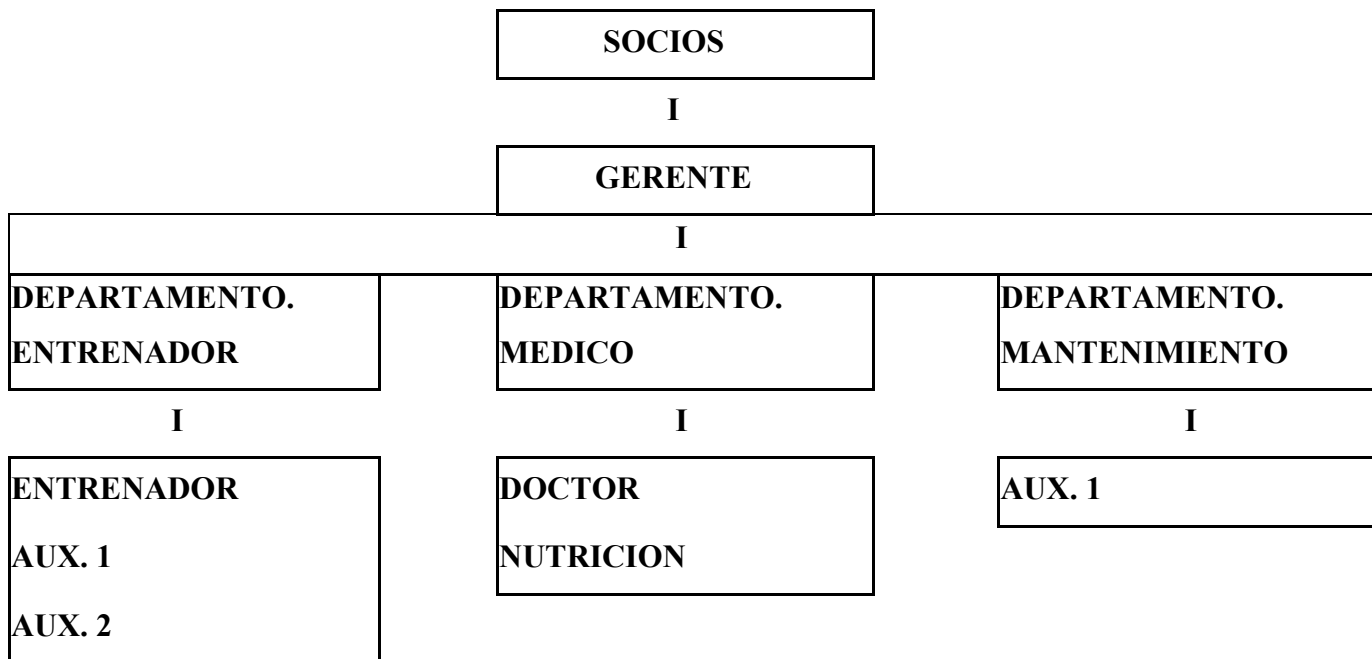
Jefe de Entrenadores

- Título universitario.
- Experiencia mínima de tres años.

Auxiliares

- Experiencia en deporte(futbol)
- Experiencia en mantenimiento básico

6.3 Organigrama



Cultura empresarial

Dentro de nuestro sistema de trabajo hemos adoptado parámetros y metodología de desempeño de empresas multinacionales las cuales tienen un alto porcentaje de productividad, un excelente clima de trabajo y una cultura organizacional.

No pretendemos ser una escuela ni un instituto más, queremos marcar la diferencia siendo el mejor centro de rendimiento del país teniendo como bases en:

7. ANÁLISIS DEL MERCADO

7.1 Estudio específico del mercado

A través de nuestra organización, con el fin de establecer y posesionar una Escuela de Fútbol de alto rendimiento, nos dimos cuenta que el mercado de nuestra ciudad está entrando a una leve saturación ya que existen escuelas de fútbol pagadas y gratuitas en el norte, sur y centro de la ciudad sin mencionar los proyectos del municipio para la creación y propagación de tales escuelas en sectores apartados los cuales entraron al proceso de modernización tales como los suburbios y el sector oeste de la ciudad.

Encontramos atractivo el sector vía a la costa ya que contamos con una finca propia ubicada en ese sector y el mercado se encuentra prácticamente virgen.

En los tiempos pasados hubo muchos jugadores de fútbol que salieron de nuestras costas aportando con un buen rendimiento físico sobretodo y perfeccionando su talento en los clubes respectivos.

Todo esto fue desapareciendo con la creación de fundaciones y escuelas de fútbol de jugadores renombrados como Agustín Delgado, Edison Méndez, Ulises de la Cruz centralizando el semillero de futbolistas llevando la atención a las provincias de Carchi e Imbabura junto a sus sectores aledaños en el norte del país quedando así olvidada los sectores costeros quienes dieron y aportaron con muchos jugadores a nuestro fútbol.

Ya que el mismo sector se siente olvidado en el aspecto futbolístico y los pocos que desean cumplir su sueño de llegar a ser una gran estrella de fútbol tienen que adoptar la idea de vivir mudándose a guayaquil viviendo separado de sus familias ya que no hay semilleros en ese sector, nuestro propósito era empezar a vender la idea desde el momento que efectuáramos las encuestas.

Queriendo llenar todas nuestras expectativas delimitamos sectores de investigación, guiándonos por consejos, ideas y planteamientos de profesionales en el medio llegando así a la conclusión de realizar nuestro análisis desde:

- La Ciudadela Ceibos, Puerto Azul hasta,
- Valle Alto

Con el ánimo de tener variedad y aleatoriedad de pensamientos, consentimientos, y respuestas efectuamos nuestras encuestas en:

- Casas, tiendas
- Farmacias, locales comerciales
- Escuelas
- Colegios

El Objetivo de la encuesta de mercado fue para determinar la aceptación de nuestro mercado objetivo, saber que edades deberíamos de cubrir, junto a la disponibilidad de tiempo y horarios sin apartarnos de la realidad sobre su alcance financiero para cubrir con los aportes al instituto.

El número total de encuestas efectuadas fueron de 500 en todo el sector anteriormente delimitado, y en la cual detallamos a continuación la información que creímos necesaria investigar:

1. Que porcentaje de aceptación tendría una Escuela de Fútbol de excelente calidad para niños de ese sector?
2. Disponibilidad de días de asistencia para los niños.
3. Disponibilidad y flexibilidad de los horarios.
4. Disponibilidad de acceso a los costos.

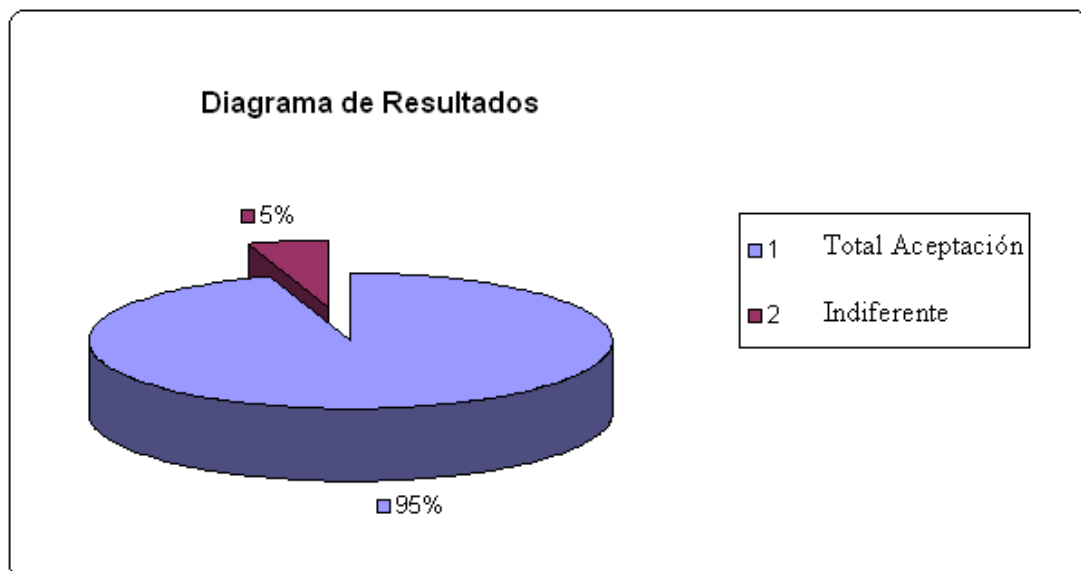
Las personas que habitan en esos sectores son muy trabajadoras y tienen ingresos sostenidos y justos. Tratamos al máximo de hacer nuestras encuestas fáciles de entender dejando complicaciones infructuosas obteniendo los siguientes resultados.

7.2 Investigación de Mercado

Diagrama de Resultados

1. Que porcentaje de aceptación tendría una Escuela de Fútbol de excelente calidad para niños de ese sector?

GRADO DE ACEPTACIÓN DEL NUEVO CENTRO

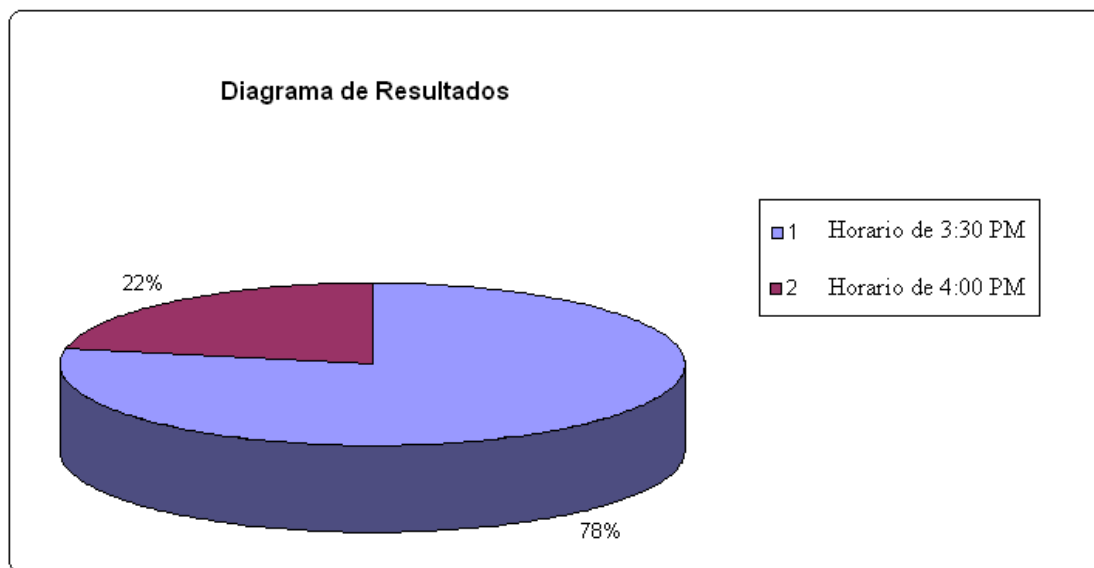


Resultado: La gráfica muestra que existe un alto porcentaje de aceptación de la escuela de fútbol en ese sector frente a un mínimo del 5% que no está en contra pero se muestra indiferente.

Diagrama de Resultados

2. Que días de entrenamiento le facilitaría la asistencia a sus hijos?

FACILIDAD DE ASISTENCIA

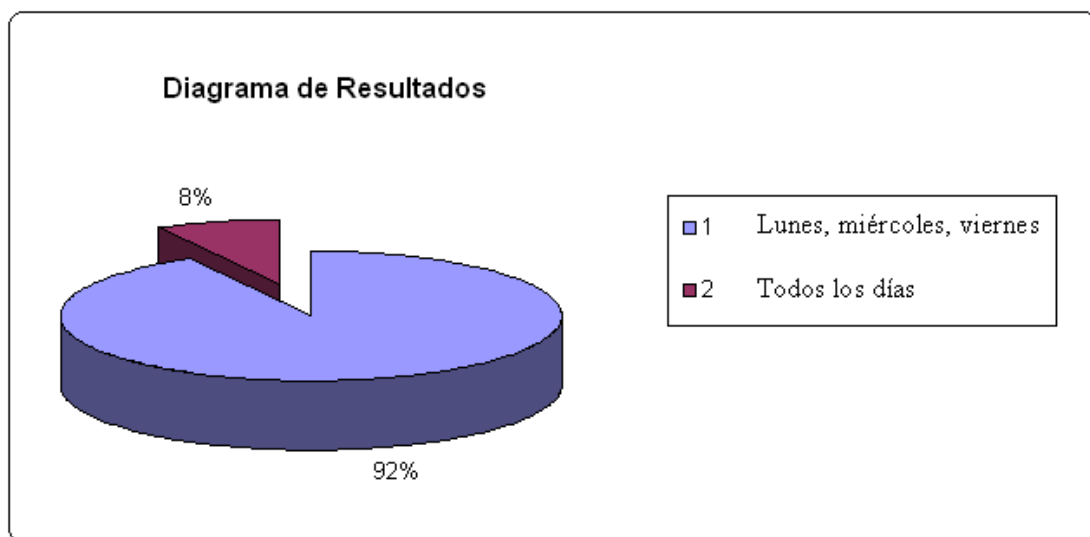


Resultado: La gráfica muestra que la preferencia respecto a los horarios por parte de los niños es de 3:30 PM en contra de un 22% a las 4:00 PM.

Diagrama de Resultados

3. Teniendo en cuenta los estudios de sus hijos, cual de los siguientes horarios se ajustaría a su posible asistencia de entrenamientos?

DISPONIBILIDAD DE HORARIOS

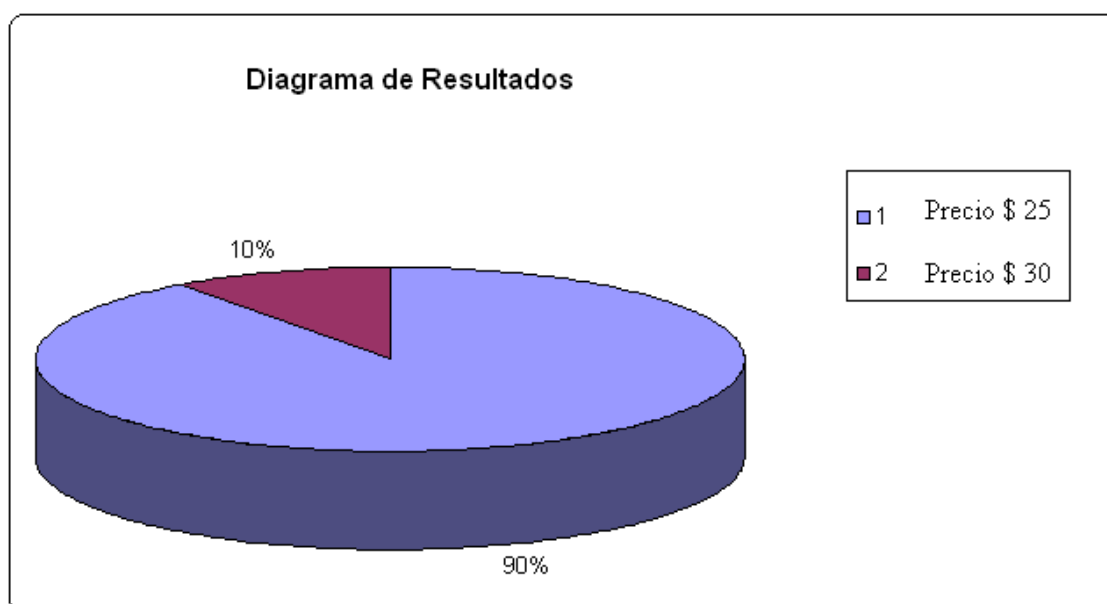


Resultados: Con respecto a los días de mayor viabilidad de asistencia muestra que hay mayor facilidad al asistir 3 días a la semana.

Diagrama de Resultados

4. Que precio le parecería justo por una mensualidad, y a su alcance por la enseñanza integral y deportiva de alta calidad?

ALCANCE FINANCIERO



Resultados: Con respecto al aspecto financiero entre un rango dado los padres de familia que representaron una mayoría del 90% acuerdan con el pago de \$25.

Ventaja Competitiva

Como Institución contamos con **diversas figuras deportivas** con las que a diferencia de las escuelas de fútbol locales existentes intentamos proyectar una imagen la cual no sea solo una figura deportiva que se nombre en el lugar, sino que compartirán a lo menos una vez por semana con los estudiantes, creando en ellos una expectativa de que jugador lo visitará en su próximo entrenamiento y que aprenderá de él.

Análisis de nuestro mercado objetivo (clientes)

Nuestra escuela cuenta con tres categorías de acuerdo a sus edades, con un plan de expansión en un futuro pero por ahora serán solo niños:

- Sub. 8 (Comprende niños de hasta ocho años)
- Sub. 10 (Comprende niños de ocho hasta diez años)
- Sub. 12 (Comprende niños de diez hasta doce años)

Cada uno de los alumnos deberá cancelar un valor de inscripción (que será una vez al año) junto con su mensualidad.

Segmentación de Clientes especiales

Una familia al mandar hermanos (ya sea de 2 en adelante), como institución tenemos la obligación de darle una facilidad de ajuste a su economía, es decir otorgamos un descuento por el número de alumnos.

Vemos la necesidad de tener descuentos especiales incluso becas en casos extraordinarios, pero ambos son totalmente justificados.

La beca total es uno de nuestras mas importantes inversiones a futuro, ya que esta será otorgada al alumno que tenga talento, habilidad y que preparándolo podamos hacer de el un futuro profesional, abriéndole puertas al fútbol extranjero a temprana edad representando así ingresos financieros al jugador junto a su familia, a la institución y al país.

Forma de evitar el desinterés de nuestros clientes

Demostrando lo siguiente:

1. Mostrando las ventajas que su hijo obtiene al practicar un deporte.

2. Teniendo siempre un ambiente agradable de trabajo.
3. Manteniendo una atmósfera de orden y servicio para los padres que vean entrenar a sus hijos.
4. Para las personas que tomen el fútbol como algo de lo cual dependerán de ello en un futuro, afirmarles que no hay mejor camino a esa meta que el crecimiento y formación con futbolistas.
5. Hacer campeonatos para padres de familia en contra de figuras deportivas
6. Tener en cuenta que la participación del padre de familia es muy importante haciéndolo sentir parte de la organización, que la sientan suya y no como una entidad aparte.



7.3 Análisis de la competencia.

Los únicos complejos que tienen infraestructura similar son los de recreación familiar entre los cuales encontramos diversas fincas como La Gloria, entre otros pero ninguno de estos clubes campestres se dedican a la enseñanza técnica del fútbol como la que ofrecemos nosotros.

Análisis de los precios

Para poder tener estándares de precios, y no alejarnos de la realidad al momento de establecer nuestras cifras creímos necesario tomar algunos institutos similares de guía. Para hacer este análisis se tomo como referencia las escuelas de fútbol dentro de Guayaquil estimando valores para sacar un promedio.

Escuelas de Fútbol	Costo Promedio Mensual
Escuela de fútbol Alfaro Moreno	\$ 35
Escuela de Fútbol de Cevallos	\$ 30
Escuela de Fútbol de Joseymar	\$ 30

Imagen de la competencia frente a los clientes

Escuelas de Fútbol	Costo Promedio Mensual
Escuela de fútbol Alfaro Moreno	Prestigiosa por el nombre, pero los profesores no ponen mucha atención a la formación de los niños.
Escuela de Fútbol de Cevallos	Es muy conocida por el buen manejo de su cancha y por tratar siempre de dar buen servicio y valor agregado.
Escuela de Fútbol de Joseymar	Cuenta con diversas canchas de césped sintético, el lugar es abierto, existe una muy buena atención y cuenta con espacios televisivos.

8. ESTRATEGIAS DE MERCADO

8.1 Estrategia de precios

Para la fijación de los costos por los servicios prestados los hemos considerado tomando en cuenta la guía de Fijación de precios basada en el valor.

Esta estrategia nos permite basar el precio en la percepción que los clientes tienen sobre el servicio y no en el costo del mismo.

Esto implica que la empresa no puede diseñar un servicio y un programa de marketing y luego establecer el precio, sino que el precio se considere junto con las otras variables de la mezcla de marketing antes de establecer el programa de marketing.

También hemos tenido en cuenta que los consumidores basan sus juicios acerca del valor de un servicio en lo que los diferentes competidores cobran por beneficios similares.

Fijando precios acorde a la tasa vigente, el precio sigue los valores actuales de los demás competidores, sin basarse en los costos o en la demanda convirtiéndose en una estrategia muy utilizada cuando la elasticidad de la demanda es difícil de medir evitando así las guerras de precios.

Siguiendo una vez más los datos obtenidos de nuestra investigación de mercado concluimos en lo siguiente referente a los precios:

Tabla de Precios

Detalle	Costo
Costo de Inscripción	\$ 27
Costo de Mensualidad	\$ 25
Costo de Alquiler	\$ 66

Tabla de Descuentos

Nota: A continuación se detalla los costos con el descuento aplicado por la inscripción y participación 2 o más inscritos por una familia.

Detalle	Porcentaje
Costo de Inscripción	\$ 22
Costo de Mensualidad	\$ 20

Tabla de Descuentos por pagos adelantados en las mensualidades

Detalle	Porcentaje
Por pago de 2 a 3 meses por adelantado	10%
Por pago de 4 a 6 meses por adelantado	20%

Beneficios adicionales

Cuando una empresa trabaja de manera desinteresada encuentra rápidamente y sin mucho pedir el aporte y apoyo de empresas y personas naturales. Muchas de estas empresas donan artículos o insumos necesarios a cambio de publicidad de las mismas.

Gracias a esta participación los alumnos contarán con hidratación gratuita con productos como Profit, convenios con compañías de celular móvil como Movistar que ofrecerán beneficios para los integrantes de United Youth FC., entre otras empresas que se piensan unir a nuestra causa.

8.2 Estrategia de mercado

Hay una tendencia de que las empresas se preocupan por las cosas después de que suceden; dedican la mayor parte del tiempo de sus reuniones de consejo y alta dirección a discutir los efectos, en vez de sus causas.

Como organización reconocemos el papel del Marketing como generador de flujo de efectivo y tendremos una clara idea del valor del servicio de calidad, de la satisfacción de nuestros clientes, y de otros indicadores del comportamiento de fidelidad del cliente que mueven los indicadores financieros.

Como institución mantenemos nuestros planes enfocados en:

1.- Niños deportistas.

- Sub. 8 (Comprende niños de hasta ocho años)
- Sub. 10 (Comprende niños de ocho hasta diez años)
- Sub. 12 (Comprende niños de diez hasta doce años)

Nicho de niños

Por un estudio realizado junto con las visitas frecuentes a los sectores aledaños del campo deportivo donde se darán las enseñanzas técnicas de la escuela a través de la escuela de fútbol U.Y.FC., es muy notoria la cantidad de niños que existen en estos lugares. Existen algunas escuelas las cuales cuentan con gran cantidad de alumnado que comprende entre la edad de 8 hasta 14 años lo que ayudo a la determinación del rango de edades del grupo de niños que pertenecerían a nuestro nicho principal.

Es por eso que invertiremos nuestro tiempo y dinero en analizar cuales son los productos y servicios que mi tipo de cliente necesita y le interesan.

Una vez ya hecha la segmentación de mercados e identificando a todos los clientes potenciales que comparten necesidades en particular llegamos a tener nuestro mercado real que como ya se menciono son los niños de 8 hasta 12 años.

8.3 Metodología para la penetración a nuestro mercado objetivo

Para alcanzar nuestras metas propuestas con respecto a nuestro mercado objetivo:

1. Llamar la atención de los padres para que inscriban a sus hijos
2. Llamar la atención de los niños para que presionen a sus padres a que los inscriban se ha diseñado el siguiente plan:

Para captar la atención y crear la expectativa correspondiente se procedió a lo siguiente:

- El día que se efectuaron las encuestas, se lo hizo con un equipo de apoyo, con jugadores profesionales y junto con la participación de un equipo de producción de televisión el cual graba cada paso que da la institución para tener en archivos con formato DVD para su futuro uso.
- Esto dio una imagen a las personas que no era una escuela más sino que es una institución seria, sólida y con recursos que va a marcar la diferencia.
- Se mandaron a imprimir volantes de excelente calidad las cuales contenían todo respecto a la información y fotos de jugadores que despertaron el interés, no bastando con eso quisimos dar un valor extra poniendo a jugadores de primer nivel a repartir las volantes a los niños en sus casas y a los padres de familia que se encontraban en sus trabajos.
- Se hicieron cuñas radiales gratis en emisoras importantes de los sectores.
- Se pusieron Islas de inscripción llamativas para que las personas se acerquen y puedan hablar con los futbolistas.
- Y se programara diversos partidos profesionales en la cancha donde se entrenará para así captar más la atención hacia nuestra finca de los niños junto con sus padres.
- Una vez que tengamos la atención de los padres y niños se procede a las inscripciones aprovechando ese momento en la cual sus emociones se encuentran elevadas, inscribiendo estableciendo nuestra lista de clientes.

Metodología para el desarrollo y posicionamiento en el mercado

Nuestra finca contiene una gran extensión de tierra y es igual de grande de nuestras expectativas de crecimiento. Por ahora contamos con una cancha profesional de césped pero a medida que crezcamos como organización de igual manera queremos incrementar en alumnos.

Creemos que una de nuestras metas es alcanzar a toda esa masa de niños que habitan alrededor del complejo deportivo que disfrutan del deporte y que lo tomarían de una manera seria como para practicarlo durante la semana.

Para captar más alumnos se pensó en las siguientes herramientas y medios:

- Comerciales Televisivos
- Prensa escrita
- Cuñas Radiales

Comerciales televisivos

Aprovecharemos la amistad, buena relación y disponibilidad ya ofrecida de propietarios de canales televisivos como Caravana TV un canal especializado solo en deporte y que cada día tiene más aceptación y rating, para sacar publicidad con un alto nivel de producción sin costos para la escuela de fútbol.

Prensa escrita

A futuro adquiriremos los servicios de los dos diarios más leídos en el medio para sacar nuestra publicidad.

Cuñas Radiales

Aprovechando la amistad y aceptación que tiene el propagar la práctica del deporte, aprovecharemos los medios y conexiones que existen dentro de nuestras radios locales mas escuchadas en los sectores vía a la costa para difundir comunicados sin costos.

Beneficios adicionales

Cuando una empresa trabaja de manera desinteresada encuentra rápidamente y sin mucho pedir el aporte y apoyo de empresas y personas naturales. Muchas de estas empresas donan artículos o insumos necesarios a cambio de publicidad de las mismas.

Gracias a esta participación los alumnos contarán con hidratación gratuita con productos como Profit, convenios con compañías de celular móvil como Movistar que ofrecerán beneficios para los integrantes de United Youth FC., entre otras empresas que se piensan unir a nuestra causa.

Principales clientes potenciales

Lo primordial para nosotros luego de contar con la información que nos permite acceder a cada oportunidad potencial, consiste en realizar exitosamente nuestros servicios para poder mantenerlos como clientes fieles.

En un futuro con planes de ampliación y crecimiento tenemos intención de enfocarnos en un nicho muy similar pero a la misma vez diferente como es el grupo de niñas deportistas.

A través de nuestras estrategias de marketing esperamos captar el mayor número de niños y mayormente en tiempo de vacaciones donde los padres buscan actividades extracurriculares para sus hijos.

Durante el año escolar trabajaremos con horarios cómodos y que se ajusten a los estudios de los niños para evitar que disminuya la asistencia más bien que incremente el número de chicos

9. ANALISIS TECNICO

Nuestra meta se verá cumplida cuando veamos alto porcentaje de niños del sector practicar el deporte que mas les fascina, cuando lo ejerzan con la libertad en un ambiente de armonía presto para el desarrollo del mismo.

En el servicio que prestaremos utilizaremos y nos valdremos de varios medios los cuales detallaremos, especificaremos su uso y justificaremos su importancia dentro del Instituto.

Cabe recalcar que dentro de los detalles de nuestro programa de entrenamiento constan actividades como las que enlistaremos, ampliaremos las facilidades que utilizaremos para el bueno desarrollo del mismo.

9.1 Programas de entrenamientos

Principios de Entrenamiento

- Concepto: entrenamiento es la herramienta con la que buscamos que el jugador pueda mantener su mejor performance durante el desarrollo de un encuentro de fútbol. Para esto nos apoyaremos en 4 pilares fundamentales: **entrenamiento físico, entrenamiento técnico, entrenamiento táctico y entrenamiento psicológico social.**



- Entrenamiento físico: buscando su aplicación en la práctica deportiva, se entiende por entrenamiento físico al mejoramiento de las capacidades motrices como resistencia, fuerza, velocidad, flexibilidad y coordinación, lo específico de cada una de estas, y las mezclas entre dichas capacidades. En el futbolista será la unión entre fuerza y resistencia, fuerza y velocidad, fuerza y flexibilidad y resistencia y velocidad.



- Entrenamiento Técnico: es el movimiento ideal del futbolista ante la llegada del balón y la intención del objetivo. El cabeceo, el dominio del balón, el dribling, el pase, el remate y el traslado. Pasando la enseñanza desde lo abstracto (el golpe solo) a lo combinado (con compañeros), con oposición (compañeros y rivales) y con aplicación en un juego (reducidos o fútbol formal)



- Entrenamiento táctico: la intención debe ser que el jugador sepa que hacer depende quién, donde y en que situación se tenga el balón, para saber cual es la acción más conveniente a realizar por el mismo y por su compañero, en esa pequeña fracción de segundo en la que tiene que decidir su intervención. Se dividirá en acciones defensivas y acciones ofensivas, y en ambas incluirá trabajos a balón parado.

- Entrenamiento psicológico social: estamos hablando de un entrenamiento subjetivo y de lo que respecta a las reacciones frente a la adversidad (goles recibidos, clima hostil, malos arbitrajes, fallos adversos, etc.), como también el aprovechamiento de las situaciones favorables. Podría entrar en estos temas: anticipar imaginariamente situaciones venideras, desarrollar estrategias para sobrellevar situaciones de presión, disminuir miedos y saber dominarlos, y auto estimulaciones.

Por último debemos saber que el secreto del éxito de un equipo, se debe buscar en el entrenamiento y que como se entrena, se juega.

Objetivos

- Lograr una alta performance en lo futbolístico y personal, del alumno.
- Capacitar al jugador sobre fundamentos técnicos, tácticos y temas de importancia para su desarrollo personal.
- Priorizar el respeto, dentro y fuera de la cancha, aunque esto a veces cueste no tener al mejor jugador del equipo.
- Conseguir la unión grupal y la buena convivencia del jugador con su par y con su entrenador.
- Presentar informes periódicos sobre comportamientos futbolísticos y personales de los dirigidos.

Calidad de enseñanza

- Programa a seguir con distintas actividades para cada categoría.
- Unificar criterios de trabajo y objetivos, según las edades, de los alumnos.
- Asegurar aprendizaje, diversión y buenas costumbres.
- Planificar trabajos a corto, medio y largo plazo, apuntando a sumar gradualmente contenidos técnicos, tácticos y físicos.
- Evaluar periódicamente nuestro trabajo y si se alcanzaron los objetivos propuestos.

Organización del tiempo

- Año de 11 meses, dividido en 2 cuatrimestres con un mes de repaso, al final de cada período y al final del último repaso, se harán exhibiciones y reuniones de camaradería.
- Cantidad de entrenamientos semanales, según las edades de los alumnos.
- Definir actividades para los días de lluvias.
- Diagramar los entrenamientos semanales de los equipos a cargo.

Infraestructura

- Sala para cuerpo técnico.
- Encargado para campo de juego.
- Depósito para elementos con un encargado de dichos elementos.
- Vestuarios con sanitarios disponibles.
- Cuerpo técnico, lo más completo que se pueda (técnico, ayudante, preparador físico, médico, etc.).

Condiciones indispensables

- Contar con los elementos necesarios para desarrollar nuestro trabajo.
- Reglamento sobre actividades, funcionamiento, derechos y obligaciones de los alumnos de la escuela.
- Predisposición para escuchar necesidades y observaciones.
- Comisión de apoyo que colabore buscando el funcionamiento desde la parte dirigencial.
- Claridad sobre formas de financiación del establecimiento.
- Atraer y mantener, con actividades, a los alumnos.

9.2 Trabajos físicos, técnicos y tácticos para escuela de formación.

La edad del acostumbramiento (6-7 años)

Ejercitaciones físicas: Ejercitación de las distintas partes del cuerpo. Ejercicios de equilibrio, elongación, flexión, extensión, inclinación, saltos, etc.

Aprovechar agilidad para caídas hacia delante, hacia atrás, de costado, etc.

Ejercicios formativos con reglas simplificadas, acrobacia elemental, rol adelante y hacia atrás, apoyos verticales y medialunas.

Ejercitaciones futbolísticas: Cuidado del tamaño y peso del balón. Usar zapatillas para sentir el contacto del balón con el pie. Juegos recreativos, libres, permitiendo la creatividad y permitiendo, de vez en cuando, el uso de las manos. Partidos con poca cantidad de jugadores.

Ejercitaciones técnico-tácticas: Ejercitaciones técnicas en formas de juegos y con el complemento final de remates a lo anterior enseñado.

Juegos de conducción y de pases. Al final de la etapa se debe dominar lo que es frente, detrás, derecha, izquierda, alto, bajo, lejos, cerca, etc.

Edad de los fundamentos (8 y 9 años)

Ejercitaciones físicas: Perfeccionar la coordinación, ampliar la movilidad en los trabajos. Igual cantidad e intensidad de juegos colectivos con reglas simples. Trabajos de pre-atletismo y acrobacia elemental (trepar sogas, saltos, carreras con balón, etc.)

Ejercitaciones futbolísticas: Instrucciones precisas acompañadas con buenas demostraciones. Juegos reducidos apuntando a que intenten jugar constantemente.

Se debe empezar a buscar un orden dentro del campo, ir aumentando el número de jugadores en los encuentros hasta llegar a 11 contra 11.

El juego debe orientar hacia la formación de los equipos y la variabilidad en los puestos de los niños. Canchas, balones y porterías reducidas.

Ejercitaciones técnico-tácticas: Actividades técnicas individuales y grupales. Trabajos de conducción, pases, recepción, remates, dribling, cabeceos y laterales, además de destrezas con el balón.

Los trabajos tácticos se introducirán en los reducidos con formas de encuentros (ej: 3 contra 3 manteniendo la forma de un triángulo, etc.)

Se busca un orden básico, al comienzo, se permite el desorden en la intensidad del encuentro, pero se trabajará que ante la indicación del entrenador, el equipo retome su orden o lo varíe, de acuerdo a la indicación dada.

9.3 Planificaciones

Planificar, significa diagramar la actividad a realizar el lugar en donde trabajamos. Esta variará, de acuerdo a la edad y a la época en la que nos encontremos con el equipo.

Las planificaciones se dividen en distintos ciclos:

MACROCICLOS: ciclos de larga duración (1 o 2 años).En los que buscaremos beneficios genéricos. Ej.: mejoría en la aptitud física del plantel, implementar una idea de juego, una filosofía de conducta deportiva, etc.
--

MESOCICLOS: ciclos de media duración (2 a 6 meses) en los que se buscarán beneficios puntuales para el plantel, respetando y buscando los fines del macrociclo. Ej.: preparar físicamente para la competencia, implementar distintos sistemas de juego, buscar mejorías técnicas en su totalidad de facetas, etc.

MICROCICLOS: ciclos de corta duración (diarios, semanales y mensuales) en los que se buscan fines específicos, que pueden tener que ver, o no, con lo visto en la competencia anterior o con lo que se crea, será la competencia venidera. En niños y jóvenes, la planificación recomendada no tiene que cambiar por la competencia, sino que tiene que seguir parámetros definidos y siguiendo los pasos del mesociclo y este del macrociclo. Ej.: trabajos para mejorar juego aéreo, trabajos para mejorar marcación, trabajos de definición, etc.
--

NOTA: Además es fundamental la evaluación, al final del mesociclo, para saber si los objetivos puntuales son cumplidos para que en conjunto se puedan lograr los objetivos genéricos.

10. MAQUINARIA E INFRAESTRUCTURA

10.1 Maquinarias

Contando con bastante área de trabajo utilizaremos los siguientes equipos y maquinarias teniendo en cuenta que la mayoría de espacios son áreas verdes.

- Carro podador manejado por una persona: costo actual \$2.300.
- Equipo de riego: comprenden mangueras, rociadores que cubren todas las áreas verdes con un costo de \$500.
- Maquinas de fumigación: con las cuales rociamos fungicidas, pesticidas. Tres maquinas con un valor de \$500 cada una.
- Materiales de limpieza: con un costo de \$300.

Muebles y Equipos de Computación

- Dos computadoras personales con un costo de \$1.100 cada una.
- Dos impresoras canon con un costo de \$150 cada una.
- Dos escritorios para uso ejecutivo con un costo de \$200 cada uno.
- Sillas para la sala de espera con un costo de \$25.
- Mesa de centro valorada en \$150.

Implementos deportivos para el entrenamiento

- Cincuenta conos.
- Cincuenta ligas para trabajo físico.
- Cincuenta balones No.5.
- Cincuenta balones No.4.
- Mini arcos para espacio reducidos.
- Redes para los arcos.
- Cuatro pizarrones para charlas técnicas.

10.2 Infraestructura

Tamaño y perspectiva de crecimiento

El complejo deportivo con el cual contamos consta de diecisiete hectáreas pero actualmente solo hemos utilizado media hectárea para construcción, lo cual proyecta un alto porcentaje de crecimiento cuando toda la infraestructura este terminada.

A partir del primer año de funcionamiento las construcciones seguirán activas lo cual nos lleva a especular a un porcentaje de crecimiento del 50% anual.

Infraestructura de la primera etapa del proyecto

Acorde con nuestros planes de construcción lo siguiente que vamos a edificar es:

- Otra cancha de césped sintético y techado que cumpla con todas las reglamentaciones estimando una extensión de 15 por 35 mts².
- Piscina olímpica lo cual ocupar una extensión de 400 mts².
- Piscina pequeña para niños: 200 mts².

Infraestructura e instalaciones de la segunda etapa

A continuación detallamos la construcción de la segunda parte del proyecto la cual contara con el aporte financiero de los mismos directivos de la escuela de fútbol:

- (2) Canchas sintéticas y mini tribuna 1000 mts².
- Piscina olímpica lo cual ocupara una extensión de 400 mts².
- Piscina pequeña para niños: 200 mts².
- Cancha de tenis con mini tribuna 300 mts².

Material necesario para el mantenimiento de las instalaciones

Como buenos administradores contactamos a nuestras amistades dueñas de laboratorios químicos las cuales van a entregar los productos de mantenimiento a un costo extremadamente bajo. Esto nos ayudara a tener las áreas verdes en buen estado, buena presentación, brindando el mantenimiento necesario con los mejores químicos del mercado.

Para las áreas que actualmente están construidas el costo de mantenimiento se detallan en los estados financieros, cabe recalcar que en el proceso de mantenimiento se trabajo con fungicidas, pesticidas, sistema de riego y la podada del césped.

11. ESTUDIO FINANCIERO

11.1 Inversión en Activos Fijos

A través del siguiente desglose de activos y cuentas, se deja constancia de la Inversión Inicial de la organización Total \$ 96,152.00.

Lista de Activos	Valor
Gastos de constitución	1.000,00
Construcción de terrazas	35.000,00
Construcción de canchas	43.500,00
Construcción de camerinos	3.000,00
Total Construcción	82.500,00
Computadora	2.200,00
Impresora	300,00
Fax	200,00
Total Equipos de oficina	2.700,00
Carro podador	2.300,00
Equipo de riego	500,00
Fumigadora	1.500,00
Total Maquinaria	4.300,00
Conos	100,00
Ligas	25,00
Balones	500,00
Mini arcos	80,00
Redes	40,00
Pizarron	32,00
Televisor y dvd	500,00
Total Implementos deportivos	1.277,00
Escritorios	400,00
Aire acondicionado	400,00
Sillas	25,00
Mesas	150,00
Total Muebles y enseres	975,00

11.2 Balance proyectado

BALANCE GENERAL

United Youth FC.

BALANCE GENERAL	2011	2012	2013	2014	2015
Activos					
Corriente					
Caja Banco	47.098	93.809	143.762	197.199	253.736
Activo Fijo					
Gastos de Constitucion	1.000	800	600	400	200
Construccion	82.500	76.150	69.800	63.450	57.100
Equipo Computación	2.700	1.800	900	-	-
Maquinaria	4.300	3.440	2.580	1.720	860
Implementos deportivos	1.277	1.277	1.277	1.277	1.277
Muebles y enseres	975	780	585	390	195
Depreciación Acum. Construcc.	- 6.350	- 6.350	- 6.350	- 6.350	- 6.350
Depreciación Acum. Equip. Comp.	- 900	- 900	- 900	- 900	- 900
Depreciac. Acum. Maquinaria	- 860	- 860	- 860	- 860	- 860
Depreciación Acum. Muebles y enseres	- 195	- 195	- 195	- 195	- 195
Total Activos	131.545	169.751	211.199	256.131	305.063
Pasivos y Patrimonio					
Patrimonio	95.752	95.752	95.752	95.752	95.752
Capital Social	400	400	400	400	400
Incremento Capital en tramite					
Amortizacion Acum. Gastos Const	200	200	200	200	200
Utilidad del Ejercicio	35.193	38.206	41.448	44.932	48.932
Utilidades Retenidas		35.193	73.399	114.847	159.779
Total Pasivo y Patrimonio	131.545	169.751	211.199	256.131	305.063

11.3 Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado

Estado de Pérdidas y Ganancias

Estimación de Crecimiento Anual	2011	2012	2013	2014	2015
Inflación Proyectada	0,034	0,0345	0,0349	0,04	0,043
Crecimiento Sector Servicios	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034
Total incremento anual	0,068	0,0685	0,0689	0,074	0,077

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos:					
Ingresos por escuelas futbol	64.500	68.886	73.605	78.676	84.498
Ingresos por alquiler de canchas	38.016	40.601	43.382	46.371	49.803
Ingresos por membresías	6.480	6.921	7.395	7.904	8.489
Total de Ingresos	108.996	116.408	124.382	132.952	142.790
Gastos Operativos:					
Gastos administrativos	13.200	14.098	15.063	16.101	17.293
Gastos de personal	26.286	28.074	29.997	32.064	34.436
Publicidad	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Depreciacion anual	8.305	8.305	8.305	8.305	8.305
Total de Gastos	53.791	56.476	59.365	62.470	66.034
Utilidad bruta	55.205	59.931	65.016	70.482	76.756
Partic. Trabajadores 15%	8.281	8.990	9.752	10.572	11.513
utilidades antes de imp.	46.924	50.942	55.264	59.909	65.243
impuesto de la renta	11.731	12.735	13.816	14.977	16.311
utilidad neta	35.193	38.206	41.448	44.932	48.932

FLUJO DE CAJA	VALOR	2011	2012	2013	2014
Utilidad Neta		35.193	38.206	41.448	44.932
Más Depreciación y Amort.		8.505	8.505	8.505	8.505
Inversión Inicial	-96.152				
Flujo de Caja del Proyecto	-96.152,00	43.698	46.711	49.953	53.437

11.4 Inversión en Capital de Trabajo

A través del siguiente cuadro de detalles, dejaremos constancia de la Inversión de Capital de trabajo para pago del personal y gastos desde el primer mes que empieza sus labores la organización.

Detalle	Valor Anual \$
Gastos por motivo de funcionamiento (Sin empezar funciones como escuela)	13,200
Pago del Personal	26,286
TOTAL	39,486

Para un mayor conocimiento detallamos los gastos de funcionamiento, teniendo en cuenta que se incurre en actividades tales como:

- Gastos de Luz
- Gastos de Agua
- Gastos de Teléfono
- Mantenimiento de cancha de césped
- Mantenimiento de cancha de Volley
- Mantenimiento de áreas verdes libres de maleza
- Fumigación, etc.

Presupuesto de Ingresos Anuales

Detalles	2011
Membrecía	6,480
Mensualidad	64,500
Alquiler de Cancha	38,016
TOTAL INGRESOS	108,996

Presupuesto del Personal

A continuación detallamos a través de un cuadro los costos que significan la totalidad de los sueldos, entre los cuales están todos los trabajadores que forman parte de la organización UNITED YOUTH FC.

Colaboradores	Salario Anual
Gerente General	9,600
Total entrenadores (1)	3,600
Total Auxiliar (2)	4,800
Personal Mantenim / Seguridad	4,800
TOTAL	22.800

Nota: Todos los sueldos y salarios al comenzar nuestras funciones como escuela serán relativamente bajos, ya que este será un costo/beneficio que tendremos que pagar hasta crecer porcentualmente como organización juntamente con nuestro número de alumnos en la cual se mostrará un aumento en los mismos.

Comportamiento de los costos de las variables del proyecto

Conocemos que el costo de las variables son muy importantes en la dinámica productiva, ya que la calidad y cantidad del mismo, afecta de inmediato los niveles de producción.

Para tener datos estimatorios hemos supuesto que los costos variarán porcentualmente a medida que también crecemos como organización.

Apelamos también a la entrega de cada uno de los integrantes que forman la organización, ya que para lograr la máxima productividad y calidad en la compañía la fuerza de trabajo es uno de los puntos clave.

Debemos concentrar nuestra atención en estos indicadores que nos mostraran no solo la tendencia de la calidad del trabajo y ociosidad, si no el grado de satisfacción que tienen los empleados al desempeñar sus actividades lo cual nos lleva a que si a mayor satisfacción del personal → mayor producción personal → mayor cantidad de nuevos alumnos → mayores ingresos para la organización y para cada persona que forma la fuerza de trabajo (colaboradores).

Costo de Oportunidad

Conociendo que el costo de oportunidad es igual al valor máximo sacrificado alternativo al realizar alguna decisión económica, determinamos que el costo que estamos pagando creyendo en que el proyecto prosperará es el dejar de vender la propiedad como un “todo” y recibir una alta suma de dinero, a cambio de dar vida a un proyecto que tendrá mas vida de duración y nos representará entradas financieras sostenidas con un plan de expansión ambicioso.

12. CONCLUSIONES

Estamos trabajando con la juventud que será nuestro representante del mañana, formados con disciplina y responsabilidad serán valiosas joyas.

Luego de haber realizado un estudio de marketing, económico financiero minucioso se logra concluir que este proyecto es factible.

Desde el punto de vista la gran demanda insatisfecha de escuelas de futbol en el país y una de las zonas que tiene un alto potencial para este tipo de actividad es la via a la costa en la ciudad de Guayaquil.

Se logro comprobar mediante las encuestas que los padres de familia están dispuestos a inscribir a sus hijos en estas escuelas no solo por su desarrollo futbolístico sino la formación integral fundamentada en principios y valores.

El proyecto es sostenible en el tiempo dando como resultado un valor actual neto positivo de \$ 64.151,86 descontado a un costo de capital de 16,24% teniendo como inversión inicial \$ 96.152 la tasa interna de retorno es de 41% lo cual indica que es rentable, con la posibilidad de expansión en infraestructura para mas categorías y servicios complementarios

Creemos que esta mezcla de factores es el impulso necesario para empezar el trabajo aunque no veamos en el presente el gran beneficio que en un futuro será ampliamente notable.

13. RECOMENDACIONES

Dentro de nuestra organización hay muchas áreas las cuales debemos tratar con mucha sensibilidad ya que creemos que el descuido de una de estas pueda demorar u opacar el desarrollo de las actividades que trabajan en conexión.

Es muy importante considerar que estamos trabajando con niños lo cual demanda mucha responsabilidad y atención, en el mediano plazo se tendrá que incluir un seguro por todo riesgo que se genere dentro de la escuela.

Elaborar programas psicológicos de acuerdo a la edad para que se formen de forma integral y eliminar barreras sociales.

Es vital el aporte eficaz y cuando lo amerite eficiente del departamento de marketing y publicidad ya que de ellos depende mayoritariamente la expansión y aceptación de nuestro nombre como empresa dando como resultado el incremento continuo de nuestro mercado objetivo.

Como empresa lo único que exigimos es que cada persona de diferentes departamentos que conforman toda la organización ponga en práctica los valores y principios que conllevan a un buen desarrollo, avance y crecimiento del mismo.

No debemos nunca descuidar a los niños que quizás le guste la práctica del fútbol pero no tengan recurso para el costeo del mismo, brindando juegos e invitaciones especiales periódicamente para que una vez más un sector del mismo no se sienta olvidado.

14. BIBLIOGRAFIA

WWW.BCE.COM.EC

WWW.CCG.COM.EC

Paúl Peter, Jerry C.Olsen - Comportamiento Del Consumidor Y Estrategias De Marketing, Mc Graw Hill Séptima Edición, 2006

William J.Stanton, Rosann L.Spiro, Richard H. Buskirk - Ventas Concepto, Planificación Y Estrategias Mc Graw Hill Novena Edición, 1997