



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA PARTICULAR DE FUTBOL, PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES EN LA CIUDAD DE LOJA”

Tesis de grado previa a la obtención del Título en Ingeniería Comercial

Autores:

Vicente Paul Ambrosi Zambrano
Geovanny Patricio Cumbicus Castillo
Diana Nathaly Zaruma Sánchez

Director:

Ing. Com. Luis Riofrío Leiva

Loja - Ecuador
2010

CERTIFICACIÓN

Ing. Luis Riofrío Leiva, Docente de la Modalidad de Estudios a Distancia, Carrera de Administración de Empresas, de la Universidad Nacional de Loja.

CERTIFICO:

Que la Tesis, cuyo título es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA PARTICULAR DE FUTBOL, PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES EN LA CIUDAD DE LOJA.”**, presentado por los Señores Geovanny Patricio Cumbicus Castillo, Vicente Paúl Ambrosi y la Sra. Diana Nathaly Zaruma Sánchez, previo a la obtención del Título de Ingenieros Comerciales, ha sido elaborado bajo mi dirección y revisado en su totalidad. En efecto, autorizando su presentación

Loja, 03/05/2010

Ing. Luis Riofrío

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, criterios, conclusiones y recomendaciones expuestas en el presente trabajo de investigación, son de exclusiva responsabilidad de los autores.

F.....

Vicente Paúl Ambrosi

C.I: 171473375-3

F.....

Geovanny Patricio Cumbicus

C.I: 110334909-6

F.....

Diana Nathaly Zaruma

C.I: 110351885-6

DEDICATORIA

PAÚL AMBROSI:

Dedico este trabajo a mis padres Franco y Victoria por su ejemplo y oración, a mi esposa Silvia que con su motivación me ayudo a ir venciendo adversidades cuando creía que ya no podía; a mis hijos Alexander, Sofía y Sarahi que día a día con su vitalidad me dieron la fuerza necesaria para seguir adelante y no desmayar; a mis hermanos, tíos, suegros y cuñados que aportaron con un granito de arena para que hoy llegue hasta aquí.

GEOVANNY CUMBICUS:

Dedico el presente trabajo a mis padres Ángel y María por su constante apoyo en mi diario vivir y su empuje desde mi niñez para cumplir mis metas, a Diana mi querida esposa por su incondicional apoyo y cariño en busca de verme crecer como persona y profesional, a mis lindas hijas Neyely y Nahomy que son la motivación extra que necesito para seguir adelante, a mis hermanas, Verito que desde el cielo me bendice y cuida y Silvana que me apoya en cada momento y a mis suegros por su apoyo al igual que a toda mi familia.

DIANA ZARUMA:

El presente trabajo lo dedico en primer lugar a mis padres que son las personas que más me motivaron para culminar mi carrera, a mi esposo por todo el apoyo brindado en todo sentido y a mis pequeñas hijas que son mi fuente de inspiración.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos en primer lugar a Dios y a la Virgen del Cisne, a la Universidad Nacional de Loja que nos abrió sus puertas y nos permitió a través de este tiempo enriquecerme de ética y valores; a los Docentes que en cada modulo supieron impartir sus conocimientos para afrontar los retos de este tiempo; a nuestro Director de Tesis Ing. Luís Riofrío por su paciencia y dedicación durante la realización de esta investigación ; a nuestros padres, esposos e hijos, los cuales son nuestra fortaleza y apoyo día a día.

Los Autores

1.- TEMA

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UNA ACADEMIA
PARTICULAR DE FUTBOL, PARA NIÑOS Y
ADOLESCENTES EN LA CIUDAD DE LOJA.”**

2.- RESUMEN

2.1 RESUMEN EN CASTELLANO:

La razón por la cuales hemos querido realizar éste tema, es porque existe la necesidad en nuestra ciudad de una academia que brinde una alternativa positiva para los niños y adolescentes de incursionar en el ámbito futbolístico.

El entrenamiento tiene por finalidad lograr un acondicionamiento capaz, que permita al deportista encarar con éxito los rigores de la competencia. Para obtener esos objetivos, además de los fundamentos técnicos - tácticos, se requiere una correcta preparación física dosificada de acuerdo a las necesidades de cada grupo humano.

Dentro de la preparación física deben incluirse determinados fundamentos atléticos que permitan al futbolista desplazarse en el terreno de juego con rapidez, con soltura y con movimientos relajados y sincronizados que no impliquen un excesivo consumo de energía, obteniendo mejores promedios en la velocidad de base que se considera como la mayor capacidad de desplazamiento que se consigue en la unidad de tiempo, se caracterizan por los movimientos muy rápidos, explosivos y de grandes reflejos, que considerados en el fútbol, son movimientos que el deportista debe realizar para llegar oportunamente a recibir el pase del balón y es determinante al gestar un contragolpe.

La mejor condición física permite suplir en casos la falta de perfección técnicas, para ello debe trabajarse adecuadamente para obtener una fuerza muscular explosiva, los aspectos técnicos – tácticos y físicos – atléticos, deben apoyarse mutuamente y conseguir un objetivo común.

No se concibe un deportista con gran talento pero sin buen estado físico para encarar las exigencias de la alta competencia. Tampoco se acepta un gran velocista sin conocimientos de fútbol. Se deben buscar virtudes y explotarlas buscando su máxima utilidad, razón para que en un equipo deben estar divididas pero complementadas las funciones. Pero las gestiones de cada uno de ellos deben estar comprometidas con las demás a fin de conseguir una armonía y un resultado positivo.

De manera general nos referimos a las características del trabajo a realizarse en el esfuerzo específico, a fin de desarrollar en el deportista mejores condiciones en su estado atlético, así tenemos:

- a) Velocidad, manifestada y desarrollada con movimientos de repetición, ejecución y de reacción
- b) Fuerza desarrollada en los grupos musculares, básicamente en los miembros inferiores.
- c) Destreza, mediante repeticiones con los movimientos coordinados para desarrollar la velocidad y la alta frecuencia de los movimientos.
- d) La amplitud de los ciclos de movimientos, tanto en piernas y brazos cuyos desplazamientos deben ser rápidos, enérgicos y relajados.
- e) Empuje enérgico hacia delante, siempre adelante.

Realmente se necesitan mucha preparación físico-táctica y nuestra academia tiene como finalidad formar futbolistas de elite, con miras a ser jugadores profesionales.

Por tal motivo hemos creído conveniente realizar este proyecto de inversión para determinar si es o no factible realizar el mismo dentro de nuestra ciudad.

- Al realizar el estudio de mercado, se determino que en la ciudad de Loja, existen algunas academias de futbol, pero no con adecuadas infraestructuras, ni entrenadores capacitados, etc. Por tal motivo nuestra Academia CUMAM SOCCER, brinda una gran expectativa por la organización estructural y pedagógica de la misma en la formación de niños y adolescentes en la ciudad de Loja.
- Para la puesta en marcha del proyecto, se requiere de una inversión de \$8322,31; el cual será financiado por los dos socios principales de la siguiente manera, la mitad por el Sr. Paul Ambrosi que es de \$4161,15 y la otra mitad por el Sr. Geovanny Cumbicus que es de \$4161,15

- Al determinar el presupuesto de ingresos determinamos alrededor de 200 alumnos en el mes, con una mensualidad de 20 dólares mensuales por alumno durante el primer año, con un margen de utilidad del 40%
- Se ha comprobado que el proyecto es rentable económicamente en base a los índices de evaluación financiera
- Según las proyecciones obtenemos un VAN DE \$8856,67 lo que indica que es factible llevar a cabo el proyecto.
- La Relación Beneficio/Costo es de 1,40 lo que indica que por cada dólar invertido tendremos una utilidad de 0,40 centavos.
- La TIR, nos dio un resultado por encima de la tasa del capital de 63,65% lo cual hace que la inversión sea rentable.
- La Recuperación del Capital será en 3 años, 2 meses y 5 días.
- El Análisis de Sensibilidad nos dio como conclusión, que el proyecto es rentable, ya que no le afectan los incrementos en los costos y disminución en sus ingresos, ya que su coeficiente es menor a 1.

2.2 SUMMARY IN ENGLISH:

The reason for which we wanted to make this theme, it is because there is a need in our city of an Academy to provide a positive alternative to children and adolescents to enter the football field.

The training aims to achieve a capable conditioning, allowing the athlete to deal successfully with the rigors of competition. To achieve these goals and the foundations technicians - tactical, requires a correct physical preparation so balanced according to the needs of each group.

Within the physical preparation should include certain Athletic Foundation enabling the footballer to move in the field quickly and fluently with relaxed and synchronized movements that do not involve an excessive energy consumption, getting better average rate base is considered larger displacement is achieved in the unit of time, are characterized by very rapid, explosive movements and large mirroring that considered in football, are movements the athlete must perform to arrive in time to receive the ball pass and is crucial to develop a backlash.

Best physical condition enables you to fill in cases the lack of perfection techniques, this should work properly for an explosive muscle strength, athletic - tactical and physical - technical aspects, should be mutually supportive and achieve a common goal.

An athlete with great talent but no good physical fitness is not conceived to address the requirements of the high competition. A great sprinter without knowledge of football is not accepted. You must search for virtues and exploit them looking for useful reason for which a computer should be divided but supplemented functions. But the efforts of each must be committed to each other in order to achieve a harmony and positive results.

Generally referring to the characteristics of the work in specific effort of developing sportsman best conditions in its athletic State, so we have:

- (a) Expressed and developed with repetition, movement speed implementation and reaction

- (b) Force developed muscles, primarily in the members below.
- (c) Skill, using repetitions with coordinated to develop the speed and the high frequency of movements
- (d) Amplitude cycles of movements, both in whose displacement must be fast, vigorous, arms and legs relaxed.
- (e) Energetic push forward, always forward.

Really need much preparation and our Academy aims to train elite players to be professional players.

For this reason we believed convenient to make this investment project to determine whether there is feasible to do the same within our city.

- ✓ To the study of market, I was in the city of Loja, there are some colleges' footballs but not adequate infrastructure or trained coaches, etc. That is why our Academy CUMAM SOCCER provides great expectations for the structural and educational organization in the training of children and adolescents in the city of Loja.
- ✓ The implementation of the project requires an investment of \$ 8322,31; which will be financed by the two partners follows, half by Mr. Paul Ambrosi is \$ 4161,15 and the other half by Mr. Geovanny Cumbicus is \$ 4161,15
- ✓ To determine the budget of income determined more than 200 students in the month, with a monthly fee of \$ 20 per month per pupil, with a margin of 40% utility
- ✓ Has verified that the project is economically profitable based on levels of financial evaluation
- ✓ As projections we obtain a VAN of \$ 8856,67 indicating that it is feasible to carry out the project.
- ✓ La Relation benefit/cost is 1.40 indicates that for each dollar invested there will be a utility of 0.40 cents.
- ✓ The TIR, gave us a result than the rate of 63,65% capital which makes the investment cost.
- ✓ Recovery of the capital will be in 3 years, 2 months and 5 days.

- ✓ The sensitivity analysis gave us conclusion, that the project is cost-effective, since it is not affected increases in costs and decrease in income, since its coefficient is less than 1.

3.- INTRODUCCIÓN:

La presente investigación se la ha realizado con el propósito de conocer cómo se debe elaborar un proyecto de inversión en nuestra ciudad y poner en práctica los conocimientos adquiridos en la carrera, y de esta manera estar preparados para actuar como gerentes o facilitadores de este proceso en el campo ocupacional.

A la vez tenemos la finalidad de contribuir con el desarrollo deportivo en los niños y adolescentes de la ciudad de Loja, y motivados por la necesidad de brindar un excelente servicio, por tal motivo la presente investigación es realizada con responsabilidad, enfatizando la importancia y respeto que se merecen los niños y adolescente de nuestra ciudad.

Está dirigido a los niños y adolescente de 5 a 15 años de edad quienes son los potenciales usuarios en este mercado y la demanda gira según las exigencias de este segmento de la población, de esta forma sirviendo a los padres de familia una opción sana para el crecimiento de sus hijos y a la vez dándoles la opción que sea un “jugador profesional de fútbol”.

El presente proyecto está compuesto de cuatro etapas las mismas son:

- Estudio de Mercado, en el que se detalla la oferta, demanda y canales de distribución.
- Estudio Técnico, es aquella ingeniería del proyecto en donde detallaremos el tamaño del proyecto, el proceso a seguir en la creación de una academia de fútbol, la planta o lugar donde se la instalará a la academia.
- Estudio Administrativo, en el que se detalla la visión, misión, objetivos, organización jurídica y organización formal en la que se describe las funciones, los niveles jerárquicos y el organigrama estructural de la academia de fútbol
- Estudio Económico Financiero, que conllevan las inversiones, presupuestos, costos, punto de equilibrio, flujo de caja, estado de pérdidas o ganancias y balance general, la última etapa es la evaluación financiera compuesta por indicadores económicos como son el periodo de recuperación del capital,

relación beneficio costo, valor actual neto, tasa interna de retorno y análisis de sensibilidad con incremento en los costos y disminución de ingresos.

Para obtener los resultados reales hacia la determinación de la demanda y la oferta del presente trabajo, se utilizó encuestas y entrevistas, las cuales fueron aplicadas en las cuatro parroquias principales de la ciudad de Loja como son: Parroquia El Valle, Sucre, El Sagrario y San Sebastián. Basándonos en un Índice de crecimiento poblacional del 2.08% determinado en el Censo realizado en el año 2001 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC.

Las conclusiones y recomendaciones serán de gran ayuda para poner en ejecución del presente proyecto que nos permitirá obtener los resultados esperados de este proyecto y de esta manera queremos ser forjadores de soluciones a los problemas de la adolescencia presentándoles esta opción de superación deportiva y personal que les permita alcanzar su sueños de ser gran el Fútbol, nosotros queremos ser aquellos que les indiquemos el camino que deben seguir para triunfar.

4.- REVISIÓN DE LITERATURA

4.1 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

4.1.1 HISTORIA DEL FUTBOL

Los antecedentes más remotos del juego se pueden situar alrededor del año 200 a.C. durante la dinastía Han en China. Su juego se llamaba *tsuchu* “(*tsu* significa aproximadamente ‘dar patadas’ y *chu* denota un balón hecho de cuero relleno)”¹. Incluso los emperadores chinos tomaron parte en el juego. Los griegos y los romanos tuvieron una gran variedad de juegos de balón y algunos probablemente serían tanto para jugar con las manos como con los pies. En el siglo XIV se disputaba en Florencia un juego llamado *calcio*, “juego de la patada”, que se jugaba por equipos de 27 jugadores con seis árbitros. Este juego permitía usar tanto las manos como los pies.

No es sino hasta el siglo XII que se encuentran evidencias de algún tipo de fútbol practicado en Inglaterra. En la edad media se conocieron varios tipos. Básicamente era un fútbol que tenía lugar entre facciones o grupos rivales en villas y ciudades y también entre pueblos y parroquias. Tomaban parte una gran cantidad de jugadores y las porterías podían estar separadas más de un kilómetro. Estos juegos, que a menudo eran violentos y peligrosos, estaban asociados especialmente con el Carnaval y se llamaron fútbol de carnaval. Algunos de estos juegos sobrevivieron en Inglaterra hasta bien entrado el siglo XX. Una sucesión de mandatos reales de ingleses llevaron a la supresión del fútbol. De hecho, estos juegos florecieron durante los periodos Tudor y Estuardo. Oliver Cromwell intentó ponerles freno, pero con la Restauración y el reinado de Carlos II pronto se rehabilitaron. En el siglo XVIII era popular en las escuelas públicas inglesas, pero aún comprendía muchos jugadores por bando.

Unas cuantas escuelas públicas desarrollaron una forma más organizada, en 1846 se realizó el primer intento serio de establecer un reglamento. Fue promovido por H. de Winton y J. C. Thring en la Universidad de Cambridge, que prepararon un

¹CANTANERO, Carlos, Escuela de Fútbol del Aprendizaje a la Alta Competición, Editorial Tutor, 1998

encuentro entre representantes de las escuelas públicas más importantes para intentar crear un juego de reglas estandarizado. Llegaron a un acuerdo y formularon diez, conocidas como ‘las reglas de Cambridge’ y que Thring describió como ‘el juego sencillo’.

En 1855 se fundó el Sheffield Football Club, el club más antiguo del mundo, y en 1862 comenzó a existir el Notts Country, el club de liga más antiguo del mundo. En octubre de 1863 se fundó la Fútbol Asociación (FA) en la Taberna Freemasons, en la calle Great Queen de Londres. La idea de una Copa de Fútbol Asociación fue del Secretario de la FA², Charles Alcock, quien propuso sus planes en una reunión a la que asistieron doce clubes en octubre de 1871. Participaron quince clubes en la primera competición en 1872, que fue ganada por los Wanderers, que batieron a los Royal Engineers. Hasta 1892, casi todas las finales se celebraron en Kennington Oval (Londres), que es más conocido por el críquet. Hasta 1883, todos los ganadores fueron clubes de aficionados. Los Wanderers ganaron seis veces; los Old Etonians ganaron dos veces y fueron segundos en seis ocasiones. También en 1872 se celebró el primer partido internacional (entre Inglaterra y Escocia), y en 1878 se celebró el primer partido con luz eléctrica.³

A finales de la década de 1870, comenzó una larga, y a veces mordaz, disputa sobre los pros y los contras del profesionalismo y si los jugadores debían o no ser pagados con dinero como compensación por los salarios perdidos al tomar parte en un partido. En 1885 se legalizó por fin el profesionalismo, pero la discusión continuó durante años y afectó a otros países. Otro evento importante fue la creación de la Liga de Fútbol en 1888; ésta se convirtió en un modelo para otros países que posteriormente la imitaron.

En Viena había una gran colonia británica que fue la responsable de la creación del primer club de fútbol de Viena. El austriaco Hugo Meisl, un miembro del Club de Fútbol de Viena y secretario de la FA de Austria (fundada en 1904), tuvo una gran influencia en el desarrollo del fútbol en Europa y fue el principal impulsor de la Copa Mitropa (el prototipo de los eventos europeos de club modernos) y de las competiciones de la Copa de Naciones. Dinamarca fue otro de los países europeos que comenzó pronto

²Fútbol Asociación

³Críquet; Juego de pelota.

a practicar el juego. En 1879 había un club inglés de fútbol en Copenhague y la FA danesa se fundó en 1889. Los residentes ingleses en Italia fundaron el Club de Fútbol de Génova, es el club más antiguo de la liga italiana; La FA Italiana se creó en 1898. En Hungría, el juego comenzó en la década de 1890 (la FA se fundó en 1901) y en el primer equipo húngaro había dos jugadores ingleses. En Alemania y los Países Bajos, el juego arraigó hacia 1900 (cuando se fundó la FA alemana). Hacia 1908 había 96 clubes holandeses. La FA holandesa se fundó en 1889. En 1887, dos propietarios ingleses de hilanderías, los hermanos Charnock, introdujeron el fútbol en Rusia cerca de Moscú. A finales de la década de 1890, la Liga de Moscú estaba funcionando.

A principios del siglo XX, el juego estaba extendido por toda Europa y la mayoría de los países habían formado su asociación de fútbol: Bélgica (1885), Checoslovaquia (1901), Finlandia (1907), Luxemburgo (1908), Noruega (1902), Portugal (1941), Rumania (1908), España (1913), Suecia (1904) y Suiza (1895).

En Sudamérica, los marineros británicos jugaron al fútbol en Brasil en la década de 1870, pero su principal impulsor fue Charles Miller, hijo de unos emigrantes ingleses. Animó a los trabajadores ingleses residentes a formar clubes.

El primer club importante brasileño fue el Associação Atlética Mackenzie en São Paulo. En Argentina, el juego fue introducido por los residentes ingleses en Buenos Aires, y la Asociación de Fútbol Argentino (AFA) se fundó en 1891. Sin embargo, arraigó con cierta lentitud y al final fueron los emigrantes italianos los que hicieron popular el juego. Chile formó su federación en 1895, Uruguay en 1900 y Paraguay en 1906. La influencia británica en Sudamérica es evidente en los nombres de algunos clubes: Corinthians en Brasil, Everton y Rangers en Chile, Liverpool y Wanderers en Uruguay, RiverPlate y Newell's Old Boys en Argentina.

Hasta hace poco y con motivo de la celebración de la Copa del Mundo de 1994, los Estados Unidos no han sido asociados a menudo con el fútbol, pero se ha jugado allí desde casi los comienzos. El club Oneida de Boston se fundó en 1862 y la selección nacional alcanzó las semifinales en la Copa del Mundo de 1930. En África el movimiento colonial británico jugó un gran papel en la introducción del fútbol, pero se

desarrolló más despacio que en el continente, mientras que en Canadá y Australia sólo en los últimos años se ha hecho popular.

En 1904 se fundó en París el órgano rector mundial, la Federación Internacional de Fútbol Asociación (FIFA). Entre las dos guerras mundiales comenzó a practicarse en otros muchos países y después de la II Guerra Mundial muchos países del Tercer Mundo también lo hicieron. En 1992, la FIFA tenía 179 miembros

4.1.2 CONCEPTO DEL FÚTBOL

Fútbol, deporte de equipo practicado por dos conjuntos de once jugadores con un balón esférico. Es el que más se juega en el mundo y también el más popular entre los espectadores, con un seguimiento de millones de aficionados. En rigor, este deporte se debería llamar fútbol asociación, para distinguirlo de los otros deportes que también tienen el nombre de fútbol; por ello en Estados Unidos se le conoce como *soccer*. El fútbol asociación se distingue de otros tipos de fútbol en que se juega fundamentalmente con los pies y sólo el portero está autorizado a utilizar las manos cuando se encuentra dentro del área de portería. Otra característica propia es que el juego es continuo, teniendo que improvisar los jugadores sus tácticas durante el mismo, cambiando sus posiciones constantemente para recibir o interceptar pases.⁴

Lo único que se necesita para jugar es un balón y dos porterías que se pueden marcar en el suelo con tiza o cal; y para aquellos que lo deseen y se lo puedan permitir, prendas deportivas como camisetas, pantalones cortos, medias y botas de fútbol. Se puede jugar incluso con los pies descalzos. Esta simplicidad es la razón de la popularidad del juego. Debido a que los contactos no son tan violentos como en otros tipos de fútbol

4.1.3 CULTURA DEL FÚTBOL

Durante la segunda mitad del siglo XX, el juego ha aumentado su comercialización. Se ha convertido en un gran negocio y en una rama de los negocios del entretenimiento. Inevitablemente ha habido corrupción y sobornos (en sí mismo nada nuevo en fútbol u otros deportes), e intentos de arreglar partidos, fraudes y pagos ilegales o irregulares.

⁴Soccer; Fútbol

Los mejores jugadores cobran salarios enormes y millones de dólares cambian de manos con los traspasos de los jugadores entre clubes. Los medios de comunicación han jugado un papel incluso más importante, especialmente la televisión. De hecho, el fútbol no podría sobrevivir sin sus enormes inversiones.

Durante las décadas de 1970 y 1980, el vandalismo y la violencia entre los seguidores de los clubes (especialmente los británicos) redujeron su popularidad y alejó a los espectadores. Los desórdenes antes, durante y después de los partidos y las batallas campales en las calles entre los hinchas se convirtieron en algo común. Hubo incluso algunos desastres graves: en 1971 en el Ibrox Park de Glasgow, en 1982 en el Estadio Lenin de Moscú, en 1985 en el Estadio Heysel de Bruselas y en el Estadio de Bradford en Inglaterra, en 1989 en Hillsborough (Inglaterra) y en 1992 en Bastia (Córcega).

Para las autoridades del fútbol era esencial promover el juego limpio dentro y fuera del campo y asegurar más la integridad física de los espectadores. Las mejoras incluyeron la introducción de los estadios con todos los espectadores sentados (y algunos estadios cubiertos), pantallas gigantes de vídeos para el entretenimiento antes del partido, instalaciones tales como palcos familiares para animar a las mujeres y a los niños a asistir y promover la participación familiar, guarderías, mejores instalaciones de cafetería y bares, mejores programas de las actividades del equipo en forma de folletos y revistas en las que los seguidores del club pudieran expresar sus puntos de vista. Otras características son la mejora en los operarios, servicios de seguridad y las videocámaras. En algunos estadios se han instalado palcos especialmente cómodos y atractivos para conseguir más dinero.

El fútbol, como otros juegos, tiende a inspirar una rivalidad intensa entre los seguidores de los clubes y de las selecciones nacionales. La fidelidad se expresa portando los colores nacionales o del club (réplicas de las camisetas, bufandas, gorras) y por el flamear de banderas y banderines. Los hinchas daneses introdujeron la moda de pintarse la cara con los colores de los clubes o de su selección nacional.

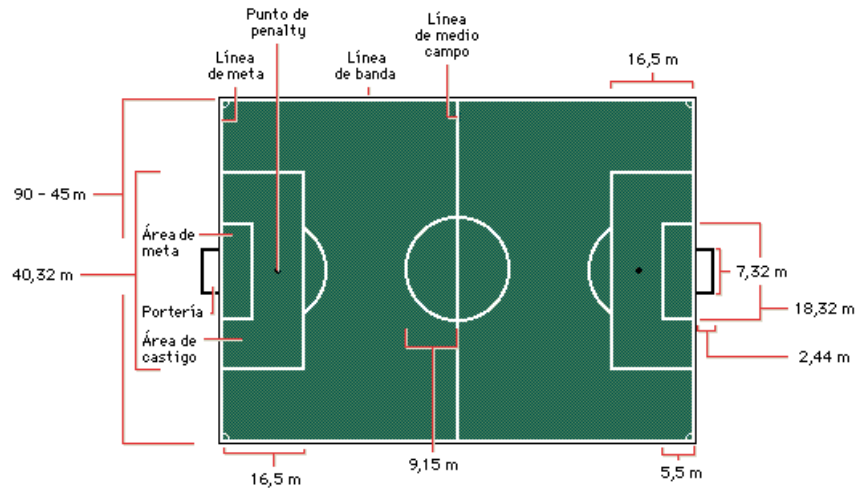
Esto ha arraigado en muchas partes del mundo y muchos aficionados van tan lejos como a pintar su cabello con los colores apropiados. Los cánticos y el uso de los instrumentos

musicales también son característicos de las multitudes del fútbol moderno. En Brasil y otros países latinoamericanos, las danzas de los espectadores al sonido de tambores son frecuentes, habiéndose acuñado el término de 'fútbol zamba'. La 'ola' mexicana ha sido adoptada en muchos otros deportes.

El arraigo popular del llamado por algunos 'deporte rey' ha recorrido todos los continentes, aunque todavía son Europa y Sudamérica las principales zonas donde las figuras más destacadas ofrecen su esfuerzo y su talento. Pero no hay que olvidar al fútbol africano, cuyos jugadores son constantemente requeridos por los equipos más importantes. Así, el liberiano George Weah fue considerado el mejor jugador del mundo en 1995, siguiendo en la lista a ilustres futbolistas como el hispano-argentino Alfredo Di Stefano, el brasileño Pelé, el holandés Johan Cruyff y el argentino Diego Armando Maradona.

4.1.4 CAMPO DE FÚTBOL

El campo de juego o cancha suele ser de hierba, pero se puede jugar en otro tipo de superficies, como tierra, e incluso, en algunas competiciones, sobre césped artificial. El campo no puede medir más de 119 metros de largo por 91 metros de ancho y tampoco menos de 91 metros de largo por 46 metros de ancho. Existe un medio campo trazado con una línea vertical y una circunferencia la misma mide 9.15 metros. Las porterías consisten en dos postes colocados verticalmente y con una separación de 7,32 metros, un travesaño (larguero) que los une a una altura de 2,44 metros y una red que abarca toda la parte trasera de la portería. Existe un área de castigo que mide 16.5 metros de largo y de ancho mide 40.32 metros. Hay un área de meta que mide 5.5 metros de ancho y de largo 18.32 metros



4.1.5 REGLAS Y REGLAMENTOS

El objetivo del juego consiste en marcar más goles que el equipo contrario, introduciendo el balón en la portería rival.

El campo de juego o cancha suele ser de hierba, pero se puede jugar en otro tipo de superficies, como tierra, e incluso, en algunas competiciones, sobre césped artificial. El campo no puede medir más de 119 m de largo por 91 m de ancho y tampoco menos de 91 m de largo por 46 m de ancho. El juego está controlado por un árbitro ayudado por dos jueces de línea (denominados desde 1996 árbitros asistentes).

Normalmente hay dos tiempos de 45 minutos con un intervalo mínimo de descanso de cinco minutos (que habitualmente es de quince). En competiciones eliminatorias, para decidir partidos que han finalizado empatados después de los 90 minutos reglamentarios, se juega un tiempo adicional (prórroga) con dos tiempos de quince minutos. Esta fórmula también ha evolucionado recientemente, adjudicándose el triunfo al equipo que marca primero un gol (comúnmente denominado *gol de oro*). En algunos casos se decide el ganador por medio de tandas de tiros a puerta desde el punto de penalty. Para dar validez a un gol, la pelota tiene que pasar entre los postes de portería, bajo el larguero y sobrepasar completamente la línea de gol. El balón debe rebasar la línea por completo.

Los porteros deben llevar ropa que los distinga del resto de los jugadores, tanto de su propio equipo como del contrario. Las posiciones y alineaciones tradicionales, de cinco delanteros, dos medios, tres defensas y un portero se abandonaron hace tiempo en favor de otras formaciones más flexibles. Están permitidas las sustituciones, pero una vez que un jugador ha sido reemplazado, no puede volver al juego. Cada competición tiene sus reglas propias que regulan el número de sustituciones que puede hacer cada equipo durante un partido. En el fútbol internacional, lo normal son tres sustituciones, entre cinco jugadores suplentes, que se designan antes de comenzar el partido.

Un partido comienza con un saque desde el círculo central del campo, efectuado por un jugador del equipo al que le haya tocado sacar, lo que se decide por medio del lanzamiento de una moneda. Cada vez que se marca un gol, el juego se reanuda desde el mismo círculo central y lo reinicia el equipo que lo haya encajado. Cuando se efectúa un saque desde el centro, los equipos permanecen cada uno en su mitad del campo hasta que se ponga la pelota en juego. El balón se pone en juego en el momento en que la toca otro jugador del mismo equipo que efectúa el saque. El jugador que efectúa el pase inicial no puede volver a tocar el balón hasta que otro jugador lo haya hecho. Se considera que la pelota sale fuera de banda cuando toda ella sobrepasa la línea que delimita el terreno de juego (por el suelo o por el aire).

Cuando el balón sale fuera de banda, vuelve al juego por medio de un saque de banda si ha salido por las líneas laterales del campo, y por medio de un saque con el pie si ha sobrepasado la línea de gol. Los saques los efectúan jugadores del equipo que no ha sido responsable del envío del balón fuera del campo. Para efectuar un saque de banda, que debe realizarse en el mismo punto por donde salió el balón, el jugador coge ésta con las dos manos y la lanza desde detrás y por encima de la cabeza. En el momento del lanzamiento el jugador debe estar de frente al terreno de juego y con ambos pies en el suelo. Cuando la pelota sale fuera del terreno sobrepasando la línea de gol, vuelve al juego, bien por medio de un saque desde el área pequeña de la portería, cuando el último en tocarla fue un jugador atacante, bien desde un saque de esquina si el último en tocarla fue un jugador defensor. Un saque de esquina se saca desde el punto donde se juntan las líneas de banda y de gol más cercanas al lugar por donde salió el balón. El

jugador que efectúa el saque no puede volver a tocar el balón hasta que lo haya hecho otro jugador. Los defensores deben colocarse a una distancia mínima de 9,15 metros.

La regla más compleja de las 17 básicas de que consta el juego es la que concierne al fuera de juego (regla 11). Dice: “un jugador está en fuera de juego si se encuentra más cerca de la línea de gol de los contrarios e interfiere en el juego o a un contrario en el momento en que el balón se ha jugado por última vez”, y existen las siguientes excepciones: 1) desde saques de banda o de esquina; pero no tiros libres; 2) si un jugador está en su mitad del campo; 3) si el balón ha sido jugado en último lugar hacia él por un contrario; 4) si el jugador no está más cerca de la línea de gol que al menos dos contrarios, incluso si uno es el portero. Esta última es la esencia de la norma.⁵

Las violaciones del reglamento están penalizadas con tiros libres y penaltis. Los tiros libres pueden ser directos o indirectos. Se puede marcar un gol directamente con un tiro libre directo, pero no con un indirecto. En este último, otro jugador debe tocar el balón antes de marcarse el gol. Un tiro libre directo se decreta por infracciones graves, y si ocurre dentro del área se decreta un penalti. Todos los tiros libres (excepto los penaltis) se sacan desde donde se produjo la infracción. Los jugadores contrarios deben situarse como mínimo a una distancia de 9,15 m del balón en el momento de sacarse el tiro libre. A menudo, el equipo que saca el tiro lo hace sin esperar a que se sitúe la barrera de defensores. El árbitro puede aplicar la ley de la ventaja y no pitar una falta si el equipo sobre el que se ha cometido sale beneficiado con ello.

Un tiro libre directo se señala por infracciones graves, tales como faltas intencionadas o conducta antideportiva. Hay nueve situaciones de este tipo; seis son faltas cometidas contra un contrario, dos son en contra de un contrario o de un compañero de equipo, y una es técnica. Las seis primeras son: 1) zancadillar o tirar a un oponente; 2) saltar sobre un oponente; 3) cargar sobre un oponente desde atrás; 4) sujetar a un oponente; 5) empujar a un oponente; 6) cargar sobre un oponente de manera violenta o peligrosa. Otras dos faltas graves son: dar o intentar dar una patada a un contrario, y golpear o intentar golpear con la mano a un contrario.

⁵DAU KARAM, Dennis, Fútbol Planificado, Editorial Poligráfica C.A 1995

También, la desconsideración hacia un contrario. La última infracción consiste en usar manos o brazos deliberadamente para controlar el balón. Si alguna de las infracciones mencionadas es cometida por el equipo defensor dentro de su área, el árbitro lo sancionará con un penalti. El lanzamiento de penalti se efectúa directamente a gol y los únicos jugadores que pueden estar dentro del área durante el lanzamiento son el jugador que lo lanza y el portero.

Los tiros libres indirectos se sancionan por las infracciones siguientes: 1) juego peligroso (elevación del pie, por encima, o descenso de la cabeza por debajo, de la cintura del contrario); 2) cargar sobre un contrario cuando no tiene el balón a distancia para jugar; 3) obstrucción; 4) cargar al portero, excepto cuando éste tiene el balón o ha salido de su área; 5) pérdida de tiempo deliberada del portero; 6) el portero da más de cuatro pasos estando en posesión del balón; 7) cuando un jugador pasa deliberadamente el balón con el pie a su portero y éste lo coge o golpea con las manos; 8) protestas; 9) fuera de juego.

Si las infracciones son lo suficientemente graves, el árbitro puede amonestar al jugador (mostrarle la tarjeta amarilla). También puede hacerlo si el jugador: 1) entra o sale del terreno de juego sin autorización del árbitro; 2) persiste en las infracciones; 3) disiente de palabra o acción de una decisión arbitral; 4) por conducta antideportiva, pérdidas deliberadas de tiempo, dar una patada al balón y enviarlo fuera después de que el árbitro haya pitado una falta, salirse antes de tiempo de una barrera o situarse enfrente del balón para impedir el saque de una falta.

Un árbitro puede mostrar la tarjeta roja a un jugador y expulsarlo del terreno de juego si: 1) un defensor estorba intencionadamente a un oponente de forma no autorizada por las reglas, cuando éste tiene una oportunidad clara de marcar un gol; 2) un jugador es culpable de conducta violenta o antideportiva de forma grave; 3) un defensor, excepto el portero, toca el balón con las manos o brazos, estando fuera de su área, para evitar un gol o una oportunidad de gol; 4) un jugador usa un lenguaje impropio contra cualquier otro jugador del campo, el árbitro principal o los árbitros asistentes; 5) un jugador persiste en conducta antideportiva después de haber sido amonestado.

4.1.6 LA INSTRUCCIÓN DEL FUTBOL EN LOS NIÑOS Y ADOLESCENTES.⁶

4.1.6.1 OBJETIVO DE LA PREPARACIÓN FÍSICA EN LOS NIÑOS Y ADOLESCENTES

Para los niños y adolescentes de ambos sexos, el deporte es una diversión, cosa placentera. Para los padres un agente para formar el carácter y alcanzar una buena salud y un desarrollo físico armónico. Para los dirigentes cumple los mismos objetivos y, además es un excelente medio de propaganda de la institución.

Como se ve, los objetivos varían según los interesados, pero para los que supervisan, dirigen y conducen el deporte (médicos, dirigentes, profesores y entrenadores), los dos objetivos fundamentales de la práctica de los ejercicios físicos de los niños deberían ser: la salud y la educación integral del niño.

Esto quiere decir que al frente de los niños y adolescentes deportistas debe estar un profundo conocedor del aspecto físico en estas edades, puesto que de aplicar alguna sobrecarga en los niños durante las prácticas, traería lamentables consecuencias a mediano y largo plazo para el pequeño.

Se debe hacer hincapié en las categorías Sub-15 hasta la Sub-19, en el perfeccionamiento de las cualidades motrices naturales: velocidad, flexibilidad, agilidad, coordinación y equilibrio; desarrollado de las valencias físicas: fuerza-potencia, resistencia y velocidad; y desarrollo de la preparación física específica de mayor rendimiento.

⁶DAU KARAM, Dennis, Fútbol Planificado, Editorial Poligráfica C.A 1995

4.1.6.2 METAS DE LA PREPARACIÓN TÉCNICA EN LOS NIÑOS Y ADOLESCENTES

El deporte contemporáneo merece cada vez más una prolija atención por lo que en esencia representa para la humanidad, ya que hoy por hoy se constituye en el fenómeno de mayor trascendencia del último siglo, que permite la interrelación constante de pueblos que tienen diferentes credos políticos, religiones, razas y status económico.

El fútbol es uno de los deportes de mayor popularidad en el planeta, que ha merecido, al igual que las otras disciplinas, la asistencia de varias ciencias cuya aplicación ha dado óptimos resultados en la tecnificación del balompié.

El entrenador, que debe tener conocimientos de pedagogía para que el proceso enseñanza – aprendizaje se produzca sistemáticamente, graficará en su tabla de trabajo los siguientes objetivos básicos: Dominio y afinamiento de todas las habilidades técnicas con y sin balón: recepción, conducción, dominio, pase, tiro, defensa – ataque, ejercicios varios de paredes, dribling, amagues, etc. Afinamiento y perfeccionamiento de los principales gestos técnicos, golpeo, recepción, cabeceo, shut, conducción, proponiendo actividades para el perfeccionamiento.

Conforme avanzan de categoría los deportistas por sus edades, el objetivo principal en el aspecto técnico es buscar el ALTO RENDIMIENTO, basados en el perfeccionamiento de las habilidades y gestos técnicos aplicados a base de velocidad, presión y en conflicto (ataque y defensa).

4.1.6.3 FINALIDADES DE LA PREPARACIÓN TÁCTICA EN LOS NIÑOS Y ADOLESCENTES.

La táctica del fútbol entra en el plan y programa de una verdadera organización deportiva, de una Escuela o Academia de Fútbol, dado que son instrucciones primarias que les ayudan a los principiantes a comprender, realizar o aplicar en los partidos programados.

Esta programación de la táctica del fútbol, por supuesto básica, es lógica porque la realización de tareas tácticas en un partido depende de las capacidades físicas y técnicas de los jugadores y que tales capacidades no las tienen los principiantes.

Con esta breve explicación y desde el objetivo primario de “jugar para aprender”, el aspecto táctico en grupos de categorías de niños y adolescentes, radicará en la enseñanza de los principios de juego, saber cuándo y dónde aplicarlos; iniciación en sistemas complejos tales como reconversión ataque – defensa y viceversa; táctica menor, elaboración de la táctica fija. En equipos de alto rendimiento se aplicará una táctica dependiendo del análisis de los diversos sistemas, mejorando la acción individual y colectiva, eliminando las fallas técnicas y puliendo las tácticas fijas.

4.2 MARCO CONCEPTUAL

4.2.1 PROYECTO⁷

Conjunto de información que permite tomar decisiones para la asignación de recursos a una determinada actividad económica.

El proyecto debe ser delimitado en cuatro aspectos:

- Los objetivos
- Ubicación en el espacio
- Ubicación en el tiempo
- Los grupos beneficiarios afectados.

4.2.1.1 CICLO DE LOS PROYECTOS

El ciclo de los proyectos comprende de tres etapas que son:

⁷MODULO X, Universidad Nacional de Loja, 2007

4.2.1.1.1 PREINVERSIÓN; Comprende

- Identificación de ideas básicas de proyectos.
- Estudio de prefactibilidad y proyecto preliminar
- Estudio de factibilidad
- Estudio a nivel perfil

4.2.1.1.2 INVERSIÓN; Comprende

- Proyectos de ingeniería
- Negociación de financiamiento
- Implementación

4.2.1.1.3 OPERACIÓN; Comprende

- Seguimiento y Control
- Evaluación ex – post
- Evaluación post – posterior

4.2.2 ESTUDIO DE MERCADO⁸

El estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.

Se puede considerar como un estudio de la demanda, oferta, calidad, mercado y precio, tanto de los productos como de los insumos de un proyecto.

⁸INTERNET, [ww.monografias.com / trabajos](http://ww.monografias.com/trabajos) 13

4.2.2.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA⁹

Es el estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto. En un proyecto puede suceder que la demanda este cubierta en función de la cantidad, no así en cuando a la calidad o el precio, por lo tanto seguirá existiendo la necesidad y, por consiguiente la oportunidad de un nuevo proyecto.

A la demanda se la debe considerar desde varios puntos de vista como son:

- a) **Demanda Potencial:** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.
- b) **Demanda Real:** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.
- c) **Demanda Efectiva:** La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quieran hacerlo.
- d) **Demanda Insatisfecha:** Está constituida por la cantidad por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

4.2.2.2 ESTUDIO DE LA OFERTA

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productos están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

Así mismo como en la demanda es importante conocer las principales clases de oferta existente y para ello vamos a distinguir las más utilizadas y que juegan un papel fundamental en el mercado.

⁹MODULO N°9 Elaboración y Evaluación de Proyectos, UNL

- a) **De libre mercado:** En ella existen tal cantidad de oferentes del mismo producto que su aceptación depende básicamente de la calidad, el beneficio que ofrece y el precio. No existe dominio de mercado
- b) **Oligopólica:** En la cual el mercado se encuentra dominado, por unos pocos productores, los mismos que imponen sus condiciones de cantidad, calidad y precio.
- c) **Monopólica:** En la cual existe un productor que domina el mercado y por tanto el impone condiciones de cantidad, calidad y precio del producto.

4.2.3 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio tiene como objetivo determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos.

4.2.3.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

- a) **TAMAÑO:** Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un período de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año.
 - **Capacidad Instalada:** Esta determina el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.
 - **Capacidad Utilizada:** Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un período determinado.

b) LOCALIZACIÓN: Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementará la nueva unidad productiva, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación, estos factores no son solamente los económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado.

- **Componente Tecnológico:** Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuada a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer. Para su determinación es punto clave la información sobre la demanda insatisfecha y su porcentaje de cobertura.
- **Infraestructura Física:** Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa. En esta parte del estudio debe siempre contarse con el asesoramiento de los profesionales de la construcción.
- **Distribución en Planta:** La distribución del área física así como de la maquinaria y equipo debe brindar las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador.
- **Flujogramas de Proceso:** El flujograma de proceso constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción se detalla los procesos y tiempos en cada uno.

4.2.4 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y ORGANIZACIONAL

- ✍ Al hablar de organización se debe considerar a la base legal, la acta de constitución, la razón social, domicilio, objetivo de la sociedad, capital social, tiempo de duración de la sociedad, administradores.
- ✍ Al hablar de estructura empresarial, es cuando se parte fundamentalmente en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y

responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Existen niveles jerárquicos o de autoridad, divididos de la siguiente manera:

- ✓ **Nivel legislativo:** Es el máximo nivel directivo dentro de la empresa, son los que dictan políticas y reglamentos bajo los cuales se operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de junta general de socios, o junta de accionistas
- ✓ **Nivel ejecutivo:** Este nivel está conformado por el gerente – administrador, el cual será nombrado por el nivel legislativo.
- ✓ **Nivel asesor:** Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial. Generalmente toda empresa cuenta con un Asesor Jurídico sin que ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento profesional de otras áreas en caso de requerirlo.
- ✓ **Nivel de apoyo:** Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.
- ✓ **Nivel operativo:** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.
- ✓
- ✍ **ORGANIGRAMAS:** Es una representación gráfica de la estructura de la empresa u organización, existen organigramas estructurales y organigramas funcionales
- ✍ **MANUAL DE FUNCIONES:** Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo, ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas, es importante el emplear una guía básica sobre qué función desempeña cada puesto y sus obligaciones dentro de la empresa u organización

4.2.5 ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio trata sobre el análisis o determinación del capital necesario para la implementación de una nueva empresa, así como la fuente de financiamiento de la misma. También se encarga de realizar las proyecciones más adecuadas para lo que significan los ingresos y gastos en los que incurrirá la empresa durante el tiempo de vida del proyecto en su fase operativa.

4.2.5.1 PRESUPUESTO: Es un instrumento contable esencial que nos permite estimar los ingresos y egresos a fin de tener cierta información básica que permite tomar las decisiones más adecuadas.

4.2.5.2 ACTIVOS: Son los bienes y derechos de propiedad de la empresa. En el presente proyecto se originan tres tipos de activos; activos fijos, activos diferidos y activos circulantes o capital de trabajo.

- **ACTIVO FIJO.-** Están integrados por las inversiones que se realizan en bienes tangibles que van a ser utilizados en la operación normal de la empresa, tenemos: los terrenos, las construcciones, equipamiento de planta y la dotación de principales servicios básicos.

- **ACTIVO DIFERIDO.-** A este rubro le corresponden los costos producidos en la fase de formulación e implementación del proyecto. Se incluyen los rubros que la empresa tiene que desembolsar por conceptos de gastos de organización y puesta en marcha y gastos de investigación y elaboración de proyecto.

- **ACTIVO CIRCULANTE.-** Es el dinero que la empresa requiere para iniciar las operaciones ya que necesita invertir en materia prima, mano de obra directa, gastos generales de fabricación, gastos de administración y ventas.

4.2.5.3 ESTADO DE PÉRDIDAS O GANANCIAS: El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido,

cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer como se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

4.2.5.4 COSTOS: Son valores monetarios en los que incurre la empresa para la producción de un bien y prestación de un servicio. Es decir es el desembolso en moneda o su equivalente necesarios para conseguir el volumen de producción deseado, la utilidad, las ventas y objetivos propuestos en el proyecto.

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS:

- ✓ **COSTOS FIJOS:** Son aquellos valores monetarios en los que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de que exista o no producción. Es decir, no varían con el cambio en el nivel de actividad.
- ✓ **COSTOS VARIABLES:** Son aquellos valores que se dan en las empresas en función de su capacidad de producción. Por tanto están en relación directa con los niveles de producción de la misma

4.2.5.5 PUNTO DE EQUILIBRIO: Es el punto en el cual la empresa no gana ni pierde, permite visualizar mediante una gráfica rápida las relaciones existentes entre los ingresos y los costos. Para establecer el punto de equilibrio se parte de los conceptos de: Costos Fijos, Costos Variables, como también de Ingresos que corresponden al volumen del servicio prestado.

4.2.5.6 EL FLUJO DE CAJA.- Este constituye uno de los elementos más importantes del estudio de este proyecto ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen

4.2.5.7 VALOR ACTUAL NETO: El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicados por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

4.2.5.8 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

El indicador beneficio-costos, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, de deberá tomar en cuenta lo siguiente.

- ☞ Si la B/C, es mayor que 1 debe aceptarse el proyecto.
- ☞ Si la B/C, es igual a 1 es indiferente llevar a cabo el proyecto
- ☞ Si la B/C, es menor a 1 debe rechazarse el proyecto.

4.2.5.9 TASA INTERNA DE RETORNO

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

Se define a la “Tasa Interna de Retorno” TIR, como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- ☞ Si la TIR, es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.

- ☞ Si la TIR, es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto
- ☞ Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

4.2.5.10 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL: Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que nuestra Academia de Fútbol recupere la inversión de capital.

4.2.5.11 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD: Para este análisis se requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que puedan producirse a lo largo de la vida del proyecto, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios. La finalidad del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto, frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

- ☞ Si el coeficiente es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la factibilidad del proyecto.
- ☞ Si el coeficiente es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- ☞ Si el coeficiente es igual a 1, no hay efectos sobre el proyecto.

5.- MATERIALES Y MÉTODOS

Los materiales y métodos en la ejecución del presente proyecto, fue mediante la utilización de métodos, técnicas e instrumentos, cuya aplicación se detalla a continuación.

5.1 RECURSOS HUMANOS

- ✓ TRES ASPIRANTES
- ✓ DIRECTOR DE TESIS

5.2 RECURSOS MATERIALES

PRESUPUESTO

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Suministros de Oficina	150
Impresiones	250
Copias	100
Internet	150
Anillados	80
Textos	50
Imprevistos	150
Empastados	250
TOTAL	\$1.180

Fuente: Proyecto de Tesis

Elaboración: Los Autores

5.3 RECURSOS FINANCIEROS

El costo total del trabajo será financiado con recursos propios de los autores de la presente tesis

5.4 MÉTODOS

5.4.1 MÉTODO CIENTÍFICO: Es un conjunto de procedimientos lógicamente sistematizados, en la presente se determinó en la aplicación de la administración como ciencia que sirvió para descubrir nuevos datos, causas y efectos, determinando la objetividad de la academia de fútbol.

5.4.2 MÉTODO INDUCTIVO: Se utilizó este método que consiste en analizar ciertos fenómenos para luego establecer relaciones del hecho con la investigación y obtener conclusiones. La aplicación de este método se basó en la observación, es decir ver y escuchar hechos y fenómenos relacionados con la investigación, a fin de obtener información objetiva, que en el presente caso se utilizó en el estudio de mercado y estudio técnico.

5.4.3 MÉTODO DEDUCTIVO: El proceso que sigue este método es sintético-analítico, que se basa en la presentación de conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales, de las cuales se extrae conclusiones particulares. Se utilizó este método en el muestreo estadístico, en el que para obtener datos se aplicó encuestas a una muestra representativa del universo, determinándose hechos importantes en el fenómeno investigado.

5.4.4 MÉTODO DESCRIPTIVO: Se aplicó en la redacción del proyecto, especialmente en lo referente a la interpretación racional y el análisis objetivo de los hechos o fenómenos que se encontraron en la obtención de datos e información que fueron aplicados en la construcción de las fases del proyecto. La investigación es de tipo descriptivo, en vista que se presentan los hechos tal como ocurren en la realidad. Por otra parte, también la investigación entra en un estudio de predicción, en razón de realizarse proyecciones de algunas variables como la demanda, precios, ingresos, costos, utilidades etc.

5.4.5 MÉTODO ESTADÍSTICO: Es un proceso sistemático, que nos sirvió para poder tabular e interpretar las encuestas para la realización del estudio de mercado

5.5 TÉCNICAS

5.5.1 OBSERVACIÓN: La observación la orientamos hacia otras escuelas y academias de fútbol de niños y adolescentes para conocer su funcionamiento e infraestructura.

5.5.2 LAS CONSULTAS BIBLIOGRÁFICAS: Las consultas bibliográficas nos sirvieron para determinar conceptos fundamentales dentro de la investigación.

5.5.3 LA ENCUESTA: Las encuestas fueron dirigidas al usuario, en este caso serán los padres de familia de niños y adolescentes que deseen pertenecer a nuestra academia.

5.5.4 LA ENTREVISTA: Las entrevistas se realizaron a los diferentes administradores y entrenadores de escuelas y academias de fútbol para conocer su modo de trabajo, lo cual nos brindó una idea clara de las mejoras que nosotros podamos implementar en nuestra academia.

5.6 TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionará mejor información que un tamaño pequeño de ella, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se apliquen los instrumentos por parte de los investigadores o el investigador. Por tal motivo hemos creído conveniente que la muestra sea distribuida a las cuatro principales parroquias de Loja, las cuales son: El Valle, Sucre, Sagrario y San Sebastián. Tomando como dato principal el Censo realizado el 2001 por parte del INEC, lo cual nos ayudará a determinar con mejor precisión la muestra y su distribución. El índice de crecimiento de Loja, es del 2.08 %

**5.6.1 DATOS DE LAS FAMILIAS QUE TIENEN NIÑOS
ENTRE 5 – 15 AÑOS DE EDAD, DEL CENSO DEL 2001**

CUADRO N° 1

PARROQUIAS	EIDADES		TOTAL POBLACIÓN
	5 A 9	10 A 15	
EL VALLE	1239	1227	2466
SUCRE	2442	2394	4836
SAGRARIO	801	852	1653
SAN SEBASTIÁN	2110	2180	4290
FAMILIAS CON NIÑOS Y ADOLESCENTES DE 5 A 15 AÑOS	6592	6653	13245

Elaborado por: Los Autores

Fuente de Información: INEC

**5.6.2 PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN
DE LAS FAMILIAS CON NIÑOS Y ADOLESCENTES
DE ENTRE 5 A 15 AÑOS, DE LAS PARROQUIAS DE LOJA**

CUADRO N° 2

AÑOS	PARROQUIA EL VALLE		PARROQUIA SUCRE		PARROQUIA SAGRARIO		PARROQUIA SAN SEBASTIÁN	
	5 A 9	10 A 15	5 A 9	10 A 15	5 A 9	10 A 15	5 A 9	10 A 15
2001	1239	1227	2442	2394	801	852	2110	2180
2002	1265	1253	2493	2444	818	870	2154	2225
2003	1291	1279	2545	2495	835	888	2199	2272
2004	1318	1305	2598	2547	852	906	2244	2319
2005	1345	1332	2652	2599	870	925	2291	2367
2006	1373	1360	2707	2654	888	944	2339	2416
2007	1402	1388	2763	2709	906	964	2387	2467
2008	1431	1417	2821	2765	925	984	2437	2518
2009	1461	1447	2879	2823	944	1005	2488	2570
TOTAL	2907		5702		1949		5058	

TOTAL DE POBLACIÓN DE FAMILIAS DEL 2009 CON NIÑOS Y ADOLESCENTES 5 a 15 años	15616
---	--------------

Elaborado por: Los Autores

Datos: INEC y el Índice de crecimiento 2.08%

Para determinar el tamaño de la muestra utilizaremos la siguiente fórmula:

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

SIMBOLOGÍA:

n = Tamaño de la muestra

N = Población total

E = Error experimental

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso.

Z = 1.96 Margen de confiabilidad igual a 1.96 (tabla tipificada de 0 – Z)

Para el cálculo utilizamos un 95% de confianza que en la fórmula vendría hacer la varianza y un error del 5%. Por lo que el valor de Z será de 1.96 (valor encontrado en su respectiva tabla). Además la población objetivo es la que nos ayudó como universo ya que ésta es a la que se le va aplicar las encuestas.

Para una mejor precisión del cálculo de la muestra, se tomó en cuenta el cuadro de la proyección de la población, de niños comprendidos entre 5 a 15 años en las parroquias de la ciudad de Loja

Una vez realizado el levantamiento de la información se procedió a la tabulación de datos, se presentará mediante gráficos para una mejor visualización de los resultados y así finalmente analizar con la finalidad de obtener conclusiones y luego dar las recomendaciones para mejorar las faltas y llegar a un buen trabajo.

5.6.3 CALCULO DE LA MUESTRA

OBTENCIÓN DE LA MUESTRA:

$$n = ?$$

$$N = 15.941$$

$$E = 5\% = 0.05$$

$$P = 80\% = 0.80$$

$$Q = 20\% = 0.20$$

$$Z = 1.96$$

NOTA

- Para determinar N realizamos la proyección de la población de familias con niños y adolescentes entre los 5 a 15 años de edad de las diferentes parroquias de la “zona urbana” Fuente de recolección de datos: INEC; Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y del Cuadro de Proyección de la Población
- Para sacar el porcentaje de P y Q se realizó una prueba piloto a 20 familias que tienen niños entre los 5 a 15 años de edad en donde 18 manifestaron la probabilidad de éxito y 2 la probabilidad de fracaso por lo tanto con estos datos determinamos (P y Q)

DESARROLLO DE LA FÓRMULA:

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

$$n = \frac{15616(1.96)^2 \cdot (0.80)(0.20)}{(15616 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.80)(0.20)}$$

$$n = \frac{15616(3.8416)(0.16)}{(15615)(0.0025) + (3.8416)(0.16)}$$

$$n = \frac{15616(0.614656)}{39.04 + 0.614656}$$

$$n = \frac{9598.4681}{39.654656}$$

$$n = 242$$

n= 242 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Las 242 encuestas se realizaron a familias de Loja con niños y adolescentes entre los 5 a 15 años de edad

5.6.4 DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA EN LAS PARROQUIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

CUADRO N°3

PARROQUIAS	POBLACIÓN	% DE LA	MUESTRA	DISTRIBUCIÓN
	TOTAL	POBLACIÓN		DE LA MUESTRA
EL VALLE	2907	18,62	242	45
SUCRE	5702	36,51	242	88
SAGRARIO	1949	12,48	242	31
SAN SEBASTIÁN	5058	32,39	242	78
TOTAL DE FAMILIAS	15616	100%		242

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Cuadro N°2 del total de Datos del 2009

6. RESULTADOS

ESTUDIO DE MERCADO

Encuestas a Usuarios: Estas encuestas se realizaron a las familias de las cuatro principales parroquias de la ciudad de Loja, El Valle, Sucre, Sagrario, San Sebastián. Que tienen dentro de su núcleo familiar niños y adolescente de 5 a 15 años de edad. Y para lo cual nos hemos basado en la distribución de la muestra planteada en el cuadro N° 3

6.1 ESTUDIO DE MERCADO EN RELACIÓN A LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El estudio de Mercado se realizó tomando en cuenta los siguientes puntos:

- **Segmentar el Mercado:** Para identificar la demanda real para la creación de una academia de fútbol para niños y adolescentes que existen en la ciudad de Loja, que estén entre los 5 a 15 años se realizó **la distribución de la muestra en las cuatro principales parroquias de Loja “ Sucre, El Valle, El Sagrario y San Sebastián”** basándose en el **Instituto Nacional de Estadísticas y Censos “INEC”** por lo tanto la población (familias que tiene niños y adolescentes entre los 5 a 15 años de edad) de la Ciudad Loja es de: 15616, según datos de la proyección basada en los datos del INEC con un índice de crecimiento del 2.08%

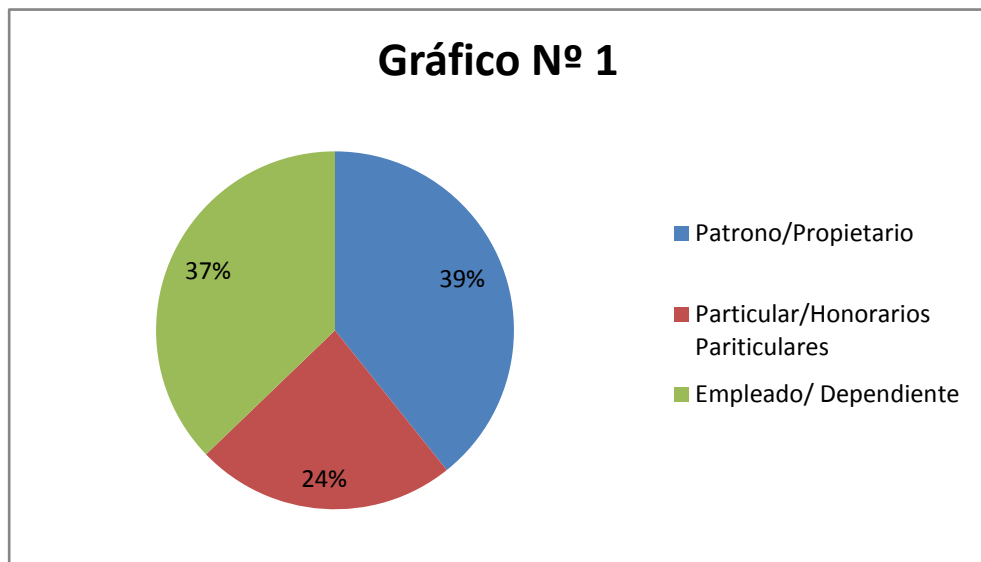
1.- ¿Qué tipo de Relación Laboral tiene?

CUADRO N°4

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Patrono/Propietario	95	39%
Particular/Honorarios Particulares	57	24%
Empleado/ Dependiente	90	37%
TOTAL	242	100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

De las 242 personas encuestadas nos dio como resultado que la mayoría de padres de familia encuestados son dueños de su propio negocio con un 39%, Un 37% son empleados dependientes de una institución o empresa, y el 24% son profesionales independientes o personas que ejercen su profesión

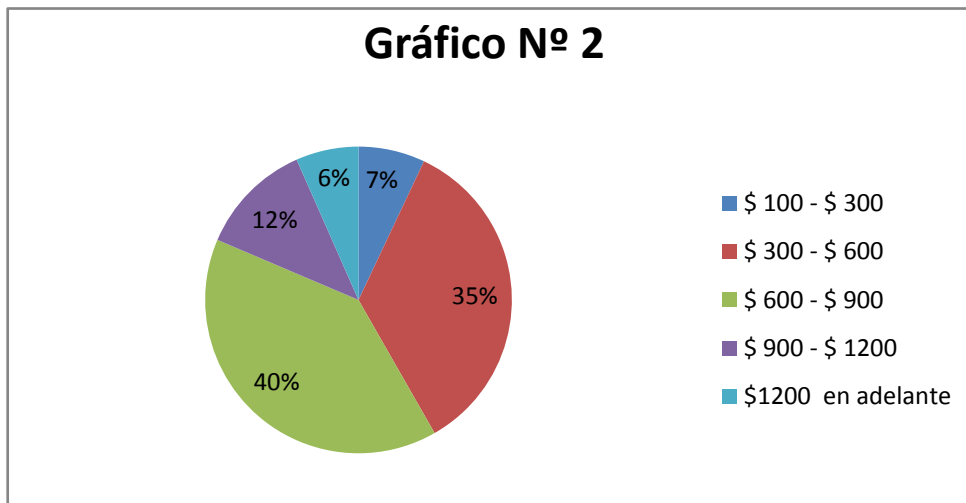
2.- Dentro de los siguientes rangos ¿Cuál es su nivel de ingresos mensuales de ustedes como familia?

CUADRO N°5

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
\$ 100 - \$ 300	17	7%
\$ 300 - \$ 600	84	35%
\$ 600 - \$ 900	96	40%
\$ 900 - \$ 1200	29	12%
\$1200 en adelante	16	6%
TOTAL	242	100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

De las 242 familias encuestadas, el 40% perciben un ingreso mensual de 600 a 900 dólares, el 35% perciben un ingreso mensual de 300 a 600 dólares, un 12% perciben un ingreso mensual entre los 900 a 1.200 dólares, un 7% perciben un ingreso mensual de 100 a 300 dólares y un 6% perciben un ingreso mensual de 1.200 dólares en adelante. Dándonos como resultado que la mayor parte de familias perciben ingresos mensuales den los 600 a 900 dólares

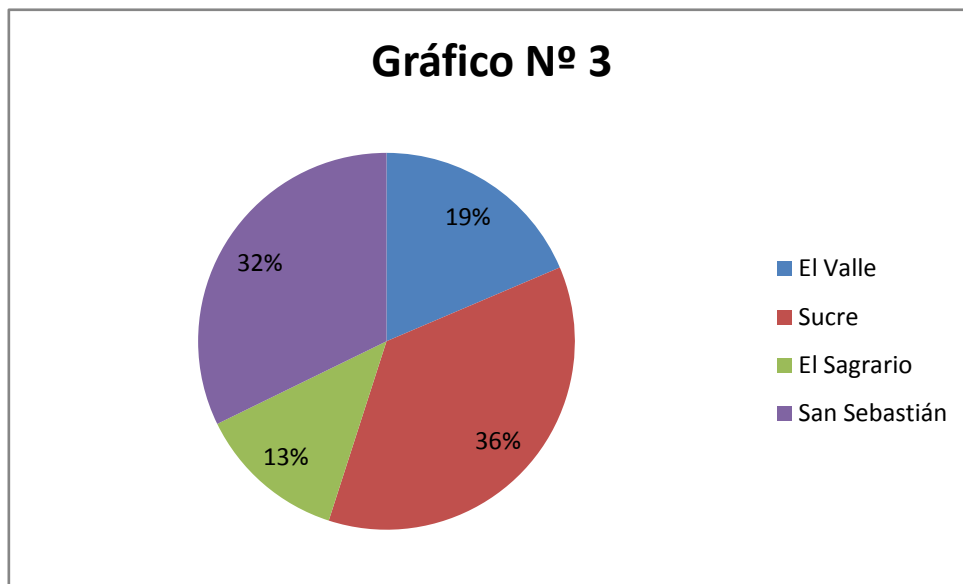
3.- ¿En qué parroquia de la ciudad de Loja usted reside?

CUADRO N°6

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
El Valle	45	19%
Sucre	88	36%
El Sagrario	31	13%
San Sebastián	78	32%
TOTAL	242	100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

De las 242 familias encuestadas, Nos dio como resultado que la mayor parte de familias residen en la Parroquia Sucre con un 36%, posteriormente le sigue la parroquia San Sebastián con un 32%, con un 19% sigue la Parroquia El Valle, y finalmente la parroquia El Sagrario con un 13%

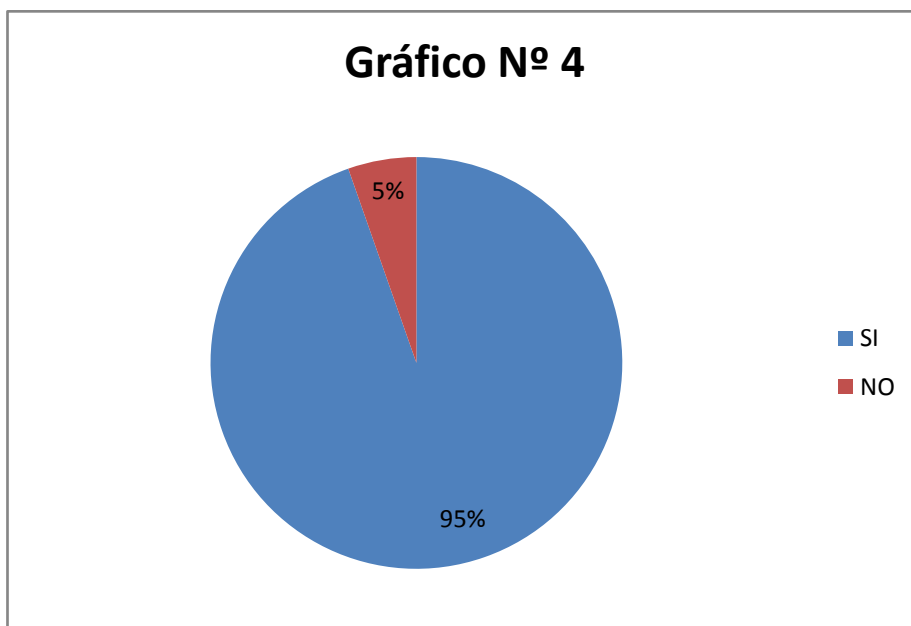
4.- ¿En su grupo familiar existen niños y adolescentes varones (de 5 a 15 años)?

CUADRO N°7

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	229	95%
NO	13	5%
TOTAL	242	100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

De las 242 familias encuestadas, 229 familias que serían el 95% de la población encuestada responde que si existen en su núcleo familiar niños y adolescentes varones de 5 a 15 años y 13 familias que vendrían a ser el 5% del total de familias encuestadas nos contestan que no existen en su núcleo familiar niños y adolescentes varones de 5 a 15 años

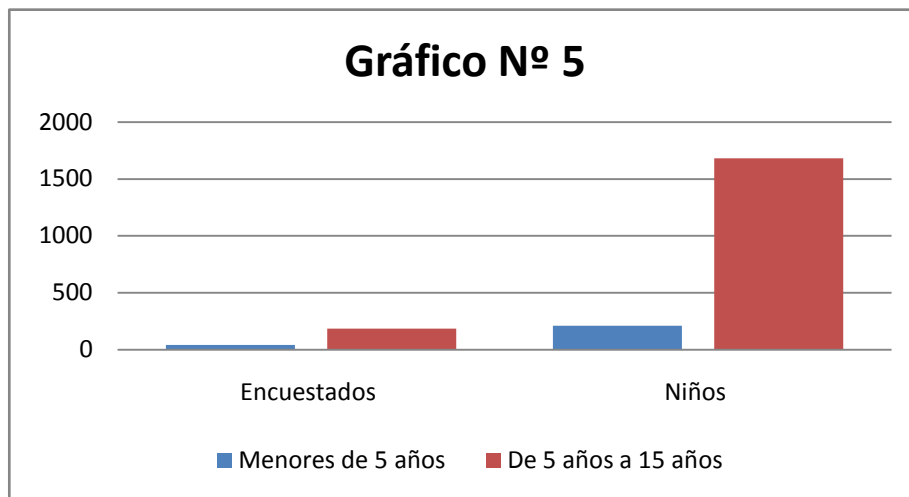
5.- ¿Indique cuántos niños o adolescentes existe dentro de grupo familiar de acuerdo a las siguientes edades?

CUADRO N°8

OPCIONES	ENCUESTADOS	NIÑOS	PORCENTAJE
Menores de 5 años	42	210	17%
De 5 años a 15 años	187	1683	83%
TOTAL	229		100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

Nuestro total de encuestas disminuye de 242 a 229 familias a encuestadas, ya que en la pregunta anterior 13 personas contestaron que no existen niño y adolescentes en su núcleo familiar entre los 5 a 15 años. Por lo tanto de las 229 personas encuestadas, 42 familias responden que dentro de su núcleo familiar existen 210 niños menores de 5 años siendo esto el 17% de familias, y 187 familias contestan que dentro de su núcleo familiar existen 1683 niños y adolescentes de 5 a 15 años, siendo esto el 83% de familias encuestadas.

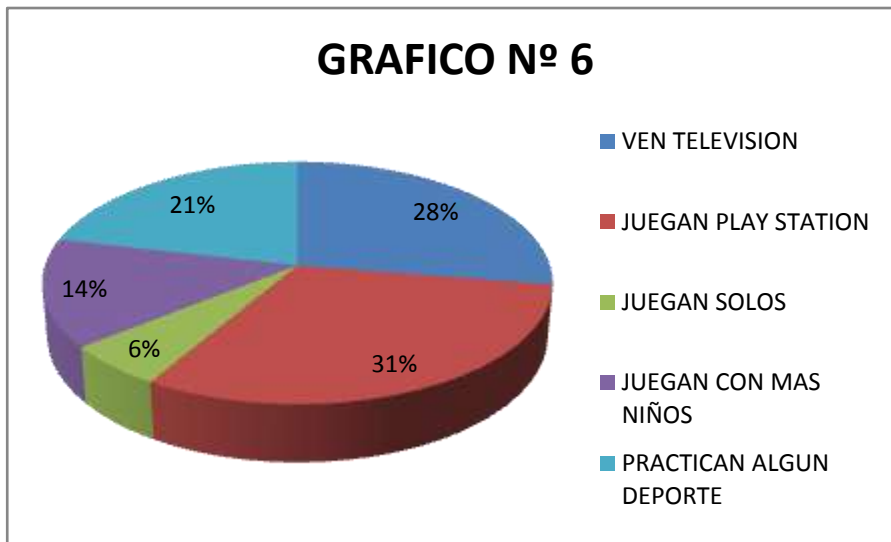
6.- ¿Qué hacen sus hijos y adolescentes en los tiempos libres?

CUADRO N°9

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
VEN TELEVISION	63	28%
JUEGAN PLAY STATION	71	31%
JUEGAN SOLOS	13	6%
JUEGAN CON MAS NIÑOS	33	14%
PRACTICAN ALGUN DEPORTE	49	21%
TOTAL	229	100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

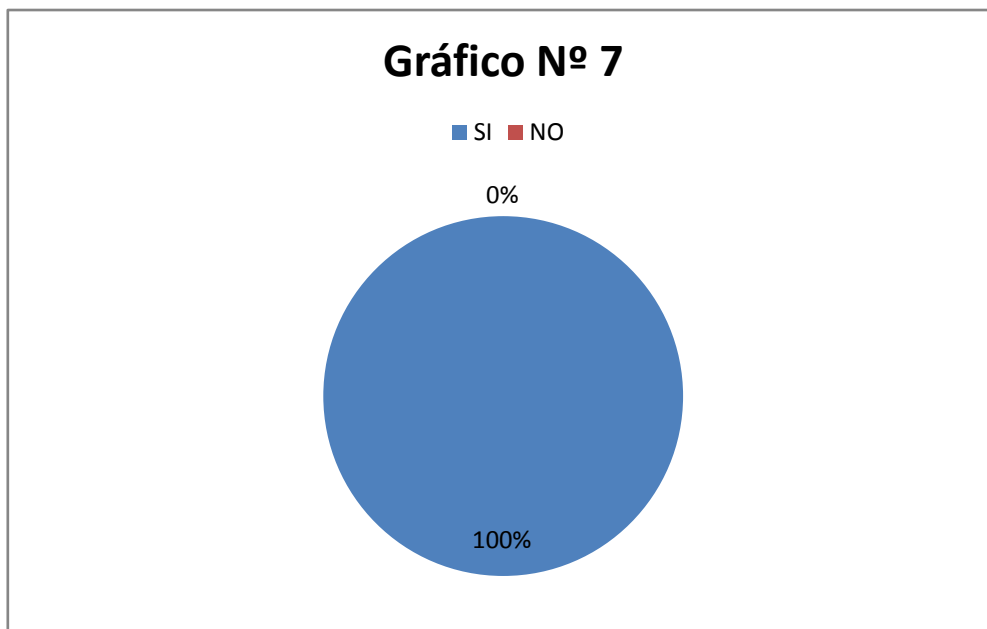
Se encuestan a las 229 familias, solicitando nos indiquen que actividades realizan sus hijos en sus tiempos libres, lo cual nos dio como resultado que el 31% juegan play station, el 28% ven televisión, el 21% practican algún tipo de deporte, el 14% juegan con otros niños y el 6% juegan solos, por lo tanto analizamos que existen más niños y adolescentes que en sus tiempos libres están en juegos de video que en realizar deporte. Lo cual es muy preocupante ya que el realizar deporte debería ser prioridad para sus edades.

7.- ¿Desearía que su hijo en sus tiempos libres practique algún deporte?

CUADRO N°10

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	229	100%
NO	0	0%
TOTAL	229	100%

Fuente: Encuestas Directas
Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas
Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

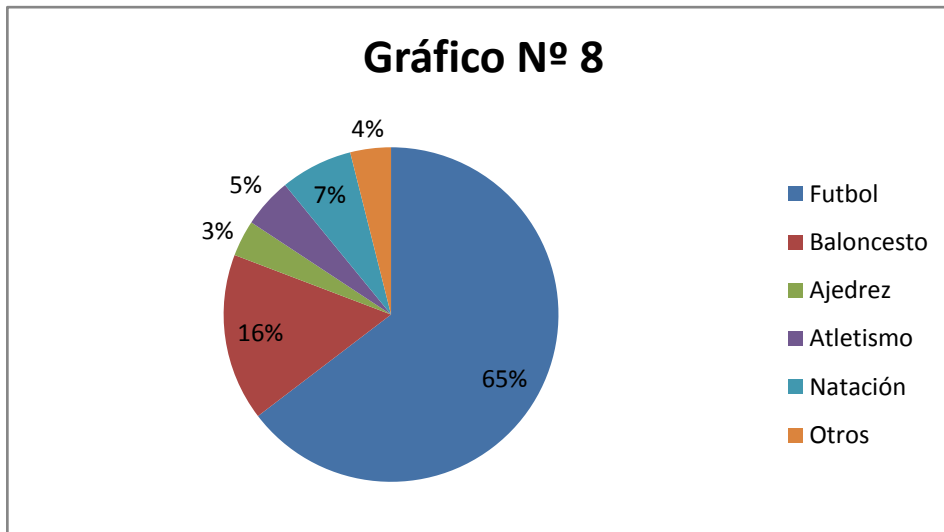
De todas las 229 familias encuestas les agradecería que sus hijos en sus tiempos libres practiquen algún deporte, dándonos como resultado el 100% de respuestas a esta pregunta.

8.- ¿Qué deporte práctica más su hijo?

CUADRO N°11

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Fútbol	148	65%
Baloncesto	37	16%
Ajedrez	8	3%
Atletismo	11	5%
Natación	16	7%
Otros	9	4%
TOTAL	229	100%

Fuente: Encuestas Directas
Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas
Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS: De las 229 personas encuestadas, el 65% señalan que a sus hijos les gusta el fútbol, el 16% les gusta el baloncesto, el 3% les gusta el ajedrez, el 5% les gusta el atletismo, el 7% les gusta la natación y el 4% practican otros deportes. Lo cual nos permite estar seguros que el deporte más practicado a sus edades es el futbol.

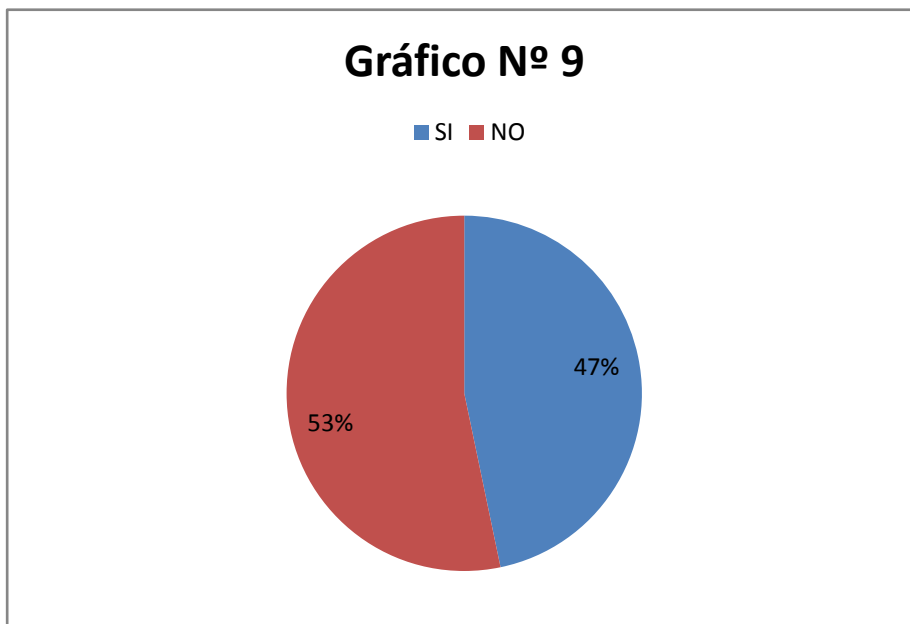
9.- ¿A pertenecido o pertenece su hijo a alguna Academia de Fútbol o Club?

CUADRO N°12

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	107	47%
NO	122	53%
TOTAL	229	100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

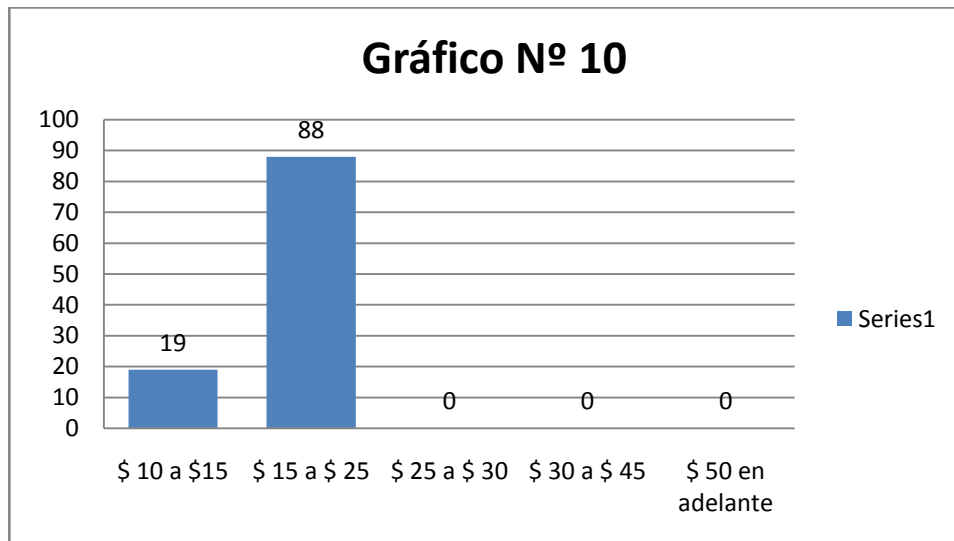
De las 229 familias encuestadas, el 47% señalan que sus hijos están o han estado en una academia de fútbol, y el 53% señalan que sus hijos no han formado parte de una academia de fútbol, lo cual nos ayuda a determinar cuántos niños aun no han formado parte de una academia de fútbol.

10.- En caso de que su hijo ya formó parte de una academia o club de fútbol, ¿En cuales de los siguientes parámetros esta o estaba su mensualidad?

CUADRO N°13

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
\$ 10 a \$ 15	19	18%
\$ 15 a \$ 25	88	82%
\$ 25 a \$ 30	0	0%
\$ 30 a \$ 45	0	0%
\$ 50 en adelante	0	0%
TOTAL	107	100%

Fuente: Encuestas Directas
Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas
Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

De las 229 personas encuestadas, recordemos que 107 personas si los tiene a sus hijos en academias o clubes de fútbol, de los cuales el 18% pagan mensualmente entre \$15 a \$25 mensual y el 82% pagan entre \$25 a \$35 mensuales. Y en los demás parámetros nos dio un 0%

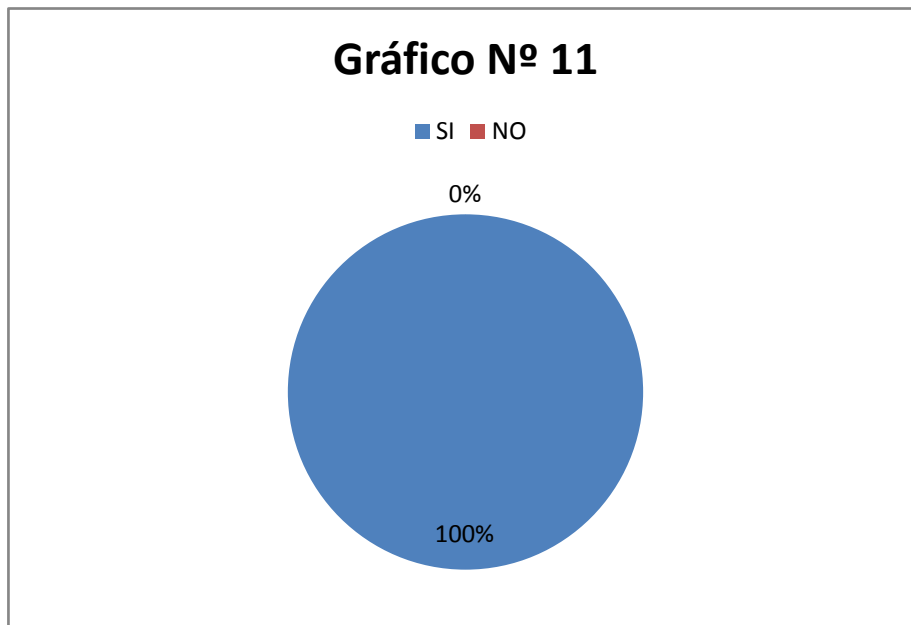
11.- Si existiera una Academia Particular de Fútbol que le brinde seguridad, excelente infraestructura, personal capacitado, médico, y convenios para los servicios de: fisioterapeuta, psicólogo, etc. ¿Apoyaría a su niño o adolescente a formar parte de la misma?

CUADRO N°14

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	229	100%
NO	0	0%
TOTAL	229	100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

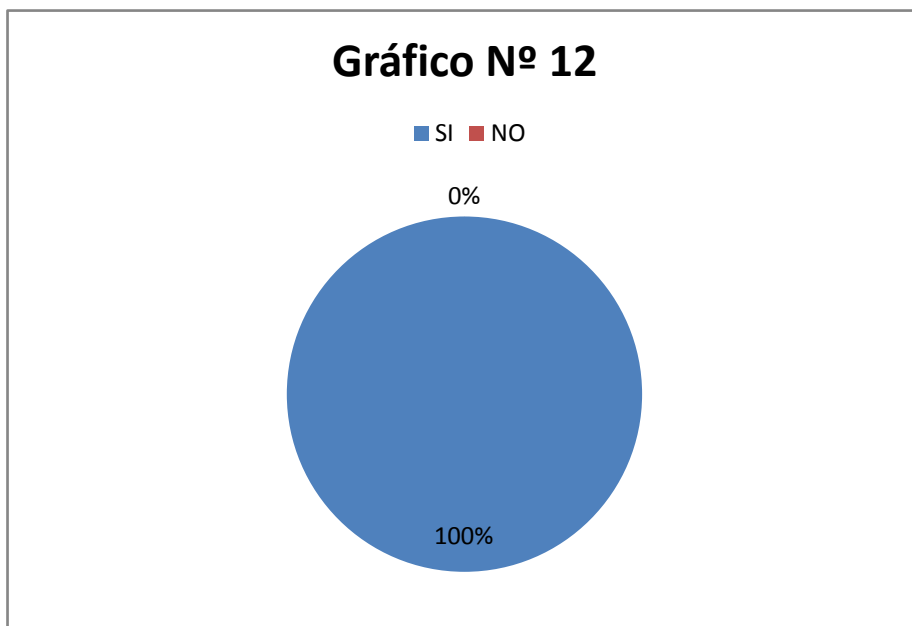
De las 229 personas encuestadas, en su totalidad del 100% están dispuestos a apoyar a sus hijos para integrar una academia que le brinde seguridad, excelente infraestructura, personal capacitado, médico, y convenios para los servicios de: fisioterapeuta, psicólogo, etc.

12.- ¿Le gustaría que su niño o adolescente aprendiera a jugar fútbol, con un personal altamente capacitado en una academia?

CUADRO N°15

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	229	100%
NO	0	0%
TOTAL	229	100%

Fuente: Encuestas Directas
Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas
Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

De las 229 personas encuestadas, en su totalidad del 100% están de acuerdo que sus hijos aprendieran a jugar fútbol, con personal altamente capacitado

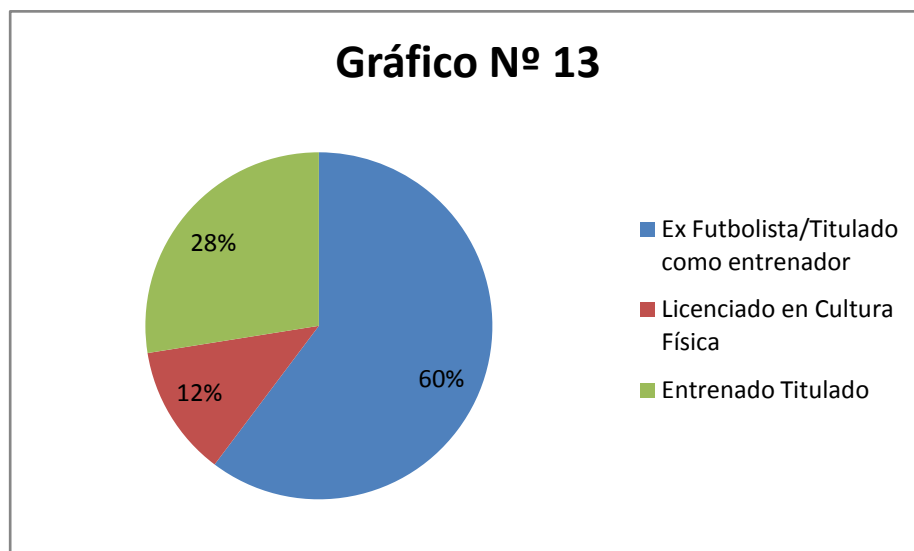
13.- ¿Si le diéramos la oportunidad de decidir el entrenador ideal para su niño o adolescente en una academia de fútbol? ¿Qué opción escogería?

CUADRO N°16

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Ex Futbolista/Titulado como entrenador	138	60%
Licenciado en Cultura Física	28	12%
Entrenado Titulado	63	28%
TOTAL	229	100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

De las 229 personas encuestadas, el 60% prefieren como entrenador de sus hijos a un Ex Futbolista titulado como entrenador, el 12% a un Licenciado en Cultura Física y el 28% a un entrenador titulado

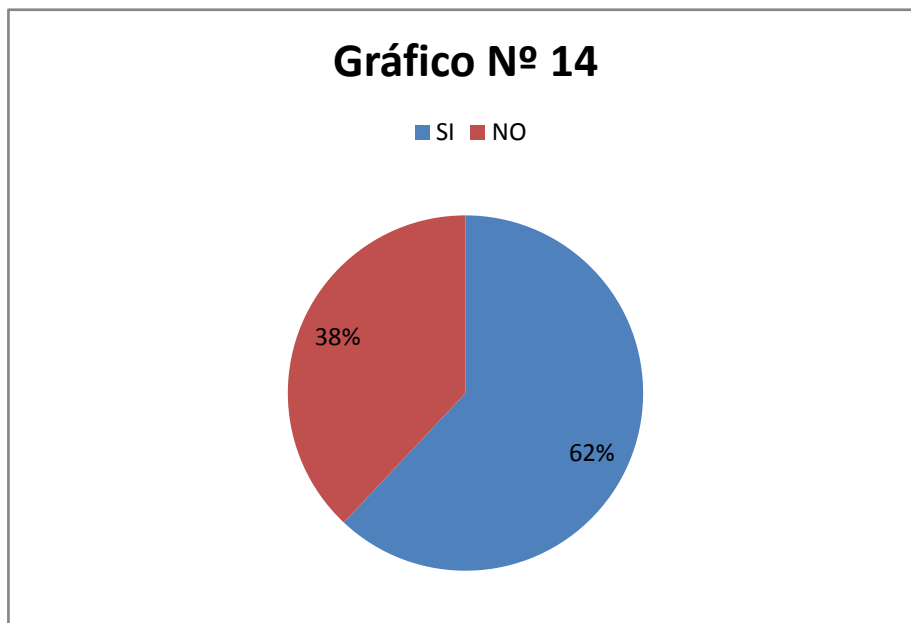
14.- ¿A usted le gustaría que la academia de fútbol le brinde transporte puerta a puerta, para mayor seguridad del niño o adolescente?

CUADRO N°17

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	142	62%
NO	87	38%
TOTAL	229	100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

De las 229 personas encuestadas, el 62% desearían un servicio de transporte para sus hijos y un 38% no lo desean.

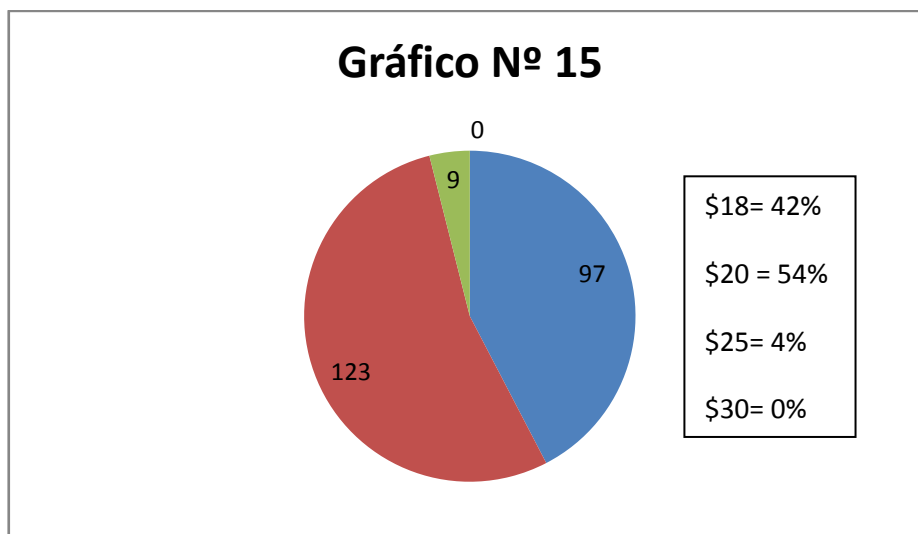
15.- ¿Cuáles de las siguientes opciones cree Ud., que pueda pagar para que su hijo conforme una Academia Particular, con todo lo descrito en la pregunta número 11?

CUADRO N°18

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
\$ 18	97	42%
\$ 20	123	54%
\$ 25	9	4%
\$ 30 en adelante	0	0%
TOTAL	229	100%

Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas

Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

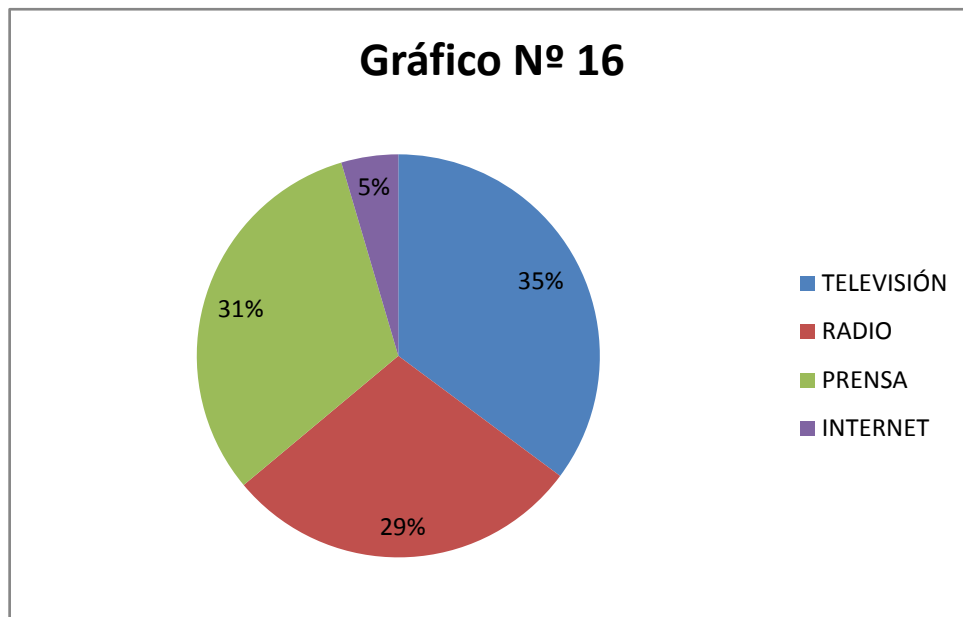
De las 229 personas encuestadas, el 42% pagarían por mes \$18 dólares, el 54% pagarían \$20 dólares y un 4% estarían dispuestos a pagar \$25 dólares.

16.- ¿Qué medios de comunicación son los que más utiliza?

CUADRO N°19

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
TELEVISIÓN	77	35%
RADIO	63	29%
PRENSA	69	31%
INTERNET	10	5%
TOTAL	219	100%

Fuente: Encuestas Directas
Elaborado: Por los Autores



Fuente: Encuestas Directas
Elaborado: Por los Autores

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

De las 219 personas encuestadas, el 35% utiliza como medio de comunicación la televisión, el 29% utiliza como medio de comunicación la radio, el 31% la prensa y el 5% el internet.

6.2 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

6.2.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL, DE NIÑOS Y ADOLESCENTE DE 5 A 15 AÑOS DE LA CIUDAD DE LOJA, DE LOS NIÑOS QUE LES GUSTA PRACTICAR EL FÚTBOL

CUADRO N°20

AÑOS	POBLACIÓN	PORCENTAJE PREGUNTA N°7	DEMANDA POTENCIAL
2009	15616	65%	10151
2010	15941	65%	10362
2011	16273	65%	10577
2012	16611	65%	10797
2013	16957	65%	11022

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Cuadro N° 2 total de la población 2009. Pregunta de la Encuesta N°8 y del INEC índice de crecimiento 2.08%

6.2.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA, DE NIÑOS Y ADOLESCENTE DE 5 A 15 AÑOS DE LA CIUDAD DE LOJA, QUE DESEAN CONFORMAR LA ACADEMIA DE FÚTBOL

CUADRO N° 21

	DEMANDA	PORCENTAJE	DEMANDA
AÑOS	POTENCIAL	Pregunta N°11	EFFECTIVA
2009	15616	100%	15616
2010	15941	100%	15941
2011	16273	100%	16273
2012	16611	100%	16611
2013	16957	100%	16957

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Cuadro N° 2 total de la población 2009. Pregunta de la encuesta N° 11

6.2.3 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA, DE NIÑOS Y ADOLESCENTE DE 5 A 15 AÑOS DE LA CIUDAD DE LOJA, DE LOS NIÑOS QUE LES GUSTA PRACTICAR EL FÚTBOL

CUADRO N° 22

	DEMANDA	PORCENTAJE	DEMANDA
AÑOS	POTENCIAL	Pregunta N°9	INSATISFECHA
2009	15616	53%	8277
2010	15941	53%	8449
2011	16273	53%	8625
2012	16611	53%	8804
2013	16957	53%	8987

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Cuadro N° 2 total de la población 2009. Pregunta de la encuesta N° 9

De acuerdo a la encuesta realizada en la pregunta N° 9 que dice ¿Ha pertenecido su hijo a alguna academia de futbol?, nos dio como resultado que un 53% no han pertenecido a ninguna academia siendo esta nuestra demanda insatisfecha.

6.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

El análisis de la oferta lo detallaremos por las academias y clubes actuales que existen para niños y adolescentes en la ciudad de Loja.

6.3.1 DETERMINACIÓN DE LA OFERTA DE JUGADORES DE FÚTBOL NIÑOS Y ADOLESCENTES EN LA CIUDAD DE LOJA

Para determinar la oferta de niños y adolescentes que en la actualidad estén dentro de una academia o club de fútbol, se aplicó una entrevista a las principales Academia y clubes que tiene a su cargo la formación deportiva – futbolística de niños y adolescentes. Lo cual nos dio como resultado lo siguiente.

- **ACADEMIA CUMBICUS – ESTRADA**

CATEGORÍAS	TOTAL DE ALUMNOS
7 – 10 AÑOS	30 ALUMNOS
11 – 15 AÑOS	40 ALUMNOS

- **CLUB DEPORTIVO “LAS PALMAS”**

CATEGORÍAS	TOTAL DE ALUMNOS
5 – 6 AÑOS	7 ALUMNOS
8 – 10 AÑOS	15 ALUMNOS

- **ACADEMIA SPORTIVO LOJA**

CATEGORÍAS	TOTAL DE ALUMNOS
5 – 8 AÑOS	30 ALUMNOS
9 – 15 AÑOS	40 ALUMNOS

- **ACADEMIA PLANETA FUTBOL**

CATEGORÍAS	TOTAL DE ALUMNOS
5 – 7 AÑOS	14 ALUMNOS
8 – 10 AÑOS	23 ALUMNOS
11- 13 AÑOS	14 ALUMNOS
13 –15 AÑOS	23 ALUMNOS

- **CLUB DEPORTIVO MARSELLA**

CATEGORÍAS	TOTAL DE ALUMNOS
7 – 9 AÑOS	20 ALUMNOS
10 – 12 AÑOS	22 ALUMNOS

- **ACADEMIA BRASIL SOCCER**

CATEGORÍAS	TOTAL DE ALUMNOS
5 – 7 AÑOS	15 ALUMNOS
8 – 11 AÑOS	25 ALUMNOS
12- 14 AÑOS	15 ALUMNOS

- **ACADEMIA OLIMPIA**

CATEGORÍAS	TOTAL DE ALUMNOS
5 – 7 AÑOS	30 ALUMNOS
8 – 11 AÑOS	30 ALUMNOS
12 -15 AÑOS	30 ALUMNOS

6.3.2 TOTAL DE LA OFERTA DE LAS ACADEMIAS DE FÚTBOL

CUADRO N° 23

Academias y Clubes	Categorías			
	5 - 7 años	7 - 9 años	9 - 11 años	11 - 15 años
Academia Cumbicus Estrada		30		40
Club Las Palmas	7	5	10	
Academia Sportivo Loja	20	10	20	20
Planeta Fútbol	14	7	16	37
Club Deportivo Marsella		20	16	6
Academia Brasil Soccer	15		25	15
Academia Olimpia	30		30	30
TOTAL POR CATEGORÍAS	86	72	117	148
TOTAL OFERTA	423			

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Literal 4.2.1 Determinación de la Oferta

- ✍ Academia Cumbicus – Estrada
- ✍ Club Deportivo Las Palmas
- ✍ Academia Sportivo Loja
- ✍ Planeta Fútbol
- ✍ Club Deportivo Marsella
- ✍ Academia Brasil Soccer
- ✍ Academia Olimpia

6.4 PRESENTACIÓN DEL SERVICIO DE LA ACADEMIA DE FÚTBOL. “CUMAM SOCCER”

Nuestra academia de fútbol se la creará tomando la demanda insatisfecha y todos los aspectos que un deportista de alto rendimiento debe tener, por lo tanto se dividirá por edades o categorías para su mejor preparación la cual sería de la siguiente manera:

- De 5 a 7 años
- De 7 a 9 años
- De 9 a 11 años
- De 11 a 13 años
- De 13 a 15 años

6.4.1 ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA

Como estrategias de mercadotecnia o marketing tenemos:

- ✍ Cada niño y adolescente inscrito, que invite a tres niños más a formar parte de la Academia Cumam Soccer, tendrá un mes de gracia.
- ✍ Incentivos para los niños y adolescentes que tengan un buen rendimiento escolar. Tales como implementos deportivos o descuentos en sus mensualidades.
- ✍ Los niños y adolescentes inscritos en la academia, tendrán asistencia odontológica, fisioterapia y medica general gratuita, por convenios que se firmaran con la Federación Deportiva de Loja
- ✍ En caso de ser hermanos los que conformen la Academia, se realizará un descuento del 30% en el total de las mensualidades a pagar.

6.4.2 NUESTRO LOGOTIPO:

El logotipo de nuestra academia está correctamente diseñado para poder transmitir exactamente el mensaje de optimismo y de amor al futbol. A continuación detallamos el significado de cada una de las partes de nuestro logotipo

- El balón de fútbol que es el representante del Rey de los deportes; el fútbol
- En la parte del Centro Estarán las siglas de los Apellidos de los principales accionistas de la Academia. “CUMAM” Cumbicus – Ambrosi
- Es escudo que rodea las siglas significa la fortaleza de nuestros deportistas.
- Y en la parte inferior existe una fecha que apunta hacia abajo, lo cual significa hacia adelante y el punto blanco es el gol. Lo cual uniendo todo significa hacia adelante al gol.



**6.5 PRECIO MENSUAL DEL SERVICIOS “ACADEMIA DEPORTIVA DE
FUTBOL PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES”:**

CUADRO N°24

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
\$ 18	97	42%
\$ 20	123	54%
\$ 25	9	4%
\$ 30 en adelante	0	0%
TOTAL	229	100%

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Encuestas pregunta N° 15

El precio se lo ha fijado basándonos en las encuestas realizadas, pregunta N° 14, le asignaremos la utilidad considerando la competencia y los servicios que dispondrá la academia en beneficio de los niños y adolescente por tal motivo hemos analizado que el precio de la mensualidad es de \$ 20dólares mensuales.

6.6 PLAZA:

El servicio que prestará la Academia “CUMAM SOCCER” se realizará en las Instalaciones del CAL-7 y las oficinas estarán ubicadas en las calles Av. Orillas del Zamora y Juan José Peña 05-32 en los Altos del Centro Comercial “El Cambalache”,

donde se receptorán inscripciones, pagos de mensualidades y todo lo concerniente al área administrativa.

6.7 PROMOCIÓN:

CUADRO N° 25

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
TELEVISIÓN	77	35%
RADIO	63	29%
PRENSA	69	31%
INTERNET	10	5%
TOTAL	219	100%

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Encuestas realizadas N°16

Consideramos importante la promoción, porque nos ayuda a promover y mejorar las condiciones económicas, impulsar el ingreso de niños a nuestra academia y la buena marcha de la academia. Tomaremos en cuenta los medios de comunicación más usados, tomando como referencia el resultado brindado por las encuestas realizadas en la pregunta N° 16

Medio de Publicidad Televisivo:

En la Televisión nos ayudaran colaborándonos Ecotel TV y UV Televisión, mediante entrevistas para Geovanny Cumbicus y Paúl Ambrosi lo cual no tendrá ningún costo ya que se realizaran como entrevistar normales en los programas deportivos

- ✍ Se invitarán personalmente a formar parte de la Academia CUMAM SOCCER, a los niños y adolescente de 5 a 15 años de edad, mediante la ayuda de los programas deportivos como son: en Ecotel, programa Deportivo 22 y el UvTelevisión, UV Deportes.

Medio de Publicidad Prensa Escrita:

- ✍ Mediante la prensa escrita, realizaremos la publicidad de la Academia CUMAM SOCCER, la misma que durará un mes con un valor de \$ 120 + IVA

Medio de Publicidad Radial:

- ✍ Se brindarán entrevistas en las principales radios locales: como son Radio Colosal, Radio Satelital, Radio Sociedad y Radio Universitaria. En sus diferentes programas deportivos para invitar a formar parte de la Academia CUMAM SOCCER, a todos los niños y adolescentes de 5 a 15 años de edad
- ✍ Se realizarán cuñas publicitarias, en cada radio durante toda su programación lo cual tiene un costo de \$40 mensuales.

7. DISCUSIÓN

7.1 ESTUDIO TÉCNICO O INGENIERÍA DEL PROYECTO

El estudio técnico es una fase de la formulación del proyecto de inversión, que busca diseñar, técnicamente la utilización óptima de los recursos esenciales del proceso de creación de la academia de fútbol, recursos tales como el humano, insumos, instalaciones, equipo, herramientas de trabajo, etc.

7.1.1 MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN:

7.1.1.1 MACRO-LOCALIZACIÓN

La Academia de Fútbol para adolescentes, se encontrara ubicada en la Ciudad de Loja, el mismo que ayudará contribuir con el desarrollo deportivo de los adolescentes de la ciudad de Loja, y a la vez de brindar fuentes de trabajo a aquellas personas idóneas para conformar la academia.

MAPA DE LOJA

CUADRO N° 9



7.1.1.2 MICRO-LOCALIZACIÓN

Nuestra academia se encontrará ubicada las instalaciones del CAL -7 “Loja, el mismo que queda en Barrio Zamora Huayco dentro de las Instalaciones de la Caballería, Av. Emiliano Ortega y Marañón hemos creído conveniente esta instalación, por dos principales razones

- Primero porque se firmará un convenio con el Comandante a Cargo del CAL-7 **Teniente Coronel Edwin Pérez**. Para que nos pueden brindar las canchas del CAL-7 gratuitamente con el compromiso que nuestra Academia se responsabilizará por mantenimiento y adecuación de las dos canchas de fútbol, construcción de vestuarios, del Departamento Médico y de Utilería. Y además los hijos de los militares del Cal-7 podrán tener descuentos en sus mensualidades. Este convenio será para cinco años, con derecho a renovación
- Las canchas del CAL-7 son idóneas para laborar, ya que existen dos canchas, la una cancha es grande apta para los niños y adolescente de 11 a 15 años y la otra es más pequeña idónea para las categoría inferiores, además son privadas sin peligro de vehículos, hay suficiente terreno como para adecuar un departamento médico y de utilería.

CANCHA N° 1



Cancha de trabajo para los niños y adolescentes de 11 a 15 años

CANCHA N°2



Cancha de trabajo para los niños de 5 a 10 años de edad.

CROQUIS



7.1.2 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

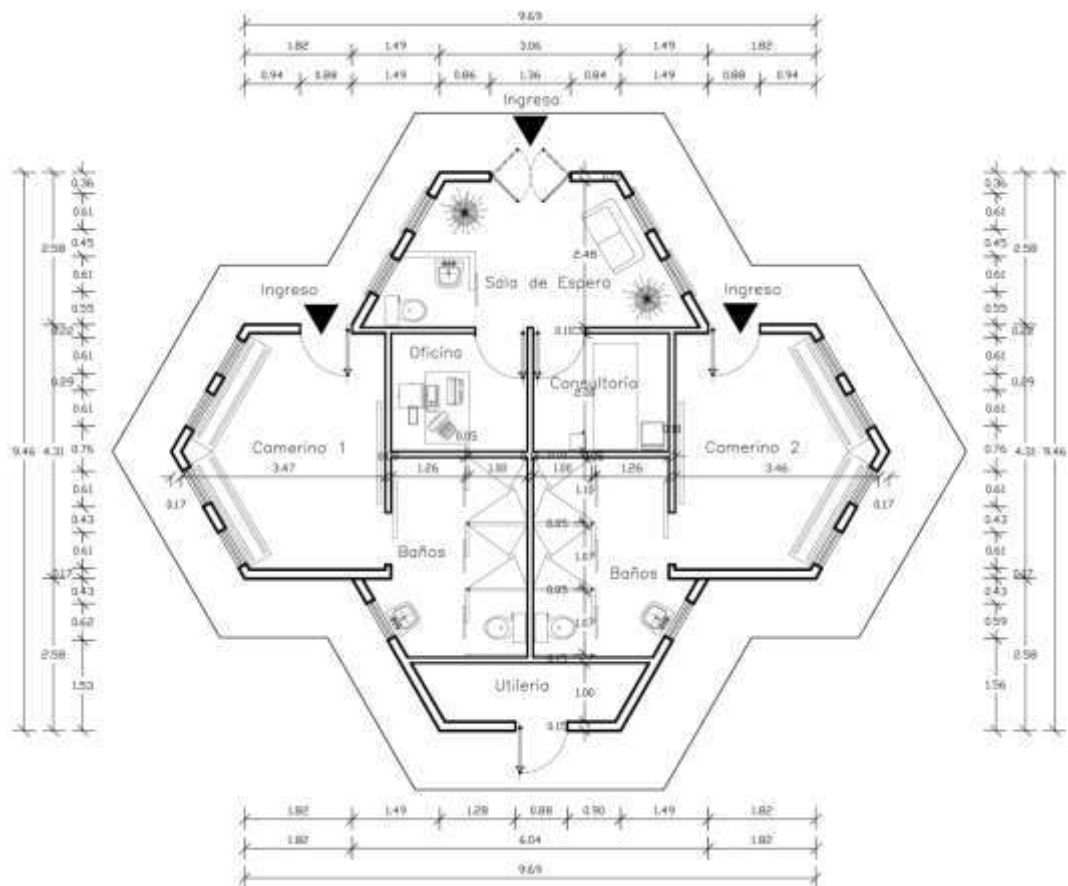
La planta donde funcionará la Academia de Fútbol contará con dos áreas que son:

Área administrativa y Servicios Generales: la academia construirá esta área de cuarenta metros cuadrados, situada dentro de las instalaciones del Cal-7, en donde serán los entrenamientos de los niños y adolescentes, para mayor confort de los mismos y una mejor atención a los padres, en el cual se contará con una Sala de Espera, Oficina, Consultorio Médico, Departamento de Utilería, Baños, Camerinos con sus respectivos Baños y Duchas para los niños y adolescentes.

Campo de juego: Teniendo en cuenta que el mayor espacio será ocupado por las dos canchas de fútbol, con las que se contará.

ÁREA ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS GENERALES

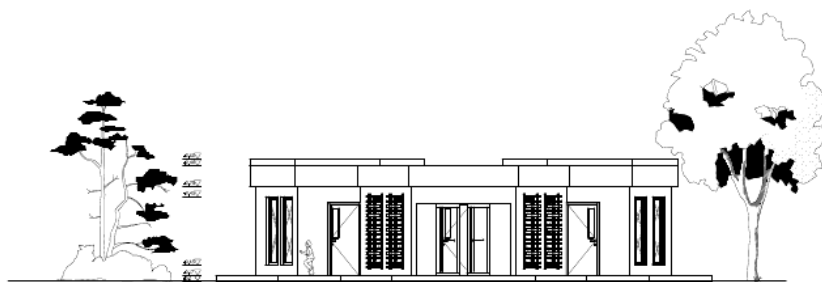
☞ Gráfico N° 1 Plano Arquitectónico



☞ **Gráfico N° 2 Vista aérea**



☞ **Gráfico N° 3 Fachada Frontal.**



CAMPO DE JUEGO

**ESTA CONFORMADO POR DOS CANCHAS IDÓNEAS PARA EL TRABAJO
CON LOS NIÑOS Y ADOLESCENTES**



7.1.3 CAPACIDAD INSTALADA

Nuestra capacidad instalada se basa en las dimensiones de las dos canchas que tenemos instaladas para los entrenamientos de las diferentes categorías, una vez evaluada la capacidad con un previo entrenamiento podemos determinar que se puede trabajar con 40 niños y adolescentes por categorías. Las categorías serian 5 (divididas por edades), dando como resultado final una capacidad instalada de la academia de 200 alumnos, siendo esto el 100% de su capacidad.

7.1.4 CAPACIDAD UTILIZADA


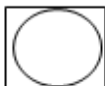
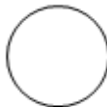





Tomaremos en consideración para la capacidad utilizada un margen de faltas de los alumnos al entrenamiento por lo tanto de los 200 alumnos que tenemos como capacidad instalada en la academia determinaremos un 25% de faltas, dando como capacidad utilizada el 75%

7.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto determina la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos, a su vez la selección del proceso adecuado, permite definir las necesidades de equipos y disposición en planta, las necesidades de personal, sus espacios requeridos y obras físicas.

7.2.1 FLUJOGRAMA DE LOS DIFERENTES PROCESOS DE LA ACADEMIA “CUMAM SOCCER”.

7.2.1.1 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE INSCRIPCIONES

1.- Recepción de Documentos		DOS MINUTOS
2.- Verificación e inscripción de datos en ficha personal		TRES MINUTOS
3.- Firma del Documento para Descuentos Directos del Banco de Loja, de la COOP. CACPE o COPMEGO de nuestra ciudad, tanto de la matricula como de las mensualidades		DOS MINUTOS
4.- Entrega de ficha al Coordinador de formativas		UN MINUTO
5.- Verificación de edad para asignar la categoría		DOS MINUTOS
6.-Entrega de Reglamentación Interno y del carnet del jugador, indicando su respectiva categoría		TRES MINUTOS
7.- Informar el lugar y horario de entrenamiento en donde se realizarán las prácticas y su uniforme		UN MINUTO
8.- Archivo de documentos		UN MINUTO
TIEMPO DE INSCRIPCIÓN POR ALUMNO		15 MINUTOS

- **DETALLE DEL PROCESO DE INSCRIPCIÓN:**

1.- Recepción de Documentos

Consiste en receiptar la Cópia de Cédula o Partida de Nacimiento y Dos fotos de los deportistas, los cuales servirán para manejar datos personales y edades

2.- Verificación e Inscripción de Datos en Ficha personal

La verificación e inscripción de datos, se realiza para llenar correctamente la ficha del jugador en donde irán datos personales, datos de domicilio, datos de los padres de familia y tipo de sangre.

3.- Firma del Documento para Descuentos Directos del Banco de Loja, de la COOP. CACPE o COPMEGO de nuestra Ciudad, tanto de la matrícula como de las mensualidades

Esta parte es fundamental para la academia ya que se realizan débitos directos a Cuentas del Banco de Loja, CACPE y la COOPMEGO, entidades bancarias más usadas en la Ciudad de Loja, lo cual nos dará un respaldo y oportuna cancelación de las inscripciones y mensualidades, facilitándoles a los padres de familia el pago a la Academia CUMAN SOCCER

4.- Entrega de Ficha al Coordinador de Formativas

Una vez que la Secretaria realizara las anteriores actividades, deberá entregar la Ficha Personal del jugador al Coordinador de Formativas, para su respectiva verificación.

5.- Verificación de Edad para asignar Categoría

El Coordinador de Formativas, verifica datos y sobre todo analiza detenidamente la edad que tiene el deportista y de este modo ubicar correctamente al mismo, en la categoría que le corresponde por su edad.

6.-Entrega de Reglamentación Interno y del carnet del jugador, indicando su respectiva categoría

El Coordinador de Formativas, una vez asignada la categoría al deportista, se deberá entregar el reglamento interno y el carnet en donde se señalará la categoría asignada










7.- Informar el lugar y horario de entrenamiento en donde se realizarán las prácticas

Luego se procede a informar al padre de familia y al deportista si estuviere presente en donde se realizarán las prácticas el horario correspondiente el mismo que será de acuerdo a la categoría y su uniforme de acuerdo a la talla del niño (el costo del uniforme va dentro del costo de la inscripción)

8.- Archivo de Documentos

Como proceso final se archivan los documentos de cada deportista por orden alfabético, siendo esto nuestro respaldo de la información personal.

7.2.1.2 FLUJOGRAMA DE ENTRENAMIENTO

DESCRIPCIÓN		5 A 9 AÑOS	9 A 13 AÑOS	13 A 15 AÑOS
1.- Charla motivacional e Indicaciones del trabajo a realizar		5 MINUTOS	5 MINUTOS	5 MINUTOS
2.- Estiramiento Muscular		5 MINUTOS	10 MINUTOS	10 MINUTOS
3.- Calentamiento		5 MINUTOS	10 MINUTOS	15 MINUTOS
4.- Cambio de actividad		2:30 MINUTOS	2:30 MINUTOS	2:30 MINUTOS
5.- Trabajo físico – técnico		20 MINUTOS	30 MINUTOS	35 MINUTOS
6.- Pausa para cambio de Trabajo		2:30 MINUTOS	2:30 MINUTOS	2:30 MINUTOS
7.- Trabajo Táctico		10 MINUTOS	15 MINUTOS	20 MINUTOS
8.- Aflojamiento y estiramiento muscular		5 MINUTOS	10 MINUTOS	10 MINUTOS
9.- Indicaciones para el trabajo del siguiente día. Charla Técnica		5 MINUTOS	5 MINUTOS	5 MINUTOS
TOTAL DEL TIEMPO DEL ENTRENAMIENTO		60 MINUTOS	90 MINUTOS	105 MINUTOS

- **DETALLE DEL PROCESO DE ENTRENAMIENTO:**

1.- Charla motivacional e Indicaciones del trabajo a realizar

Antes de empezar el entrenamiento, es aconsejable tener una charla con los niños y adolescentes motivándoles y mentalizándolos a que aprovechen su entrenamiento al máximo, indicándoles lo que se realizará durante el entrenamiento. La charla se orienta para que siempre tengan presente que con su sacrificio pueden llegar a ser profesionales del fútbol y que para lograrlo se necesita de mucho trabajo y esfuerzo.

2.- Estiramiento Muscular

El estiramiento muscular consiste en la elongación de los músculos a su máximo nivel para ganar o mantener la flexibilidad de los músculos sin correr riesgos de lesiones, es un trabajo estático.

3.- Calentamiento

El calentamiento es la parte inicial de cualquier sesión de entrenamiento, prepara al organismo para posteriores esfuerzos más exigentes, favoreciendo el rendimiento y evitando posibles lesiones. Antes de cualquier actividad física, lo esencial para no lesionarse es una sesión previa de calentamiento mejorando el rendimiento físico.

4.- Cambio de actividad

Durante el cambio de actividad los niños y adolescente tendrán descanso hasta iniciar el trabajo físico, por lo tanto se aconseja que durante este momento se hidraten muy bien los deportistas evitando de esta manera calambres o debilidades de los niños o adolescentes.

5.- Trabajo físico-técnico

El trabajo físico, es aquel que ayuda a desarrollar en los niños y adolescentes una base aeróbica adecuada, por ende tendrá una mayor oxigenación durante un partido.

El trabajo técnico, es aquel que comprende el involucrar al deportista con el balón, en busca del mejoramiento de su técnica y conducción del balón, dentro del campo de juego.

Al hablar del trabajo físico-técnico estamos trabajando la parte física sin descuidar el trabajo con balón, y como resultado iremos obteniendo dominio de balón con mucha ligereza en los niños y adolescentes, nos permite desarrollar muchas habilidades y velocidad con el balón.

6.- Pausa para cambio de Trabajo

Esta pausa es esencial para la recuperación de los deportistas, se debe aprovechar en hidratarlos y bajar las pulsaciones antes de empezar el siguiente trabajo.

7.- Trabajo Táctico

Este trabajo nos permite enseñar a ubicarse a los niños y adolescente dentro del campo de juego y a realizar movimientos de acuerdo a su ubicación en el campo de juego, esto es de acuerdo a sus habilidades y aptitudes.

8.- Aflojamiento y estiramiento muscular

Después de un entrenamiento es recomendable que el deportista realice un aflojamiento muscular, que es el dejar de realizar fuerza muscular es dejar muertos los músculos sin tensorlos y luego hay que estirar para evitar dolor muscular al siguiente día.

9.- Indicaciones para el trabajo del siguiente día. Charla Técnica

La última charla es informativa y se indicara lo que se trabajara el siguiente día, a la vez esta charla nos permite indicar cualquier cambio en el horario o campo de entrenamiento si lo hubiere.

7.2.2 DETALLE DE LOS HORARIOS DE ENTRENAMIENTO POR DETERMINACIÓN DE EDADES

CUADRO N° 26

N°	CATEGORÍA	EDADES	HORARIO	CANCHA
40	SUB-7	5 a 7	2pm a 3pm	1
40	SUB-9	7 a 9	2pm a 3pm	2
40	SUB-11	9 a 11	3pm a 4:30 pm	1
40	SUB-13	11 a 13	3pm a 4:30 pm	2
40	SUB-15	13 a 15	4:30 a 6:15pm	2
200	Capacidad Máxima de la Academia			

7.3.- ESTUDIO ADMINISTRATIVO

7.3.1 VISIÓN:

La Academia de Fútbol “CUMAN SOCCER”. Tiene como visión ser reconocidos como una Academia de fútbol con prestigio a nivel local y nacional. Así como contribuir al desarrollo integral de los niños y adolescentes con talento futbolístico, fomentando la disciplina, principios y valores de nuestra sociedad.

7.3.2 MISIÓN:

Promover el gusto por la práctica de la actividad física y el fútbol en niños y adolescentes de nuestra ciudad, ofreciendo entrenamientos de calidad que le ayuden en su desarrollo integral, respaldados por una excelente enseñanza, gente de experiencia en el ámbito futbolístico y una buena organización

7.3.3 OBJETIVO GENERAL:

Propiciar en el niño un hábito formativo que desarrolle en forma progresiva, sus capacidades psicomotrices, tomando en cuenta que “el niño juega para entrenar y no entrena para jugar”. Así como promover el gusto para la práctica de la actividad física y el fútbol, la participación grupal y la integración familiar.

7.3.3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Libertad de acción motriz
- Ofrecer una enseñanza y preparación deportiva integral en su fase de iniciación en el caso de los niños y en los adolescentes un trabajo técnico-táctico ideal para su mejor desenvolvimiento en la cancha
- Respetar características y necesidades de los alumnos de educación primaria y secundaria, ofreciendo el entrenamiento horas extra clases.

- Dar a los niños y adolescentes una alternativa sana, para que aprovechen su tiempo libre realizando ejercicio, para que adquieran una buena salud física
- Desarrollar sus aptitudes psicomotrices encaminadas al deporte en conjunto como lo es el fútbol.
- Incentivar a los niños y adolescentes con competencias locales, nacionales, regionales, etc. Y de este modo lograr su mayor esfuerzo por ser un gran futbolista y deportista.

7.3.4 ORGANIZACIÓN JURÍDICA

7.3.4.1 TIPO DE EMPRESA

La Academia de Fútbol “CUMAN SOCCER”, por su naturaleza, es un organismo deportivo de derecho privado, con personería jurídica propia ajeno a toda clase de interés político, étnico o religioso.

La Academia de Fútbol “CUMAN SOCCER”, se define como **SOCIEDAD ANÓNIMA**, la misma que está conformada por accionistas que reúnen un capital común. Cada socio accionista responde hasta el monto de dinero que aportó. Las sociedades anónimas son administradas por un directorio que debe tener como mínimo tres miembros, que a su vez deben elegir un gerente y un presidente. Se caracterizan además porque las decisiones se toman por mayoría, es decir a través de la votación de todos los socios que la conforman.

7.3.4.2 DOMICILIO

Para la realización de las actividades deportivas de la Academia de Fútbol “CUMAN SOCCER” hemos determinado como domicilio la ciudad de Loja

7.3.4.3 OBJETIVO DE LA SOCIEDAD

Es una sociedad personalista de trabajo. Los socios pueden aportar bienes o dinero. Podrá realizar actos civiles y de comercio, al momento que obtenga su personería jurídica en el SENADER (Secretaría Nacional del Deporte)

El objetivo de las operaciones es la obtención de utilidades y su propósito es brindar por primera vez a Loja una Academia de Fútbol que tenga la oportunidad de explotar el potencial futbolístico tanto en la niñez como en los adolescentes y que ellos puedan llegar a ser profesionales del fútbol, a la vez darles la opción de emplear su tiempo libre en el deporte que es la manera más sana para el crecimiento tanto de los niños como para los adolescentes.

7.3.5 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Se entiende a la organización como el sistema estructurado de reglas y relaciones funcionales para ejecutar políticas organizacionales.

Para llevar a cabo proyectos es necesario utilizar una organización estructurada usando un organigrama y una dotación de personal. Esta organización debe ser flexible, y no rígida para no ocasionar problemas en lugar de evitarlos

7.3.5.1 NIVELES JERÁRQUICOS

La jerarquía son los niveles de estructuración que tiene una organización, esta precedido por el gerente que ocupa la cima, los cuales se encargan de todas las actividades que en la empresa se realicen. En los rangos más bajos se encuentran los gerentes que se encargan de las actividades del área o departamento que ellos dirigen.

Existen dos tipos de jerarquía que son; jerarquía alta, que es aquella en la que se compone de una larga cadena en la que la toma de decisiones demora, la jerarquía plana que es la que le permite manejar hasta un cierto número de empleados y facilita que crezca y se desarrolle.

7.3.5.2 NIVEL DIRECTIVO: Es el máximo nivel de dirección de la Academia, son los encargados de dictar las políticas y reglamentos bajo los cuales operará una determinada empresa, está conformada por los dueños de la microempresa y toman el nombre de Junta General de Socios, en este caso se llamará Junta General de Accionistas.

7.3.5.3 NIVEL EJECUTIVO: Este nivel está conformado por el Gerente – Administrador, el cual será nombrado por la Junta General de Socios, el mismo será responsable de la gestión operativa de la microempresa

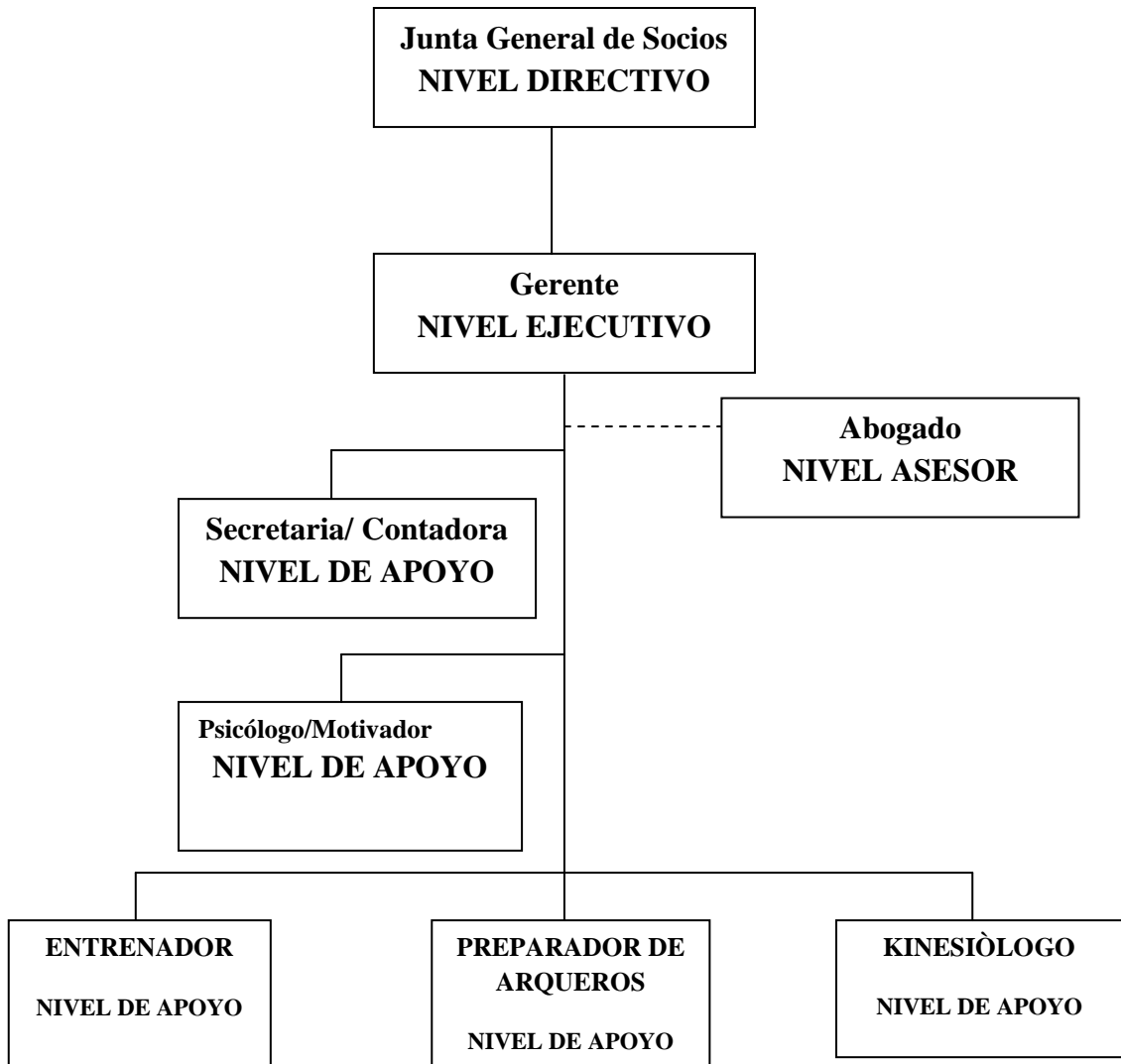
7.3.5.4 NIVEL ASESOR: Generalmente siempre en toda empresa se cuenta con un asesor jurídico, sin descartar que también se puede tener asesoramiento de otras áreas en caso de requerirlo.

7.3.5.5 NIVEL DE APOYO: Este nivel está conformado con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de una empresa, para nuestro proyecto este nivel está conformado por la Secretaria – Contadora, llamado también auxiliar.

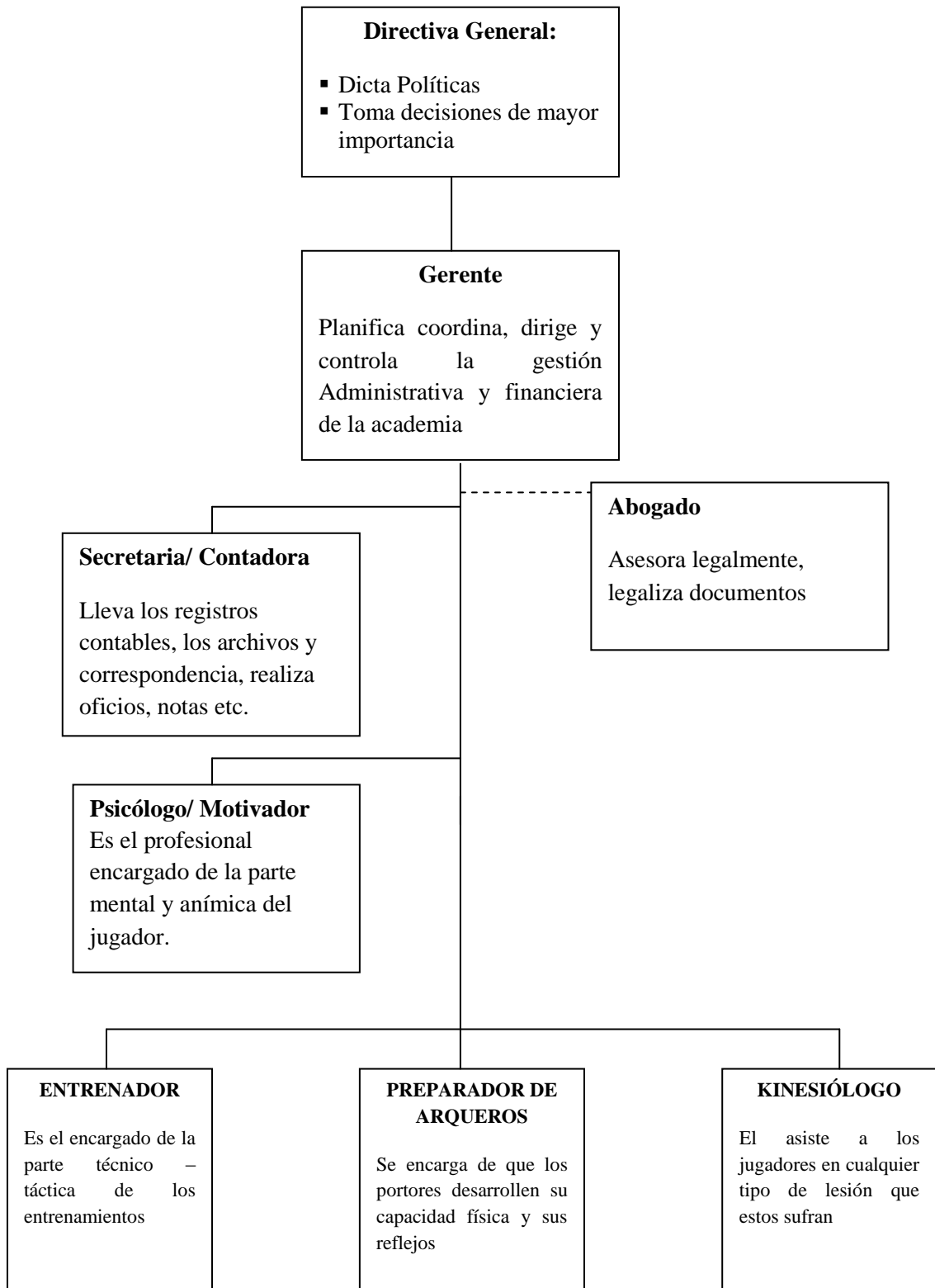
7.3.5.6 NIVEL OPERATIVO: Este es quizá uno de los más importantes dentro de los niveles, puesto que son los encargados del proceso enseñanza deportiva de la academia.

7.3.6 ORGANIGRAMAS


7.3.6.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA ACADEMIA DE FÚTBOL “CUMAN SOCCER” PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES EN LA CIUDAD DE LOJA.





7.3.6.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA ACADEMIA DE FÚTBOL “CUMAN SOCCER” PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES EN LA CIUDAD DE LOJA.





7.3.7 MANUAL DE FUNCIONES


ACADEMIA DE FÚTBOL “CUMAN SOCCER” PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES	
Código: 001	
TÍTULO DE PUESTO: Gerente	
NATURALEZA DEL TRABAJO: - Planificar, Organizar, Dirigir, Controlar y Ejecutar las Actividades que se realizan en la Academia de Fútbol “CUMAN SOCCER”	
FUNCIONES TÍPICAS - Se encarga de controlar todo el manejo que existe en la Academia de Fútbol ya sea administrativo como financiero.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE - Dirige, controla y verifica que el personal sea el adecuado para un buen servicio en la academia de fútbol. - Se responsabiliza de todos los equipos que se encuentran dentro de la academia	
REQUISITOS MÍNIMOS - Título profesional de Administración de Empresas - Experiencia dos años mínimos - Tener buenas relaciones interpersonales - Ser organizado y tener iniciativa	

ACADEMIA DE FÚTBOL “CUMAN SOCCER” PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES	
Código: 002	
TÍTULO DE PUESTO: Secretaria Contadora	
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
Ejecutar labores de Secretaria - Contadora, garantizando la insistencia de información oportuna y necesaria	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none">- Preparar documentos y escritos para asegurar la existencia de comunicación de acuerdo a los requerimientos- Administrar el Archivo como a fin de garantizar información oportuna y actualizada a toda las áreas.- Elaborar la contabilidad de la academia de fútbol	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">- Tomar nota, transcribir y remitir comunicaciones tanto internas como externas- Llevar un archivo de todos los documentos.- Coordinar la agenda citas, entrevistas y reuniones- Receptar llamadas y mensajes.- Y lo más importante estar al día con los estados financieros de la empresa	
REQUISITOS MÍNIMOS	
<ul style="list-style-type: none">- Título profesional en Secretariado - Contadora- Experiencia dos años mínimos- Tener buenas relaciones interpersonales- Ser organizada y tener iniciativa	

ACADEMIA DE FÚTBOL “CUMAN SOCCER” PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES	
Código: 003	
TÍTULO DE PUESTO: Psicólogo Motivador	
NATURALEZA DEL TRABAJO: Tiene como función la psicología anímica y mental de los jugadores es aquel que se encarga de ver como se encuentra emocional mente el deportista.	
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none">- Realizar test de evaluación psicológica- Dialogo con cada uno de los atletas para determinar su personalidad- Informar sobre alguna patología en un adolescente.- Brindar motivación al adolescente, que le permita ser seguro de sí mismo.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE <ul style="list-style-type: none">- Esta clase de puesto se caracteriza por analizar la psicología de cada jugador	
REQUISITOS MÍNIMOS <ul style="list-style-type: none">- Título profesional Psicólogo- Experiencia dos años mínimos- Tener buenas relaciones interpersonales	

ACADEMIA DE FÚTBOL “CUMAN SOCCER” PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES	
Código: 004	
TÍTULO DE PUESTO: Entrenador	
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
Tiene como función la preparación técnico – táctico de los adolescentes	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none">- Realizar trabajos para preparar los adolescentes técnicamente- Realizar trabajos para preparar los adolescentes tácticamente- Brindar charlas de conocimientos futbolísticos	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">- Esta clase de puesto se caracteriza por formar al futbolista	
REQUISITOS MÍNIMOS	
<ul style="list-style-type: none">- Título profesional de Entrenador de Fútbol, puede ser de categorías inferiores o profesional- Experiencia tres años mínimos- Tener buenas relaciones interpersonales	

ACADEMIA DE FÚTBOL “CUMAN SOCCER” PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES	
Código: 006	
TÍTULO DE PUESTO: Preparador de Arqueros	
NATURALEZA DEL TRABAJO: Tiene como función la preparación físicamente de los porteros, a la vez debe realizar trabajos que aumenten sus reflejos, reacción y potencia	
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none">- Realizar trabajos para preparar los arqueros en resistencia a la velocidad y a la resistencia- Realizar trabajos para preparar los arqueros en potencia de piernas y abdomen- Realizar trabajos que le ayuden al arquero a aumentar sus reflejos con o sin balón.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE <ul style="list-style-type: none">- Esta clase de puesto se caracteriza por ayudar en el físico y en la reacción y reflejos al arquero	
REQUISITOS MÍNIMOS <ul style="list-style-type: none">- Tener título de Licenciado en Cultura Física o de entrenador de fútbol- Experiencia un año mínimo- Tener buenas relaciones interpersonales	

ACADEMIA DE FÚTBOL “CUMAN SOCCER” PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES	 CUMAN SOCCER Academia de fútbol
Código: 007	
TÍTULO DE PUESTO: Kinesiólogo	
NATURALEZA DEL TRABAJO: Tiene como función de ayudar al adolescente en algún tipo de lesión que sufra dentro del campo de juego en los entrenamientos como en partidos.	
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none">- Examinar a los adolescentes cuando sufran algún tipo de lesión- Ayudar a los jugadores cuando tengan algún tipo de molestia para evitar una lesión.- Rehabilitar a un deportista lesionado.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE <ul style="list-style-type: none">- Esta clase de puesto se caracteriza por brindar atención en caso de lesiones.	
REQUISITOS MÍNIMOS <ul style="list-style-type: none">- Tener título de Fisioterapeuta o Kinesiología- Experiencia tres años mínimos- Tener buenas relaciones interpersonales	

7.4. ESTUDIO FINANCIERO

7.4.1 INVERSIONES

Involucran la asignación de una cantidad de recursos propios y de terceros, para la asignación de un determinado bien o servicio, durante un tiempo establecido, con la expectativa de obtener rendimiento en el futuro. Las inversiones en este proyecto han sido elaboradas a través de las cotizaciones realizadas en las diferentes casas comerciales, por lo cual señalaremos los presupuestos de toda la inversión que requiere la academia de fútbol.

7.4.2 ACTIVOS:

Son los bienes y derechos de propiedad de la empresa. En el presente proyecto se originan tres tipos de activos; activos fijos, activos diferidos y activos circulantes o capital de trabajo.

- **ACTIVO FIJO.**- Están integrados por las inversiones que se realizan en bienes tangibles que van a ser utilizados en la operación normal de la empresa, tenemos: los terrenos, las construcciones, equipamiento de planta y la dotación de principales servicios básicos.

- **ACTIVO DIFERIDO.**- A este rubro le corresponden los costos producidos en la fase de formulación e implementación del proyecto. Se incluyen los rubros que la empresa tiene que desembolsar por conceptos de gastos de organización y puesta en marcha y gastos de investigación y elaboración de proyecto.

- **ACTIVO CIRCULANTE.**- Es el dinero que la empresa requiere para iniciar las operaciones ya que necesita invertir en materia prima, mano de obra directa, gastos generales de fabricación, gastos de administración y ventas.

7.4.2.1 CUADRO DE ACTIVOS DE LA ACADEMIA DE FÚTBOL PARA ADOLESCENTES EN LA CIUDAD DE LOJA. “CUMAM SOCCER”



CUADRO N° 27

ACTIVOS FIJOS	VALOR	ANEXO
IMPLEMENTACIÓN DEPORTIVA	612,00	ANEXO 3
CONSTRUCCIÓN ÁREA DE SERVICIOS GENERALES	2250,00	ANEXO 4
MUEBLES Y ENSERES	362,00	ANEXO 5
EQUIPOS DE OFICINA	130,00	ANEXO 6
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1100,00	ANEXO 7
IMPREVISTOS 5%	180,20	
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4634,20	

ACTIVOS DIFERIDO	VALOR	ANEXO
ADQUISICIÓN DEL MEDIDOR Y LÍNEA TELEF.	165,00	ANEXO 19
GASTOS JURÍDICOS	125,00	ANEXO 20
GASTOS FUNCIONAMIENTO E IMPLEMENTAC.	35,00	ANEXO 20
INTERNET	19,99	ANEXO 20
GASTOS DE LANZAMIENTO	350,00	ANEXO 20
IMPREVISTOS 5%	26,50	
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	721,49	

ACTIVO CIRCULANTE	VALOR	
SUELDOS Y SALARIOS	1169,37	ANEXO 8-12
UTENSILIOS DE ASEO	146,40	ANEXO 13
PUBLICIDAD	150,00	ANEXO 14
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA	165,50	ANEXO 15
ACCESORIOS DEPORTIVOS	874,50	ANEXO 16
CONSUMO DE SERVICIOS BÁSICOS	70,00	ANEXO 17
ARRIENDO OFICINA	250,00	ANEXO 18
IMPREVISTOS 5%	140,85	
TOTAL ACTIVOS CIRCULANTES	2966,62	

Fuente: Presupuestos (anexos al final)

Elaborado: Los Autores

7.4.2.2 RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL PREVISTA

El resumen de la inversión total se demuestra en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 28



ACTIVOS	TOTAL
ACTIVOS FIJOS	4634,20
ACTIVOS DIFERIDOS	721,49
ACTIVOS CIRCULANTES	2966,62
TOTAL INVERSIÓN	8322,31

Fuente: Cuadro de Activos N° 27

Elaborado: Los Autores

9.2.2.1 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El Total del Proyecto es de **8322,31** el mismo que será financiado de la siguiente forma la mitad (**4161,15**) la pondrá el socio fundador Sr. Paúl Ambrosi y la otra mitad (**4161,15**) la pondrá el socio fundador Sr. Geovanny Cumbicus, para llevar a efecto la Academia de Fútbol en la ciudad de Loja.

7.4.3 PRESUPUESTO OPERATIVO DE LA ACADEMIA DE FUTBOL “CUMAN SOCCER” PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES DEL AÑO N° 1 AL AÑO N° 5



CUADRO N° 29

COSTO DEL SERVICIO	ANEXOS	VALORES DE CUADRO DE ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS Y SALARIOS	ANEXO 8-12	1169,37	13927,08	14995,29	16145,43	17383,78	18717,12
CONSUMO DE SERVICIOS BÁSICOS	ANEXO 17	70,00	840,00	857,47	875,31	893,51	912,10
DEPRECIACIÓN DE IMPLEMENTACIÓN	ANEXO 21	68,32	68,32	68,32	68,32	68,32	68,32
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OF.	ANEXO 23	24,70	24,70	24,70	24,70	24,70	24,70
DEPRECIACIÓN DE EQ. DE COMPUTAC	ANEXO 24	355,67	355,67	355,67	355,67	355,67	355,67
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSER.	ANEXO 22	32,58	32,58	32,58	32,58	32,58	32,58
ACCESORIOS DEPORTIVOS	ANEXO 16	874,50	10494,00	10712,28	10935,09	11162,54	11394,72
TOTAL COSTO DEL SERVICIO			25742,35	27046,30	28437,09	29921,10	31505,20
GASTOS ADMINISTRATIVOS							
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OF	ANEXO 15	165,50	1986,00	2027,31	2069,48	2112,52	2156,46
UTENSILIOS DE ASEO	ANEXO 13	146,40	1756,80	1793,34	1830,64	1868,72	1907,59
AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO	ANEXO 25	721,49	144,30	144,30	144,30	144,30	144,30
ARRIENDO	ANEXO 18	250,00	3000	3062,40	3126,10	3191,12	3257,50
GASTOS DE PUBLICIDAD	ANEXO 14	150,00	1800,00	1837,44	1875,66	1914,67	1954,50
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS			8687,10	8864,79	9046,17	9231,33	9420,34
COSTO TOTAL			34429,44	35911,09	37483,26	39152,43	40925,55

Fuente: Cuadro de Activos N° 27, Presupuestos y depreciaciones (anexos al final)

Elaborado: Los Autores

NOTA:

- **PARA DETERMINAR EL PRIMER AÑO DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS SE PROCEDIÓ A MULTIPLICAR POR 12 SON LOS MESES DEL AÑO**

- **PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DESDE AÑO 2 AL AÑO 5, TOMAMOS EN CUENTA EL ÍNDICE DE CRECIMIENTO QUE ES DEL 2.08%. DATO OTORGADO POR EL INEC.**

- **LAS DEPRECIACIONES TOMAMOS DE LOS ANEXOS N° 21 - 24**

- **PARA DETERMINAR EL ÍNDICE DE CRECIMIENTO SALARIAL, ACUDIMOS CON LA INSECTORÍA DEL TRABAJO Y LA TASA FIJADA DEL INCREMENTO SALARIAL ES DEL 7.67%**

- **LOS MONTOS DE LOS PRESUPUESTOS ANALIZADOS EN ANEXOS, SE LOS MULTIPLICA POR 12 QUE SON LOS MESES DEL AÑO Y PODEMOS DAR EL PRESUPUESTO DEL AÑO 1.**

7.4.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS DEL AÑO N° 1 AL AÑO N° 5

DE LA ACADEMIA DEPORTIVA “CUMAN SOCCER” PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES



CUADRO N°30

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	34429,44	35911,09	37483,26	39152,43	40925,55
ALUMNOS	200	200	200	200	200
COSTO DEL SERVICIO ANUALMENTE POR ALUMNO	172,15	179,56	187,42	195,76	204,63
MARGEN DE UTILIDAD	0,40%	0,60%	0,60%	0,60%	0,60%
PAGO ANUAL POR ALUMNO	241,01	251,38	262,38	274,07	286,48
TOTAL DE INGRESOS	48201,22	50275,52	52476,57	54813,41	57295,76
PAGO DEL SERVICIO POR ALUMNO MENSUALMENTE	20,08	20,95	21,87	22,84	23,87
UTILIDAD BRUTA	13771,78	14364,44	14993,31	15660,97	16370,22

FUENTE: Cuadro N°29 y El Estudio Técnico

ELABORADO POR: Los autores

NOTA:

- ☞ El costo total del servicio se tomo en cuenta del cuadro n° 29 “presupuesto operativo de la Academia “CUMAN SOCCER”
- ☞ Los alumnos de la academia “CUMAN SOCCER” la tomamos del Estudio Técnico.
- ☞ El costo unitario se lo saca realizando la siguiente fórmula: costo total del servicio (dividido) para el alumnado
- ☞ El margen de utilidad lo planteamos en un 40%
- ☞ Pago anual por alumnos es la multiplicación del costo de servicio por el margen de utilidad.
- ☞ Y el ingreso total es la multiplicación del total de alumnos x el pago anual del alumno
- ☞ El valor de la mensualidad del alumno; pago anual del alumno dividido para doce meses que es el año

7.4.5 ESTADO DE PÉRDIDAS O GANANCIAS

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer como se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro de la academia de fútbol “CUMAN SOCCER”

7.4.5.1 CUADRO DE PÉRDIDAS O GANANCIAS DE LA ACADEMIA DE FÚTBOL PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES “CUMAN SOCCER”

CUADRO N° 31



Fórmula	DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ingresos por Servicio prestado	48201,22	50275,52	52476,57	54813,41	57295,76
-	Costo Total del Servicio	34429,44	35911,09	37483,26	39152,43	40925,55
=	Utilidad Bruta	13771,78	14364,44	14993,31	15660,97	16370,22
-	15% Utilidad de Trabajadores	2065,77	2154,67	2249,00	2349,15	2455,53
=	Utilidad antes del Impt.a la Renta	11706,01	12209,77	12744,31	13311,83	13914,69
-	25% Impuesto a la Renta	2926,50	3052,44	3186,08	3327,96	3478,67
=	UTILIDAD DEL EJERCICIO	8779,51	9157,33	9558,23	9983,87	10436,01

FUENTE: Cuadro N° 30

ELABORADO POR: Los autores



7.4.6 CUADRO DE CLASIFICACIÓN DE COSTOS

CUADRO N° 32

COSTO FIJOS	ANEXOS	VALORES DE CUADRO DE ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS Y SALARIOS	ANEXO 8-12	1169,37	13927,08	14995,29	16145,43	17383,78	18717,12
CONSUMO DE SERVICIOS BÁSICOS	ANEXO 17	70,00	840,00	857,47	875,31	893,51	912,10
PUBLICIDAD	ANEXO 14	150,00	1800,00	1837,44	1875,66	1914,67	1954,50
ARRIENDO	ANEXO 18	250,00	3000	3062,40	3126,10	3191,12	3257,50
DEPRECIACIÓN DE IMPLEMENTACIÓN	ANEXO 21	68,32	68,32	68,32	68,32	68,32	68,32
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OF.	ANEXO 23	24,70	24,70	24,70	24,70	24,70	24,70
DEPRECIACIÓN DE EQ. DE COMPUTAC	ANEXO 24	355,67	355,67	355,67	355,67	355,67	355,67
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSER.	ANEXO 22	32,58	32,58	32,58	32,58	32,58	32,58
AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO	ANEXO 25	721,49	111,30	111,30	111,30	111,30	111,30
			20159,65	21345,17	22615,06	23975,65	25433,77
COSTOS VARIABLES							
ACCESORIOS DEPORTIVOS	ANEXO 16	874,50	10494,00	10712,28	10935,09	11162,54	11394,72
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OF	ANEXO 15	165,50	1986,00	2027,31	2069,48	2112,52	2156,46
UTENSILIOS DE ASEO	ANEXO 13	146,40	1756,80	1793,34	1830,64	1868,72	1907,59
TOTAL COSTO VARIABLES			14236,80	14532,93	14835,21	15143,78	15458,77
COSTO TOTAL			34396,45	35878,09	37450,27	39119,44	40892,55

Fuente: Cuadro de Activos N° 27, Presupuestos, depreciaciones (anexos al final) y Cuadro N°21-24

Elaborado: Los Autores

7.4.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el punto en el cual la empresa no gana ni pierde, permite visualizar mediante una gráfica rápida las relaciones existentes entre los ingresos y los costos. Para establecer el punto de equilibrio se parte de los conceptos de: Costos Fijos, Costos Variables, como también de Ingresos que corresponden al volumen del servicio prestado.

9.6.1 MÉTODOS Y GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

AÑO 1

DATOS:

- | | |
|---|--------------|
| ➤ COSTOS FIJOS: | CF= 20159,65 |
| ➤ COSTOS VARIABLES: | CV= 14236,80 |
| ➤ VT : Ingresos o ventas de la academia de fútbol | VT= 48201,22 |

✍ MÉTODO MATEMÁTICO.

a. PE en función de la Capacidad instalada.

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{20159,65}{48201,22 - 14236,80} * 100 = 59,36\%$$

b. PE en función de los Ingresos (Ventas)

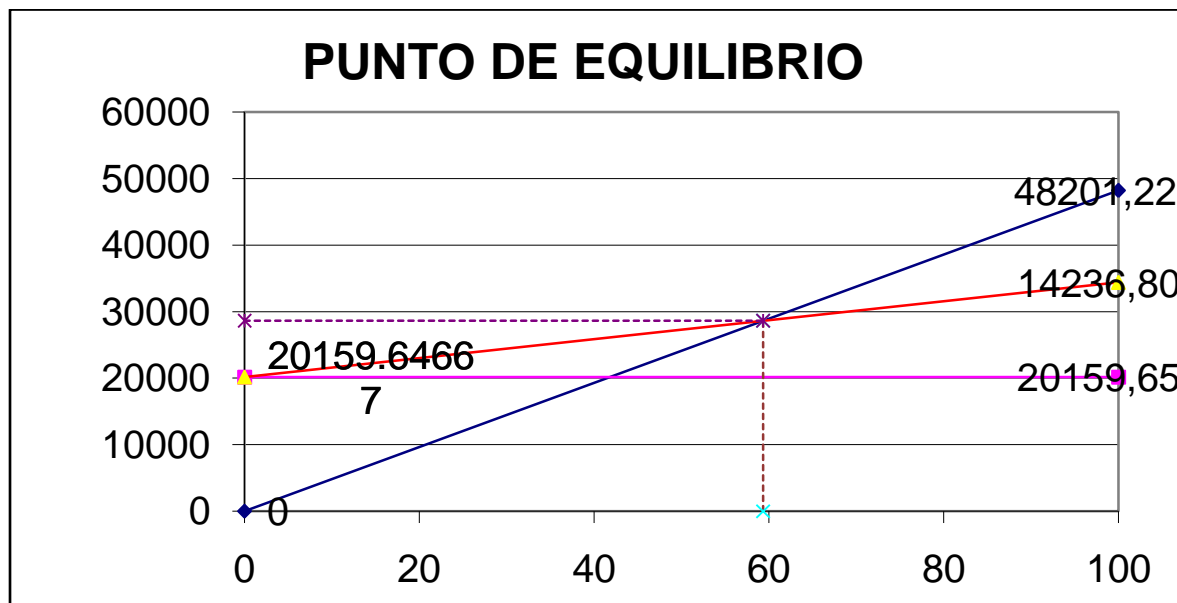
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{20159,65}{1 - \frac{14236,80}{48201,22}} = 28609,93$$

$$PE = 28609,93 \text{ DÓLARES}$$

GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y LA CAPACIDAD INSTALADA AÑO 1.

C.FIJOS	20159,65
C.VARIABLES	14236,80
VENTAS	48201,22

Punto de equilibrio con respecto a las Ventas	28.609,93
Punto de equilibrio con respecto a la Capacidad Instalada	59,36%



7.4.7.1 MÉTODOS Y GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

AÑO 5

DATOS:

- **COSTOS FIJOS:** **CF= 25433,77**
- **COSTOS VARIABLES:** **CV= 15458,77**
- **VT : Ingresos o ventas de la academia de fútbol** **VT= 57295,76**

✂ MÉTODO MATEMÁTICO.

c. PE en función de la Capacidad instalada.

$$PE \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

$$PE \frac{25433,77}{57295,76 - 15458,77} \times 100$$

PE= 60,79%

d. PE en función de los Ingresos (Ventas)

$$PE \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

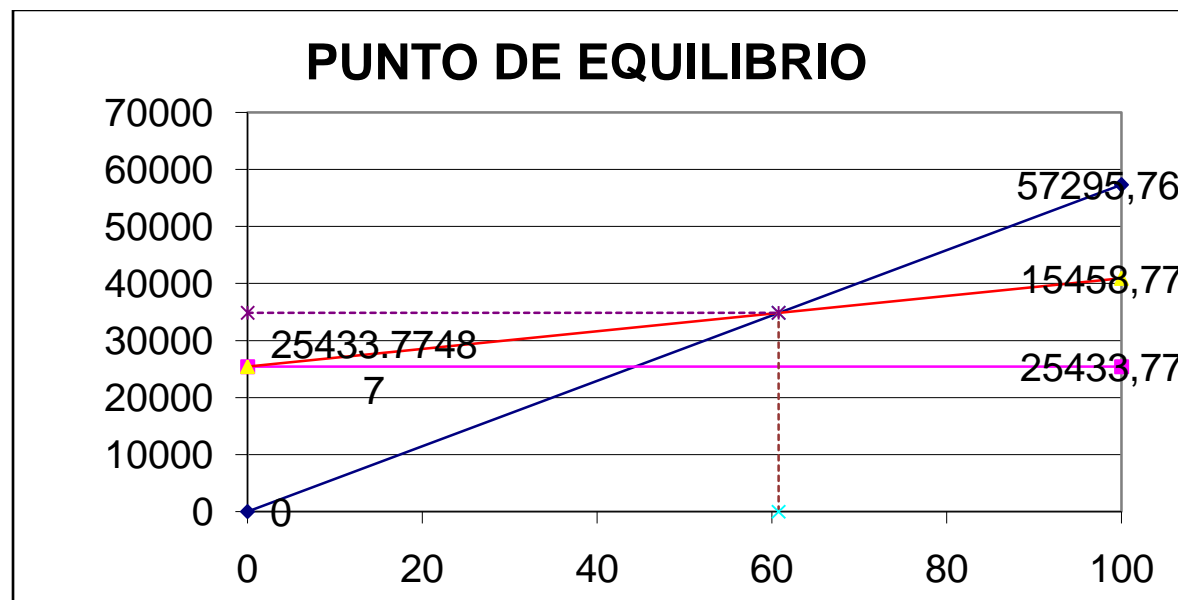
$$PE \frac{25433,77}{1 - \frac{15458,77}{57295,76}}$$

PE = 34831,56 DÓLARES

GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y LA CAPACIDAD INSTALADA AÑO

C.FIJOS	25433,77
C.VARIABLES	15458,77
VENTAS	57295,76

Punto de equilibrio con respecto a las Ventas	34.831,56
Punto de equilibrio con respecto a la Capacidad Instalada	60,79



7.4.8 FLUJO DE CAJA

EL FLUJO DE CAJA.- Este constituye uno de los elementos más importantes del estudio de este proyecto ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen

7.4.8.1 CUADRO DEL FLUJO DE CAJA

CUADRO N° 33



DENOMINACIÓN	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		48201,22	50275,52	52476,57	54813,41	57295,76
CAPITAL PROPIO	8322,31					
VALOR DE RESCATE				33,00		91,90
TOTAL DE INGRESOS	8322,31	48201,22	50275,52	52509,57	54813,41	57387,66
EGRESOS						
ACTIVO FIJO	4634,20					
ACTIVO DIFERIDO	721,49					
ACTIVO CIRCULANTE	2966,62					
REINVERSION					1200	
TOTAL ACTIVOS	8322,31					
COSTO TOTAL DEL SER.		34429,44	35911,09	37483,26	39152,43	40925,55
DEPRECIACIONES	481,27	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO	721,49	111,30	111,30	111,30	111,30	111,30
ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		34318,14	35799,79	37371,96	39041,13	40814,25
25% I MPUESTO A LA RENTA		8579,54	8949,95	9342,99	9760,28	10203,56
TOTAL DE EGRESOS		43120,28	44972,34	46937,56	49024,02	51240,41
FLUJO DE CAJA		5080,94	5303,19	5572,01	5789,39	6147,26

FUENTE: Cuadro N° 31 y 32

Elaborado por: Los Autores

7.5.- ÍNDICES DE EVALUACIÓN FINANCIERA

7.5.1 VALOR ACTUAL NETO

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicados por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

✍ PARA DETERMINAR EL VAN:

- ☞ Tomamos en cuenta la inversión inicial del proyecto del cuadro N°28 y el flujo neto cuadro N° 33
- ☞ Segundo determinamos el interés (tomamos en cuenta el interés más bajo de las instituciones bancarias 18%) y con este dato poder aplicar la fórmula del Factor de Actualización que es: $FA = \frac{1}{(1+i)^n}$
- ☞ Para determinar el valor actualizado se multiplica el flujo neto x factor de actualización
- ☞ Para determinar el VAN se debe emplear la siguiente fórmula:

V.A.N= Sumatoria del Flujo Neto – Inversión

V.A.N=17178,98–8322,31

V.A.N= 8856,67

7.5.1.1 CUADRO DEL VALOR ACTUAL NETO

CUADRO N°34



AÑOS	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 18%	VALOR ACTUALIZADO
INVERSION INICIAL	8322,31		
1	5080,94	0,847458	4305,88
2	5303,19	0,718184	3808,67
3	5572,01	0,608631	3391,30
4	5789,39	0,515789	2986,10
5	6147,26	0,437109	2687,02
TOTAL			17178,98
INVER. INICIAL			8322,31
V.A.N			8856,67

FUENTE: Cuadro N°27 y Cuadro N°33

ELABORADO POR: Los autores

LUEGO DE REALIZAR EL VALOR ACTUAL NETO (VAN) DIO COMO RESULTADO POSITIVO FINANCIERAMENTE, EL PROYECTO DE LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA DE FÚTBOL PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES EN LA CIUDAD DE LOJA.

7.5.2 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

El indicador beneficio-costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, de deberá tomar en cuenta lo siguiente.

- ☞ Si la B/C, es mayor que 1 debe aceptarse el proyecto.
- ☞ Si la B/C, es igual a 1 es indiferente llevar a cabo el proyecto
- ☞ Si la B/C, es menor a 1 debe rechazarse el proyecto.

Los cálculos de la relación beneficio-costo están representados en el cuadro que viene a continuación:

7.5.2.1 CUADRO DE LA RELACIÓN BENEFICIO – COSTO DE LA ACADEMIA DE FÚTBOL

CUADRO N° 35



AÑOS	COSTO	FACTOR	COSTO	INGRESO	FACTOR	INGRESO
	TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZADO 18%	ACTUALIZADO	ORIGINA	ACTUALIZADO 18%	ACTUALIZADO
1	34429,44	0,847458	29177,50	48201,22	0,847458	40848,49355
2	35911,09	0,718184	25790,79	50275,52	0,718184	36107,09901
3	37483,26	0,608631	22813,47	52509,57	0,608631	31958,94559
4	39152,43	0,515789	20194,39	54813,41	0,515789	28272,14581
5	40925,55	0,437109	17888,93	57387,66	0,437109	25084,67708
			115865,08			162271,36

FUENTE: Cuadro N°30 y Cuadro N°32

ELABORADO POR: Los autores

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO / COSTO} = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{COSTOS ACTUALIZADOS}}$$

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO / COSTO} = \frac{16227136}{11586508} = 1.40$$

En el presente proyecto, la relación beneficio-costos es mayor que uno (1.40) por tal motivo cabe indicar que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibirá 0.40 Centavos de utilidad.

7.5.3 TASA INTERNA DE RETORNO

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

Se define a la “Tasa Interna de Retorno” TIR, como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- ☞ Si la TIR, es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- ☞ Si la TIR, es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto
- ☞ Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

✍ PARA DETERMINAR LA T.I.R

- ☞ Para determinar el factor de actualización N°1 se debe tomar en cuenta el VAN, la autosuma debe ser positiva
- ☞ Para determinar el factor de actualización N° 2 se debe jugar con el interés hasta que el total se haga negativo.

7.5.3.1 CUADRO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO “T.I.R”

CUADRO N° 36



AÑOS	FLUJO DE	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 67%	VAN	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 70%	V.A.N
	CAJA		MENOR		MAYOR
0	Inversión Inicial		-8.322,31		-8.322,31
1	5080,94	0,598802	3042,48	0,588235	2988,79
2	5303,19	0,358564	1901,53	0,346021	1835,01
3	5572,01	0,214709	1196,36	0,203542	1134,14
4	5789,39	0,128568	744,33	0,119730	693,17
5	6147,26	0,076987	473,26	0,070430	432,95
			59,44	Autosuma	-214,48

FUENTE: Cuadro 33 y Cuadro 28

ELABORADO POR: Los autores

✍ Para determinar el TIR se debe emplear la siguiente fórmula:

$$\text{TIR} = T_m + D_t \left[\frac{\text{VAN Menor}}{\text{VAN Menor} - (-\text{VAN Mayor})} \right]$$

$$\text{TIR} = 67 + 3 \left[\frac{59,44}{59,44 - (-214,48)} \right]$$

$$\text{TIR} = 67 + 3 \left[\frac{59,44}{273,92} \right]$$

$$\text{TIR} = 67 + 3 (0,2169977)$$

$$\text{TIR} = 67 + 0,6509931$$

$$\text{TIR} = 67,65\%$$

En la tasa interna de retorno el rendimiento es de 67,65%, siendo mayor que la tasa de capital, por lo que se acepta el proyecto.

7.5.4 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que nuestra Academia de Fútbol recupere la inversión de capital.

7.5.4.1 CUADRO DEL PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

CUADRO N° 37



AÑO	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO DE CAJA
	8322,31	
1		5080,94
2		5303,19
3		5572,01
4		5789,39
5		6147,26
	TOTAL	27892,79

FUENTE: Cuadro 28 y Cuadro 33

ELABORADO POR: Los autores

FORMULA DEL P.R.C:

$$P.R.C \frac{FLUJO NETO - INVERSIÓN}{FLUJO NETO (ULTIMO AÑO)}$$

$$P.R.C \frac{27892,79 - 8322,31}{6147,26}$$

$$P.R.C \frac{19570,48}{6147,26}$$

$$P.R.C = 3,18$$

SE RECUPERA EL CAPITAL EN:

3 Años

$$0.18 \times 12 \text{ meses} = 2,16 = 2 \text{ meses}$$

$$0.16 \times 30 = 5 \text{ días}$$

La Inversión se recuperará en 3 Años, 2 Meses y 5 Días.

7.5.5 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Para este análisis se requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que puedan producirse a lo largo de la vida del proyecto, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios. La finalidad del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto, frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

- ☞ Si el coeficiente es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la factibilidad del proyecto.
- ☞ Si el coeficiente es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- ☞ Si el coeficiente es igual a 1, no hay efectos sobre el proyecto.

El análisis de sensibilidad lo representamos en el siguiente cuadro.

7.5.5.1 CUADRO DEL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD EN RELACIÓN AL INCREMENTO DEL 30% DE LOS COSTOS.



CUADRO N° 38

AÑO	COSTOS ANUALES	INCREMENTO 30%	COSTOS TOTALES	INGRESOS ANUALES	FLUJO NETO	FACTOR ACT. 40%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. 42%	VALOR ACTUAL
							-8.322,31		-8.322,31
1	34429,44	10328,83	44758,28	48201,22	3442,94	0,714285714	2459,25	0,704225352	2424,61
2	35911,09	10773,33	46684,42	50275,52	3591,11	0,510204082	1832,20	0,495933347	1780,95
3	37483,26	11244,98	48728,24	52509,57	3781,33	0,364431487	1378,03	0,349248836	1320,62
4	39152,43	11745,73	50898,16	54813,41	3915,24	0,260308205	1019,17	0,245949884	962,95
5	40925,55	12277,66	53203,21	57387,66	4184,45	0,185934432	778,03	0,173204144	724,76
							168,15		-84,63

NUEVA TIR

$$TIR = Tm + (Ts - Tm) \left(\frac{VANm}{VANm - VANM} \right)$$

$$TIR = 40 + 2 \left(\frac{168,15}{168,15 - (-84,63)} \right)$$

$$TIR = 40 + 2 (0,665202943)$$

$$NTIR = 40 + 1,33$$

$$NTIR = 41,33$$

$$TIR \text{ REAL: } 67,65$$

$$\text{DIFERENCIA DE TIR} = \text{TIR REAL} - \text{NTIR} = 67,65 - 41,33 = 26,32$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = \frac{\text{Dif Tasas}}{\text{TIRreal}} \times 100$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = \frac{26,32}{67,65} \times 100$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = 38,91\%$$

$$\text{COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD} = \frac{\% \text{ VARIACIÓN}}{\text{NTIR}}$$

$$\text{COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD} = \frac{38,91}{41,33} = 0,9414$$

7.5.5.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD EN RELACIÓN A LA DISMINUCIÓN DEL 21.5% DE LOS INGRESOS.



CUADRO N°39

AÑO	COSTOS ANUALES	INGRESOS ANUALES	21.50% DISMINUCIÓN	INGRESOS TOTALES	FLUJO NETO	FACTOR ACT. 40%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT 42%	VALOR ACTUAL
							-8.322,31		-8.322,31
1	34429,44	48201,22	10363,26	37837,96	3408,52	0,714285714	2434,65	0,704225352	2400,36
2	35911,09	50275,52	10809,24	39466,29	3555,20	0,510204082	1813,88	0,495933347	1763,14
3	37483,26	52509,57	11289,56	41220,01	3736,75	0,364431487	1361,79	0,349248836	1305,05
4	39152,43	54813,41	11784,88	43028,52	3876,09	0,260308205	1008,98	0,245949884	953,32
5	40925,55	57387,66	12338,35	45049,32	4123,77	0,185934432	766,75	0,173204144	714,25
							87,52		-162,39

FUENTE: Cuadro 27

ELABORADO POR: Los autores

NUEVA TIR

$$TIR = Tm + (Ts - Tm) \left(\frac{VANm}{VANm - VANM} \right)$$

$$TIR = 40 + 2 \left(\frac{87,52}{87,52 - (-162,39)} \right)$$

$$TIR = 40 + 2 (0,35020607)$$

$$NTIR = 40 + 0,700412148$$

$$NTIR = 40,70$$

$$TIR \text{ REAL: } 67,65$$

$$\text{DIFERENCIA DE TIR} = TIR \text{ REAL} - NTIR = 67,65 - 40,70 = 26,95$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = \frac{\text{Dif. TIR}}{TIR_{real}} \times 100$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = \frac{26,95}{67,65} \times 100$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = 39,84\%$$

$$\text{COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD} = \frac{\% \text{ VARIACIÓN}}{NTIR}$$

$$\text{COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD} = \frac{39,84}{40,70} = 0,978869$$

El resultado del análisis de sensibilidad, tanto en el incremento en costos con el 30% y la disminución en los ingresos 21,50%, nos dio como resultado menor a uno, razón por lo que se puede ejecutar el presente proyecto.

8.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 CONCLUSIONES:

Al finalizar este trabajo de investigación, con los resultados obtenidos, podemos concluir lo siguiente:

- Al realizar el estudio de mercado, se determinó que en la ciudad de Loja, existen algunas academias de fútbol, pero no con adecuadas infraestructuras, ni entrenadores capacitados, etc. Por tal motivo nuestra Academia CUMAM SOCCER, brinda una gran expectativa por la organización estructural y pedagógica de la misma en la formación de niños y adolescentes en la ciudad de Loja.
- Para la puesta en marcha del proyecto, se requiere de una inversión de \$8322,31, el cual será financiado por los dos socios principales de la siguiente manera, la mitad por el Sr. Paul Ambrosi que es de \$4161,15 y la otra mitad por el Sr. Geovanny Cumbicus que es de \$4161,15
- Al determinar el presupuesto de ingresos determinamos alrededor de 200 alumnos en el mes, con una mensualidad de 20 dólares mensuales por alumno durante el primer año, con un margen de utilidad del 40%
- Se ha comprobado que el proyecto es rentable económicamente en base a los índices de evaluación financiera
- Según las proyecciones obtenemos un VAN DE \$8856,67 lo que indica que es factible llevar a cabo el proyecto.
- La Relación Beneficio/Costo es de 1,40 lo que indica que por cada dólar invertido tendremos una utilidad de 0,40 centavos.
- La TIR, nos dio un resultado por encima de la tasa del capital de 63,65% lo cual indica que la inversión es rentable.
- La Recuperación del Capital será en 3 años, 2 meses y 5 días.
- El Análisis de Sensibilidad nos dio como conclusión, que el proyecto es rentable, ya que no le afectan los incrementos en los costos y disminución en sus ingresos, ya que su coeficiente es menor a 1.

8.2.- RECOMENDACIÓN

Al término de este trabajo de investigación, se da las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda este proyecto de inversión porque demuestra ser rentable, siempre que se maneje una buena administración.
- Utilizar nuestra Academia de Fútbol ya que garantiza profesionalismo en cada una de las áreas que la conforman
- Para un mejor servicio de la academia, deberá el personal estar continuamente capacitándose.
- La implementación de este proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero, como se lo demuestra en los indicadores económicos.

9.- BIBLIOGRAFÍA

- CANTANERO, Carlos, Escuela de Futbol de Aprendizaje a la Alta Competencia, Editorial Tutor, 1998
- DAU KARAM, Dennis, Futbol Planificado, Editorial Poligráfica C.A 1995
- Guía de estudios módulo IX
- Enciclopedia Práctica de Administración (Micro, Pequeña y Mediana Empresa) Tomo I y II
- BACA, Gabriel, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Editorial McGraw Hill, México
- L. BITTEL, J RANSEY, “Enciclopedia del Manangement”
- INTERNET; Google, www.unl.edu.ec, monografías .coma
- GUIA DEL NOVENO MODULO, Administración de Empresas, Universidad Nacional de Loja.

ANEXOS

ANEXO N° 1

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ENCUESTA PARA LOS PADRES DE FAMILIA NIÑOS Y ADOLESCENTES DE LA CIUDAD DE LOJA.

Sr. Padre de Familia mediante la presente queremos hacerle llegar un saludo de parte de la Universidad Nacional de Loja, carrera de Administración de Empresas y a la vez agradecerle por su valioso tiempo para llenar la siguiente encuesta.

1.- ¿Qué tipo de Relación Laboral tiene?

- Patrono / Propietario ()
Particular / Honorarios Profesionales ()
Empleado / Dependiente ()
Otros: _____

2.- Dentro de los siguientes rangos ¿Cuál es su nivel de ingresos mensuales, de ustedes como familia?

- 100 a 300 ()
300 a 600 ()
600 a 900 ()
900 a 1200 ()
1200 en adelante ()

3.- ¿En qué parroquia de la ciudad de Loja usted reside?

- El valle () Sagrario ()
Sucre () San Sebastián ()

4.- ¿En su grupo familiar existen niños y adolescentes varones (de 5 a 15 años)?

- Si () No ()

5.- ¿Indique cuántos niños o adolescentes existe dentro de grupo familiar de acuerdo a las siguientes edades?

- Menos de 5 años N° _____
Edades de 5 - 15 años N° _____

6.- ¿Qué hacen sus hijos en los tiempos libres?

VEN TELEVISIÓN
JUEGAN PLAY STATION
JUEGAN SOLOS
JUEGAN CON MAS NIÑOS
PRACTICAN ALGÚN DEPORTE

7.- ¿Desearía que su hijo en sus tiempos libres practique algún deporte?

Si ()

No ()

8.- ¿Qué deporte práctica mas su hijo?

FUTBOL ()

BALONCESTO ()

AJEDREZ ()

ATLETISMO ()

NATACIÓN ()

OTROS ()

9.- ¿Pertenece su hijo a alguna Academia de Fútbol o Club?

Si ()

No ()

10.- En caso de que su hijo este en una academia o club de fútbol, ¿En cuales de los siguientes parámetros esta su mensualidad?

\$15 a 25 ()

\$25 a 35 ()

\$35 a 45 ()

\$45 a 55 ()

\$55 en adelante ()

11.- Si existiera una Academia Particular de Fútbol que le brinde seguridad, excelente infraestructura, personal capacitado, médico, y convenios para los servicios de: fisioterapeuta, psicólogo, etc. ¿Apoyaría a su niño o adolescente a formar parte de la misma?

Si ()

No ()

12.- ¿Le gustaría que su niño o adolescente aprendiera a jugar fútbol, con un personal altamente capacitado en una academia.....?

Si ()

No ()

13.- ¿Si le diéramos la oportunidad de decidir el entrenador ideal para su niño o adolescente en una academia de fútbol? ¿Qué opción escogería?

Ex futbolista/titulado como entrenador ()

Licenciado en Educación Física ()

Entrenador titulado ()

14.- ¿A usted le gustaría que la academia de fútbol le brinde transporte puerta a puerta, para mayor seguridad del niño o adolescente?

Si ()

No ()

15.- ¿Cuáles de las siguientes opciones cree Ud., que pueda pagar para que su hijo conforme una Academia Particular, con todo lo descrito en la pregunta número 11?

\$ 18

\$ 20

\$ 25

\$ 30 en adelante

16.- ¿Qué medios de comunicación son los que más utiliza?

Televisión () Programa: _____

Radio () Programa: _____

Prensa () Programa: _____

Internet () Página Web: _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N°2

ESTATUTO PARA LA FORMACIÓN DE ACADEMIAS

**TÍTULO I
CONSTITUCIÓN, SEDE Y FINES**

**CAPÍTULO I
DE LA CONSTITUCIÓN**

- Art. 1.** En el cantón Loja, provincia de Loja , se constituye La Academia de Fútbol
“ _____ ”
por tiempo indefinido; el mismo que se registrá por la Ley de Educación Física, Deportes y Recreación; su Reglamento General, por el Estatuto y reglamentos de la Federación Deportiva de ; y, por el presente Estatuto; su reglamento y demás leyes conexas.
- Art. 2.** Estará constituido por las personas que suscriban el acta de fundación y por quienes se incorporen posteriormente, previa la aprobación de la Asamblea General.
- Art. 3.** La Academia de Fútbol " _____ ”
por su naturaleza, es un organismo deportivo de derecho privado, con personería jurídica propia, ajeno a toda clase de intereses políticos, étnicos o religiosos.
- Art. 4.** La Academia de Fútbol tendrá una duración indefinida y el número de sus asociados puede ser ilimitado.

**CAPÍTULO II
DE LA SEDE**

- Art. 5.** La Academia de Fútbol tendrá su domicilio y sede en el cantón _____, provincia de _____.

CAPÍTULO III DE LA ACADEMIA

Art. 6. Son fines y objetivos de la Academia, los siguientes:

- a) Fomentar por todos los medios posibles la práctica del deporte como mejoramiento físico, moral, social y técnico de sus integrantes y de la comunidad;
- b) Propender al mejoramiento físico, social, cultural y deportivo de los integrantes, incentivando las actividades y cualidades individuales o de grupo que se destaquen en cada evento o competencia deportiva en la cual participe la Academia;
- c) Organizar y participar en los eventos y competencias deportivas, estableciendo y fomentando relaciones con entidades similares;
- d) Velar por el bienestar, la seguridad física y moral de sus integrantes;
- e) Auxiliar a sus integrantes en caso de enfermedad, accidente o cualquier calamidad doméstica, debidamente comprobada; esta ayuda deberá ser determinada en el reglamento interno de la Academia;
- f) La Academia llevará como principio fundamental “_____” ;
- g) Motivará y promoverá la afición a la cultura y al desarrollo del deporte en la niñez y adolescencia; y,
- h) Buscar talentos deportivos y participar en las competencias oficiales, planificadas por los organismos deportivos superiores.

TÍTULO II DE LOS SOCIOS

CAPÍTULO I

CLASES DE SOCIOS

Art. 7. La Academia está integrada por socios, personas naturales, mayores de edad. Los socios se clasifican en: VITALICIOS, HONORARIOS Y ACTIVOS.

Art. 8. **SOCIOS VITALICIOS:** Son aquellas personas que, habiendo suscrito el acta de fundación de la Academia, han mantenido esta calidad durante 15 años; que en este lapso, se han destacado como socios o dirigentes; y,

por lo menos hayan cumplido 40 años de edad.

La Asamblea General de socios, será quién los designe. Los socios vitalicios gozarán de los mismos derechos y beneficios de los socios activos, pero estarán exentos del pago de las cuotas ordinarias y extraordinarias.

Art. 9. **SOCIOS HONORARIOS:** Son las personas ecuatorianas o extranjeras, que presten o hayan prestado servicios relevantes a la Academia, quienes serán reconocidos y designados por la Asamblea General.

Únicamente el Directorio, podrá presentar a consideración de la Asamblea General, con la correspondiente exposición de motivos, los nombres de las personas que pueden merecer esta distinción.

Los socios honorarios tienen los mismos derechos y beneficios de los socios activos; pero están exonerados del pago de las cuotas ordinarias y extraordinarias. En las Asambleas Generales, podrán participar con derecho a voz, mas no a voto.

Los socios honorarios, pueden ser al mismo tiempo socios activos, previa solicitud escrita, dirigida al Directorio, de ser aprobada su solicitud, el peticionario adquiere los derechos y obligaciones del socio activo.

Art. 10. **SOCIOS ACTIVOS:** Son quienes han suscrito el acta constitutiva de la Academia, solicitaren posteriormente por escrito y con el aval de un socio activo, su admisión para formar parte de la Academia. Su ingreso será aprobado por la Asamblea General.

CAPÍTULO II

DEBERES Y DERECHOS DE LOS SOCIOS

Art. 11. Son derechos de los socios activos y vitalicios, los siguientes:
Elegir y ser elegidos;
Participar de todos los beneficios de la Entidad;
Recibir ayuda moral de la Academia y de sus miembros en caso de

necesidad; y,

Intervenir directa y activamente en la vida de la Academia.

Art. 12. Son deberes de los socios activos y vitalicios, los siguientes:

Sujetarse estrictamente a las disposiciones de este Estatuto, reglamentos internos de la Academia; así como a las disposiciones y resoluciones de la Asamblea General

- a) Directorio y el Presidente;
- b) Concurrir a la Asamblea General a las que fueran convocados y participar en las deliberaciones con derecho a voz y voto;
- c) Los socios activos deberán pagar en forma puntual, las cuotas ordinarias y extraordinarias que sean establecidas por la Asamblea General;
- d) Desempeñar los cargos o comisiones que les fuere encomendado;
- e) Velar por el prestigio del Club dentro y fuera de los locales deportivos y sociales;
- f) Intervenir disciplinadamente en todas las actividades sociales, culturales y deportivas del Club, siempre que fueran requeridos; y,
- g) Todas las demás que se desprendiesen del contenido del Estatuto y reglamentos internos del Club.

Art. 13. Las personas jurídicas no pueden ser socios de ninguna clase.

Art. 14. Los deberes y derechos de los socios honorarios serán determinados y regidos por el presente Estatuto y su reglamento interno.

CAPÍTULO III

DEL INGRESO Y SALIDA DE SOCIOS

Art. 15. El ingreso de una persona como socio, deberá ser solicitado por escrito, acompañando del respaldo de un socio de la Academia; solicitud que será aprobada en Asamblea General ordinaria o extraordinaria, en la que se conozcan las solicitudes de ingreso de nuevos socios.

Art. 16. La forma de la presentación de las solicitudes de quienes deseen ingresar a la Academia como socios, estará debidamente descrita en el reglamento interno de la Academia, el mismo que no podrá contrariar a lo dispuesto en el presente Estatuto.

Art. 17. El carácter de socio puede suspenderse o perderse.

17.1. Puede suspenderse por las siguientes razones:

- a.-** Deber cuotas sociales por tres meses consecutivos o más;
- b.-** Por agresiones verbales entre dirigentes, directores técnicos y/o deportistas;
- c.-** Por posesión de armas u objetos peligrosos durante las competencias, eventos deportivos; y, en escenarios deportivos;
- d.-** Por negarse a participar en eventos o programaciones organizadas por la Academia o por los organismos rectores del deporte a la cual está afiliado;
- e.-** Faltar a los reglamentos en el desarrollo de actos, sesiones, competencias o cualquier evento deportivo en el que participe la Academia o sea representado;
- f.-** Actos que impliquen desacato a la autoridad;
- g.-** Por participar en eventos cantonales, provinciales o nacionales, en representación de otra Academia o Club; sin la respectiva autorización; y,
- h.-** Las demás contempladas en la ley, el Estatuto, el reglamento interno y reglamentaciones internacionales.

En el caso de que el socio pida suspensión en forma voluntaria, éste deberá estar al día en sus obligaciones con la Academia.

17.2. El tiempo máximo que podrá durar la suspensión temporal es el de un año, según la gravedad de la falta. Una vez concluido el período de la sanción o transcurrido por lo menos el 50% del período de ésta, el sancionado podrá pedir su reincorporación al Club, mediante solicitud escrita y dirigida a la Asamblea General, la misma que será conocida y resuelta, previo informe favorable del Presidente del Club.

17.3. Para el socio suspendido temporalmente, la sanción rige para todas las actividades deportivas. El socio sancionado por falta de pago, podrá pedir su rehabilitación, una vez que hayan cancelado todo lo adeudado.

17.4. Se garantiza a todos los socios el derecho a la defensa; de acuerdo con el procedimiento que para el caso se señale en los reglamentos internos de la Academia.

17.5. El carácter de socio se pierde en los siguientes casos:

- a.** Por muerte del socio;
- b.** Por renuncia notificada; y,
- c.** Por expulsión decretada por la Asamblea General.

TÍTULO III

DE LOS ORGANISMOS DE FUNCIONAMIENTO

Art. 18. La vida, actividad y desenvolvimiento general de la Academia, están dirigidos y reglamentados por la Asamblea General, por el Directorio; y, el Presidente, en su estricto orden, de conformidad con este Estatuto y reglamentos internos respectivos.

CAPÍTULO I

DE LA ASAMBLEA GENERAL

Art. 19. La Asamblea General es el máximo organismo de la Entidad, está integrada por todos los socios que se encuentren en uso de sus derechos sociales y hayan cumplido con todas sus obligaciones para con la Academia.

Art. 20. La Asamblea General podrá ser ordinaria o extraordinaria. La Asamblea General Ordinaria se reunirá una vez al año, dentro de los primeros tres meses, previa convocatoria efectuada por el Presidente de la Academia.

Art. 21. La Asamblea General se instalará, con la presencia de la mitad más uno de los socios activos; en caso de no existir el quórum a la hora señalada, la sesión se instalará una hora después, con el número de socios presentes. Dicha advertencia se hará constar en la convocatoria.

Art. 22. La Asamblea General Extraordinaria, se reunirá en cualquier día del año previa convocatoria ordenada por el Presidente de la Academia o, ha pedido escrito de por lo menos la tercera parte de los socios, y en ella no se podrán tratar, más asuntos que, aquellos que consten en la convocatoria.

Art. 23. Toda convocatoria tanto, para la Asamblea General Ordinaria, como Extraordinaria, se efectuará, mediante carta enviada a cada uno de los socios, de lo cual deberá quedar constancia de su entrega; o, por medio de un aviso que deberán publicarse en uno de los periódicos de mayor circulación la ciudad a la que pertenece la Academia: además, se fijarán carteles en lugares visibles de la Academia.

La convocatoria a la Asamblea General se hará por lo menos con ocho días de anterioridad a la fecha, en que deberá llevarse a cabo la misma.

Art. 24. Toda Asamblea General deberá estar presidida por el Presidente de la Academia y a falta o ausencia de éste, por el Vicepresidente, o por uno de los Vocales principales en su orden de elección.

Art. 25. Las resoluciones de la Asamblea General se tomarán por mayoría simple de votos, es decir, con la mitad más uno de los socios presentes.

Art. 26. En las elecciones el voto podrá ser secreto o público a juicio de la Asamblea. La decisión de todo asunto que comprometa el buen nombre de cualquier socio, se hará necesariamente mediante voto público y razonado.

Art. 27. Son atribuciones de la Asamblea:

- a. Elegir por votación directa, secreta o pública: Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero, Vocales Principales, Suplentes del Directorio, proclamarlos y posesionarlos en sus cargos;
- b. Discutir y aprobar los reglamentos internos formulados por el Directorio y someterlos a conocimiento y aprobación de la Asamblea General;
- c. Conocer y dictaminar sobre los informes del Presidente, el Tesorero y las Comisiones;
- d. Reformar el Estatuto y someterlo a la aprobación de la Secretaría Nacional del Deporte, Educación Física y Recreación;
- e. Fijar cuotas ordinarias, extraordinarias y multas a los socios;
- f. Autorizar la adquisición y enajenación de los bienes muebles o inmuebles de la

Academia, así como las inversiones, gastos y contratos cuya cuantía supere los _____ DÓLARES;

- g.** Considerar y aprobar o negar, la lista de candidatos a socios honorarios que presente el Directorio;
- h.** Aprobar el plan de actividades y el presupuesto de ingresos y egresos de la Academia para cada año; y,
- i.** Las demás que se desprendiesen del contenido de la ley, el presente Estatuto y reglamentos de la Academia.

CAPÍTULO II DEL DIRECTORIO

- Art. 28.** El Directorio es el organismo ejecutor de las actividades de la Academia y está integrado por: Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero, tres Vocales Principales y tres Vocales Suplentes.
- Art. 29.** El Directorio será elegido por un período de dos años; pudiendo ser reelegidos después de transcurrido un periodo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 88 de la Ley de Educación Física, Deportes y Recreación.
- Art. 30.** El Directorio sesionará por lo menos una vez al mes o cuando lo convoque el Presidente, o lo soliciten por lo menos tres miembros del Directorio, o el 20% de los socios activos.
- Art. 31.** El quórum reglamentario para las sesiones del Directorio, será el de por lo menos el 70% de sus miembros.
- Art. 32.** El Directorio reglamentará la forma de presentación de las solicitudes de las personas que desearan ingresar en calidad de socios activos a la Academia.
- Art. 33.** Las resoluciones del Directorio se tomarán por mayoría simple de votos; es decir, con la mitad más uno de sus miembros. El Presidente tendrá voto dirimente.
- Art. 34.** Las sesiones del Directorio serán convocadas por el Presidente, en su

ausencia temporal, o por quien haga sus veces.

Art. 35. Funciones y atribuciones del Directorio:

- a. Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de la ley, el presente Estatuto y de los reglamentos, así como las resoluciones de Asamblea General;
- b. Conocer acerca de las solicitudes de afiliación y presentarlas ante la Asamblea General para su aprobación o negación;
- c. Elaborar la proforma presupuestaria para conocimiento y aprobación de la Asamblea General;
- d. Designar las comisiones que sean necesarias para el buen funcionamiento de la Academia;
- e. Juzgar y sancionar a los socios de conformidad con las disposiciones reglamentarias, respetando en todo caso el derecho a la defensa;
- f. Presentar a consideración de la Asamblea General, la lista de candidatos a socios honorarios;
- g. Nombrar anualmente en una de sus tres primeras sesiones: un síndico, un médico, y otros funcionarios indispensables para el mejor funcionamiento de la Academia;
- h. Disponer la contratación de los empleados de la Academia, que a su juicio sean necesarios para la buena marcha y señalarles sus obligaciones y remuneraciones de acuerdo al Código del Trabajo;
- i. Presentar el proyecto de reglamento interno de la Academia, para la aprobación de la Asamblea General;
- j. Autorizar inversiones o gastos mayores de _____ hasta _____ DÓLARES; así como contratos cuyas cuantías estén comprendidas dentro de dicha cantidad; Esta autorización deberá ser aprobada con por lo menos las tres cuartas partes de los miembros del Directorio presentes;
- k. Presentar ante la Asamblea General Ordinaria para su conocimiento y aprobación la proforma presupuestaria para el período inmediato;
- l. Presentar anualmente ante la Asamblea General Ordinaria su informe de labores; y,
- m. Todas las demás que les asigne este estatuto, los reglamentos y la Asamblea General.

TÍTULO III
DE LOS INTEGRANTES DEL DIRECTORIO

CAPÍTULO I
DEL PRESIDENTE Y DEL VICEPRESIDENTE

Art. 36. El Presidente y el Vicepresidente de la Academia deben ser ecuatorianos por nacimiento, ser socios activos por el tiempo mínimo de dos años; durarán dos años en sus funciones y podrán ser reelegidos después de transcurrido un periodo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 88 de la Ley de Educación Física, Deportes y Recreación.

Art. 37. Son deberes y atribuciones del Presidente:

- a. Ejercer la representación legal, judicial, extrajudicial de la Academia;
- b. Representar a la Academia, en la Asamblea General de la Liga Deportiva Cantonal, Barrial, Parroquial o Asociación Provincial por Deporte, a las cuales se halle afiliado. Es el representante nato ante los organismos deportivos superiores, a los que la Academia está afiliada;
- c. Presidir las sesiones de la Asamblea General y las del Directorio;
- d. Legalizar con su sola firma los documentos oficiales de la Entidad;
- e. Vigilar el movimiento económico y técnico de la Academia;
- f. Autorizar inversiones, gastos o contratos hasta _____ DÓLARES;
- g. Presentar ante la Asamblea General Ordinaria su informe de labores cada año;
- h. Vigilar las actividades de tesorería, secretaría y demás áreas de la Academia; hacer las recomendaciones que crea necesarias en cada caso;
- i. Informar al Directorio las anomalías que encuentre, para su solución;
- j. Firmará conjuntamente con el Secretario, las actas respectivas; y,
- k. Las demás que le asigne la ley, el presente Estatuto, reglamento, la Asamblea General y el Directorio.

Art. 38. El Vicepresidente colaborará con el Presidente en todos los actos y funciones encomendadas por las autoridades de la Academia.

Art. 39. El Vicepresidente podrá subrogar al Presidente, en caso de ausencia por enfermedad, renuncia o cualquier otro impedimento de éste. Tendrá las mismas atribuciones y obligaciones que el Presidente, durante el tiempo

que dure la subrogación.

En caso de ausencia definitiva del Presidente, el Vicepresidente asumirá la Presidencia hasta la terminación del período para el cual fue elegido.

Art. 40. En caso de ausencia o impedimento del Vicepresidente, éste será reemplazado por uno de los vocales principales de acuerdo al orden de su elección.

Art. 41. El Vicepresidente es el Presidente nato de la comisión económica de la Academia, debiendo presentar su informe de labores al Directorio en forma semestral y a la Asamblea General Ordinaria en forma anual.

CAPÍTULO II DE LOS VOCALES

Art. 42. Son deberes y atribuciones de los Vocales:

- a. Concurrir puntualmente a las sesiones de la Asamblea General y del Directorio;
- b. Cumplir oportunamente las disposiciones de la Asamblea General;
- c. Reemplazar al Presidente o al Vicepresidente en el caso de falta; ausencia o impedimento de éstos, en orden de su elección; y,
- d. Los demás que indiquen el presente Estatuto y reglamentos.

CAPÍTULO III DEL SECRETARIO

Art. 43. Son funciones del Secretario:

- a. Actuar como tal en las sesiones de la Asamblea General, y del Directorio con derecho a voz. Las convocatorias se harán en forma prescrita en este estatuto y llevarán las firmas del Presidente y Secretario de la Academia;
- b. Llevar un libro de actas de las sesiones de la Asamblea General, de Directorio y otros que a su juicio creyera convenientes. Llevará además el libro de registro de socios;
- c. Llevar la correspondencia oficial y los documentos de la Academia;
- d. Tener a su cargo el archivo de la Academia y el inventario completo del mismo;

- e. Suscribir juntamente con el Presidente las Actas respectivas;
- f. Publicar los avisos que disponga la Asamblea General, el Directorio y las comisiones;
- g. Conceder copias certificadas de los documentos de la Academia, previa autorización del directorio o del Presidente;
- h. Facilitar al Directorio y al Presidente los datos y documentos necesarios para sus informes y deliberaciones;
- i. Informar a los socios sobre las disposiciones de la Asamblea General, del Directorio y de las comisiones, sobre asuntos que deben ser conocidos por ellos;
- j. Notificar por escrito a la Asamblea General; a los Presidentes de las Comisiones; y, a los socios de las sanciones y penas impuestas por el Directorio;
- k. Hacer conocer los acuerdos, votos de aplauso y demás resoluciones que la Asamblea General y el Directorio hubiesen expedido; al mismo tiempo comunicar nombramientos y enviar oficios;
- l. Comunicar a Tesorería el ingreso y salida de socios;
- m. Llevar en orden alfabético un registro de las distintas clases de socios; y,
- n. Las demás establecidas en el presente estatuto, los reglamentos, la Asamblea General, el Directorio, las Comisiones y el Presidente.

CAPÍTULO IV DEL TESORERO

Art. 44. Son deberes y atribuciones del Tesorero:

- a. Cuidar de la recaudación oportuna de las cuotas de los socios y cualquier tipo de ingreso lícito, siendo personal y pecuniariamente responsable de los valores a su cargo;
- b. Conjuntamente con el Presidente quedará facultado para abrir o cerrar cuentas corrientes en un Banco local y depositar en dichas cuentas todos los fondos que se recauden por cualquier concepto; suscribir conjuntamente con el Presidente los cheques respectivos;
- c. Deberá presentar al Directorio el estado de cuenta o caja y balance económico de la Academia en forma mensual o en el tiempo que el Directorio lo solicite y todos los demás informes que sean del caso;
- d. Conjuntamente con la comisión de finanzas y presupuesto formular el

- presupuesto anual de ingresos y egresos para someterlo a consideración del Directorio y de la Asamblea General;
- e. Vigilar que la contabilidad de la Academia se encuentre al día y hacer las observaciones que estime convenientes para el mejor desenvolvimiento de los asuntos contables;
 - f. Sugerir al Directorio las medidas más apropiadas para la buena marcha de la gestión económica de la Academia;
 - g. Llevar los libros que sean necesarios para la buena marcha de la contabilidad a su cargo, los mismos que estarán a disposición de la Asamblea General, Directorio y del Presidente, cuando éstos así lo requieran;
 - h. Recibir y entregar previo inventario, los libros, fondos y especies a su cargo; y,
 - i. Las demás que se desprendiesen de este estatuto, de los reglamentos existentes y de los que se dicten.

CAPÍTULO V DEL SÍNDICO

Art. 45. El Síndico será el asesor legal de la Academia, podrá o no ser socio del mismo, deberá ser doctor en jurisprudencia o abogado de los Tribunales de Justicia, con matrícula profesional en colegio correspondiente.

Art. 46. Son funciones del Síndico:

- a. Representar a la Academia en todos los asuntos legales que se presenten;
- b. Emitir su opinión acerca de las consultas que se formulen por parte de la Asamblea General y demás organismos de la Academia;
- c. Redactar y vigilar que se cumplan los contratos que celebre la Academia;
- d. Asistir con voz informativa a las sesiones de Asamblea General y Directorio; y,
- e. Los demás que se desprendan del presente estatuto reglamentos, así como lo que dispongan los órganos de la Academia, en materia legal.

CAPÍTULO VI DE LAS COMISIONES

Art. 47. El Directorio al iniciar sus labores, conformará las siguientes Comisiones:

- a. Una por cada rama deportiva que se practique en la Academia;
- b. Económica o de Finanzas y Presupuesto;
- c. De Educación y Disciplina;
- d. De Prensa y Propaganda; y,
- e. De Relaciones Públicas.

Art. 48. Las comisiones estarán formadas e integradas por tres vocales, de entre quienes se nombrará un Presidente y un Secretario. En ningún caso las comisiones podrán tener menos de tres miembros.

Art. 49. Corresponde a las Comisiones:

- a. Informar anualmente al Directorio de su labor y presentar las sugerencias que sean necesarias;
- b. Sesionar por lo menos una vez al mes en forma independiente a la del Directorio;
- c. Elaborar un plan de trabajo para cada temporada deportiva incluyendo el presupuesto correspondiente;
- d. Nombrar delegados que estén presentes en las prácticas deportivas;
- e. Conocer los informes del cuerpo técnico y del cuerpo médico y adoptar las medidas para solucionar los problemas en caso de haberlos;
- f. Mantener buenas relaciones entre los miembros de la Academia y de éste con otras entidades similares;
- g. Atender y resolver en primera instancia los reclamos de los deportistas y de los socios en general y buscar su solución;
- h. Mantener informado al Directorio en forma mensual de todas las labores cumplidas por su comisión; y,
- i. Las demás atribuciones que asignen este estatuto, los reglamentos, el Directorio y la Asamblea General.

Art. 50. Los miembros de las comisiones de cada deporte serán responsables de los deportistas que se encuentren a su cargo, debiendo tener cuidado de que las fichas respectivas se encuentren ordenadas y que dichos deportistas se encuentren debidamente inscritos, y al día en el pago de sus cuotas.

TÍTULO IV DE LAS FALTAS Y SANCIONES

CAPÍTULO I DE LAS FALTAS

Art. 51. No podrán ser miembros de la Academia, aquellas personas que hayan sido expulsadas de los organismos deportivos que rigen y regulan el deporte en el ámbito cantonal, provincial o nacional.

Art. 52. Los empleados de la Academia, que sean socios del mismo, no podrán ejercer funciones directivas.

Art. 53. Está prohibido a los deportistas afiliados:

- a. Abandonar una competencia o evento deportivo sin el permiso del Juez o Árbitro,
- b. Entrenador o Dirigente;
- c. Protestar por las decisiones de los jueces o árbitros;
- d. Promover incidentes en el lugar de las competencias o eventos deportivos;
- e. Dar muestras de indisciplina o inmoralidad en el desarrollo de las competencias o eventos deportivos en los que representen a la Academia;
- f. Actuar en representación de otras Academia o Clubes sin el permiso respectivo;
- g. Presentarse a los eventos organizados por la Academia, con uniforme distinto al oficial del mismo; y,
- h. Los demás que se establezcan en las leyes que rigen al Deporte y los reglamentos que se dicten.

CAPÍTULO II DE LAS SANCIONES

Art. 54. Los deportistas que incurran en cualquiera de las faltas indicadas serán sancionados por la Academia; dicha sanción será comunicada inmediatamente a la Federación respectiva.

Art. 55. Los socios estarán sujetos a la amonestación y/o multa en los siguientes casos:

- a. Por inasistencia a las sesiones de Asamblea General o Directorio;
- b. Por abandonar una competencia sin la debida autorización, siempre que este abandono no sea definitivo;
- c. Por escándalo en la realización de cualquier evento;
- d. Por falta de respeto a jueces, árbitros, entrenadores, dirigentes demás autoridades;
- e. Por protestar o reclamar por las decisiones tomadas por jueces y árbitros;
- f. Por utilizar vocabulario inadecuado, en los organismos de la Academia, competencias o lugares de concentración; y,
- g. Por las demás que se señalaren en el reglamento.
- h. Se debe indicar que la multa será fijada por el Directorio o la Asamblea General, en cada caso.

Art. 56. Los socios podrán ser sujetos de expulsión de la Academia, en los siguientes casos:

- a. Por haber sido sancionados penalmente mediante sentencia ejecutoriada;
- b. Quien habiendo sido sancionado (suspendido o amonestado), participe activamente en programas o competencias dentro o fuera de la Provincia;
- c. Los socios que se negaren a conformar una selección o preselección de su deporte, sin causa justificada alguna;
- d. Los socios que realicen actos ilícitos, con el objeto de obtener beneficios económicos en desmedro de los ingresos y pertenencias de la Academia;
- e. En caso de agresión física entre dirigentes, entrenadores, técnicos, jueces,

- árbitros, deportistas y socios en general;
- f. Por traición a la Academia; y,
- g. Por las demás que se indiquen en el reglamento interno de la Academia.

TÍTULO V DE LOS EMPLEADOS

- Art. 57.** Los empleados están obligados a cumplir estrictamente el Estatuto, los reglamentos, las órdenes de las autoridades de la Academia, las disposiciones de la Academia y las disposiciones legales pertinentes.
- Art. 58.** Todo contrato con los empleados de la Academia, deberá constar por escrito.

TÍTULO VI DE LOS FONDOS Y PERTENENCIAS

- Art. 59.** Son fondos y pertenencias de la Academia, los ingresos ordinarios y extraordinarios que le corresponda por los siguientes conceptos:
- a. Derechos de afiliación;
 - b. Producto de taquilla;
 - c. Cuotas mensuales pagadas por los socios;
 - d. Todos los bienes, muebles o inmuebles adquiridos a cualquier título por la Academia; o los que se adquieran en el futuro; y,
 - e. Todos los demás ingresos que tuviere la entidad en forma lícita.
- Art. 60.** El Directorio, el Presidente y el Tesorero, se preocuparán porque las recaudaciones de: donaciones, legados, herencias, subvenciones, cuotas, Etc., en beneficio de la Academia sean oportunas.

TÍTULO VII DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA ACADEMIA

- Art. 61. CAUSAS.-** La Academia solamente podrá disolverse por:
- a. Decisión de la Asamblea General con un setenta y cinco por ciento de sus miembros, tomada en tres sesiones convocadas para el efecto;
 - b. Por no cumplir con sus finalidades; y,
 - c. Por las causas señaladas en la ley.
 - d. Para la disolución de la Academia, la Asamblea General procederá a nombrar un comité de liquidación compuesto por tres personas.
 - e. Los bienes de la Academia disuelto o el producto de los mismos una vez pagado el pasivo, serán traspasados a una o varias Instituciones sin fines de lucro, que tengan por objeto finalidades similares a las de la Academia.
 - f. Dichas Instituciones serán seleccionadas en la última Asamblea General.
 - g. En caso de disolución, los miembros de la Academia no tendrán derecho o título alguno sobre los bienes de la misma.
- Art. 62.** La Secretaría Nacional del Deporte, Educación Física y Recreación, al amparo de la Legislación vigente y en armonía con las disposiciones de los distintos cuerpos legales, de acuerdo a la situación y de presumirse incumplimiento de los fines y objetivos impartirá normas y procedimientos que permitan regular todo proceso de disolución y liquidación; considerando que la Constitución Política de la República, categorizar lo social y prevenciones.
- Art. 63.** La disolución y liquidación de la Academia, deberá ser conocidas y aprobada en la Asamblea General Extraordinaria de la misma, a la que deberán concurrir por lo menos del 90% de los socios activos, y la resolución, deberá ser aprobada por una mayoría del 80% de los concurrentes.
- Art. 64.** La disolución y liquidación de la Academia, deberán ser conocidas y aprobadas por la Secretaría Nacional del Deporte, Educación Física y Recreación, de conformidad con los requisitos que señale para el efecto.

La resolución final de disolución y liquidación, será expedida por este Organismo Estatal, mediante acuerdo.

TÍTULO VIII

DISPOSICIONES GENERALES

- Art. 65.** Las resoluciones de la Asamblea General, del Directorio y de las Comisiones, deben notificarse a los socios. Se considerarán conocidos por los socios, las comunicaciones particulares que le sean entregadas, las publicaciones hechas en la prensa de la ciudad; o, por los avisos colocados en lugares visibles de la sede permanente de la Academia.
- Art. 66.** Cualquier reclamación de los socios, deberá ser presentada al Secretario de la Academia; por escrito y debidamente firmada.
- Art. 67.** En el respectivo reglamento interno de la Academia se regulará los deberes y obligaciones del síndico, médico, y demás empleado contratado necesario para el buen funcionamiento de la Academia
- Art. 68.** Es absolutamente prohibido, sacar fuera del local, los bienes muebles o equipos deportivos de cualquier especie, que pertenezcan a la Academia; salvo para su reparación o en el caso de participación de la misma en competencias. Los bienes quedarán bajo responsabilidad absoluta del socio que los solicite, debiendo en caso de pérdida, daño o deterioro del equipo, proceder a su reposición.
- Art. 69.** La Academia se somete al control, supervisión y fiscalización de la Secretaría Nacional del Deporte, Educación Física y Recreación, a través de sus dependencias.
- Art. 70.** Una vez que la Academia, obtenga su personería jurídica, y luego al efectuar la renovación de su Directorio, pondrá en conocimiento de la Secretaría Nacional del Deporte, Educación Física y Recreación, la nómina del Directorio electo, lo que deberá efectuarse en el plazo máximo de quince días, posteriores a la fecha de elección, a fin de conseguir el registro correspondiente.
- Art. 71.** La Academia no podrá realizar actividades que atenten contra la

seguridad, las buenas costumbres y el orden público, tampoco desviar sus fines a labores lucrativas, político – partidistas, religiosas, raciales.

Art. 72. El Síndico, Médico y demás funcionarios nombrados por el Directorio, se sujetarán a las disposiciones del presente estatuto y sus respectivos reglamentos.

Art. 73. La Academia “ _____ ” a más del “ _____ ”, regentará también la práctica de otros deportes.

Art. 74. Los colores del Club son: _____ y _____ .

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA: La Academia “ _____ ” en el plazo de noventa días, contado a partir de la fecha de aprobación de este Estatuto, expedirá su reglamento interno; y, los reglamentos que considere necesarios.

SEGUNDA: Una vez aprobado legalmente este Estatuto, el Directorio ordenará su impresión en folletos y su distribución entre los socios.

TERCERA: El presente Estatuto entrará en vigencia a partir de la fecha de su aprobación por parte de la Secretaría Nacional del Deporte, Educación Física y Recreación, mediante Acuerdo.

Fecha: _____

PRESIDENTE

SECRETARIO

CERTIFICACIÓN:

El presente Estatuto, fue conocido discutido y aprobado, en sesiones de la Asamblea General de la Academia, celebradas los días: _____.

LO CERTIFICO.-

EL SECRETARIO

PRESUPUESTOS

ACTIVOS FIJOS

ANEXOS N° 3

IMPLEMENTACIÓN DEPORTIVA

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VAL. UNITARIO	VAL. TOTAL
PODADORA	1 UNIDAD	250,00	250,00
TIZADOR DE CANCHA	1 UNIDAD	32,00	32,00
REDES DE ARCOS	2 PARES	120,00	240
BANDERINES	12 UNIDADES	7,50	90
TOTAL			612,00

ANEXOS N° 4

CONSTRUCCIÓN DE VESTUARIOS Y DEP. MEDICO

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VAL. UNITARIO	VAL. TOTAL
PRECIO DEL METRO CUADRADO	45 M2	50,00	2250,00
TOTAL			2250,00

ANEXOS N° 5

PRESUPUESTO MUEBLES Y ENSERES

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VAL. UNITARIO	VAL. TOTAL
ARCHIVADORES	2	40,00	80,00
ESCRITORIOS	3	50,00	150,00
SILLONES	3	15,00	45,00
SILLAS	8	9,00	72,00
PAPELERA	3	5,00	15,00
TOTAL			362,00

ANEXOS N° 6

PRESUPUESTO EQUIPO DE OFICINA

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VAL. UNITARIO	VAL. TOTAL
CALCULADORA	2	15,00	30,00
TELEFAX	2	50,00	100,00
TOTAL			130,00

ANEXOS N° 7

PRESUPUESTO EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VAL. UNITARIO	VAL. TOTAL
COMPUTADORA	1	850,00	850,00
IMPRESORA / COPIADORA	1	250,00	250,00
TOTAL			1100,00

ACTIVOS CIRCULANTE

PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS

1169,37

ANEXOS N° 8

ENTRENADORES

DENOMINACIÓN	VAL. TOTAL
Sueldos	250,00
Aporte al IESS 11,15%	23,38
Total	226,62
N° de Personal	2
Total Mensual	453,24
Total Anual	5438,88

ANEXOS N° 9

PREPARADOR DE ARQUEROS

DENOMINACIÓN	VAL. TOTAL
Sueldos	220,00
Aporte al IESS 11.15%	20,57
Total	199,43
N° de Personal	1
Total Mensual	199,43
Total Anual	2393,16

ANEXOS N° 10

KINESIOLO

DENOMINACIÓN	VAL. TOTAL
Sueldos	120,00
Aporte al IESS 11.15%	11,22
Total	108,78
N° de Personal	1
Total Mensual	108,78
Total Anual	1305,36

ANEXOS N° 11

GERENTE / COORDINADOR

DENOMINACIÓN	VAL. TOTAL
Sueldos	300,00
Aporte al IESS 11.15%	28,05
Total	271,95
N° de Personal	1
Total Mensual	271,95
Total Anual	3263,40

ANEXOS N° 12

SECRETARIA - CONTADORA

DENOMINACIÓN	VAL. TOTAL
Sueldo	150
Aporte al IESS 11.15%	14,03
Total	135,97
N° de Obreros	1
Total Mensual	135,97
Total Anual	1631,64

Nota: La Secretaria que laborará en la Academia sera Medio Tiempo

PSICOLOGO - MOTIVADOR

ESTE PROFESIONAL SERA EL DE LA FDPL EL CUAL NOS ATENDERA GRATUITAMENTE

ANEXOS N° 13

PRESUPUESTO UTENSILIOS DE ASEO

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	DETALLE	VAL. UNITARIO	VAL. TOTAL
BALDES	1	UNIDADES	1,80	1,80
ESCOBAS	2	UNIDADES	1,00	2,00
TRAPEADORES	2	UNIDADES	1,00	2,00
COLORO	2	GALONES	5,00	10,00
RECOGEDOR	2	UNIDADES	0,80	1,60
TOALLAS	10	UNIDADES	2,00	20,00
JABON DE TOCADOR	12	UNIDADES	7,75	93,00
BASUREROS	4	UNIDADES	2,00	8,00
DESINFECTANTES	2	GALONES	4,00	8,00
TOTAL				146,40

ANEXOS N° 14

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD

DENOMINACIÓN	EN EL MES
CUÑAS RADIALES	65,00
PUBLICIDAD PRENSA ESCRITA	85,00
TOTAL	150,00

ANEXOS N° 15

PRESUPUESTO DE SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	DETALLE	VAL. UNITARIO	VAL. TOTAL
FACTUREROS	1000	UNIDADES	0,04	40,00
PAPEL MEMBRETADO	1000	UNIDADES	0,06	60,00
SOBRES	1000	UNIDADES	0,03	30,00
SELLOS	3	UNIDADES	7,50	22,50
ESFEROS	1	CAJAS	2,00	2,50
LÁPICES	1	CAJAS	1,50	1,50
GRAPADORA	2	UNIDADES	2,50	5,00
PERFORADORA	2	UNIDADES	2	4,00
TOTAL				165,50

ANEXOS N° 16

PRESUPUESTO DE ACCESORIOS DE TRABAJO DEPORTIVO

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	DETALLE	VAL. UNITARIO	VAL. TOTAL
BALONES	60	UNIDADES	12,50	750,00
CONOS	30	UNIDADES	2,00	60,00
VALLAS	15	UNIDADES	1,50	22,50
ESTACAS	8	UNIDADES	1,00	8,00
CHALECOS	24	UNIDADES	1,00	24,00
CINTAS ELÁSTICAS	2	UNIDADES	3,00	6,00
ALVALUX	1	qq	4,00	4,00
TOTAL				874,50

ANEXOS N° 17

PRESUPUESTO CONSUMO DE SERVICIOS BÁSICOS

DENOMINACIÓN	EN EL MES
AGUA	10,00
LUZ	30,00
TELÉFONO	30,00
TOTAL	70,00

ANEXOS N° 18

PRESUPUESTO DE ARRIENDO OFICINAS

DENOMINACIÓN	EN EL MES
ARRIENDO	250,00
TOTAL	250,00

ACTIVOS CIRCULANTE

ANEXOS N° 19

ADQUISICIÓN DE MEDIDOR DE LUZ Y LÍNEA TELEFÓNICA

DENOMINACIÓN	VAL. TOTAL
LUZ Y TELÉFONO	165,00
TOTAL	165,00

ANEXOS N° 20

GASTOS ORGANIZACIONALES

DENOMINACIÓN	VALOR
GASTOS JURÍDICOS	125,00
GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	35,00
INTERNET	19,99
GASTOS DE LANZAMIENTO	350,00
TOTAL	529,99

DEPRECIACIONES

ANEXO 21

DEPRECIACIÓN DE IMPLEMENTACION DEPORTIVA

Costo	427,00
Vida Útil	5 años
Porcentaje de Depreciación	20%
Valor Residual	85,40
Depreciación equipo del campo =	68,32

$$D = \frac{C \cdot VR}{Vida \text{ útil}} = \frac{427 - 85,40}{5} = 68,32$$

ANEXO 22

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

Costo	362,00
Vida Útil	10 años
Porcentaje de Depreciación	10%
Valor Residual	36,20
Depreciación muebles y enseres	32,58

$$D = \frac{C \cdot VR}{Vida \text{ útil}} = \frac{362.00 \cdot 36.20}{10} = 32.58$$

ANEXO 23

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA

Costo	130,00
Vida Útil	5 años
Porcentaje de Depreciación	5%
Valor Residual	6,50
Depreciación equipos de oficina	24,70

$$D = \frac{C \cdot VR}{Vida \text{ útil}} = \frac{130 - 6.50}{5} = 24.70$$

ANEXO 24

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Costo	1100,00
Vida Útil	3 años
Porcentaje de Depreciación	3%
Valor Residual	33,00
Depreciación equipo de computación	355,67

$$D = \frac{C \cdot VR}{Vida \text{ útil}} = \frac{1100 - 33.00}{3} = 355.67$$

ANEXOS N° 25

AMORTIZACION ACTIVO DIFERIDO

TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO	NUMERO DE AÑOS	AMORTIZACION
721,49	5	144,30

ANEXO N° 26

FICHA DEL RESUMEN DEL PROYECTO APROBADO

1.- TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA PARTICULAR DE FUTBOL, PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES EN LA CIUDAD DE LOJA.”

2.- PROBLEMA:

2.1.- PROBLEMATIZACIÓN

La razón por la cuales hemos querido realizar éste tema, es porque hemos visto la necesidad de que exista en nuestra ciudad una academia que brinde una alternativa positiva para los niños y adolescentes de incursionar en el ámbito futbolístico.

El entrenamiento tiene por finalidad lograr un acondicionamiento capaz, que permita al deportista encarar con éxito los rigores de la competencia. Para obtener esos objetivos, además de los fundamentos técnicos - tácticos, se requiere una correcta preparación física dosificada de acuerdo a las necesidades de cada grupo humano.

Dentro de la preparación física deben incluirse determinados fundamentos atléticos que permitan al futbolista desplazarse en el terreno de juego con rapidez, con soltura y con movimientos relajados y sincronizados que no impliquen un excesivo consumo de energía, obteniendo mejores promedios en la velocidad de base que se considera como la mayor capacidad de desplazamiento que se consigue en la unidad de tiempo, se caracterizan por los movimientos muy rápidos, explosivos y de grandes reflejos, que considerados en el fútbol, son movimientos que el deportista debe realizar para llegar oportunamente a recibir el pase de la pelota y es determinante al gestar un contragolpe.

Para conseguir este aspecto hay que incluirlo en el período de preparación del futbolista en sus primeros años con la finalidad de que éste lo admita y practique de manera natural y espontánea.

Nuestro futbolista de primera división, en un alto porcentaje, no saben correr, que si bien en algunos existe una velocidad natural, podría ser superior si sus movimientos tuviesen más fundamentos técnicos. En el fútbol europeo se observa que casi la totalidad de sus jugadores tienen una preparación completa y disciplinada, llegan a la disputa del balón con rapidez y en los casos de contra-ataque, sus desplazamientos son correctos y pueden culminar jugadas con elevado porcentaje de éxito porque se conducen de manera apropiada.

La mejor condición física permite suplir en casos la falta de perfección técnicas, para ello debe trabajarse adecuadamente para obtener una fuerza muscular explosiva, los aspectos técnicos – tácticos y físicos – atléticos, deben apoyarse mutuamente y conseguir un objetivo común.

No se concibe un deportista con gran talento pero sin buen estado físico para encarar las exigencias de la alta competencia. Tampoco se acepta un gran velocista sin conocimientos de fútbol. Por tal motivo se deben buscar virtudes y explotarlas buscando su máxima utilidad, razón para que en un equipo deben estar divididas pero complementadas las funciones. Pero las gestiones de cada uno de ellos deben estar comprometidas con las demás a fin de conseguir una armonía y un resultado positivo.

De manera general nos referimos a las características del trabajo a realizarse en el esfuerzo específico, a fin de desarrollar en el deportista mejores condiciones en su estado atlético, así tenemos:

- f) Velocidad, manifestada y desarrollada con movimientos de repetición, ejecución y de reacción
- g) Fuerza desarrollada en los grupos musculares, básicamente en los miembros inferiores.
- h) Destreza, mediante repeticiones con los movimientos coordinados para desarrollar la velocidad y la alta frecuencia de los movimientos.

- i) La amplitud de los ciclos de movimientos, tanto en piernas y brazos cuyos desplazamientos deben ser rápidos, enérgicos y relajados.
- j) Empuje enérgico hacia delante, siempre adelante.

En lo referente a detalles que se deben considerar, uno de ellos es la postura, el tronco al iniciar la carrera y durante ella debe permanecer ligeramente inclinado hacia delante, los movimientos de las piernas deberán ser rápidos y enérgicos, las rodillas deben ser levantadas casi al nivel de las caderas. El movimiento de los brazos debe ser muy rápido hacia delante y hacia atrás y con gran vigor, formando un ligero ángulo recto. Estos movimientos son necesarios y constituyen un factor de equilibrio. Para que los resultados sean satisfactorios, todos estos movimientos deben ser de manera básicamente relajados, sin ningún tipo de contracción.

Aspiramos que estas líneas ayuden a la formación deportiva de los niños y adolescentes. Por tal motivo hemos creído conveniente realizar este proyecto de inversión para determinar si es o no factible realizar el mismo dentro de nuestra ciudad.

De esa forma planteamos el problema que es: **“DETERMINAR SI ES FACTIBLE LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA PARTICULAR DE FUTBOL PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES EN LA CIUDAD DE LOJA”**

3.- METODOLOGÍA A UTILIZAR:

En el desarrollo del presente trabajo de investigación tomaremos como referencia fundamental el método científico; el mismo que servirá para exponer todo el sustento teórico y práctico adquirido en los módulos de la carrera, lo cual nos permitirá mantener el diseño investigativo. El propósito de esta investigación es conocer la factibilidad de para la creación de una academia particular de futbol para niños y adolescentes en la ciudad de Loja, por lo tanto investigaremos las diferentes variables que tenemos que analizar, las cuales son: competencia, demanda, precios, costos, etc.

4.- MARCO TEÓRICO:

Para la realización del proyecto de inversión se va a tomar como referencia teórica, la formación deportiva de niños y adolescentes y el proyecto de inversión o plan de negocio.

Está marcado en sus dos teorías, la formación deportiva de niños y adolescentes y como ejecutar un proyecto de inversión con un margen mínimo de errores y si existen nos permiten conocer las posibles soluciones.

5.- OBJETIVOS:

5.1 OBJETIVO GENERAL:

- ☒ Realizar el estudio de Factibilidad para la creación de una Academia Particular de Fútbol para niños y adolescentes en la Ciudad de Loja.

5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ☒ Realizar un Estudio de Mercado para conocer la oferta y demanda existente para la Academia.
- ☒ Elaborar un Estudio Técnico para analizar y determinar el tamaño y la localización óptima del proyecto.
- ☒ Realizar el Estudio Organizativo y Administrativo para la Academia.
- ☒ Establecer el Estudio Financiero que nos permita determinar los estados financieros, los balances y el flujo de caja con miras a la creación de la Academia
- ☒ Realizar la Evaluación Financiera que nos permita determinar si es o no factible, la inversión para crear la academia deportiva.
- ☒ Contribuir al desarrollo cultural y deportivo en nuestra ciudad.

6.- HIPÓTESIS:

¿Es factible la Creación de una Academia Particular de Fútbol para niños y adolescentes, en la Ciudad de Loja que contribuya al desarrollo cultural y deportivo de nuestra ciudad, mediante una buena alternativa deportiva para los niños y adolescentes, como es la aplicación de nuestro proyecto de investigación?

ÍNDICE

Certificación	ii
Autoría	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
1. Tema	6
2. Resumen	7
3. Introducción	13
4. Revisión de Literatura	15
4.1. Marco Teórico Referencial	15
4.2. Marco Conceptual	27
4.2.1. Proyecto	27
4.2.1.1. Ciclo de los Proyectos	27
4.2.2. Estudio de Mercado	28
4.2.2.1. Análisis de la Demanda	29
4.2.2.2. Estudio de la Oferta	29
4.2.3. Estudio Técnico	30
5. Materiales y Métodos	37
5.1. Recursos Humanos	37
5.2. Recursos Materiales	37
5.3. Recursos Financieros	37
5.4. Métodos	38
5.5. Técnicas	39
5.6. Tamaño de la muestra	39
6. Resultados	44
6.1. Estudio de mercado en relación a la segmentación	44
6.2. Determinación de la Demanda	61
6.3. Análisis de la Oferta	63
6.4. Presentación del servicio de la Academia	65
6.5. Precio mensual del servicio de la Academia	67
6.6. Plaza	67

6.7. Promoción	68
7. Discusión	70
7.1 Estudio Técnico o Ingeniería del Proyecto	70
7.1.1 Macro y Micro localización	70
7.1.2. Distribución de la Planta	74
7.1.3 Capacidad Instalada	76
7.1.4 Capacidad Utilizada	76
7.2. Ingeniería del Proyecto	77
7.2.1. Flujogramas de los diferentes procesos	77
7.2.2. Detalle de horarios de entrenamiento	82
7.3. Estudio Administrativo	83
7.3.1. Visión	83
7.3.2. Misión	83
7.3.3. Objetivo General	83
7.3.4. Organización Jurídica	84
7.3.5. Estructura Organizativa	86
7.3.5.1. Niveles Jerárquicos	85
7.3.6 Organigramas	87
7.3.7. Manual de Funciones	89
7.4. Estudio Financiero	95
7.4.1. Inversiones	95
7.4.2. Activos de la Academia	95
7.4.3 Presupuesto Operativo de la Academia	98
7.4.4 Presupuesto de Ingresos	100
7.4.5 Estado de Pérdidas o Ganancias	101
7.4.6 Cuadro de Clasificación de Costos	103
7.4.7 Punto de Equilibrio	104
7.4.8 Flujo de Caja	108
7.5. Índices de Evaluación Financiera	109
7.5.1 Valor Actual Neto	109
7.5.2 Relación Beneficio Costo	111
7.5.3 Tasa Interna de Retorno	114
7.5.4 Período de Recuperación de Capital	117
7.5.5 Análisis de Sensibilidad	119

8. Conclusiones y Recomendaciones	124
9. Bibliografía	126
10. Anexos	127