



**UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CUENCA**
COMUNIDAD EDUCATIVA AL SERVICIO DEL PUEBLO

**UNIDAD ACADÉMICA DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES**

MODELO DE NEGOCIOS

Estudio de Inversión y Modelo de Gestión.
Complejo Deportivo “Más Salud”. Ubicado en
Chuquipata

**TRABAJO DE TITULACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERA EMPRESARIAL**

NOMBRE DEL ESTUDIANTE:

POLETT ANTHONELLA PALOMEQUE RODAS

DIRECTOR:

ING. JORGE EDWIN ORMAZA ANDRADE, MBA

**Año
2018**



DECLARACIÓN

Yo, **POLETT ANTHONELLA PALOMEQUE RODAS**, con C.I. numero 0302960760 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

POLETT ANTHONELLA PALOMEQUE RODAS



CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por **POLETT ANTHONELLA PALOMEQUE RODAS**, bajo mi supervisión.

Ing. Jorge Ormaza MBA.

DIRECTOR DE TESIS

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación lo dedico con todo mi cariño a las personas más importantes de mi vida, las que me han apoyado en todo este caminar.

Mis Padres Fernando Palomeque López y Miryam Rodas Cabrera.

Y

Mi Esposo David Flores Romero.

AGRADECIMIENTOS

Al culminar esta etapa tan importante de mi vida quiero agradecer a Dios, porque gracias a su Bendición este sueño ha sido posible.

A mis Padres Fernando Palomeque López y Miryam Rodas Cabrera por darme el mejor ejemplo a seguir, guiando mis pasos en cada momento, y a los que les debo cada uno de los logros alcanzados en mi vida.

A mi esposo David Flores Romero que con su amor y paciencia me ha motivado y alentado a seguir adelante en cada momento difícil que he tenido que pasar.

A mis Hermanos por estar junto a mí en toda la etapa universitaria.

Gracias totales al Ingeniero Jorge Edwin Ormaza Andrade, por sus sabias enseñanzas durante el desarrollo del trabajo de titulación, conocimientos que serán imborrables en mi memoria.

Agradezco a la Universidad Católica de Cuenca sede Azogues, por haberme brindado todos los conocimientos necesarios para llegar a la culminación de mi carrera y futuro desempeño en mi vida profesional.

Finalmente, agradezco a mis familiares y amigos que formaron parte de esta experiencia y comparten mi felicidad.

RESUMEN

En el presente modelo de negocios se proyecta una innovación orientada hacia la fomentación del deporte en la juventud Azogueña para que esta optimice con excelencia su tiempo libre, creando así una cultura deportiva a sabiendas que en cuerpo sano mente sana.

Cabe recalcar que en el lugar donde se pretende implementar esta innovación, no cuenta con un proyecto que brinde estos servicios, lo que convierte a este en único e interesante.

En el transcurso de su desarrollo se podrá verificar más claramente, con el sustento técnico, económico y que se necesita al momento de realizar una Inversión.

Se piensa que lo relevante de la implementación de un Complejo Deportivo dentro del Cantón será de gran beneficio tanto para su crecimiento como para el status de la localidad en comparación con sus alrededores y sobre todo el beneficio invaluable para los niños, jóvenes y sus familias al poder compartir juntos actividades deportivas y recreativas que impulsan la unión y la articulación familiar.

Palabras Claves: Modelo de Negocio, Complejo Deportivo, Inversión, Innovación.

ABSTRACT

In the present business model, an innovation oriented towards the promotion of sport in the Azogueña youth is projected so that it optimizes its free time with excellence, thus creating a sports culture knowing that in a healthy body.

It should be noted that in the place where you intend to implement this innovation, does not have a project to provide these services, which makes it unique and interesting.

In the course of its development it will be possible to verify more clearly, with the technical, economic and necessary support at the time of making an Investment.

It is thought that the importance of the implementation of a Sports Complex within the Canton will be of great benefit both for its growth and for the status of the town compared to its surroundings and above all the invaluable benefit for children, youth and their families. to be able to share together sports and recreational activities that promote the union and the family articulation.

Keywords: Business Model, Sports Complex, Investment, Innovation.

ÍNDICE

CAPITULO 1: NATURALEZA DEL PROYECTO	- 13 -
1.1. ANTECEDENTES	- 13 -
1.2. MARCO TEORICO	- 14 -
1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	- 17 -
1.4. JUSTIFICACIÓN	- 17 -
1.5. OBJETIVOS	- 18 -
1.5.1. OBJETIVO GENERAL.....	- 19 -
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	- 19 -
1.6. BASE CONCEPTUAL	- 19 -
1.6.1. EL SERVICIO DE MÁS SALUD EN DEPORTES	- 19 -
1.6.2. LA CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO	- 20 -
1.7. MISIÓN DE LA EMPRESA	- 20 -
1.8. VISIÓN DE LA EMPRESA	- 21 -
1.9. LOGO DE LA EMPRESA	- 21 -
1.10. CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS.....	- 21 -
1.11. UBICACIÓN DE LA EMPRESA	- 22 -
CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE MERCADO.....	- 23 -
2.1. OBJETIVO GENERAL.....	- 23 -
2.2. OBJETIVO ESPECIFICO	- 23 -
2.3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	- 23 -
2.3.1. TAMAÑO DE MERCADO	- 23 -
2.3.2. ENCUESTA	- 24 -
2.3.3 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	- 24 -
2.3.4. TAMAÑO DE LA MUESTRA	- 25 -
2.4. APLICACIÓN DE LA ENCUESTA	- 25 -
2.4.1. FORMATO DE LA ENCUESTA	- 25 -
2.4.2. OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN	- 25 -
2.4.3. RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA	- 26 -
2.4.4. TABULACIÓN, PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.	- 26 -
2.5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	- 26 -
2.5.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL.....	- 27 -
2.5.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA FUTURA	- 27 -

2.6. OFERTA.....	- 30 -
2.7. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA.....	- 31 -
2.8 FIJACIÓN DE POLÍTICAS DE PRECIOS.....	- 33 -
2.9. PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO.....	- 34 -
2.10. INTRODUCCIÓN EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN.....	- 34 -
2.11. RIESGOS Y OPORTUNIDADES EN EL MERCADO.....	- 35 -
2.11.1. RIESGOS EN EL MERCADO.....	- 35 -
2.11.2. OPORTUNIDADES EN EL MERCADO.....	- 35 -
2.12. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	- 35 -
CAPÍTULO 3: ESTUDIO TECNICO.....	- 36 -
3.1. OBJETIVOS.....	- 36 -
3.2. ESPECIFICACIONES DEL SERVICIO.....	- 36 -
3.2.1 SERVICIO QUE SE DESEA COMERCIALIZAR.....	- 36 -
3.2.2 VENTAJA COMPETITIVA.....	- 36 -
3.2.3 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO.....	- 36 -
3.3 UBICACIÓN DE LA EMPRESA.....	- 37 -
3.3.1 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA.....	- 37 -
3.3.2 MICRO LOCALIZACIÓN.....	- 37 -
3.4. DISTRIBUCIÓN INTERNA.....	- 38 -
3.4.1. ÁREAS DE TRABAJO.....	- 38 -
3.5. ORGANIGRAMA GENERAL.....	- 38 -
3.6 FUNCIONES POR PUESTO.....	- 39 -
3.6.1. GERENCIA.....	- 39 -
3.6.2. SECRETARIA.....	- 39 -
3.6.3. ÁREA FINANCIERA.....	- 40 -
3.6.4. ÁREA DE ENSEÑANZA.....	- 40 -
3.6.5. MANTENIMIENTO.....	- 40 -
3.6.6. GUARDIANÍA.....	- 40 -
3.7. RECLUTAMIENTO.....	- 41 -
3.7.1 SELECCIÓN DE PERSONAL.....	- 41 -
3.7.2. INDUCCIÓN DEL PERSONAL.....	- 41 -
3.7.3. CAPACITACIÓN.....	- 42 -
3.8. BENEFICIOS DEL PERSONAL.....	- 42 -
3.9. ROL DE PAGOS.....	- 43 -
3.10. EVALUACIÓN AL PERSONAL.....	- 43 -

3.11. RELACIONES LABORALES.....	- 44 -
3.12. MARCO LEGAL.....	- 44 -
3.12.1. CONSTITUCIONES DE LA EMPRESA	- 44 -
3.12.2. ACCIONISTAS.....	- 45 -
3.13. LAYOUT DEL COMPLEJO DEPORTIVO “MÁS SALUD”	- 46 -
3.14. PLAN DE PRODUCCIÓN	- 51 -
3.14.1. DEFINICIÓN	- 51 -
3.14.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	- 51 -
3.14.3. SUMINISTROS.....	- 52 -
3.15. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TÉCNICO	- 52 -
CAPÍTULO 4: EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA.....	- 53 -
4.1. OBJETIVO GENERAL.....	- 53 -
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	- 53 -
4.3. DETERMINACIÓN DE INGRESOS.....	- 53 -
4.4. DETERMINACIÓN DE COSTOS	- 54 -
4.4.1. COSTOS FIJOS.....	- 54 -
4.4.2. COSTOS VARIABLES	- 55 -
4.5. INVERSIÓN INICIAL.....	- 57 -
4.6. DEPRECIACIONES	- 64 -
4.7. CAPITAL DE TRABAJO	- 64 -
4.8. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	- 65 -
4.8.1. DESARROLLO	- 65 -
4.9. ESTRUCTURA FINANCIERA	- 66 -
4.9.1. GASTOS DE VENTAS	- 66 -
4.9.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	- 67 -
4.9.3 GASTOS FINANCIEROS.....	- 68 -
4.9.4. ESTADO DE RESULTADOS DEL COMPLEJO DEPORTIVO “MÁS SALUD”	- 68 -
4.9.5. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL COMPLEJO DEPORTIVO “MÁS SALUD”	- 69 -
4.9.6. FLUJO DE EFECTIVO.....	- 70 -
4.9.7. CALCULO DEL VALOR NETO ACTUAL (VAN) Y LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR) -	71
-	-
4.10. CONCLUSIONES DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA	- 72 -
CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	- 73 -
5.1. CONCLUSIONES.....	- 73 -
5.2. RECOMENDACIONES.....	- 74 -
BIBLIOGRAFIA.....	- 75 -

ANEXOS	- 76 -
--------------	--------

Lista de Imágenes

Imagen 1: Logo Empresa	- 21 -
Imagen 2: Ubicación Empresa	- 22 -
Imagen 3: Sector: Azogues – Chuquipata.....	- 37 -
Imagen 4: Vista Aérea Complejo Deportivo “Más Salud”	- 46 -
Imagen 5: Vista Cancha Tenis	- 47 -
Imagen 6: Vista área administrativa y plaza de entretenimiento	- 48 -
Imagen 7: Vista Piscina	- 49 -
Imagen 8: Vista Cancha Fútbol	- 50 -

Lista de Gráficos

Gráfico 1: Organigrama General	- 38 -
Gráfico 2: Punto de Equilibrio	- 66 -

Lista de Tablas

Tabla 1: Formula de estimación de la muestra (Ideal)	- 24 -
Tabla 2: Cronograma de aplicación de encuestas.....	- 25 -
Tabla 3: Demanda Actual	- 27 -
Tabla 4: Demanda futura futbol.....	- 28 -
Tabla 5: Demanda futura basket.....	- 28 -
Tabla 6: Demanda futura voleibol.....	- 29 -
Tabla 7: Demanda futura tenis.....	- 29 -
Tabla 8: Demanda futura natación	- 30 -
Tabla 9: Demanda potencial insatisfecha futbol	- 31 -
Tabla 10: Demanda potencial insatisfecha basket	- 32 -
Tabla 11: Demanda potencial insatisfecha voleibol	- 32 -
Tabla 12: Demanda potencial insatisfecha tenis	- 32 -
Tabla 13: Demanda potencial insatisfecha natación.....	- 33 -
Tabla 14: Precio por instalación	- 33 -
Tabla 15: Combos	- 34 -
Tabla 16: Medios de comunicación en el cantón Azogues.....	- 34 -
Tabla 17: Rol de pagos	- 43 -
Tabla 18: Ingresos.....	- 53 -
Tabla 19: Sueldos y Salarios del personal.....	- 54 -
Tabla 20: Otros Costos Fijos.....	- 54 -
Tabla 21: Total de Costos Fijos	- 55 -
Tabla 22: Gastos en Suministros de Oficina.....	- 55 -
Tabla 23: Gastos en Servicios Básicos.....	- 56 -
Tabla 24: Gastos en Suministros de Limpieza	- 56 -
Tabla 25: Gastos en Suministros de Deporte.....	- 56 -
Tabla 26: Total de Costos Variables	- 57 -
Tabla 27: Equipos de Oficina.....	- 57 -

Tabla 28: Muebles y Enseres	- 58 -
Tabla 29: Terreno	- 58 -
Tabla 30: Construcción del Complejo Deportivo.....	- 59 -
Tabla 31: Resumen de costos de la Inversión Inicial	- 61 -
Tabla 32: Tabla de Amortización	- 62 -
Tabla 33: Calculo de la Depreciación.....	- 64 -
Tabla 34: Gastos de venta	- 67 -
Tabla 35: Gastos Administrativos	- 67 -
Tabla 36: Cuotas Anuales del Préstamo	- 68 -
Tabla 37: Estado de resultados Complejo deportivo “Más Salud”	- 69 -
Tabla 38: Estado De Situación Financiera Del Complejo Deportivo “Más Salud”	- 70 -
Tabla 39: Flujo de Efectivo	- 71 -
Tabla 40: VAN Y TIR.....	- 72 -

Lista de Anexos

Anexo 1: Población	- 76 -
Anexo 2: Encuesta.....	- 77 -
Anexo 3: Tabulación de Encuestas	- 78 -
Anexo 4 : Cálculo de la Demanda.....	- 84 -
Anexo 5: Proforma de Suministros de Deporte.....	- 85 -
Anexo 6: Estudio Arquitectónico.....	- 86 -
Anexo 7: Oficio 1.....	- 88 -
Anexo 8: Oficio 2.....	- 89 -

CAPITULO 1: NATURALEZA DEL PROYECTO

1.1. ANTECEDENTES

Hoy en día se observa la gran influencia que tiene en la sociedad las sustancias adictivas que han logrado ser el todo en la vida de niños y adolescentes que buscan refugiarse en estas para olvidar problemas, salirse del mundo por un momento o buscar una falsa felicidad.

El inicio para que la vida de los niños y jóvenes se destruya es el uso de estas sustancias, así como el consumo de todos los tipos de bebidas alcohólicas que no son más que la perdición de cada individuo.

Cada día en el medio es más común este inconveniente y a pesar de las muchas campañas contra este mal las mafias y personas que se dedican al expendio de estas sustancias han encontrado maneras para que los niños y jóvenes sean los más afectados.

Se aprovechan de los problemas que cada uno de estos niños y jóvenes tienen en su vida personal, en el medio escolar, la falta de los padres en el día a día. Incitándolos a conocer un “mundo adulto” donde supuestamente serán dueños de su vida y podrán controlar cada una de las acciones que realicen sin depender del consentimiento de alguien más, lo que no saben es que esta sustancia los hundan más que los mismos problemas que ya tienen.

Estas personas han logrado que estos niños y jóvenes adopten hábitos dañinos para su vida y su progreso como persona, llevándolos por el camino más fácil como el ganar grandes cantidades de dinero sin esfuerzo, haciendo daño a terceros, insertándolos en mundos de pandillas, riesgos, sufrimiento y hasta la muerte.

Con este proyecto se pretende llegar a niños y jóvenes que aún no han sido presas de estas sustancias y enseñarles que las actividades deportivas son el mejor escape de los

problemas ya que liberan su mente sin necesidad de ingerir sustancias dañinas. Así también es necesario reinsertar en una vida sana a los que ya han sido víctimas de este mal.

Se espera también fomentar la unión familiar para que los niños y jóvenes no busquen refugio en terceros y que la unión de su núcleo familiar sea lo más valioso.

Por otra parte en la actualidad se ha podido observar el gran aumento de la obesidad, sedentarismo y falta de costumbre por el deporte, factores que traen consigo muchas enfermedades en ocasiones crónicas que afectan notoriamente a corto y largo plazo la calidad de vida de todas las personas en todas sus edades, por lo que se ha pensado que la implantación de un lugar donde se pueda realizar varios deportes y convivir más en familia es conveniente para tomar conciencia y adopten al deporte como un estilo de vida.

1.2. MARCO TEORICO

El marco teórico del presente trabajo de titulación trata sobre los aspectos rastreados mediante el método del rastreo del estado de la cuestión o llamado también rastreo de estado del arte.

Se trata de dejar aquí las aproximaciones teóricas de lo dicho con sujeción a las normas de la redacción científica que para el caso de las ciencias sociales se aplican las normas APA-SEXTA EDICIÓN.

Los conceptos que fundamentan la definición de modelo de negocio son atribuibles a Peter Drucker, quien introduce el concepto de “estrategia” al mundo de los negocios, cuando esta palabra pertenecía exclusivamente al ámbito militar. (Drucker, 1979).

Los modelos de negocio, nuevos e innovadores pueden ser exitosos independientemente de la edad de la empresa, la industria y la ubicación. (Giesen, 2010). El gran interés actual por la innovación en los modelos de negocio se puede explicar por el ritmo

de cambio del mundo actual, la competencia inter industrial y la oferta de mejores experiencias para los consumidores. (McGrath, 2011).

(Jansen, 2007) Divide la evolución de la investigación en modelos de negocio en cinco fases. En la primera fase se brindaron definiciones y clasificaciones, proponiendo un número finito de tipos de modelos de negocio. En la segunda fase se empezaron a proponer elementos pertenecientes a los modelos de negocio, sólo mencionando los componentes, en la tercera, se describieron en detalle estos componentes, en la cuarta, se entiende el modelo de negocio como una construcción de bloques relacionados, permitiendo un número infinito de modelos de negocio y en la quinta son puestos en práctica en las organizaciones.

A continuación se incluyen varios conceptos de modelo de negocio que fundamentaran lo antes mencionado.

Según (Timmers, 1998) Un modelo de negocio es una arquitectura de productos, servicios y flujos de información incluyendo una descripción de varios actores del negocio y sus roles, una descripción de los beneficios potenciales de diferentes actores del negocio y la descripción de las fuentes de ingreso.

El modelo de negocio es una representación abstracta de una organización, de todos los acuerdos básicos interrelacionados, diseñados y desarrollados por una organización en la actualidad y en el futuro, así como todos los productos básicos y/o servicios que ofrece la organización, o va a ofrecer, sobre la base de estos acuerdos que se necesitan para alcanzar sus metas y objetivos estratégicos. (Al-Debei, 2008).

En concordancia con este concepto (Zott, 2009) afirma que un modelo de negocios es una Forma en que una empresa “hace negocios” con sus clientes, socios y proveedores; es decir, se trata del sistema de actividades específicas que la empresa focal o sus socios llevan a

cabo para satisfacer las necesidades percibidas en el mercado; cómo esas actividades están relacionadas entre sí, y quién lleva a cabo esas actividades”.

Con estos conceptos se concluye que un modelo de negocios es “El conjunto de actividades, organización y recursos estratégicos que transforman la orientación establecida por la empresa en una proposición de valor distintiva, permitiendo a la misma crear y capturar valor”. (Svejenova, 2010).

El modelo de negocios que se vienen tratando tiene relevancia en el Deporte por lo que es necesario definir esta palabra. Citando el criterio de (Cagigal, 1979) éste define el deporte como "Diversión liberal, espontánea, desinteresada, expansión del espíritu y del cuerpo, generalmente en forma de lucha, por medio de ejercicios físicos más o menos sometidos a reglas".

Compartiendo este criterio (Parlebas, 1988) considera al deporte como “Una situación motriz de competición reglada e institucionalizada”. En conclusión y con las palabras de (Mora, 2003) se puede definir al Deporte como “Una actividad lúdica sujeta a reglas fijas y controladas por organismos internacionales que se practica de forma individual y colectiva”

Es de gran importancia señalar que el origen etimológico del concepto Deporte proviene del latín "de-portare" apareciendo por primera vez en el medievo. De la forma verbal "deportar" surge el sustantivo "depuerto" y es trasladado por los normandos a Inglaterra hacia el siglo VIII con la forma "deport" o "disport". Posteriormente los ingleses lo abreviaron acuñando la voz "sport" aplicándolo tanto para actividades como la caza y la pesca como para indicar recreo o diversión. (Morales, 2000).

Debido al objetivo del presente modelo de negocios es importante tomar al deporte como un medio educativo, como aclara en su pensamiento (Blázquez, 1995) el deporte

educativo “constituye una verdadera actividad cultural que permite una formación básica, y luego, una formación continua a través del movimiento” y esta forma de deporte propone una búsqueda de metas más educativas y pedagógicas aplicadas al deporte de iniciación, y se aparta de los aspectos competitivos del deporte. Por lo tanto, el objetivo es permitir el desarrollo de las aptitudes motrices y psicomotrices en relación con los aspectos afectivos, cognitivos y sociales de la personalidad. Y apoyando a este criterio (Díaz Suarez, 1995) que dice que el deporte bien utilizado nunca se podrá poner en duda como medio educativo, de recreación o esparcimiento y para acrecentar o mantener la salud.

1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La inexistencia de un Complejo Deportivo que permita el desarrollo social, cultural, deportivo y económico de la parroquia Chuquipata y la ciudad de Azogues.

Analizando el crecimiento que ha tenido la ciudad en especial hacia sus alrededores, se piensa en la proyección de un lugar que permita dar solución a problemáticas que vienen dándose alrededor de los niños y jóvenes, creando un espacio donde puedan involucrarse en actividades sanas y constructivas.

1.4. JUSTIFICACIÓN

El proyecto tiene origen en la idea de crear un centro deportivo que influya niños y jóvenes para que no se vean envueltos en el mundo de las sustancias adictivas.

Según estudios realizados y como se mencionó anteriormente en la sociedad se encuentran insertadas de manera preocupante esta sustancia que han venido afectando a toda la sociedad con mayor afectación a niños y jóvenes.

Por esta causa la implementación de un Complejo Deportivo tiene como meta insertar a niños y jóvenes en un mundo deportivo donde podrán llevar una vida normal y sin estos tipos de problemas.

Como finalidad se espera que el núcleo familiar sea más fusionado y fomentar el valor de la familia en los niños y jóvenes, ya que de esto dependerá que ellos no se dejen influenciar por personas que se dedican a involucrarlos con el consumo y expendio de estas sustancias.

Una justificación importante para la implementación de este proyecto es también el fomentar en todas las familias Azogueñas la importancia del deporte para llevar una vida sana.

1.5. OBJETIVOS

Esta investigación estará relacionada con la línea de la innovación debido a que en el medio donde se va a implementar el proyecto no existe un lugar donde se encuentren los servicios que se pretende prestar.

Esta investigación tiene como principal meta cooperar con el buen desarrollo de la sociedad de manera más centrada en los niños y jóvenes para que estos lleven una vida más sana y que se mantengan ocupados en sus tiempos libres con actividades que sean beneficiosas en todos los ámbitos de su vida diaria.

Los principales objetivos de la implementación de este proyecto son:

- Implementar el deporte en la vida diaria de niños y adolescentes.
- Fomentar la unión familiar.
- Generar empleo.

En definitiva, la implementación de este proyecto busca tener un gran aporte en la comunidad, eliminando malos hábitos en la niñez y juventud y enseñándoles que es mejor una vida con más salud y menos vicios.

Cabe recalcar que en esta investigación el objetivo general va dado de la mano con cada uno los objetivos específicos ya que estos dan valor al objetivo global de nuestra investigación.

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

Como objetivo general de este trabajo de titulación tenemos:

- Diseñar el estudio de inversión y modelo de gestión. Complejo Deportivo “Más Salud”. Ubicado en Chuquipata.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Por cada capítulo de este trabajo de titulación se estableció un objetivo específico que es detallado a continuación:

- Rastrear los aportes teóricos sobre el Tema de Investigación.
- Formular el estudio de mercado para dimensionamiento del mismo.
- Desarrollar el estudio técnico del proyecto propuesto.
- Encuadrar la organización y marco legal del proyecto.
- Formular el estudio económico con la arquitectura financiera y los flujos del proyecto.
- Evaluar el proyecto con los indicadores del TIR y VAN.
- Diseñar el modelo de gestión para el proyecto de inversión.

1.6. BASE CONCEPTUAL

1.6.1. EL SERVICIO DE MÁS SALUD EN DEPORTES

En el complejo deportivo se podrán realizar actividades de todo tipo como, por ejemplo:

Básquet. – En este deporte se lo practica con dos equipos de 5 integrantes cada uno, se lo realiza en 4 tiempos de 15 minutos.

Fútbol. – Es un deporte de dos equipos cada uno con 11 jugadores se lo divide en dos tiempos de 45 minutos cada uno.

Natación. – Practica en el agua donde se prueba la resistencia y velocidad de cada competidor.

Tenis. - Este deporte se lo practica en una cancha rectangular con una red en medio, lo practican dos competidores con el uso de raquetas y pelotas propias para esta actividad.

Voleibol. – Este deporte requiere de una cancha separada por una red elevada, y dos equipos de 3 cada uno.

1.6.2. LA CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO

Capacitación

La capacitación en el complejo será a base de actividades didácticas y conducentes a obtener mayor conocimiento acerca de los deportes a practicarse.

Una vez a la semana en medio de la enseñanza del deporte se darán charlas a cerca de una vida sana libre de sustancias que afecten la salud.

Entrenamiento

El entrenamiento vendrá dado según el avance la capacitación todos los días se entrenará y se ira aprendiendo más con la práctica del deporte elegido, esto ayudará a que los niños y jóvenes tengan una distracción que haga que su tiempo libre sea utilizado en actividades que den un sentido importante a sus días.

1.7. MISIÓN DE LA EMPRESA

Ser un centro deportivo y de entretenimiento familiar que impulsa la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre en Familia nuestra principal orientación es al mejoramiento de la calidad de vida en nuestra en la parroquia rural de Javier Loyola y los sectores aledaños.

1.8. VISIÓN DE LA EMPRESA

Ser una empresa líder regional y reconocida por todas las ciudades vecinas de Azogues. Más salud será en el 2021, uno de los centros deportivos y de entretenimiento familiar más visitado por toda la sociedad del Austro del País, así mismo tener reconocimientos por la excelencia deportiva que preparará nuestra Empresa.

1.9. LOGO DE LA EMPRESA

Imagen 1: Logo Empresa



Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

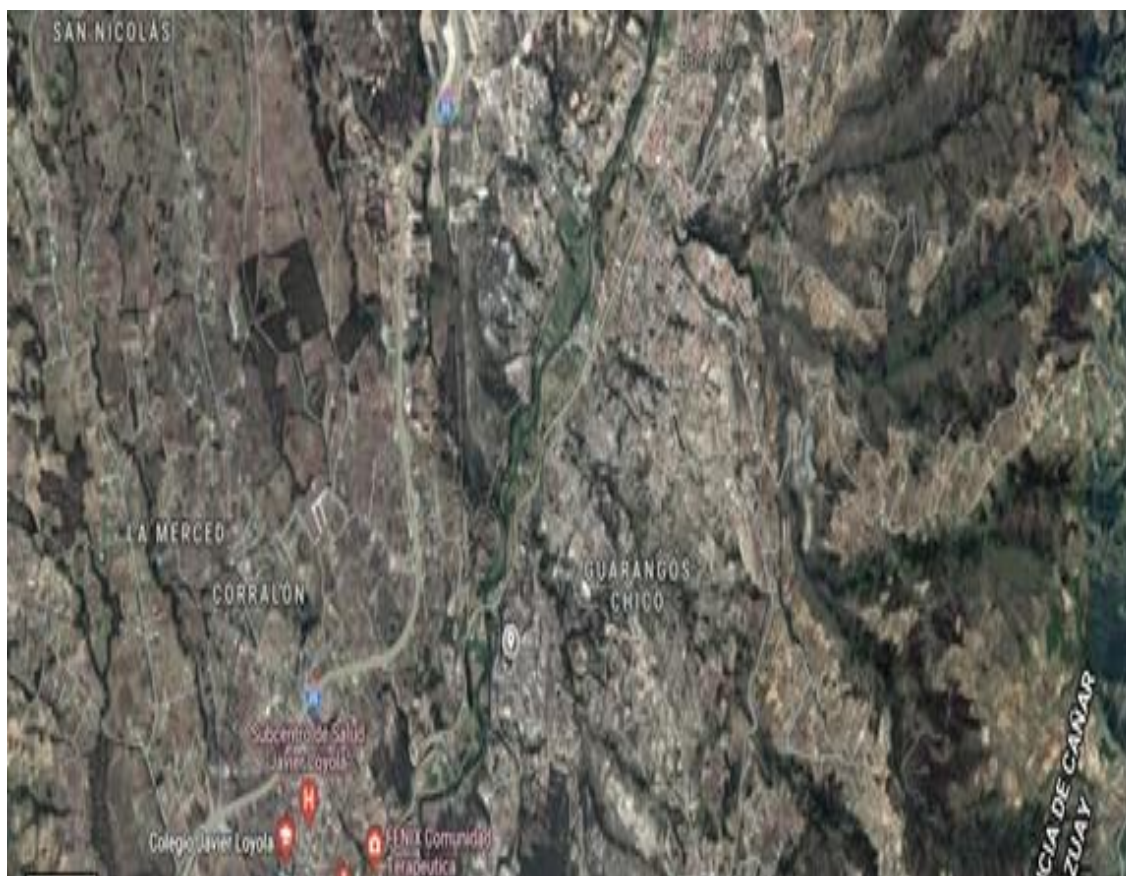
1.10. CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS

El negocio se fundamenta en la filosofía de la innovación. Aplica la mejora continua y promueve la estrategia diferenciadora en base a la capacitación del talento humano. Tiene conciencia de la calidad de la competencia para lo que desarrolla estrategia de inteligencia comercial y metodologías de expertos. Queda claro que el factor diferenciador es el talento humano.

Las particularidades innovadoras con las que va a contar el negocio, producto o servicio, y que le diferencian de la competencia.

1.11. UBICACIÓN DE LA EMPRESA

Imagen 2: Ubicación Empresa



Fuente: Google Maps
Elaboración: La Autora

CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE MERCADO

2.1. OBJETIVO GENERAL

La realización de un estudio de mercado para la implementación del Complejo Deportivo “Más Salud” ubicado en Chuquipata, perteneciente al cantón Azogues, de esta manera indagar a su población y conocer el interés que ellos tiene respecto a esta innovación.

2.2 OBJETIVO ESPECIFICO

- Identificar cual es el nivel de interés que tiene la población con respecto a la implementación de esta innovación,
- Elaborar un plan de marketing que fomente la promoción de este Complejo
- Posicionamiento en el mercado
- Mantener un personal calificado en todas las áreas de la innovación

2.3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Es necesaria la elaboración de un estudio de mercado en este proyecto debido a que con esta se sabrá la aceptación o rechazo que tiene la implementación del Complejo deportivo “Mas Salud”, también se podrá conocer más de la competencia que tendrá el mismo.

2.3.1. TAMAÑO DE MERCADO

Para la delimitación geográfica de nuestro proyecto se tomará como universo a la población urbana del Cantón Azogues y la población rural de la Parroquia Javier Loyola desde los 10 a 64 años de edad.

No es necesario que se aplique las encuestas en toda la Ciudad, en vista que la innovación tendrá participación solamente en los lugares ya mencionados, la aplicación en la población mencionada tendrá como resultado la obtención de información suficiente para la continuidad del proyecto.

Según el censo del año 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo la población total del Cantón Azogues es de 70.064 habitantes, en su zona Urbana (Aurelio Bayas, Azogues, Borrero, San Francisco) encontramos 24.671 habitantes y en Javier Loyola 4723 habitantes. (Anexo 1)

Se tomarán estos datos para la fórmula de la estimación de la muestra con un 90% de nivel de confianza, 10% de error de estimación, un 50% de probabilidad a favor y en contra.

Tabla 1: Formula de estimación de la muestra (Ideal)

FORMULA DE ESTIMACION DE LA MUESTRA (IDEAL)						
	Universo (N)	Muestra (n)	Error de estimación (e)	Nivel confianza (o)	Probabilidad a favor (p)	Probabilidad en contra (q)
Total	29394	96	10,00%	1,960	50%	50%
				90%		

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

Luego de la aplicación de la formula con los datos antes descritos se obtiene un resultado de 96 encuestas a aplicarse.

2.3.2. ENCUESTA

La encuesta será aplicada con el objetivo de conocer la demanda potencial y la aceptación que tendrá el proyecto en la población aplicada.

2.3.3 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

En la investigación se utilizará el método descriptivo ya que mediante la utilización de las encuestas se podrá conocer el criterio de cada uno de los posibles consumidores. Datos que servirán a lo largo de toda la elaboración de la misma.

2.3.4. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Luego de la aplicación de la fórmula de la muestra el resultado arrojado es de 96 encuestas que serán aplicadas en el sector urbano de la ciudad de Azogues y parroquia Javier Loyola para el conocimiento certero de la aceptación o rechazo de “Más Salud”.

2.4. APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

2.4.1. FORMATO DE LA ENCUESTA

La aplicación de la encuesta tiene como finalidad elaborar en estudio de mercado que dé a conocer todos los criterios relacionados con la implementación de un Complejo Deportivo “Más Salud”. Ubicado en Chuquipata.

Se espera que los datos que se van a obtener de la aplicación y tabulación de las encuestas sean vitales para toda la elaboración de esta investigación. (Anexo 2)

2.4.2. OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN

Después de la elaboración del modelo de encuesta según las variables y objetivos propuestos, se procede a la aplicación de estas en la población ya establecida.

Para la correcta aplicación de las encuestas y para que los datos sean más útiles y certeros, así también para acortar el tiempo utilizado se implementó un cronograma.

Tabla 2: Cronograma de aplicación de encuestas.

NOMBRE DEL ENCUESTADOR	FECHA DE APLICACIÓN DE LA ENCUESTA	LUGAR DE APLICACIÓN	NUMERO DE ENCUESTAS APLICADAS	TOTAL DE ENCUESTAS APLICADAS	FECHA DE TABULACION
POLETT	20/12/2017	AZOGUES	24	96	26/12/2017
ANTHONELLA	21/12/2017	CHUQUIPATA	22		27/12/2017
PALOMEQUE	22/12/2017	AZOGUES	31		28/12/2017
RODAS	23/12/2017	CHUQUIPATA	19		

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Durante la aplicación de las encuestas se procedió a pedir a distintos habitantes de los lugares establecidos respondan a cada una de las preguntas, datos que serán de vital importancia en el transcurso de la investigación, este se realizó según el cronograma ya establecido.

2.4.3. RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

Los resultados obtenidos en la aplicación de las encuestas serán de mucha utilidad para la elaboración del proyecto ya que con estos resultados se podrá conocer los posibles clientes, se obtendrá también más información sobre la aceptación o rechazo del proyecto y finalmente se podrá saber si existe una competencia a este proyecto.

2.4.4 TABULACIÓN, PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Luego de la correcta aplicación de las encuestas en los lugares ya determinados, se procedió a realizar una tabulación manual para luego esta ser pasada a un archivo digital. En la pregunta número cinco de la encuesta aplicada (Anexo 3) que se refiere a la aceptación o rechazo del proyecto a implementarse se obtuvo un resultado de un 57,29% de aceptación del Complejo deportivo “Más Salud” en Chuquipata, lo que permite continuar con el desarrollo de este modelo de negocios.

2.5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para la determinación de la demanda se utilizó los resultados de las encuestas aplicadas donde arroja que un 76.33% realizan algún tipo de deporte en distintas frecuencias.

Este resultado es muy favorable para la implementación del proyecto debido a que estás serán las personas que probablemente hagan uso de las instalaciones del complejo.

Es importante recalcar que el deporte se está convirtiendo en un estilo de vida muy común en la sociedad ya que las personas pretenden llevar una mejor calidad de vida y salud.

Todo esto hace que la creación de un Complejo Deportivo sea de gran interés para la sociedad en donde se pretende implementarlo.

2.5.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL

Para el correcto cálculo de la demanda se utilizara los resultados de la tabulación de las encuestas aplicadas. En este punto será de mucha utilidad los datos obtenidos en la pregunta dos de la encuesta.

La población en la zona Urbana (Aurelio Bayas, Azogues, Borrero, San Francisco) y en Javier Loyola da un total de 29394 habitantes.

Para el cálculo de la demanda se multiplicará el total de la población por cada uno de los porcentajes obtenidos en las respuestas de la pregunta que hace referencia al deporte predilecto, el dato obtenido será la demanda mensual del complejo, la cual se convertirá en la demanda anual, y se la utilizará en cálculos futuro. (Anexo 4)

Tabla 3: Demanda Actual

DEPORTE	DEMANDA MENSUAL	DEMANDA ANUAL
FUTBOL	5303	63632
BASKET	4935	59223
VOLEY	4630	55555
TENIS	3692	44303
NATACIÓN	3051	36613
OTROS	7784	93402
TOTAL	29394	352728

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

2.5.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA FUTURA

Debido a la no existencia de datos históricos generalmente utilizados al encontrar la demanda futura se ha utilizado el porcentaje de crecimiento poblacional que en el Ecuador actualmente es la tasa del 1.56%.

Para una mayor precisión en al proyectar la demanda fututa se la calculo por cada uno de los servicios que se prestaran en el complejo deportivo.

En los resultados de las encuestas se obtuvo que el deporte mayormente frecuentado es el fútbol y por consiguiente es el que mayor demanda tiene, se contará con dos canchas para este deporte para poder abastecer a toda la demanda existente.

Tabla 4: Demanda futura futbol

AÑOS	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA (FUTBOL)
2017	63632
2018	64625
2019	65633
2020	66657
2021	67697
2022	68753

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Siguiendo al fútbol con un 16,79% está el Basket deporte practicado por muchas personas en todas las edades y género, se contará con esta disciplina en el complejo deportivo debido que la demanda es una de las más altas.

Tabla 5: Demanda futura basket

AÑOS	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA (BASKET)
2017	59223
2018	60147
2019	61085
2020	62038
2021	63006
2022	63989

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Actualmente existen muchas personas que practican el Voleibol deporte que será implementado en el complejo.

Tabla 6: Demanda futura voleibol

AÑOS	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA (VOLEIBOL)
2017	55555
2018	56421
2019	57301
2020	58195
2021	59103
2022	60025

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

El tenis siempre ha sido una disciplina elegida por las personas y en los resultados de las encuestas aplicadas se observó que es una de las que más atraen por lo que se contara con una cancha para realizar esta actividad.

Tabla 7: Demanda futura tenis

AÑOS	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA (TENIS)
2017	44303
2018	44994
2019	45696
2020	46409
2021	47132
2022	47868

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Una actividad muy común en el medio donde se implementara el complejo deportivo es la natación ya que a más de ser un deporte la sociedad lo frecuenta como una distracción y un medio de relajación.

Tabla 8: Demanda futura natación

AÑOS	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA (NATACIÓN)
2017	36613
2018	37184
2019	37764
2020	38354
2021	38952
2022	39559

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

2.6. OFERTA

Para tener una idea de la oferta existente y ser proyectada para los siguientes años el investigador acudió al GAD Municipal De Azogues, donde sus autoridades supieron indicar que el dato necesario se lo podría encontrar en la Dirección de Planificación.

Se hizo la entrega de un oficio (ANEXO 7) donde se solicitaba saber exactamente cuántos complejos deportivos existen en funcionamiento dentro de la parroquia Javier Loyola.

La respuesta recibida por el Jefe de Planificación Territorial y el Director de Planificación fue que revisando el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Javier Loyola no existe en funcionamiento ningún complejo deportivo. (ANEXO 8)

Esta respuesta nos lleva a que en la implementación del Proyecto no existirá una oferta actual y tampoco durante próximos años.

Cabe recalcar que se ha podido observar e investigar que en la ciudad de Azogues existen centros deportivos donde se prestan algunos de los servicios como por ejemplo canchas de futbol o de voleibol, pero no se lo tomara como una competencia para el complejo ya que en ninguna de estas prestan todos los servicios al mismo tiempo es decir existen unas de futbol

y otras de voleibol, a diferencia del complejo ya que tendrá todas las disciplinas en el mismo lugar.

Por esta razón y porque el complejo será ubicado en la parroquia de Javier Loyola y no en la zona céntrica de Azogues estos no serán tomados como una competencia directa para el proyecto.

2.7. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Como fue explicado anteriormente en el modelo de negocios en el que se viene trabajando no existirá una competencia directa a la implementada.

Para determinar de demanda potencial insatisfecha se usará los datos ya establecidos de la demanda futura y se planteará una diferencia con los datos de la oferta.

En la demanda potencial insatisfecha al igual que en la proyección de la demanda futura será encontrada para cada uno de los servicios a prestarse.

Tabla 9: Demanda potencial insatisfecha futbol

AÑOS	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA (FUTBOL)	OFERTA	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA (FUTBOL)
2017	63632	0	63632
2018	64625	0	64625
2019	65633	0	65633
2020	66657	0	66657
2021	67697	0	67697
2022	68753	0	68753

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Tabla 10: Demanda potencial insatisfecha basket

AÑOS	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA (BASKET)	OFERTA	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA (BASKET)
2017	59223	0	59223
2018	60147	0	60147
2019	61085	0	61085
2020	62038	0	62038
2021	63006	0	63006
2022	63989	0	63989

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Tabla 11: Demanda potencial insatisfecha voleibol

AÑOS	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA (VOLEIBOL)	OFERTA	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA (VOLEIBOL)
2017	55555	0	55555
2018	56421	0	56421
2019	57301	0	57301
2020	58195	0	58195
2021	59103	0	59103
2022	60025	0	60025

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Tabla 12: Demanda potencial insatisfecha tenis

AÑOS	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA (TENIS)	OFERTA	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA (TENIS)
2017	44303	0	44303
2018	44994	0	44994
2019	45696	0	45696
2020	46409	0	46409
2021	47132	0	47132
2022	47868	0	47868

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Tabla 13: Demanda potencial insatisfecha natación

AÑOS	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA (NATACIÓN)	OFERTA	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA (NATACIÓN)
2017	36613	0	36613
2018	37184	0	37184
2019	37764	0	37764
2020	38354	0	38354
2021	38952	0	38952
2022	39559	0	39559

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

2.8 FIJACIÓN DE POLÍTICAS DE PRECIOS

De acuerdo a los de ingresos de la población de azogues se puede determinar que el precio cobrado será de 20 dólares mensuales por persona.

Es de esperarse que no todas las personas querrán adquirir la membrecía del complejo deportivo por lo que se establecerá también precios para el uso de cada una de las instalaciones.

Tabla 14: Precio por instalación

INSTALACIÓN	TIEMPO	PRECIO
CANCHA DE FUTBOL	POR PARTIDO	\$1,00
CANCHA DE BASKET	POR PARTIDO	\$1,00
CANCHA DE TENIS	POR PARTIDO	\$1,00
CANCHA DE VOLEY	POR PARTIDO	\$1,00
PISCINA	ILIMITADO	\$2,00

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Se promocionarán también combos para el uso de varias instalaciones.

Tabla 15: Combos

INSTALACIÓN	PRECIO
PISCINA + DEPORTE DE ELECCIÓN (UN PARTIDO)	2,50
USO DE DOS CANCHAS (UN PARTIDO EN C/U) + PISCINA	3,00

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

2.9. PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO

Para que el complejo deportivo se torne conocido por toda la población de Azogues y Chuquipata se realizara un gran plan de marketing mediante la presa hablada, escrita, televisión y tomando en cuenta al gran uso de las redes sociales e internet este también será un medio para hacer promoción del complejo. En el plan de marketing constara su ubicación, todos sus servicios, precios, promociones, etc.

2.10. INTRODUCCIÓN EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Para que la población se entere y sepa de la existencia del Complejo Deportivo así también donde se encuentra, cuáles son sus servicios, existentes donde se podrá colocar la propaganda correspondiente para la introducción promociones, planes de uso, el investigador precedió hacer un análisis de los medios de comunicación del complejo en la Sociedad.

En el cantón existen varios medios de comunicación, mismos que tienen gran acogida por la población Azogueña.

Tabla 16: Medios de comunicación en el cantón Azogues

MEDIO COMUNICACIÓN	DE	NOMBRE	PROVINCIA	CANTÓN
EMISORA RADIAL		RADIO SANTA MARÍA	CAÑAR	AZOGUES
		RADIO EL ROCIO		
		RADIO ESTELAR 99.3 FM		
		RADIO GÉNESIS		
TELEVISIÓN LOCAL		AUSTRAL TELEVISIÓN		
		CAÑAR TELEVISIÓN		
Prensa Escrita		HERALDO DEL CAÑAR		
		EL ESPECTADOR		
		DIARIO LA PORTADA		

Fuente: Cordicom

Elaboración: La Autora

Los medios de comunicación descritos serán los utilizados por el Investigador al momento de dar a conocer El Complejo Deportivo.

2.11. RIESGOS Y OPORTUNIDADES EN EL MERCADO

2.11.1. RIESGOS EN EL MERCADO

- El riesgo más temido después de implementado el Proyecto es que no exista la aceptación esperada por la población.
- La inversión realizada no se vea recuperada en el paso del tiempo
- La creación de nuevos Complejos Deportivos.
- Escasez económica dentro del Cantón

2.11.2. OPORTUNIDADES EN EL MERCADO

- La principal oportunidad que tiene esta inversión es la no existencia de una competencia directa, que afecte su buen desarrollo.
- Asociación con empresas que apoyen al deporte.
- Buena ubicación y fácil acceso.
- Los precios manejados serán de alcance del cliente.

2.12. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Después de la realización de este estudio de mercado se puede concluir que la implementación de un Complejo Deportivo en Chuquipata Parroquia Javier Loyola puede llegar a ser un inversión muy positiva ya que se tiene una gran ventaja al no haber encontrado un nivel de competencia directo, por otro lado al momento de dar a conocerlo a la sociedad se pudo percibir una gran aceptación, y al llegar al mercado con precios accesibles como los establecidos se espera que la implementación de este proyecto tendrá un gran crecimiento.

CAPÍTULO 3: ESTUDIO TECNICO

3.1. OBJETIVOS

Realizados los estudios necesarios en el sector urbano del cantón Azogues y es sector rural de Javier Loyola a cerca de la implementación de un Complejo Deportivo en Chuquipata, y observando el interés que han demostrado sus habitantes por su ejecución se procederá a realizar un estudio técnico que detalle cada proceso importante en la implementación del proyecto.

3.2. ESPECIFICACIONES DEL SERVICIO

3.2.1 SERVICIO QUE SE DESEA COMERCIALIZAR

En este proyecto el principal servicio que se pretende ofrecer es el uso de las instalaciones deportivas que se implementaran en el Complejo deportivo “Más Salud”.

3.2.2 VENTAJA COMPETITIVA

El proyecto tiene una gran ventaja competitiva debido a que no existe un lugar similar o igual al que se va a implementar lo que hace que este complejo sea el primero y más completo en el cantón.

3.2.3 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

- El espacio del Complejo Deportivo será amplio para la comodidad de sus usuarios.
- El Complejo Deportivo contara con instalaciones de varios deportes.
- Existirá dos o más instalaciones deportivas de la misma actividad.
- A más de todas las instalaciones deportivas se contará con un área de entretenimiento familiar donde las familias podrán fomentar su unión.

3.3 UBICACIÓN DE LA EMPRESA

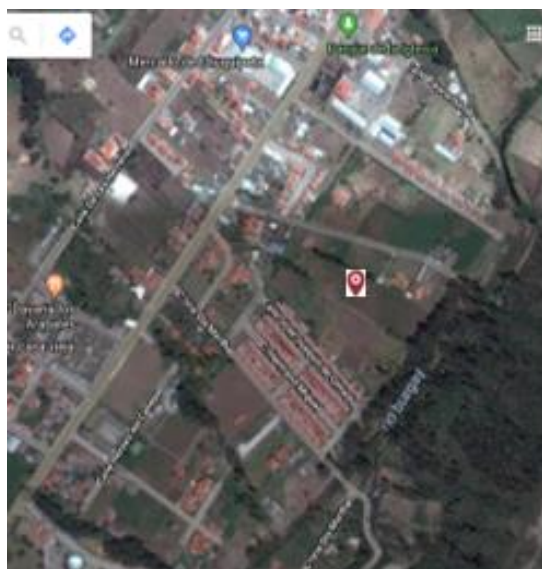
3.3.1 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

Para la ubicación de la empresa se ha pensado en un lugar que sea cercano a los sectores en donde se pretende implementar el Complejo, que sea de fácil acceso y donde se puedan desarrollar de manera cómoda y segura todas las actividades deportivas. Para la correcta elección de este lugar tomaremos en cuenta los factores siguientes:

- Existencia de servicios básicos.
- Fácil acceso, donde se pueda acceder a transporte.
- Tamaño ideal del terreno donde se construirá el Complejo.
- Contar con permisos para el correcto funcionamiento del Complejo.

3.3.2 MICRO LOCALIZACIÓN

Imagen 3: Sector: Azogues – Chuquipata



Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

3.4. DISTRIBUCIÓN INTERNA

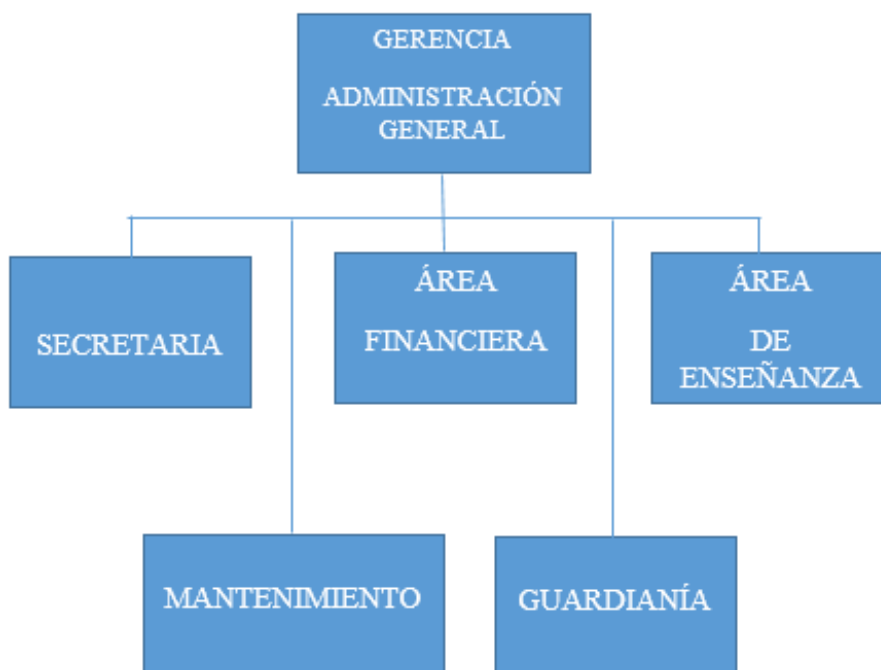
3.4.1. ÁREAS DE TRABAJO

Para el correcto funcionamiento del Complejo Deportivo será necesario la contratación de personal capacitado en las áreas con las que contará la empresa.

- Gerencia
- Secretaria – Información
- Área financiera
- Área de Enseñanza
- Mantenimiento
- Guardianía

3.5. ORGANIGRAMA GENERAL

Gráfico 1: Organigrama General



Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

3.6 FUNCIONES POR PUESTO

3.6.1. GERENCIA

- Liderar la correcta ejecución de las funciones de todos los empleados.
- Definir la carga de trabajo de cada uno de los empleados
- Definir actividades que se realizarán en cierto periodo de tiempo ya sea a corto mediano o largo plazo.
- Planear estrategias para la mejora continua del Complejo.
- Controlar que el mantenimiento dado a las instalaciones sea el correcto.
- Coordinar con todo el equipo para que la atención, calidad y seguridad del complejo sea el esperado.
- Diseñar un plan de marketing para que el complejo se dé a conocer en todos los sectores y tener mayor aceptación.
- Permanecer en constante supervisión de las políticas de seguridad e higiene en todos los procesos a realizarse en el complejo
- Asegurarse del cumplimiento de cada uno de los objetivos o metas establecidos.
- Capacitar continuamente a todo su talento humano para que se encuentren aptos a cualquier situación.

3.6.2. SECRETARIA

- Atención al cliente.
- Recepción y cobro por el uso de las instalaciones a cada uno de los clientes
- Recibir y despachar la información relacionada con todas las áreas del complejo.
- Informar actividades importantes de la gerencia.
- Recibir y hacer llamadas necesarias e importantes.
- Elaborar informes u oficios solicitados por la gerencia o demás áreas.

- Elaborar informes de todas las novedades semanales del Complejo.

3.6.3. ÁREA FINANCIERA

- Registros financieros y contables.
- Mantener al día los pagos de todos los empleados de la empresa.
- Controlar gastos e inversiones que se realizara en el complejo.
- Mantener un análisis de gastos e ingresos
- Estados financieros al día.
- Elaboración de los reportes contables y financieros de la empresa.

3.6.4. ÁREA DE ENSEÑANZA

- Capacitarse continuamente en los distintos deportes implementados en el complejo.
- Mantener planificaciones de lo que se enseñara por clase.
- Asesorar correctamente a cada uno de los aprendices.

3.6.5. MANTENIMIENTO

- Encargarse principalmente de que las instalaciones del complejo se encuentren en las condiciones óptimas para su uso.
- Mantener limpias todas las instalaciones.
- Reportar cualquier problema con alguna de las instalaciones
- Responsable de los instrumentos que se utilizaran en las actividades deportivas (balones, redes, silbatos, cronómetros, etc.)

3.6.6. GUARDIANÍA

- Responsable de la seguridad del complejo las 24 horas del día.
- Registrar quien ingresa al complejo

- Cobra el mensual o el pago diario para el uso de las instalaciones y al final del día lo entrega al área financiera.

3.7. RECLUTAMIENTO

En el Complejo Deportivo “Más Salud” realizaremos un reclutamiento de personal mediante los siguientes métodos.

3.7.1 SELECCIÓN DE PERSONAL

Para que en el Complejo Deportivo “Más Salud” exista personal adecuado y apto para cada uno de los puestos que necesitan de talento humano se procederá a:

- Examinar adecuadamente el perfil de cada puesto para que la persona que lo vaya ocupar sepa llevar su trabajo de la mejor manera.
- Mediante entrevistas de trabajo se conocerá a los posibles ocupantes de estas vacantes.
- Luego de tener las entrevistas de trabajo se aplicarán pruebas a las personas seleccionadas.
- Según los resultados de las pruebas se aplicará también un test psicológico y en esta última fase seleccionaremos ya los posibles nuevos empleados.
- Al culminar con estas fases el gerente será el que con los 3 mejores resultados tomará la decisión de quien será el mejor candidato para ocupar el cargo.
- Este proceso se aplicará en todas las vacantes que se necesite en la empresa.

3.7.2. INDUCCIÓN DEL PERSONAL

- En este proceso se le indicara al nuevo empleado todo lo relacionado con el cargo que va a ocupar, cuáles serán sus responsabilidades como el horario en el que deberá laborar, las actividades a realizarse dentro del Complejo Deportivo “Más Salud”. También se le dará a conocer cuáles son sus derechos dentro del Complejo

Deportivo “Más Salud” como cuál será su sueldo, días de vacaciones, seguros, descuentos dentro de las instalaciones, etc.

- Se le hablara también sobre temas relevantes del Complejo Deportivo “Más Salud” como sus objetivos, historia, políticas, misión, visión, etc.

3.7.3. CAPACITACIÓN

- Para que el empleado se encuentre en las mejores condiciones para empezar a laborar la empresa procederá a dictar una capacitación donde se reforzaran los conocimientos y capacidades necesarias en cada empleado para desarrollar su cargo de la manera esperada.
- También el trascurso del tiempo se dictarán más capacitaciones ya que toda empresa debe tener una capacitación continua.
- Al final de cada capacitación se evaluará el nuevo conocimiento y si esta fue aprovechada por sus empleados.

3.8. BENEFICIOS DEL PERSONAL

En el Complejo Deportivo “Más Salud” se desempeñará con 5 funcionarios que deberán realizar a cabalidad cada una de las funciones asignadas a su puesto de trabajo, al personal se lo capacitara y evaluara cada cierto tiempo según los establecido por la gerencia, acción que se realizara para que el desempeño de cada uno de los empleados sea satisfactorio.

Los empleados serán debidamente asegurados en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, contando así con todos los beneficios que por ley se le otorga.

Las contrataciones de los mismos tendrán una duración de un año calendario, siempre que se vea la correcta realización de sus funciones, caso contrario el dueño podrá prescindir de sus funciones. Este contrato al ser culminado podrá ser renovado o se liquidará al personal y se contratará un nuevo.

3.9. ROL DE PAGOS

Tabla 17: Rol de pagos

CARGO	SUELDO MENSUAL	9,45%	TOTAL A COBRAR	TOTAL ANUAL A COBRAR
GERENCIA FINANCIERA	1.000,00	94,50	905,50	10866
SECRETARIA Y RECEPCIÓN	400,00	37,80	362,20	4346,4
PROFESOR 1	450,00	42,53	407,48	4889,7
PROFESOR 2	450,00	42,53	407,48	4889,7
PROFESOR 3	450,00	42,53	407,48	4889,7
PROFESOR 4	450,00	42,53	407,48	4889,7
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO 1	390,00	36,86	353,15	4237,74
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO 2	390,00	36,86	353,15	4237,74
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO 3	390,00	36,86	353,15	4237,74
GUARDIA 1	400,00	37,80	362,20	4346,4
GUARDIA 2	400,00	37,80	362,20	4346,4
TOTAL	5.170,00	488,57	4.681,44	56177,22

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

3.10. EVALUACIÓN AL PERSONAL

Como antes se había mencionado dentro de la empresa un punto muy importante será la evaluación realizada a cada uno de los empleados según las funciones que se les ha sido encomendada. Esta evaluación lo realizara la Gerencia.

Como una de las principales funciones de la gerencia es la división de la carga de trabajo a cada área este es el más indicado para evaluar el desempeño de sus colaboradores.

Para la evaluación se tomará en cuenta tanto el comportamiento como el cumplimiento de los empleados dentro de la entidad. Mediante informes mensuales se podrá tener un pequeño conocimiento de lo realizado pero cada trimestre se realizará una inspección más compleja en cada área para comprobar que el desarrollo está siendo el indicado y el más satisfactorio para la empresa.

Los principales factores a ser evaluados serán:

- La rapidez en el desarrollo de las funciones.
- Se muestra interesado por todo lo que ayude a la empresa a superarse.
- Comparte sus conocimientos con sus compañeros si es necesario hacerlo.
- En qué porcentaje cumple lo asignado
- Es puntual y pretende mejorar cada vez su labor.

Los resultados de las evaluaciones trimestrales serán de vital importancia al momento de la culminación del contrato.

3.11. RELACIONES LABORALES

La entidad se manejará con un ambiente laboral apropiado y cómodo para cada uno de los empleados así estos podrán laborar sin problema alguno, se dará la confianza necesaria manteniendo siempre límites que permitan conservar un ambiente de respeto.

Se pretenderá que entre los trabajadores exista armonía y que todas las actividades a realizarse tengan relación entre ellas, con el fin de que puedan compartir conocimientos, criterios y opiniones.

Se tomarán en cuenta los consejos y opiniones de los empleados cuando estos sean para un crecimiento positivo de la empresa.

3.12. MARCO LEGAL

3.12.1. CONSTITUCIONES DE LA EMPRESA

Constituiremos al Complejo Deportivo “MÁS SALUD” como una compañía de responsabilidad limitada ya que esta cumple con los requisitos establecidos en los artículos 92 al 142 de la Ley de Compañías, misma que será inscrita en el Registro Mercantil.

3.12.2. ACCIONISTAS

La ley de compañías en su Art. 92 expresa que “La compañía de responsabilidad limitada se contrae entre dos o más personas, que responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y con una razón social objetiva, acompañada de "Compañía Limitada" o abreviatura”. (LEY DE COMPAÑIAS, 2006)

Por lo tanto, a más de la persona que realizó el proyecto se buscara uno más para su participación como accionista en la inversión.

Los cuales tendrán como función principal velar por el correcto funcionamiento del Complejo, así como la evaluación y vigilancia de todas las actividades a realizarse dentro de la empresa.

3.13. LAYOUT DEL COMPLEJO DEPORTIVO “MÁS SALUD”

Imagen 4: Vista Aérea Complejo Deportivo “Más Salud”



Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

Imagen 5: Vista Cancha Tenis



Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

Imagen 6: Vista área administrativa y plaza de entretenimiento



Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

Imagen 7: Vista Piscina



Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

Imagen 8: Vista Cancha Futbol



Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

3.14. PLAN DE PRODUCCIÓN

3.14.1. DEFINICIÓN

El siguiente plan de producción indicara cómo será la atención dentro del complejo deportivo, este plan ayudara a llevar el control de todas las actividades que deben realizar las personas que laboraran dentro del complejo, al mismo tiempo se podrá saber de manera exacta que está bien y en que se está fallando dentro de la atención, así se mantendrá el complejo con una mejora continua.

3.14.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN

El complejo prestará varios servicios deportivos, también se contará con una área de entretenimiento y restaurant, la buena atención de estos servicios estarán a cargo de todo el personal del complejo.

Estos servicios serán prestados de la siguiente manera:

- **Recepción:** El momento que el cliente llegue al complejo tendrá un primer contacto con la persona encargada de recepción, este será el que le indique el costo de las instalaciones, así como los combos y tiempos establecidos para el uso de cada disciplina y se encargara del cobro del mismo. Esto le dará al complejo un mayor orden al momento del uso de las instalaciones.
- **Restaurant:** Esta área será atendida por el personal indicado, aquí se manejarán precios fuera de los ya cobrados en el paquete de uso de las instalaciones, ya que se tiene pensado alquilar este servicio a terceros, para tener mayores ingresos para el complejo.
- **Mantenimiento:** Existirá personal capacitado para mantener todas las áreas del complejo en constante mantenimiento y revisión para evitar que los clientes se lleven una mala impresión del complejo.

- **Enseñanza:** Se mantendrá la presencia de una persona calificada y capacitada en todos los deportes para la correcta ejecución de cada una de las disciplinas deportivas.
- **Otros Servicios:** El complejo contará con servicios como estacionamiento, áreas verdes, áreas infantiles, áreas de gimnasio, camerino y duchas, estas áreas estarán en constante mantenimiento para brindar siempre un buen servicio a la clientela.

3.14.3. SUMINISTROS

Se realizará el estudio adecuado para encontrar a los mejores y más convenientes proveedores de todos los suministros necesarios para el correcto funcionamiento de cada una de las áreas dentro del complejo deportivo.

Es muy importante al momento de elegir a los proveedores tomar en cuenta:

- El cumplimiento de fechas de entrega de los suministros necesarios.
- El pedido de suministros según la demanda diaria.
- El costo de los suministros y el tiempo de entrega del mismo, así como su medio de entrega.
- Cada proveedor debe estar respaldado por una empresa seria.

3.15. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TÉCNICO

Al concluir con el Estudio Técnico, se pudo observar la determinación del lugar donde se encontrará el complejo deportivo, así como la manera correcta de realizar la selección del personal que estará a cargo del buen funcionamiento del negocio y al que se le asignará una tarea específica según el área en el que se encuentre capacitado. Se estableció según la ley de compañías que tipo de empresa será el proyecto realizado, y como este se va a producir para llegar a tener éxito y mantener constantemente la satisfacción del cliente que es la principal meta para la ejecución del proyecto.

CAPÍTULO 4: EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA.

4.1. OBJETIVO GENERAL

- Establecer si la ejecución del proyecto de inversión Complejo deportivo “Mas Salud” tiene factibilidad dentro de la población Azogueña.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar costos de inversión para la implementación del proyecto.
- Establecer costos e ingresos del proyecto.
- Fijar de donde se obtendrán los recursos económicos para la ejecución del proyecto
- Determinar si existe la factibilidad necesaria para la implementación del proyecto.

4.3. DETERMINACIÓN DE INGRESOS

Para la determinación de los ingresos se multiplicara el valor de uso de cada una de las instalaciones por el total de la demanda anual antes determinada.

Los precios se establecieron según el nivel de ingresos de la población Azogueña y su capacidad de pago. Estos precios se mantendrán bajos para mayor aceptación del complejo deportivo.

Los ingresos calculados serán los siguientes:

Tabla 18: Ingresos

INGRESOS ANUALES			
DEPORTE	TIEMPO	PRECIO	INGRESOS
FUTBOL	POR PARTIDO	\$ 1,00	\$ 63.632,00
BASKET	POR PARTIDO	\$ 1,00	\$ 59.223,00
VOLEY	POR PARTIDO	\$ 1,00	\$ 55.555,00
TENIS	POR HORA	\$ 1,00	\$ 44.303,00
NATACIÓN	ILIMITADO	\$ 2,00	\$ 73.226,00
TOTAL INGRESOS ANUALES			\$295.939,00

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Con los cálculos realizados se puede observar que el complejo tendrá Ingresos de **\$295.939,00** dólares anuales.

4.4. DETERMINACIÓN DE COSTOS

En todo proyecto existirán diferentes tipos de costos, en la ejecución de este proyecto se encontrarán costos fijos y costos variables, que serán presentados de manera detallada a continuación.

4.4.1. COSTOS FIJOS

Los costos fijos que serán tomados en cuenta en este proyecto serán los costos de la Sueldos y Salarios del Personal y Costos de Publicidad del Complejo. Costos con los que la empresa contara durante todo el año.

Tabla 19: Sueldos y Salarios del personal

CARGO	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL	XII	XIV	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	COSTO TOTAL	COSTO MENSUAL
GERENCIA FINANCIERA	1000	12000	1000	386	1000	1458	500	16344	1362
SECRETARIA Y RECEPCIÓN	400	4800	400	386	400	583	200	6769	564
PROFESOR 1	450	5400	450	386	450	656	225	7567	631
PROFESOR 2	450	5400	450	386	450	656	225	7567	631
PROFESOR 3	450	5400	450	386	450	656	225	7567	631
PROFESOR 4	450	5400	450	386	450	656	225	7567	631
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO 1	390	4680	390	386	390	568	195	6609	551
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO 2	390	4680	390	386	390	568	195	6609	551
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO 3	390	4680	390	386	390	568	195	6609	551
GUARDIA 1	400	4800	400	386	400	583	200	6769	564
GUARDIA 2	400	4800	400	386	400	583	200	6769	564
TOTAL	5170	62040	5170	4246	5170	7535	2585	86746	7229

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

Tabla 20: Otros Costos Fijos

	MENSUAL	ANUAL
Publicidad	80	960
TOTAL		960

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

En base a lo expuesto anteriormente se detallara en una tabla de resumen los costos fijos que la empresa necesitará durante todo el año.

Tabla 21: Total de Costos Fijos

COSTOS FIJOS ANUALES	
SALARIOS	86746
PUBLICIDAD	960
TOTAL	87706

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

4.4.2. COSTOS VARIABLES

En los costos variables se encuentran contemplados los pagos de servicios básicos, suministros de oficina, suministros de limpieza y suministros de deporte que son necesitados mes a mes dentro de la empresa, pero no siempre con el mismo valor a pagar.

Estos costos serán expuestos a continuación:

Tabla 22: Gastos en Suministros de Oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	TOTAL
25	CARPETAS	0,25	6,25
1	ESFEROS (DOCENAS)	3,5	3,5
2	CALCULADORA	17	34
3	RESMAS DE PAPEL BOOM	4,5	13,5
2	ENGRAPADORA	3	6
2	PERFORADORA	2	4
2	GRAPAS(CAJAS)	1	2
2	TIJERAS	0,75	1,5
2	CAJAS DE CLIPS	1	2
2	SELLO EMPRESA	15	30
10	ARCHIVADORA	2,5	25
TOTAL			128

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora



Tabla 23: Gastos en Servicios Básicos

SERVICIOS BASICOS		
DESCRIPCIÓN	APROXIMADO MENSUAL	VALOR ANUAL
AGUA	80	960
LUZ ELECTRICA	75	900
TELEFONO	30	360
INTERNET	35	420
TOTAL		2640

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Tabla 24: Gastos en Suministros de Limpieza

SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	TOTAL
6	ESCOBAS	4	24
4	TRAPADEORES	3	12
4	RECOGEDORES	1,5	6
30	FUNDAS DE BASURA(DOCENAS)	1,5	45
7	BASUREROS	2	14
50	PAPEL HIGENICO (PAQUETES)	12	600
15	JABON LIQUIDO (GALONES)	10	150
TOTAL			851

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Tabla 25: Gastos en Suministros de Deporte

SUMINISTROS DE DEPORTE			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	TOTAL
20	BALONES DE FUTBOL	35,00	700,00
10	BALONESDE BASKET	21,00	210,00
250	BALONES DE TENIS	2,36	590,00
10	BALONES DE VOLIE	46,00	460,00
50	CONOS DE ENTRENAMIENTO	0,75	37,50
2	MALLAS PARA CANCHA DE VOLEI	60,00	120,00
2	RAQUETAS TENIS	145,25	290,50
2	MALLAS PARA CANCHA DE TENIS	350,00	700,00
TOTAL			3108

Fuente: Investigación Propia (Anexo 5)

Elaboración: La Autora

Se concluye que el total de costos variables dentro del proyecto será de \$ 6.727,00 dólares. Como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 26: Total de Costos Variables

TOTAL COSTOS VARIABLES	
DESCRIPCIÓN	VALOR
SERVICIOS BASICOS	
LUZ ELECTRICA	900
AGUA	960
TELEFONO	360
INTERNET	420
COSTO TOTAL DE SERVICIOS BASICOS	2640
OTROS GASTOS (SUMINISTROS DE OFICINA, LIMPIEZA, DEPORTE)	
SUMINISTROS DE OFICINA	128
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	851
SUMINISTROS DE DEPORTE	3108
COSTO TOTAL DE OTROS GASTOS	4087
TOTAL	6727

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

4.5. INVERSIÓN INICIAL

Para el funcionamiento y puesta en marcha del Complejo Deportivo “Más Salud”, se necesitara de un conjunto de inversiones que se expresan en las siguientes tablas.

Los equipos de oficina al igual que los muebles y enseres son instrumentos necesarios para el control del correcto funcionamiento del complejo desde el área de Gerencia y Administración.

Tabla 27: Equipos de Oficina

EQUIPOS DE OFICINAS			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.UNITARIO	TOTAL
1	COMPUTADORAS	650	650
1	IMPRESORA	150	150
2	TELEFONO	35	70
TOTAL			870

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

Tabla 28: Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.UNITARIO	TOTAL
2	ESCRITORIOS	55	110
3	SILLAS (OFICINA)	35	105
10	SILLAS(PLASTICAS)	7,5	75
1	OTROS		300
2	ARCHIVADORES	50	100
TOTAL			690

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

La compra de un terreno en donde se va a proceder a la construcción del complejo deportivo será un rubro fuerte y sumamente necesario al momento de realizar la inversión inicial.

Tabla 29: Terreno

COSTO TERRENO		
m2 DE TERRENO	PRECIO POR m2	PRECIO TOTAL
23000	10,5	\$241.500,00
TOTAL		\$241.500,00

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Con la misma importancia de la compra del terreno tenemos el costo de la construcción del terreno.

Según la investigación realizada en el estudio de arquitectura MAC_ARQUITECTOS (ANEXO 6) se obtuvo los costos necesarios que a continuación se detallan según cada área a construirse.

Tabla 30: Construcción del Complejo Deportivo

COSTO CONSTRUCCIÓN POR DISCIPLINA	
DISCIPLINA	COSTO
FUTBOL	14300
REPLANTEO Y NIVELACION	1500
EXCAVACION MECANICA EN SUELO SIN CLASIFICAR PROFUNDIDAD DE 2 a 4 m	2000
DESALOJO CON VOLQUETE con material cargado a máquina	3000
RELLENO COMPACTADO CON MAT. DE MEJORAMIENTO	2500
HORMIGON CICLOPEO 60% HoSo 210KG/CM2, 40% PIEDRA	500
ENCOFRADO RECTO	1000
REPLANTILLO DE PIEDRA e= 15 cm	800
CONTRAPISO H.S. f"=210 kg/cm2 e=7cm.	2000
ASERRADO Y LLENADO DE JUNTAS DE PAVIMENTO (Cordón y poliuretano)	1000
FUTBOL	14300
REPLANTEO Y NIVELACION	1500
EXCAVACION MECANICA EN SUELO SIN CLASIFICAR PROFUNDIDAD DE 2 a 4 m	2000
DESALOJO CON VOLQUETE material cargado a máquina	3000
RELLENO COMPACTADO CON MAT. DE MEJORAMIENTO	2500
HORMIGON CICLOPEO 60% HoSo 210KG/CM2, 40% PIEDRA	500
ENCOFRADO RECTO	1000
REPLANTILLO DE PIEDRA e= 15 cm	800
CONTRAPISO H.S. f"=210 kg/cm2 e=7cm.	2000
ASERRADO Y LLENADO DE JUNTAS DE PAVIMENTO (Cordón y poliuretano)	1000
BASKET	12000
REPLANTEO Y NIVELACION	1000
EXCAVACION MECANICA EN SUELO SIN CLASIFICAR PROFUNDIDAD DE 2 a 4 m	1600
DESALOJO CON VOLQUETE material cargado a máquina	2800
RELLENO COMPACTADO CON MAT. DE MEJORAMIENTO	2500
HORMIGON CICLOPEO 60% HoSo 210KG/CM2, 40% PIEDRA	500
ENCOFRADO RECTO	800
REPLANTILLO DE PIEDRA e= 15 cm	800
CONTRAPISO H.S. f"=210 kg/cm2 e=7cm.	2000
VOLEY	6700
REPLANTEO Y NIVELACION	1200
EXCAVACION MECANICA EN SUELO SIN CLASIFICAR PROFUNDIDAD DE 2 a 4 m	1000
DESALOJO CON VOLQUETE con material cargado a máquina	900
ADOCRETO e=8cm. r=400 kg/cm2	600
REVESTIMIENTO DE PIEDRA DE ANDESITA	800
HORMIGON SIMPLE EN ZAPATAS, fc= 210 kg/cm2	1200
SUMIN.INSTAL.LUMINARIA LED TIPO ORNAMENTAL DE 60W (SIMPLE) AUTOCONTROLADA	1000
TENIS	8500
REPLANTEO Y NIVELACION	2000

EXCAVACION MECANICA EN SUELO SIN CLASIFICAR PROFUNDIDAD DE 2 a 4 m	1200
DESALOJO CON VOLQUETE con material cargado a máquina	1000
ADOCRETO e=8cm. r=400 kg/cm ²	850
REVESTIMIENTO DE PIEDRA DE ANDESITA	950
HORMIGON SIMPLE EN ZAPATAS, f _c = 210 kg/cm ²	1300
SUMIN.INSTAL.LUMINARIA LED TIPO ORNAMENTAL DE 60W (SIMPLE) AUTOCONTROLADA	1200
PISCINA	15500
REPLANTEO Y NIVELACION	1200
EXCAVACION MECANICA EN SUELO SIN CLASIFICAR PROFUNDIDAD DE 2 a 4 m	1000
RELLENO COMPACTADO CON MAT. DE MEJORAMIENTO	800
ADOCRETO e=8cm. r=400 kg/cm ²	2000
REVESTIMIENTO CERAMICO PARA PISO TIPO A	2000
REVESTIMIENTO CERAMICO PAREDES	3500
SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE BOMBA PARA PISCINA 1HP	5000
PARQUEADERO	20000
REPLANTEO Y NIVELACION	5000
EXCAVACION MECANICA EN SUELO SIN CLASIFICAR PROFUNDIDAD DE 2 a 4 m	1600
DESALOJO CON VOLQUETE	900
RELLENO COMPACTADO CON MAT. DE MEJORAMIENTO	1500
HORMIGON CICLOPEO 60% HoSo 210KG/CM ² , 40% PIEDRA	3000
ADOCRETO e=8cm. r=400 kg/cm ²	3000
LIVIANO DE HORMIGON r=300kg/cm ²	5000
ÁREA ADMINISTRATIVA	7000
REPLANTEO Y NIVELACION	1000
ENCOFRADO RECTO	1000
ESTRUCTURA METALICA DE CUBIERTA	500
LOSA ALIVIANADA DE CUBIERTA e=15 cm, f'c=210 kg/cm ²	500
CUBIERTA DE POLICARBONATO (SOLO PLACAS).	600
CIELO RASO DE FIBRAMINERAL	600
VENTANA DE ALUMINIO Y VIDRIO CORREDIZA	900
SUM. Y MONTAJE DE CAJETÍN RECTANGULAR PLÁSTICO	400
SUM E INSTALACION DE INTERRUPTOR SIMPLE	1500
PLAZA	8000
REPLANTEO Y NIVELACION	1500
EXCAVACION MECANICA EN SUELO SIN CLASIFICAR PROFUNDIDAD DE 2 a 4 m	2000
RELLENO COMPACTADO CON MAT. DE MEJORAMIENTO	1000
ENCOFRADO RECTO	2000
REPLANTILLO DE PIEDRA e= 15 cm	1000
SUMIN.INSTAL.LUMINARIA LED TIPO ORNAMENTAL DE 60W (SIMPLE) AUTOCONTROLADA	500
ÁREA DE JUEGOS INFANTILES	10000
REPLANTEO Y NIVELACION	2000
EXCAVACION MECANICA EN SUELO SIN CLASIFICAR PROFUNDIDAD DE 2 a 4 m	1000
RELLENO COMPACTADO CON MAT. DE MEJORAMIENTO	1000

REPLANTILLO DE PIEDRA e= 15 cm	1000
SUM. Y COLOC. BANCA DE MADERA (TEKA) SIN ESPALDAR CON ESTRUCTURA DE ACERO GALVANIZADO	1500
SUM Y COLOCACION ESTACION DE MULTIJUEGOS DE MADERA	2500
LUMINARIA LED TIPO OJO DE BUEY EMPOTRABLE DE 18W.	1000
ÁREA DE JUEGOS BIO-SALUDABLES	10000
REPLANTEO Y NIVELACION	1000
EXCAVACION MECANICA EN SUELO SIN CLASIFICAR PROFUNDIDAD DE 2 a 4 m	1000
RELLENO COMPACTADO CON MAT. DE MEJORAMIENTO	1000
SUM. Y COLOCACIÓN DE BIO SALUDABLE TIMÓN	1500
SUM. Y COLOCACIÓN DE CAMINADORA BIO SALUDABLE	1500
SUM. Y COLOCACIÓN DE MONOCOLUMPIO BIO SALUDABLE	1500
SUM. Y COLOCACIÓN DE VOLANTE BIO SALUDABLE	1500
SUMIN.INSTAL.LUMINARIA LED TIPO ORNAMENTAL DE 60W (SIMPLE) AUTOCONTROLADA	1000
RESTAURANT	6500
REPLANTILLO DE PIEDRA e= 15 cm	900
CUBIERTA DE POLICARBONATO (SOLO PLACAS).	900
COLUMNA PERFIL METALICO 2G (150x50x15x3mm)	1500
PINTURA LATEX INT-EXT (dos manos)INCL. FONDO	1000
CIELO RASO DE FIBRAMINERAL	1000
VENTANA DE ALUMINIO Y VIDRIO CORREDIZA	700
PUERTAS DE MDF 0.9 m	500
OTROS	3000
MATERIALES VARIOS A UTILIZAR	35000
TOTAL	197800

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

En resumen y para un mejor entendimiento de los costos de la inversión inicial necesarios para la implementación del complejo deportivo tenemos:

Tabla 31: Resumen de costos de la Inversión Inicial

TOTAL DE INVERSION INICIAL	
DESCRIPCIÓN	VALOR
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 870,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 690,00
COSTO DE TERRENO	\$ 241.500,00
COSTO DE CONSTRUCCIÓN	\$ 197.800,00
OTROS RUBROS	\$ 7.686,75
TOTAL	\$ 448.546,75

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

Para cubrir la Inversión Inicial del proyecto se procederá hacer un préstamo bancario en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo de una cantidad de \$50,000 dólares con una tasa de interés del 12.77% anual.

El resto de la Inversión será con capital propio de los socios involucrados en la creación del Complejo, estos aportaran en la creación del complejo con una cantidad de \$ \$238.803,00 dólares cada uno.

Tabla 32: Tabla de Amortización

Nº. de cuota	Saldo	Capital	Interés	Cuota
0	50,000.00			0.00
1	49,166.67	833,33	532,08	1365,42
2	48,333.33	833,33	523,22	1356,55
3	47,500.00	833,33	514,35	1347,68
4	46,666.67	833,33	505,48	1338,81
5	45,833.33	833,33	496,61	1329,94
6	45,000.00	833,33	487,74	1321,08
7	44,166.67	833,33	478,88	1312,21
8	43,333.33	833,33	470,01	1303,34
9	42,500.00	833,33	461,14	1294,47
10	41,666.67	833,33	452,27	1285,6
11	40,833.33	833,33	443,4	1276,74
12	40000	833,33	434,53	1267,87
13	39,166.67	833,33	425,67	1259
14	38,333.33	833,33	416,8	1250,13
15	37,500.00	833,33	407,93	1241,26
16	36,666.67	833,33	399,06	1232,4
17	35,833.33	833,33	390,19	1223,53
18	35,000.00	833,33	381,33	1214,66
19	34,166.67	833,33	372,46	1205,79
20	33,333.33	833,33	363,59	1196,92
21	32,500.00	833,33	354,72	1188,06
22	31,666.67	833,33	345,85	1179,19
23	30,833.33	833,33	336,99	1170,32
24	30000	833,33	328,12	1161,45
25	29,166.67	833,33	319,25	1152,58
26	28,333.33	833,33	310,38	1143,72
27	27,500.00	833,33	301,51	1134,85



28	26,666.67	833,33	292,65	1125,98
29	25,833.33	833,33	283,78	1117,11
30	25,000.00	833,33	274,91	1108,24
31	24,166.67	833,33	266,04	1099,38
32	23,333.33	833,33	257,17	1090,51
33	22,500.00	833,33	248,31	1081,64
34	21,666.67	833,33	239,44	1072,77
35	20,833.33	833,33	230,57	1063,9
36	20000	833,33	221,7	1055,03
37	19,166.67	833,33	212,83	1046,17
38	18,333.33	833,33	203,97	1037,3
39	17,500.00	833,33	195,1	1028,43
40	16,666.67	833,33	186,23	1019,56
41	15,833.33	833,33	177,36	1010,69
42	15,000.00	833,33	168,49	1001,83
43	14,166.67	833,33	159,63	992,96
44	13,333.33	833,33	150,76	984,09
45	12,500.00	833,33	141,89	975,22
46	11,666.67	833,33	133,02	966,35
47	10,833.33	833,33	124,15	957,49
48	10000	833,33	115,28	948,62
49	9,166.67	833,33	106,42	939,75
50	8,333.33	833,33	97,55	930,88
51	7,500.00	833,33	88,68	922,01
52	6,666.67	833,33	79,61	912,94
53	5,833.33	833,33	70,94	904,29
54	5,000.00	833,33	62,08	895,41
55	4,166.67	833,33	53,21	886,54
56	3,333.33	833,33	44,34	877,67
57	2,500.00	833,33	35,47	868,91
58	1,666.67	833,33	26,6	859,84
59	833.33	833,33	17,74	851,07
60	0	833,33	8,87	842,2
TOTAL	0.00	50000	16228,35	66228,35

Fuente: <https://www.jardinazuayo.fin.ec/coacja/web/site/calculadora-credito>

Elaboración: Calculadora de Crédito - Cooperativa Jardín Azuay

4.6. DEPRECIACIONES

Con el método de línea recta se calculará las depreciaciones, tomando en consideración la vida útil, valor residual y porcentajes de depreciación de cada bien.

Para esto aplicaremos la siguiente formula:

$$\text{DEP. ANUAL} = \frac{\text{VALOR DE ADQUISICIÓN} - \text{VALORES RESIDUAL}}{\text{VIDA UTIL}}$$

Tabla 33: Calculo de la Depreciación

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	VALOR DE ADQUISICIÓN	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	VIDA UTIL(AÑOS)	% DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL
MUEBLES DE OFICINA	810	100	710	10	10%	71
EQUIPOS DE COMPUTO	1668	200	1468	3	33,33%	489,33
TOTAL	2478	300				560,33

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

4.7. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es importante dentro de toda empresa, se define como capital de trabajo a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos corrientes. (Merino, 2009).

En este apartado es necesario aclarar la diferencia entre el “capital de trabajo” y el “capital social”. El capital de trabajo será el valor que calculará la situación actual de la empresa por lo tanto este será variable en el tiempo, mientras que el capital social son las participaciones de los socios al momento de la creación de la empresa por lo tanto será un valor fijo.

Para el cálculo del capital de trabajo del proyecto se utilizará la siguiente formula:

$$\text{CT} = \text{AC} - \text{PC}$$

CT: El capital de trabajo

AC: El activo corriente

PC: Pasivo corriente

Desarrollo:

$$CT = 86746 - 0$$

$$CT = 86746$$

Con este resultado se llega a la conclusión que el capital de trabajo del proyecto será de \$ 86,746 dólares.

4.8. PUNTO DE EQUILIBRIO

Para realizar el cálculo el punto de equilibrio tomaremos la siguiente formula:

$$Pe = \frac{\text{GASTOS FIJOS}}{\text{PRECIOS DE VENTAS - GASTO VARIABLE}}$$

4.8.1. DESARROLLO

Con los valores de los gastos fijos, gastos variables y los ingresos que anteriormente se determinaron se pretende encontrar el punto de equilibrio.

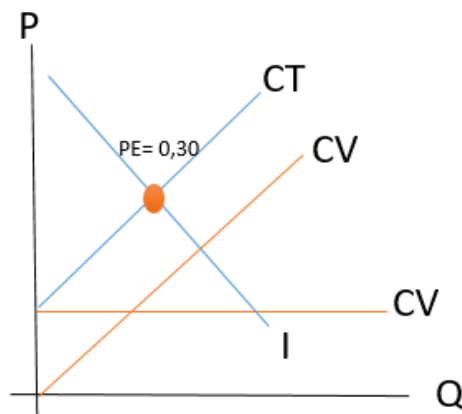
$$Pe = \frac{87706}{(295939 - 6727)}$$

$$Pe = 0,30$$

$$Pe = 295939 * 0,30 = 89.746,00$$

Realizado el cálculo arroja un resultado de un punto de equilibrio de 0.30 es decir un 30% de beneficio para la empresa lo que nos indica que no existirán durante el primer año de marcha del proyecto ni pérdidas ni ganancias, teniendo un valor monetario de \$ 89.746,00 dólares.

Gráfico 2: Punto de Equilibrio



Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

4.9. ESTRUCTURA FINANCIERA

En este punto se podrá detallar de manera más clara cuáles serán las cuentas y valores a tomarse en cuenta durante la elaboración del estado de resultados.

4.9.1. GASTOS DE VENTAS

Los gastos de venta serán valores importantes dentro de la elaboración de los estados de resultados del proyecto, ya que estos están sumamente relacionados con la atención prestada a la clientela.

Tabla 34: Gastos de venta

GASTOS DE VENTAS		
CUENTA	VALOR	TOTAL
SUELDOS Y SALARIOS		70402
SECRETARIA Y RECEPCIÓN	6769	
PROFESORES	30268	
PERSONAL DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO	19827	
GUARDIAS	13538	
SERVICIOS BASICOS		2640
AGUA	960	
LUZ ELECTRICA	900	
TELEFONO	360	
INTERNET	420	
OTROS GASTOS		4087
SUMINISTROS DE OFICINA	128	
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	851	
SUMINISTROS DE DEPORTE	3108	
COSTOS FIJOS CONSIDERADOS		960
PUBLICIDAD	960	
TOTAL		78089

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

4.9.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Es necesario separar los gastos administrativos de los gastos de ventas debido a que los gastos de venta son utilizados para encontrar una utilidad bruta dentro de los estados de resultados.

Tabla 35: Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
CUENTA	VALOR	TOTAL
SUELDOS Y SALARIOS		
GERENCIA FINANCIERA		16344
TOTAL		16344

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

4.9.3 GASTOS FINANCIEROS

En este cuadro se podrá observar los pagos del préstamo realizado para cinco años, pagos que los detallaremos de manera anual.

Tabla 36: Cuotas Anuales del Préstamo

PAGOS DE INTERES ANUALES DEL PRESTAMO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CUOTA	(1- 12)	(13-24)	(25-36)	(37-48)	(49-60)
1	532,08	425,67	319,25	212,83	106,42
2	523,22	416,8	310,38	203,97	97,55
3	514,35	407,93	301,51	195,1	88,68
4	505,48	399,06	292,65	186,23	79,61
5	496,61	390,19	283,78	177,36	70,94
6	487,74	381,33	274,91	168,49	62,08
7	478,88	372,46	266,04	159,63	53,21
8	470,01	363,59	257,17	150,76	44,34
9	461,14	354,72	248,31	141,89	35,47
10	452,27	345,85	239,44	133,02	26,6
11	443,4	336,99	230,57	124,15	17,74
12	434,53	328,12	221,7	115,28	8,87
	5799,71	4522,71	3245,71	1968,71	691,51
TOTAL					16228,35

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

4.9.4. ESTADO DE RESULTADOS DEL COMPLEJO DEPORTIVO “MÁS SALUD”

Para la elaboración del estado de resultados del complejo se utilizará los datos de los gastos de ventas, gastos financieros y gastos administrativos, para la proyección de los 5 años siguientes a la inversión inicial tomaremos como referencia la tasa de inflación vigente que es el 5%.

Tabla 37: Estado de resultados Complejo deportivo “Más Salud”

ESTADO DE RESULTADOS					
COMPLEJO DEPORTIVO “MÁS SALUD”					
Al 31 de Diciembre					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	295939	310735,95	326272,75	342586,38	359715,70
(-) GASTOS DE VENTAS	78089	81993,19	86092,85	90397,49	94917,36
UTILIDAD BRUTA	217850	228742,76	240179,90	252188,90	264798,34
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	16344	17161,20	18019,26	18920,22	19866,23
(-) GASTOS FINANCIEROS	5799,71	4522,71	3245,71	1968,71	691,51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	195707	205491,87	215766,46	226554,78	237882,52
(-) 15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	29356	30823,78	32364,97	33983,22	35682,38
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	166351	174668,09	183401,49	192571,57	202200,14
(-) 25% IMPUESTO ALA RENTA	41588	43667,02	45850,37	48142,89	50550,04
UTILIDAD / PERDIDA NETA	124763	131001,07	137551,12	144428,67	151650,11

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

4.9.5. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL COMPLEJO DEPORTIVO

“MÁS SALUD”

Para determinar de manera segura el estado de situación financiera del Complejo se toman valores de la inversión inicial. También estarán incluidos los datos del préstamo realizado de 50,000. Como se explicó anteriormente el resto de la inversión será invertida de un capital propio.

Con los datos que arrojo el estado de resultados se procederá a realizar el cálculo del estado de situación financiera del Complejo DEPORTIVO “Más Salud”.

Tabla 38: Estado De Situación Financiera Del Complejo Deportivo “Más Salud”

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	
COMPLEJO DEPORTIVO “MÁS SALUD”	
DEL 1 de Enero al 31 de Diciembre	
ACTIVOS	
Efectivo	86746
Terreno	241500
Construcción	197800
Maquinaria y Equipo	0
Vehículos	0
Muebles y Enseres	690
Equipos de Cómputo	870
TOTAL DE ACTIVOS	527606
PASIVOS	
Préstamo Bancario	50000
Total Pasivos	50000
PATRIMONIO	
Capital Social	477606
Total Patrimonio	477606
TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO	527606

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

4.9.6. FLUJO DE EFECTIVO

Al momento de la elaboración del flujo de efectivo se, utilizaron los datos de ingresos, gastos de venta, gastos administrativos y gastos financieros que fueron proyectados en el estado de resultados.

Tabla 39: Flujo de Efectivo

Flujo de Ingresos	
Año	Valor
1	295939,00
2	310735,95
3	326272,75
4	342586,38
5	359715,70

Flujo de Egresos	
Año	Valor
1	100232,46
2	103677,10
3	107357,82
4	111286,42
5	115475,11

Flujo de Efectivo Neto	
Año	Valor
1	195706,54
2	207058,85
3	218914,93
4	231299,96
5	244240,60

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

4.9.7. CALCULO DEL VALOR NETO ACTUAL (VAN) Y LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

Para el cálculo del valor neto actual y la tasa interna de rendimiento se utilizaron los datos hallados en el flujo de efectivo del proyecto, estos datos serán de suma importancia para saber si la ejecución del proyecto es viable o no.

Tabla 40: VAN Y TIR

Formulación de Datos:	
INVERSION INICIAL	\$ 448.546,75
AÑO 1	195706,5
AÑO 2	207058,9
AÑO 3	218914,9
AÑO 4	231300,0
AÑO 5	244240,6
n=	5 años
i=	12,77%
VAN=	\$ 317.409,80
TIR=	38%

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Realizados los cálculos del VAN y TIR se puede concluir que la viabilidad del proyecto es positiva ya que generara beneficios para el Complejo.

4.10. CONCLUSIONES DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA

Al finalizar la elaboración de la estructura financiera y encontrando una tasa interna de retorno TIR de 38% se percibe que la ejecución del proyecto es viable y positivo, ya que a más de esto se puede observar también que el nivel de ingresos es positivo y la inversión será recuperada en el tiempo proyectado.

CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Concluida toda la investigación expuesta dentro del presente modelo de negocio afirmando la autenticidad y confianza de todos los datos del mismo, el Investigador puede llegar a las siguientes conclusiones.

- En la naturaleza del proyecto se procuró explicar los objetivos y fines que tiene la implementación de este proyecto de la manera más clara posible para que todo lector comprenda la importancia del deporte en la actualidad. Este proyecto tiene énfasis en la juventud y en fomentar costumbres de deporte en la vida diaria de la población Azogueña.
- Al realizar el estudio de mercado dentro de la población Azogueña, se pudo percibir la aceptación al tema y la necesidad de la implementación de un Proyecto que abarque todos los servicios que con este modelo de negocio se puede dar. En el desarrollo del mismo se observa que la implementación de este modelo de negocio sería de gran ayuda para toda la sociedad en varios ámbitos.
- Al momento de elegir la ubicación de este proyecto se tomó en cuenta que este sea accesible para toda la Población. En cuanto a la contratación de personal se lo realizara con procesos de reclutamiento y capacitación que aseguren que la persona contratada brindara un servicio de calidad al usuario.
- A la empresa se la constituirá como una compañía de responsabilidad limitada ya que según la Ley de Compañías cumple con requisitos para establecerla de esta manera.
- Se contará con una distribución adecuada donde se cumplirá con un proceso de producción apropiada para la atención al usuario.

- Con la Evaluación Financiera realizada se puede comprobar la viabilidad de la implementación de este modelo de negocios ya que se obtuvieron resultados positivos como un nivel de ingresos que cubre la gran parte de los gastos tanto administrativos, de producción y financieros que genera la inversión de este modelo de negocio.

Con estos resultados se confirma la aceptación que tendrá la implementación de este proyecto dentro de la población Azogueña y sus alrededores.

5.2. RECOMENDACIONES

- Al implementar el modelo de negocio se deberá cumplir con todos los objetivos ya propuestos, mantenerse con precios cómodos para que se encuentre al alcance de toda la sociedad donde se realizaron los análisis y estudios económicos.
- Mantener un servicio de calidad y calidez donde el usuario se sienta cómodo y frecuente el lugar de manera que este siga creciendo económica y turísticamente.
- Mejora continua, se deberá tener un control adecuado en todos los servicios que se prestaran dentro del Complejo, así estos se mantendrán en constantes cambios y mejoras que aseguren su crecimiento.
- Contar con personal adecuado y constantemente capacitado.
- Cumplir con las leyes y reglamentos a las cuales se está sujeta una empresa consolidada legalmente.
- Como principal recomendación es la pronta implementación de este modelo de negocio, por su considerable viabilidad y rentabilidad.

BIBLIOGRAFIA

- Al-Debei, M. M.-H. (2008). *Defining the Business Model in the New World of Digital Business*.
- Blázquez, D. (1995). *La iniciación deportiva y el deporte escolar*. Barcelona: Inde.
- Cagigal, J. M. (1979). *Cultura intelectual y cultura física*. BUENOS AIRES.
- Díaz Suarez, A. (1995). La iniciación deportiva dentro del D.C.B. *Revista de E.F. Nº 58*, 27-33.
- Drucker, P. (1979). *The practice of management*. Pan Books.
- Giesen, E. R. (2010). *When and how to innovate your business model. Strategy and Leadership*.
- Jansen, W. S. (2007). *New business models for the knowledge economy*. Abingdon, Oxon, GBR: Ashgate Publishing Group.
- McGrath, R. G. (2011). *When Your Business Model Is in Trouble*.
- Merino, J. P. (2009). CAPITAL DE TRABAJO. En J. P. Merino.
- Mora, G. (2003). *Fundamentos biológicos del ejercicio físico*. Sevilla: Wanceulen.
- Morales, A. y. (2000). *Diccionario temático de los deportes*. Málaga: Arguval.
- NACIONAL, H. C. (2006). LEY DE COMPAÑIAS. En L. C. CODIFICACIÓN, *LEY DE COMPAÑIAS* (págs. 6-7).
- Parlebas, P. (1988). *Elementos de sociología del deporte*. Málaga: Unisport.
- Svejenova, S. P. (2010). *An individual business model in the making: A Chef's quest for creative freedom*.
- Timmers, P. (1998). *Business models for electronic markets*.
- Zott, C. &. (2009). *Innovación del modelo de negocio: Creación de valor en tiempos de cambio*.

ANEXOS

Anexo 1: Población

Provincia	Nombre del Cantón		Edades											Total
			De 10 a 14 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años	De 30 a 34 años	De 35 a 39 años	De 40 a 44 años	De 45 a 49 años	De 50 a 54 años	De 55 a 59 años	De 60 a 64 años	
Cañar	AZOGUES	URBANO	3.193	3.494	3.316	3.021	2.356	1.997	1.886	1.747	1.495	1.184	982	24.671
		JAVIER LOYOLA	RURAL	775	712	628	525	425	404	294	273	246	227	214
Total de Habitantes													29.394	

Fuente: Investigación Propia

Elaboración: La Autora

Anexo 2: Encuesta

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA
SEDE AZOGUES
UNIDAD ACADÉMICA DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERÍA EMPRESARIAL

Encuesta

Datos personales

Edad _____

Genero _____

Instrucciones: Señalar una alterativa según su criterio.

1) ¿Con que frecuencia realiza usted deporte?

Diariamente _____ Semanalmente _____ Una vez al mes _____ No realiza ningún deporte _____

2) ¿Qué deporte le atrae más?

Atletismo _____ Básquet _____ Fútbol _____ Natación _____ Patinaje _____ Tenis _____ Voleibol _____
Otros _____

3) ¿Generalmente donde practica este deporte?

Calle _____ Parques _____ Instituciones Educativas _____ Hosterías _____ Canchas Deportivas _____

No tiene un espacio ideal _____

4) ¿Qué factores influye al momento de elegir un lugar donde practicar un deporte?

Infraestructura _____ Ubicación _____ Seguridad _____ Costo _____

5) ¿Le parece interesante la implementación de un complejo deportivo ubicado en Chuquipata para la práctica de todos los deportes antes mencionados?

SI _____ NO _____

6) Asistiría al complejo deportivo:

Todos los días _____ Una vez entre semana _____ 3 veces por semana _____ Los fines de semana _____ Una vez al mes _____

7) ¿Cuál es su ingreso mensual?

Menos de \$375 _____ De \$375 a \$500 _____ De \$501 a \$700 _____ De \$701 a \$1000 _____ Más de \$1000

8) Estaría dispuesto a pagar un mensual de \$ 25.00 USD por persona para el uso de todas las instalaciones del Complejo?

SI _____ NO _____

Gracias por su colaboración

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

Anexo 3: Tabulación de Encuestas

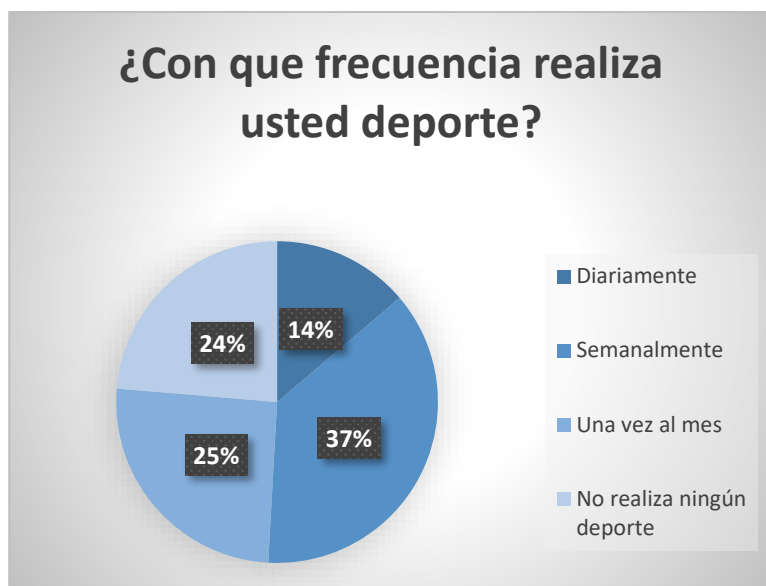
Pregunta 1

Encuestados 96 habitantes el resultado arroja que un 13,79% realizan deporte diariamente, 37,09% realizan deporte semanalmente, un 25,45% lo realizan mensualmente y 23,67% no realizan ningún deporte, por lo que se podría concluir que la mayor parte de habitantes realizan deporte una vez por semana.

Cuadro 1. Resultados Encuesta aplicada

ITEM	ENCUESTA	%
Diariamente	14	13,79%
Semanalmente	35	37,09%
Una vez al mes	24	25,45%
No realiza ningún deporte	23	23,67%
TOTAL	96	100,00%

Gráfico 1. FRECUENCIA DE DEPORTE



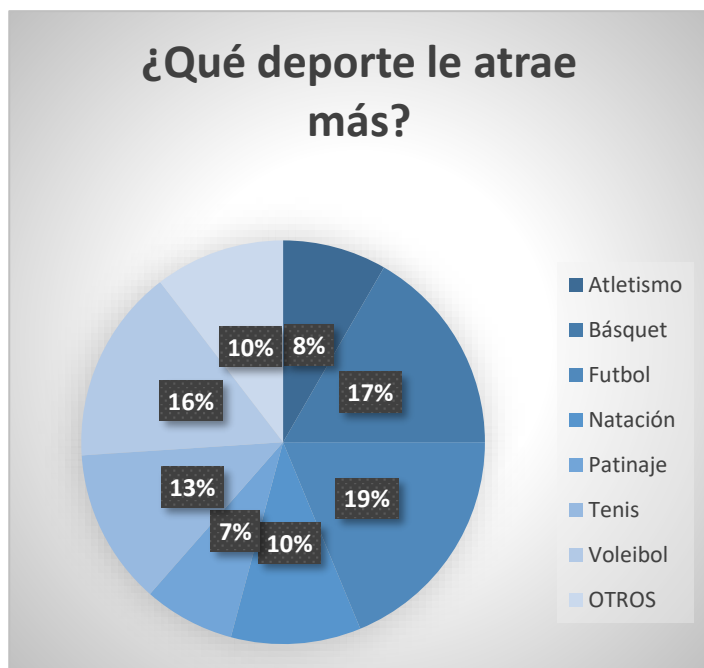
Pregunta 2

Como resultado de la tabulación de esta pregunta se obtiene que la mayor parte de habitantes prefieren el futbol con un 18,04% y con una menor preferencia el patinaje con un 7,75%. Estos porcentajes ayudaran en el momento de decidir que con que instalaciones será indispensable contar en el complejo deportivo.

Cuadro 2. Resultados Encuesta aplicada

ITEM	ENCUESTA	%
Atletismo	8	8,37%
Básquet	16	16,79%
Futbol	18	18,04%
Natación	10	10,38%
Patinaje	7	7,75%
Tenis	12	12,56%
Voleibol	15	15,75%
OTROS	10	10,36%
TOTAL	96	100%

Gráfico 2: Deporte predilecto



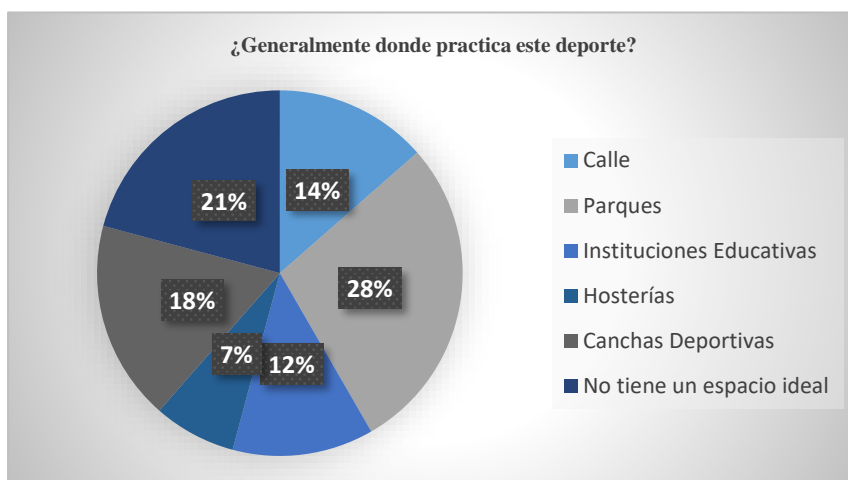
Pregunta 3

De los 96 habitantes encuestados resulto que, la mayoría practica su deporte en parques de la Ciudad con un 28,12% a este le sigue los habitantes que no tienen un espacio ideal para practicar un deporte con un 20,83% este resultado para el proyecto es beneficioso ya que sin tener un lugar adecuado para hacer deporte acudirán al complejo deportivo que se pretende implementar.

Cuadro 3. Resultados Encuesta aplicada

ITEM	ENCUESTA	%
Calle	13	13,54
Parques	27	28,12
Instituciones Educativas	12	12,50
Hosterías	7	7,29
Canchas Deportivas	17	17,70
No tiene un espacio ideal	20	20,83
TOTAL	96	100%

Gráfico 3: Lugar de deporte



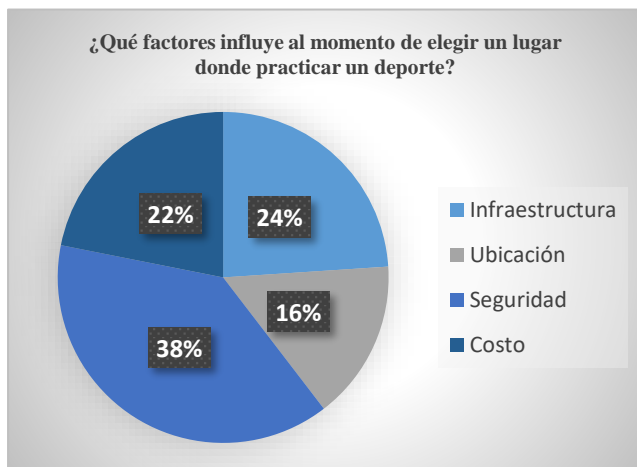
Pregunta 4

La mayor parte de los encuestados consideran que uno de los factores más importantes a la hora de elegir un lugar donde practicar algún deporte es la Seguridad con un 38,54% y la Infraestructura con un 24% lo que favorece al proyecto ya que esto será la principal característica en su implementación.

Cuadro 4. Resultados Encuesta aplicada

ITEM	ENCUESTA	%
Infraestructura	23	24,0
Ubicación	15	15,63
Seguridad	37	38,54
Costo	21	21,88
TOTAL	96	100%

Gráfico 4: Factores para elegir el lugar donde hacer deporte



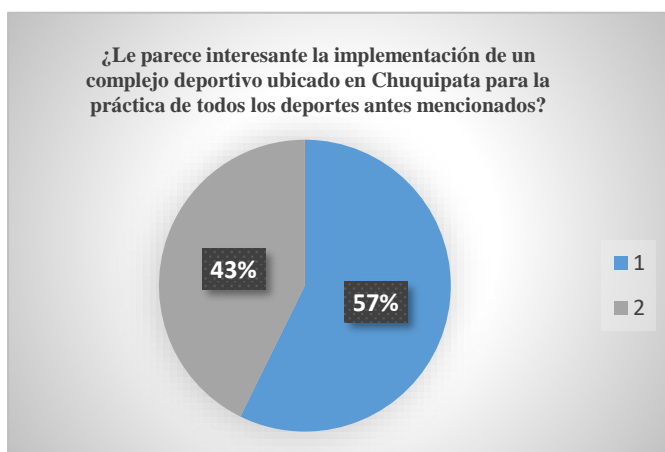
Pregunta 5

En 96 encuestados el resultado de aceptación es 57,29% y rechazo de 42,71%, este resultado favorece a la implementación del proyecto pero en el transcurso de su desarrollo se espera tener un 100% de aceptación con la ayuda de un plan de marketing.

Cuadro 5. Resultados Encuesta aplicada

ITEM	ENCUESTA	%
Si	55	57,29
No	41	42,71
TOTAL	96	100

Gráfico 5: Aceptación o rechazo del proyecto



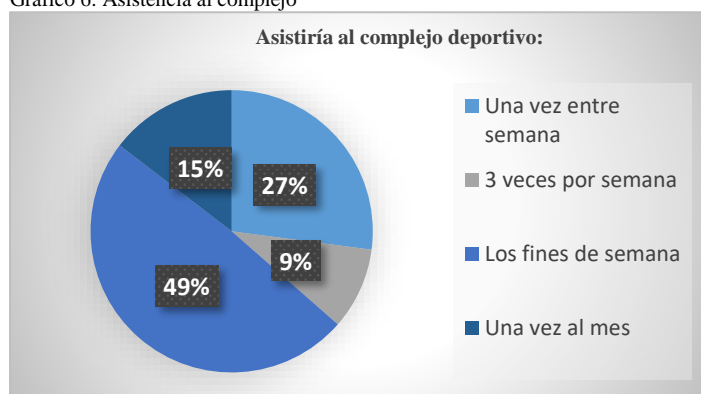
Pregunta 6

De 96 encuestados se obtuvo que un 48,96% asistirá los fines de semana, un 27,08% una vez entre semana, un 14,58% una vez al mes y 9,38% 3 veces por semana, esto resulta bueno ya que el complejo tendrá acogida en diversos días de la semana por lo que siempre se contara con clientela.

Cuadro 6. Resultados Encuesta aplicada

ITEM	ENCUESTA	%
Una vez entre semana	26	27,08
3 veces por semana	9	9,38
Los fines de semana	47	48,96
Una vez al mes	14	14,58
TOTAL	96	100%

Gráfico 6: Asistencia al complejo



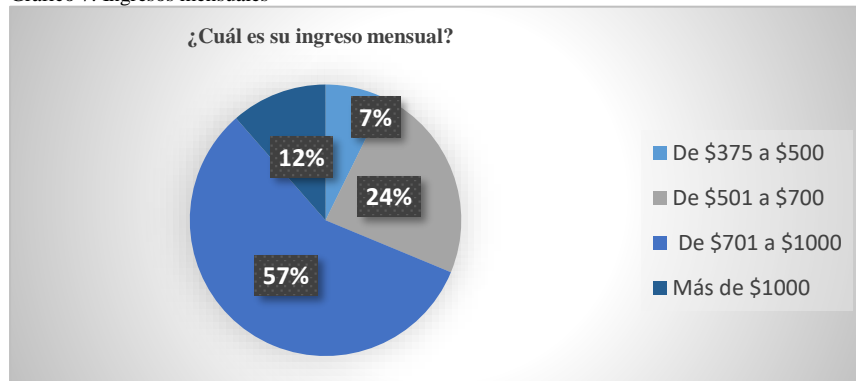
Pregunta 7

De los encuestados el 57,29% tiene ingresos mensuales de \$701 a \$1000 y el porcentaje menor de 7,29% tiene un ingreso de \$375 a \$500 por lo que se puede concluir que se trabajara con personas de ingreso medio.

Cuadro 7. Resultados Encuesta aplicada

ITEM	ENCUESTA	%
De \$375 a \$500	7	7,29
De \$501 a \$700	23	23,96
De \$701 a \$1000	55	57,29
Más de \$1000	11	11,46
TOTAL	96	100%

Gráfico 7: Ingresos mensuales



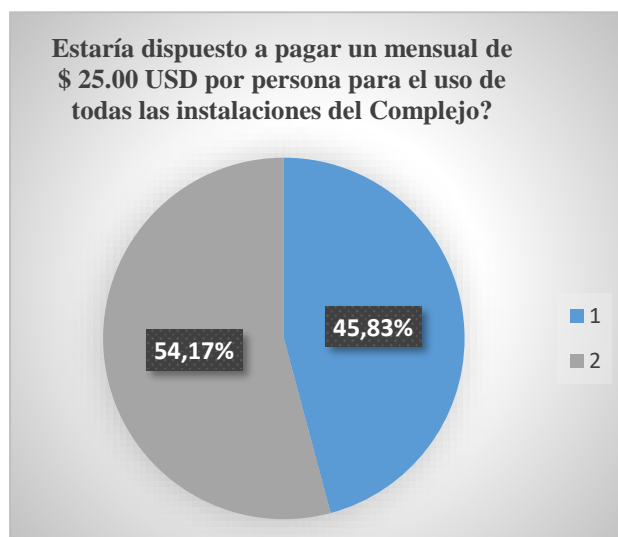
Pregunta 8

En 96 habitantes encuestados se puede ver que un 45,83% no está dispuesto a cancelar el costo que se pretendía implementar en los servicios del proyecto, y un 54,17% si está de acuerdo con el costo a cancelarse. Este punto se lo tomara muy en cuenta al momento de la fijación de precios para encontrar un equilibrio y mayor aceptación a sus precios.

Cuadro 8. Resultados Encuesta aplicada

ITEM	ENCUESTA	%
Si	52	54,17
No	44	45,83
Total	96	100

Gráfico 8: costo del servicio



Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora

Anexo 4 : Cálculo de la Demanda

FORMULA DE ESTIMACION DE LA MUESTRA (IDEAL)						
	Universo (N)	Muestra (n)	Error de estimación (e)	Nivel confianza (o)	Probabilidad a favor (p)	Probabilidad en contra (q)
Total	29394	96	10,00%	1,96	50%	50%
				90%		

Para mejor entendimiento y exactitud en el siguiente cálculo de la demanda sumaremos los porcentajes de los deportes que no se incluirán en el complejo en un Item llamado OTROS.

ITEM	PORCENTAJE
Atletismo	8,37%
Báquet	16,79%
Fútbol	18,04%
Natación	10,38%
Patinaje	7,75%
Tenis	12,56%
Voleibol	15,75%
OTROS	10,36%
TOTAL	100,00%

ITEM	PORCENTAJE
FUTBOL	18,04%
BASKET	16,79%
VOLEY	15,75%
TENIS	12,56%
NATACIÓN	10,38%
OTROS	26,48%

Para el cálculo de la demanda mensual se multiplicara cada uno de los porcentajes de preferencia del deporte por la población total. Partiendo de este valor encontraremos la demanda anual multiplicándola para los días que se laborara dentro del complejo

DEPORTE	DEMANDA MENSUAL	DEMANDA ANUAL
FUTBOL	5303	63632
BASKET	4935	59223
VOLEY	4630	55555
TENIS	3692	44303
NATACIÓN	3051	36613
OTROS	7784	93402
TOTAL	29394	352728

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: La Autora



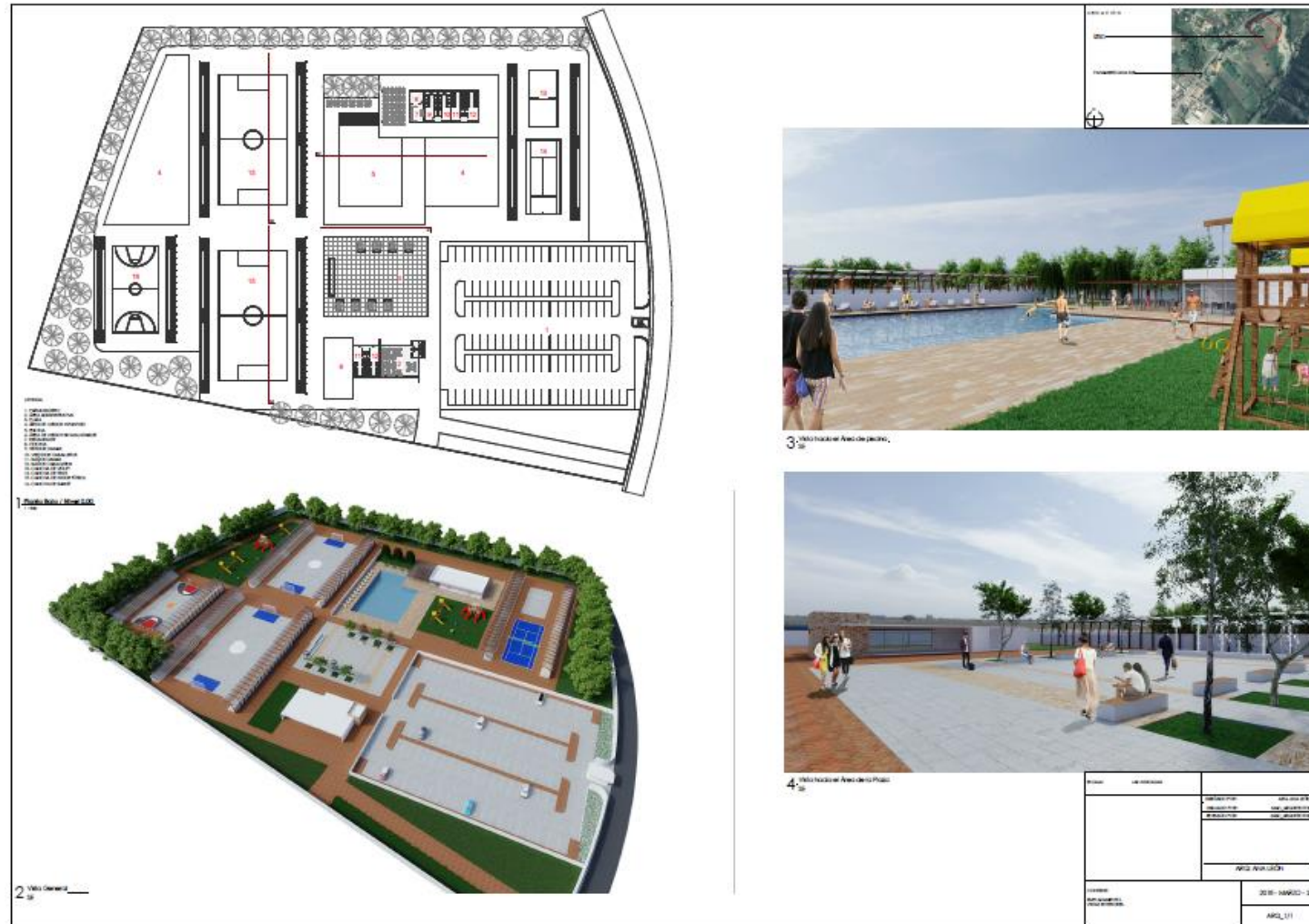
Anexo 5: Proforma de Suministros de Deporte

BOMAN AZOGUES			
Dir.: Julio María Matovelle 8-07 y 10 de Agosto Teléfono: 2241-800 * Azogues - Ecuador			
PROFORMA		Nº 0000029	
Señor (es): <u>Polito Palomeque Bodas</u>			
RUC / C.I.: <u>0302960760</u>		Teléfono: <u>2243359</u>	
Dirección: <u>Azogues</u>		Fecha: <u>06-04-2018</u>	
CANT.	CONCEPTO	P. UNIT.	V. TOTAL
20	Pelotas de Fútbol	31,25	625
10	Balones de basquet	18,75	187,50
250	Pelotas Tenis	2,11	526,79
10	Pelotas de Volie	41,07	410,71
50	conos entrenamiento	0,67	33,48
2	mallas de volei	53,57	107,14
2	raquetas de tenis (semiprof.)	129,69	259,38
2	mallas para cancha de tenis	312,50	625
Son: <u>Tres mil ciento ochenta.</u>		VALOR	<u>2775</u>
Dólares		Iva 12%	<u>333,00</u>
Firma Propietario		TOTAL S	<u>3108,00</u>

Después de revisar esta cotización favor llámenos, para confirmar su aceptación y empezaremos a trabajar con su proyecto inmediatamente.

Fuente: BOMAN
Elaboración: BOMAN

Anexo 6: Estudio Arquitectónico



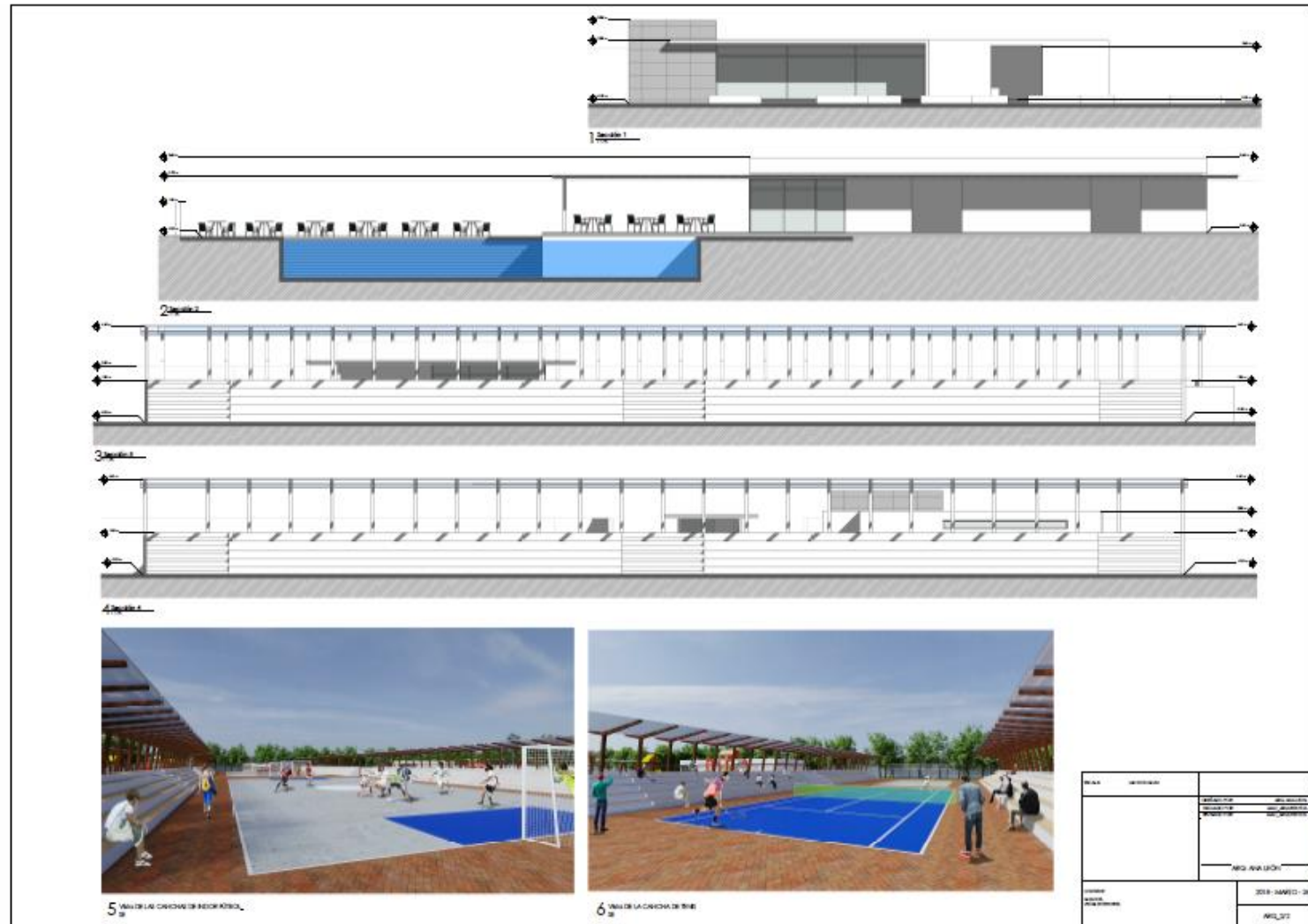
1 Vista General
 20

2 Vista General
 20

3 Vista Isométrica Área de Piscina
 20

4 Vista Isométrica Área de Plaza
 20

Proyecto	de recreación
Ubicación	2015 - 2016
Autores	ARQ. ANA GUEZ
Fecha	2015 - 14/05/2015
Escala	ARQ_L11



Fuente: MAC_ARQUITECTOS
Elaboración: MAC_ARQUITECTOS



Anexo 7: Oficio 1

GAD MUNICIPAL DE AZOGUES

Doc # : GADMA-2018-0631-EXI
Fecha : 2018-01-12
Hora : 09:04
Usu : Aida Castillo Valdez

Azogues, 12 de Enero de 2018

Arquitecto
Gerardo Medina V.
DIRECTOR DE PLANIFICACIÓN

De mi consideración:

Como estudiante de la Facultad de Ciencias Administrativas y Empresariales de la Universidad Católica de Cuenca sede Azogues, me encuentro elaborando mi trabajo de titulación denominado "Estudio de inversión y modelo de gestión. Complejo Deportivo Más Salud", en la Parroquia Javier Loyola; por lo que requiero conocer si actualmente dentro de los Equipamientos de la Parroquia existe algún Complejo Deportivo en funcionamiento.

En espera de su gentil atención, suscribo.

Atentamente,

Polett Anthonella Palomeque Rodas
CI 0302960760

AZOGUES
GAD MUNICIPAL DE AZOGUES
12 ENE 2018
VENTANILLA ÚNICA DE SERVICIOS
Hora 09:04 Firma JAC

Anexo 8: Oficio 2

GAD MUNICIPAL DE AZOGUES
GOBIERNO LOCAL
2014 - 2019
DIRECCIÓN DE PLANIFICACIÓN
SECCIÓN PLANIFICACIÓN TERRITORIAL



OFICIO N° GADMA-SPT-2018-0019-O
Azogues, 15 de enero de 2018

Señorita
Polett Anthonella Palomeque Rodas
Presente.

De nuestra consideración.

En atención al oficio S/N, suscrito por usted, referente a que se indique si en la Parroquia Javier Loyola existe algún Complejo Deportivo en funcionamiento, al respecto informamos lo siguiente:

Revisados los archivos del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Javier Loyola, y del Sistema de Información Geográfica (SIG) del GAD Municipal de Azogues, indicamos que actualmente la parroquia dispone únicamente de equipamientos deportivos, siendo estos los siguientes:

- Estadio Parroquial, localizado en la Av. Panamericana.
- Cancha Sintética de fútbol 5, localizado junto al local del Cuerpo de Bomberos Parroquial.
- Plaza tipo coliseo de uso múltiple, para diversas actividades como mercado, presentaciones artísticas y cancha deportiva.
- Canchas deportivas de uso múltiple en la UNAE, escuelas y colegios de la parroquia.

Con lo expuesto, manifestamos que no se conoce de complejos deportivos en la parroquia que abarquen múltiples disciplinas deportivas.

Atentamente,

Arq. Fabián Toledo Aguilar
JEFE DE PLANIFICACIÓN TERRITORIAL

Arq. Gerardo Medina Velez
DIRECTOR DE PLANIFICACIÓN

Adjunto: - OFICIO
fta



Dirección: Solano y Matovelle esq. Teléfono: (5937) 2240060 ext. 126 Fax (5937) 2240212
www.azogues.gob.ec

SGD GADMA

1/1

Fuente: GAD MUNICIPAL DE AZOGUES
Elaboración: DEPARTAMENTO DE PLANIFICACIÓN