



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

TEMA:

**“ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO
SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR”**

PROPUESTA:

**“CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE
TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014”**

AUTOR:

Jorge Vicente Pincay Castillo

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero en
Administración de Ventas.**

TUTOR:

Ing. Com. Mariela Sempértegui Cali

**Guayaquil – Ecuador
2014**

“ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.”



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Jorge Vicente Pincay Castillo**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniero en Administración de Ventas**.

TUTOR

Ing. Com. Mariela Sempértegui Cali

REVISOR(ES)

Lcda. Magaly Garcés Silva

Lcda. Janett Salazar Santander

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Guillermo Viteri Sandoval

Guayaquil, a los 04 del mes de julio del año 2014

“ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.”



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Jorge Vicente Pincay Castillo

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE “CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014”, previa a la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Ventas, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 04 del mes de julio del año 2014

EL AUTOR

Jorge Vicente Pincay Castillo

“ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.”



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

AUTORIZACIÓN

Yo, Jorge Vicente Pincay Castillo

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **“ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE “CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 04 del mes de julio del año 2014

EL AUTOR

Jorge Vicente Pincay Castillo

“ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.”

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por ayudarme y darme las fuerzas para terminar este proyecto, al Espíritu Santo por darme la sabiduría y por la oportunidad que me ha dado para plasmar mis conocimientos en esta investigación.

Agradezco a mi esposa por su comprensión, por su paciencia y ser la guía de nuestro hogar en esos fines de semana en los que no podía estar compartiendo con ellos

Agradezco a mis hijos por su comprensión y convertirse en mi apoyo para culminar esta carrera

Agradezco a cada uno de los profesores por ser nuestros facilitadores en el aprendizaje de esta especialización, por compartir sus conocimientos y acompañarnos cada fin de semana en ese esfuerzo y a todos quienes hicieron realidad el llegar a esta etapa académica tan importante.

De igual manera a todos quienes me brindaron el tiempo e información necesaria para culminar con este estudio.

Jorge Vicente Pincay Castillo

“ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.”

DEDICATORIA

Dedico esta obra a mi familia porque fueron quienes estuvieron a mi lado en todo momento, por su paciencia, por su comprensión y por compartir juntos el esfuerzo de cada fin de semana. Se convirtieron en un motor para brindarme las fuerzas necesarias a la hora de culminar esta investigación.

A cada uno de mis hijos por el apoyo, la comprensión y el sacrificio que juntos a ellos se vivió cada fin de semana, ustedes significan la motivación para haber emprendido esta formación. Gracias los amo.

A mi Abuela Leonor, que aunque no estás en esta tierra sé que estarías orgullosa y hubieses sido la principal motivadora a que inicie y culmine esta formación.

Jorge Vicente Pincay Castillo

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Com. Mariela Sempértegui Cali

PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

PROFESOR DELEGADO 1

PROFESOR DELEGADO 2

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

CALIFICACIÓN

Ing. Com. Mariela Sempértegui Cali

PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

ÍNDICE

.....	I
TEMA:	I
CERTIFICACIÓN	II
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	III
AUTORIZACIÓN	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN	VII
CALIFICACIÓN	VIII
ÍNDICE DE TABLAS	XIII
ÍNDICE DE CUADROS	XIII
ÍNDICE DE GRÁFICAS	XIV
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	XIV
RESUMEN	XV
ABSTRACT	XVI
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
EL PROBLEMA	2
1.1 Planteamiento	2
1.1.1 Ubicación del problema en el contexto	5
1.1.2 Situación conflicto	5
1.1.3 Causas	6
1.1.4 Consecuencias	8
1.1.5 Delimitación	8
1.2 Formulación del Problema	11
1.3 Objetivos de la Investigación	11
1.3.1 General	11
1.3.2 Específicos	12
1.4 Justificación	12

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

CAPITULO II	17
MARCO REFERENCIAL	17
2.1 Antecedentes de la investigación (trabajos previos)	17
2.1.1 Historia del tenis mundial	17
2.1.2 Historia del tenis en Ecuador	19
2.1.3 Canchas de tenis	22
2.1.4 Proyectos similares en Ecuador	24
2.2 Marco teórico	25
2.2.1 Oferta y demanda	25
2.2.2 Creación de empresas	26
2.2.3 Emprendimiento	27
2.2.4 Plan de negocios	28
2.2.5 Plan comercial	29
2.2.6 Ventas	30
2.2.7 Marketing	30
2.2.8 Marketing Mix	31
2.2.9 Servicio al cliente	32
2.2.10 El Marketing relacional y el CRM	33
2.2.11 Tipos de clientes	34
2.2.12 Fidelización de clientes	35
2.2.13 Beneficios del tenis	36
2.3 Marco conceptual	38
2.4 Marco legal	41
2.4.1 Plan Nacional del Buen Vivir	41
2.4.2 Ley de deportes	42
2.4.3 Leyes tributarias	42
2.4.4 Permisos y patentes	43

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE “CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

CAPITULO III	44
MARCO METODOLÓGICO	44
3.1 Tipo de Investigación	44
3.2 Diseño de Investigación	44
3.3 Población y muestra	45
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	47
3.5 Técnicas de procesamiento y análisis de datos	47
CAPITULO IV	49
RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO	49
4.1 Presentación de los Resultados	49
4.2 Análisis e interpretación de los resultados	59
CAPÍTULO V	60
PROPUESTA	60
5.1 Descripción del Proyecto	60
5.2 Justificación del Proyecto	62
5.3 Objetivos del Proyecto	64
Objetivo general:	64
Objetivos específicos:.....	64
5.4 Beneficiarios de Proyecto Directo e indirecto	64
5.5 Localización Física	65
5.6 Plan Operativo o de Actividades	66
Análisis organizacional	66
Marketing Mix:.....	68
Producto.....	68
Precio	69
Promoción	69
Plaza.....	70

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

5.7 Estudio de Factibilidad o viabilidad del Proyecto	70
Estudio de la oferta y la demanda	70
5.8.2 Presupuesto de inversión.....	71
5.8.3 Financiamiento de la inversión.....	71
5.8.4 Venta y costo de venta	72
5.8.5 Flujo de caja.....	73
5.8.6 Estado de resultados integrales.....	74
5.8.7 Balance general.....	75
5.8.8 Análisis financiero: Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto.....	76
5.8 Seguimiento y Evaluación	76
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	77
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	78
BIBLIOGRAFÍA	79
ANEXOS	81
ANEXO 1	81
ANEXO 2	82

ÍNDICE DE TABLAS

“Tabla 1: Total Clientes”	70
“Tabla 2: Inversión Requerida”	71
“Tabla 3: Fuentes de Financiamiento”	71
“Tabla 4: Margen Bruto”	72
“Tabla 5: Flujo de Caja”	73
“Tabla 6: Estado de Resultados Integrales”	74
“Tabla 7: Balance General”	75
“Tabla 8: Tasa mínima aceptable”	76
“Tabla 9: Valor actual Neto”	76

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Distribución de la población Guayaquil por edades	46
Cuadro 2: Aceptación Cancha de césped sintético para Tenis Guayaquil por edades .	48
Cuadro 3: Sector en el que reside	49
Cuadro 4: Edad de los encuestados	50
Cuadro 5: Género de los encuestados	51
Cuadro 6: Ocupación actual	52
Cuadro 7: Sabe jugar tenis	53
Cuadro 8: Le gustaría que exista un lugar en el cual le enseñen a jugar tenis.....	54
Cuadro 9: Le gustaría que en Guayaquil se ofrezca alquiler de canchas para tenis	55
Cuadro 10: Frecuencia de asistencia a jugar tenis.....	56
Cuadro 11: Horarios para asistir a jugar tenis	57
Cuadro 12: Pago de alquiler de cancha de tenis	58

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfico 1: Efectos del Espíritu Empresarial	28
Gráfico 2: Marketing Mix.....	32
Gráfico 3: Sector en el que reside.....	49
Gráfico 4: Edad de los encuestados	50
Gráfico 5: Género de los encuestados	51
Gráfico 6: Ocupación actual	52
Gráfico 7: Sabe jugar tenis.....	53
Gráfico 8: Le gustaría que exista un lugar en el cual le enseñen a jugar tenis.....	54
Gráfico 9: Le gustaría que en Guayaquil se ofrezca alquiler de canchas para tenis	55
Gráfico 10: Frecuencia de asistencia a jugar tenis.....	56
Gráfico 11: Horarios para asistir a jugar tenis	57
Gráfico 12: Pago de alquiler de cancha de tenis	58
Gráfico 13: Medidas de las canchas de tenis.....	60
Gráfico 14: Las funciones son las siguientes:	66

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN # 1: Cancha de césped sintético.....	24
ILUSTRACIÓN # 2: <i>Terreno en la ciudadela la FAE</i>	65

RESUMEN

El presente plan de proyecto se fundamenta en el análisis sobre el comportamiento del ser humano y las diversas tipologías que lo conforman, pues a lo largo de la historia se ha caracterizado por poseer hábitos y costumbres, entre las cuales se encuentra el deporte. Bajo este parámetro el tenis es una actividad que, durante los últimos 20 años, ha incrementado su práctica alrededor del mundo y Ecuador no es la excepción. Para los ecuatorianos el tenis es un deporte muy particular que no ha sido explotado en su totalidad; especialmente si lo comparamos con el fútbol, de aquí surge la idea de implementar un complejo de tenis que incentive su práctica y que; a su vez, genere oportunidades de negocio en pro de brindar un servicio que permita satisfacer las expectativas de la población y fomente la cultura o hábito de practicarlo, para lo cual es importante crear esta propuesta de negocio que plantea la posibilidad de crear un espacio de alquiler de canchas de césped sintético en la ciudad de Guayaquil.

Palabras claves: Tenis, deporte, creación de empresas, alquiler de canchas de tenis, césped sintético.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

ABSTRACT

This project plan is based on the analysis of human behavior and the different types that comprise it, because throughout history has been characterized by having habits and customs, among which the sport is. Under this parameter tennis is an activity that, over the past 20 years, his practice has increased worldwide and Ecuador is no exception. For Ecuadorian tennis is a very unique sport that has not been fully exploited; especially when compared with soccer, here comes the idea of implementing a complex of tennis practice and incentive; in turn, generate business opportunities in favor of providing a service that will meet the expectations of the population and promote the culture or habit to practice, which is important to create this business proposal that raises the possibility of creating a space rent synthetic grass courts in the city of Guayaquil.

Keywords: Tennis, sport, business creation, hire tennis courts, synthetic turf.

INTRODUCCIÓN

El objeto a estudiar es la viabilidad de un emprendimiento que consiste en crear un sitio de alquiler de canchas de tenis de césped sintético para fomentar el hábito del deporte y salud mental en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2014.

La realización del presente proyecto persigue la búsqueda de crear una opción que fomente al deporte blanco y contribuya a mejorar la calidad de vida del guayaquileño.

Para lo cual fue oportuno obtener información relevante para lograr identificar si el proyecto es viable e identificar si el mismo dispone de tasas atractivas de retorno que favorezcan el emprendimiento que busca fomentar en la sociedad la práctica del tenis; sin prejuicios de acceso, y facilitando el desarrollo disciplinario que requiere esta actividad. Pues se conoce que en relación al concepto de negocio que se quiere aplicar, se puede apreciar que no existe en Guayaquil una alternativa que fomente la práctica de este deporte en los diferentes segmentos sociales; debido a que su práctica, en la actualidad es limitada y de alto costo.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento

En Ecuador, la Constitución de la República indica que todo proyecto u actividad ejecutada dentro del territorio ecuatoriano debe velar por el cumplimiento y garantizar el derecho al buen vivir, con un sentido de equidad e inclusión social. Bajo este sentido de bienestar en la comunidad, el sector empresarial debe fomentar al igual que el gobierno, proyectos que permitan proteger, impulsar, coordinar el deporte y la actividad física como ejes fundamentales para la formación integral del ciudadano; de tal manera, que se preserven los principios de:

- Universalidad
- Igualdad
- Equidad
- Progresividad
- Interculturalidad
- Solidaridad y no discriminación

En Ecuador el deporte es un eje fundamental para el desarrollo social y cultural, no obstante, por muchas ocasiones los niños, jóvenes y adultos dejan la oportunidad de practicar alguno de estos por carencia de dinero o porque las condiciones socioeconómicas no se los permite.

Adicionalmente, existen varios problemas extra deportivos, entre los cuales es notorio el alto índice de obesidad o problemas cardiovasculares de la población, al igual que el alcoholismo y la drogadicción.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

La obesidad: nace de un excesivo consumo de alimentos altos en grasas. Estos generan problemas de salud dentro de la población ecuatoriana, ocasionando en pocos años complicaciones cardíacas. Según (La Hora, 2010), en Ecuador el 59% de adultos sufre de obesidad. En lo que va del año 2013, ya se califica a la obesidad como una enfermedad de alto riesgo, debido a los distintos padecimientos que genera la mala alimentación, que en algunos casos podría conllevar a la muerte.¹

Cabe destacar, que frente a esta enfermedad lo más recomendable es evitar las comidas con grasas saturadas (Snacks y Comidas rápidas) y, además, fomentar la práctica deportiva.

Alcoholismo y drogadicción: en el Ecuador los niveles de consumo de drogas, con el pasar de los años, han representado un problema social que ha repercutido de manera negativa en muchos aspectos, tales como: accidentes de tránsito, disfunción familiar, delincuencia y violencia, entre otros.

Según el (Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas, 2013), el uso de estos químicos adquiere cada vez más relevancia en la sociedad, por tal motivo analizar el consumo de drogas ya no es un tabú. Se conoce que una de cada cinco personas consume drogas y alcohol. Este problema social no solo se ve en la ciudadanía más vulnerable como son los niños y jóvenes, sino también en profesionales del deporte, lo cual constituye una señal de alerta para que los sectores público y privado tomen las medidas correctivas de manera oportuna.

Acorde a lo indicado y con miras a buscar una solución a la problemática expuesta, esta propuesta de trabajo de titulación plantea la creación de un centro

¹Según Pablo López especialista del Ministerio de Salud del Ecuador. Entrevista Diario La Hora (2010).
Jorge Vicente Pincay Castillo

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

deportivo que fomente la práctica del tenis en la ciudad de Santiago de Guayaquil, en pro de impulsar el hábito del deporte y la salud mental.

Es importante promover la ejecución de un centro deportivo privado que fomente la equidad, integración e igualdad. El tenis se caracteriza por ser un deporte exigente tanto a nivel físico como económico, es decir, no todo individuo puede jugarlo profesionalmente; sin embargo, lo puede practicar como hobbies o pasatiempos.

Es importante mencionar, a manera de ejemplo, que la implementación de canchas sintéticas enfocadas a la práctica del fútbol en Guayaquil ha representado excelentes retornos para los inversionistas a un mediano plazo, debido a que el fútbol es el deporte de mayor práctica en el país. No obstante, el tenis es practicado fundamentalmente por deportistas de clases sociales media-alta y alta, debido a los altos costos que demandan los implementos de este deporte. Por lo expresado, el problema está en identificar si existe el mercado que genere la rentabilidad del proyecto, para ello se requiere de una investigación que servirá como instrumento que determine la viabilidad y aceptación de la presente propuesta.

Por otra parte, existen varios paradigmas sociales en relación al entorno en el cual se desenvuelve este deporte, sin embargo, en otros países de Latinoamérica las barreras socioeconómicas han sido superadas, dando paso a una mayor práctica del tenis. Con la aplicación y puesta en marcha de este concepto de negocio, se busca brindar facilidades para que todas las personas interesadas accedan a la práctica del deporte blanco. Cabe destacar que el proyecto planteado no solo busca poner en alquiler la cancha, sino también facilitar la prestación de implementos para realizar la actividad deportiva y fomentar el deporte en todas las edades, sin discriminación de género.

1.1.1 Ubicación del problema en el contexto

El tenis es un deporte que, generalmente, es practicado por las personas que tienen un poder adquisitivo estable, pertenecientes a un nivel socioeconómico medio alto y alto, motivo por el cual las canchas para la realización de este deporte no se encuentran en barrios ni ciudadelas.

Es evidente que los accesorios para este deporte pueden ser un poco costosos, por esta razón dentro del proyecto se plantea la idea de tener una serie de implementos deportivos dentro de las instalaciones, de tal manera que todo usuario tenga acceso y no se vea obligado a realizar gastos elevados.

1.1.2 Situación conflicto

El presente trabajo de titulación nace en la ciudad de Guayaquil, en el año 2013. Busca disminuir la desigualdad, inequidad y problemas de salud, entre otros aspectos previamente mencionados.

Guayaquil es una de las ciudades con mayor población en el país y, por ende, se perfila como el principal objeto de estudio para que la propuesta sea validada. Cabe indicar que para el desarrollo del presente proyecto se realizó un estudio previo, el cual daría inicio al análisis de factibilidad de esta propuesta en la Perla del Pacífico, como también se la conoce a Guayaquil.

Como se expuso en párrafos previos, en la actualidad resulta ser un poco complicado practicar tenis, debido a que la mayoría de las canchas se encuentran en lugares exclusivos, clubs y urbanizaciones residenciales, por tal razón no todos los ecuatorianos tienen un libre acceso a este deporte.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

En consecuencia, este proyecto propone un inicio para masificar este deporte tan completo y, a su vez, permitir que las personas a quienes les atraigan este juego puedan practicarlo. Actualmente, en la ciudad de Guayaquil, el tenis se lo puede practicar en los siguientes lugares:

Guayaquil Tenis Club (Privado): cuenta con tres canchas de arcilla y dos de cemento. Ubicado en la calle 9 de octubre y en la vía a Samborondón.

Club Nacional (Privado): tiene doce canchas de arcilla y dos de cemento. Ubicado en el km. 6 ½ de la vía a Daule. Cubierta y al aire libre.

Complejo de Federación Deportiva del Guayas (Solo federados): posee seis canchas de cemento con cubierta. Ubicado en el complejo deportivo. Sirve como lugar de entrenamiento de tenistas en competencia.

Parque Samanes (Público): seis canchas de cemento al aire libre.

Es importante recalcar que la ausencia de canchas en barrios, ciudadelas y entidades educativas, demuestra la limitación de acceso que la ciudadanía tiene hacia este deporte tan importante, y rico en la historia ecuatoriana.

1.1.3 Causas

- Poca promoción para la práctica del tenis.
- En la ciudad de Guayaquil existen accesos limitados de canchas para practicar este deporte.
- La falta de apoyo al deporte "blanco" por parte de las instituciones deportivas.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

- Paradigma relacionado a que las personas con poder adquisitivo bajo o que se encuentren en la clase baja, media baja o media no pueden realizar este deporte.
- Los altos costos que tienen los accesorios para practicar tenis (zapatos, raquetas, pelotas, etc.).
- No existe una preparación adecuada para fomentar el desarrollo de nuevos deportistas.
- Falta de información al no tener en cuenta que practicar tenis en el ámbito profesional genera altos ingresos.
- La falta de instructores que deseen enseñar y capacitar para que la sociedad realice este deporte.
- Escasas instituciones que desean enseñar a jugar tenis a personas de la segunda edad.
- Falta de incentivos a la primera generación para realizar este deporte, y enfocarse solamente en practicar fútbol.
- Los costos elevados que existen para ser parte de los clubes en el país, los cuales mantienen dentro de sus instalaciones canchas de tenis con distintas superficies.
- La realización de canchas de tenis, solo con superficie de cemento.
- Falta de seguridad a altas horas de la noche para realizar cualquier deporte de la preferencia del consumidor.
- Población que no tiene el hábito de practicar deportes.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

1.1.4 Consecuencias

- Muy pocos niños y jóvenes practican tenis.
- Altos índice de obesidad que existe en Guayaquil y, posteriormente, en el resto del país.
- Presencia limitada de tenistas de élite que jueguen torneos amateurs y, posteriormente, en el ámbito profesional.
- Poco interés de las clases baja, media baja y media para practicar tenis.
- Ausencia de personas capacitadas para enseñar a jugar este deporte.
- Que el Ministerio de Deporte y la Federación Ecuatoriana de Tenis (FET) tengan más en cuenta tan prestigioso deporte y, a su vez, lo compartan con la población en general.
- Limitación en la recreación para los menores de edad.
- Poco desarrollo deportivo en el país.

1.1.5 Delimitación

Según (Muñoz Ugarte, 2013), hace cuatro siglos y medio, en 1535, se produjo el traslado definitivo de la ciudad de Guayaquil y quedó asentada definitivamente en las faldas del cerro Santa Ana, mirando al inmenso río Guayas, el cual es alimentado por los ríos Daule y Babahoyo.

Desde aquella época, esta ciudad presentó un desarrollo económico moderado hasta fines del siglo XVI y comienzos del siglo XVII, porque Guayaquil no llegaba ni siquiera a los mil habitantes, no obstante, durante el periodo 1750 – 1760, se evidencia el ritmo de un crecimiento demográfico.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Para la mitad del siglo XVIII, Guayaquil aún mantenía su desarrollo económico moderado, lo cual era poco creíble debido a que esta se encuentra en la provincia del Guayas, la misma que cuenta con un vasto y extenso espacio demográfico que es propicio para el desarrollo de algunas actividades, sin embargo, razones económicas, sociales y políticas ocasionaron que dicho desarrollo sea lento.

Con el paso de los años, ha habido un crecimiento demográfico y, por consiguiente, económico en Guayaquil. Esto fue posible porque la crisis que atravesaba el país, en aquel entonces, originó un traslado masivo de habitantes de diferentes provincias del Ecuador a la Perla del Pacífico, entre las cuales se encontraban Los Ríos, Manabí, Esmeraldas y El Oro. Sin duda, Guayaquil fue el lugar de destino de estas personas porque en ella se podían realizar distintas actividades, de las cuales obtenían ingresos para solventar los gastos de sus familias.

Posteriormente, en el país existió el boom bananero, específicamente, en la región Litoral, debido a que en esta el clima es propicio para el cultivo de esta fruta. Razón por la cual, Guayaquil, que ya se había ganado el denominativo de <<Puerto Principal>>, incursionó en la rama de la agroexportación bananera, para así no solo incentivar el desarrollo económico de la ciudad, sino también fomentar la agricultura de otros productos. Esto generó un flujo poblacional masivo hacia Santiago de Guayaquil.

A partir de 1970, el comercio petrolero y la acelerada urbanización que experimentó la ciudad, generó aún más el crecimiento económico y poblacional, permitiendo así que otras actividades como el deporte tomen un rol protagónico. Por ello, desde esa época Guayaquil no solo se caracterizaba por ser <<Puerto Principal>>, incentivar el desarrollo agrícola y de exportación sino también porque el deporte guayaquileño era reconocido, nacional e internacionalmente, en ramas como fútbol, natación y tenis, entre otras.

Jorge Vicente Pincay Castillo

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Precisamente, estas tres ramas han brindado muchas alegrías al pueblo guayaquileño convirtiéndolo en motor propulsor de talentos nacionales o equipos de excelentes condiciones físicas y mentales. Por tal motivo, se pueden citar por cada rama mencionada a personalidades o equipos que han marcado historia en el deporte ecuatoriano y; principalmente, en el guayaquileño.

Fútbol.

- Barcelona Sporting Club.
- Club Sport Emelec.
- Patria.
- Everest.

Natación.

- Jorge Delgado.
- Diana Quintana.

Tenis.

- Andrés Gómez.
- Francisco Segura.
- Nicolás Lapentti.

De lo expuesto, sin duda alguna los deportes más populares y acogidos por la mayoría de ecuatorianos son en primer lugar el fútbol, seguido por la natación. Pero, qué ocurre con el tenis, este cuestionamiento se debe a que probablemente este deporte es elitista, es decir, no cualquier persona lo puede practicar y, además, porque tampoco ha sido tan promocionado como los otros dos.

Por ejemplo, para practicar fútbol existen algunas canchas donde se puede desarrollar este deporte e incluso solo basta con utilizar una calle no tan transitada, ubicar dos piedras distanciadas una de la otra que representan a los arcos, en lados opuestos de la calle y utilizar un balón, para así desarrollar esta actividad.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

En lo que respecta a la natación, esta disciplina se la puede practicar en algunos sitios, como por ejemplo, la Piscina Olímpica, Piscina Jorge Delgado e incluso en clubes de urbanizaciones privadas, entre otras.

Sin embargo, el tenis no brinda esta facilidad, por ello se puede aseverar que la práctica de este deporte tampoco se ha desarrollado conjuntamente con el crecimiento económico y poblacional de la ciudad de Guayaquil que ahora cuenta con 2'531.223 habitantes, según el último censo de población y vivienda realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en el año 2010.

Por esta razón y por el número elevado de habitantes que residen en Guayaquil existe la motivación de implementar canchas de césped sintético, para la práctica del tenis en el sector norte de la ciudad de Santiago de Guayaquil.

1.2 Formulación del Problema

La formulación del problema correspondiente al emprendimiento que se pretende desarrollar responde a la siguiente interrogante:

¿Es posible potencializar la práctica del tenis en la ciudad de Guayaquil e impulsar el desarrollo de nuevas empresas que ayuden a masificar la práctica de este deporte y, a su vez, contribuyan al desarrollo físico, mental y cultural de la población?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 General

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Determinar la viabilidad del emprendimiento relacionado con el alquiler de canchas de tenis de césped sintético en la ciudad de Guayaquil, para fomentar el hábito del deporte y salud mental a partir del año 2014.

1.3.2 Específicos

- Identificar el grupo objetivo del proyecto.
- Identificar hábitos y gustos de quienes serían los clientes.
- Analizar los pronósticos de ingresos relacionados con la puesta en marcha del proyecto y establecer los costos e inversiones requeridas para la elaboración de la propuesta.
- Determinar el retorno de la inversión y la viabilidad del proyecto.

1.4 Justificación

Ecuador es reconocido como un país pluricultural, dado que está conformado por diversos grupos étnicos, donde el deporte es uno de los hábitos más comunes en las tradiciones del país. Los ecuatorianos, en los últimos años, se han caracterizado por ser muy competitivos en cualquier tipo de actividad; por ejemplo:

El atletismo: otorgó al país la primera medalla olímpica.

El tenis: que de la mano del deportista Andrés Gómez, consiguió coronarse campeón de uno de los torneos más importantes de la historia de esta disciplina. Resulta importante mencionar que existe un tenista ecuatoriano de entalle mundial como Pancho Segura, quien fue considerado un ícono de este deporte.

El Fútbol: el deporte de los ecuatorianos, se ha convertido en la práctica deportiva más común que ha otorgado alegrías a sus seguidores, entre las cuales se encuentra la clasificación a dos mundiales y, además, medallas y trofeos en campeonatos internacionales.

Cabe destacar que estos no son los únicos reconocimientos en cuanto a actividades deportivas, sin embargo, se los identifica como los de mayor progreso y trascendencia a nivel disciplinario.

En el país, los centros deportivos, academias o negocios que se desempeñan en el área deportiva han incrementado su participación; por ejemplo, (Muñoz Ugarte, 2013), informa que la demanda de las canchas de césped sintético, en los últimos diez años, ha incrementado su participación en un ochenta por ciento, lo cual ha generado que existan más de quinientas en todo el Ecuador.

Por otra parte, al hacer una comparación entre el tenis y el fútbol, se evidencia que los centros deportivos del tenis son limitados, tal como se expuso en párrafos previos. Existen varios paradigmas referentes a este tema, pues se considera que el deporte de raqueta es solo para gente de abolengo.

Sin embargo, el tenis es un deporte que ha evolucionado y ha aumentado el interés en muchas personas de Ecuador, pues poco a poco ha incursionado de diversas formas en el país, a tal punto que ha sido representado con mucho éxito por deportistas que se han enfrentado a los mejores competidores de la historia mundial, como es el caso del ex número 4 del mundo Andrés Gómez, quien marcó su historia como tenista en el año de 1990 al ganar en una épica final al estadounidense André Agassi, en el torneo Grand Slam de Roland Garros.

A través de la historia, la evolución de esta actividad se ha incrementado, desde los implementos, equipos, hasta la preparación física de los jugadores, convirtiéndose en uno de los deportes más exclusivos en el país. Debido a eso, la exigencia que demanda la preparación ha logrado forjar deportistas que han

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

hecho vibrar y admirar este deporte en las últimas dos décadas, como por ejemplo los hermanos Lapentti y Andrés Gómez.

Por estos personajes y acontecimientos, hoy en día el tenis ha conseguido incrementar su participación y el interés de muchos deportistas, siendo una oportunidad importante para fomentar e incentivar este deporte y, al mismo tiempo, permitiendo que se generen recursos económicos por medio de la creación de negocios orientados a impulsar la práctica del deporte blanco.

Para la puesta en marcha de este proyecto, es necesario realizar un estudio de la demanda, sin embargo, bajo una fija apreciación, la creación y promulgación de canchas de césped sintético de tenis en la ciudad de Guayaquil parecería ser un éxito, dado que no hay un modelo de negocio similar.

Adicionalmente, esta propuesta en el ámbito social ayudaría al trato y a la comunicación entre las distintas clases sociales dentro del país. Es de conocimiento público que existe una brecha entre las clases sociales, pues a nivel profesional este deporte debe ser autofinanciado, debido a la poca captación de sponsors.

Por esta razón, el implementar las canchas con césped sintético para practicar tenis sin desigualdad rompería paradigmas.

En lo académico fomentaría nuevas líneas de investigación, dado que servirá como material para consulta sobre la creación y comercialización de productos o servicios relacionados al área deportiva.

La propuesta tiene como objetivo abrir de manera completa el acceso a la práctica de este deporte, ofreciendo entre sus servicios:

- Cancha de entalle profesional.
- Alquiler de la cancha.
- Accesorios deportivos.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

- Experiencia deportiva.
- Entrenamiento.
- Formación de deportistas.

Es importante estimular a los niños, jóvenes y adultos a que realicen más de un deporte y que no dependan de prácticas en conjunto como el fútbol, que por conocimiento público es el más realizado en el país.

En el ámbito comercial y empresarial, fomentaría la creación de un nuevo proyecto y, posiblemente, el desarrollo de la industria del tenis en Guayaquil.

A nivel de salud, se mejoraría el estado físico de la población, contribuyendo al desarrollo físico, mental y cultural. De tal manera, que se minimizarían los problemas cardíacos que se han convertido en un tema demasiado discutido en los últimos años.

A nivel formativo se impulsará el surgimiento de nuevas estrellas del deporte en el ámbito profesional.

Por esta razón, nace la idea de realizar canchas con material sintético que incentiven a la población ecuatoriana a practicar este deporte, que con el pasar de los años ha disminuido la presencia de competidores en competencias reconocidas a nivel internacional. Con ello se podrá:

- Crear una opción que fomente al deporte blanco, y contribuya a mejorar la calidad de vida del guayaquileño.
- Fomentar en la sociedad la práctica del tenis sin prejuicios de acceso, y facilitando el desarrollo disciplinario que requiere esta actividad.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Finalmente, el presente proyecto contribuirá al logro de los objetivos expuestos en el Plan Nacional del Buen Vivir debido a:

Objetivo 1:

Auspiciar la igualdad, cohesión e integración social y territorial en la diversidad.

Objetivo 2:

Mejorar las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.

Objetivo 3:

Mejorar la calidad de vida de la población.

Objetivo 7:

Construir y fortalecer espacios públicos, interculturales y de encuentro común.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Antecedentes de la investigación (trabajos previos)

2.1.1 Historia del tenis mundial

Hablar de un comienzo del tenis es algo controversial, pues acorde a algunos estudios realizados se evidencia que los orígenes de este juego se relatan desde la época egipcia y romana. Sin embargo, el tenis como se lo conoce hoy en día se evidencia desde finales del siglo XIX.

(Crespo, 2010), establece que en la cultura egipcia o romana existían juegos que requerían de la inclusión de pelotas para poder practicarlo, es por ello que resulta muy complicado establecer el origen del tenis en el mundo.

En un inicio existían rituales de guerra y de índole religiosos, donde después de un conflicto bélico el ejército vencedor tiraba de un lado al otro las cabezas de sus oponentes, en forma de burla y diversión.

(Alejandro Magno, 350 a.C.), en uno de sus discursos mencionó que la pelota era la tierra y él el palo que la impulsa. Aunque suene un poco exagerado al mencionar estas palabras, supone algún precedente.

Algunos historiadores relacionan al tenis con los juegos de palma practicados en Francia en el siglo XVII, considerados así por la falta de instrumentos necesarios para desempeñar el juego y, para ello, utilizaban las palmas de las manos en lugar de raquetas.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

No obstante, al visualizar las múltiples necesidades de la gran demanda que día a día aumentaba de una forma considerable, los artesanos de aquella época se vieron en la necesidad de fabricar raquetas para cubrir todos los requerimientos de quienes lo practicaban.

Otro precedente se da en China, durante los juegos de pelota en la dinastía Tang (618 – 907 D.C.). En esta época se practicaba un juego en el que se utilizaban palas y bolas recubiertas de pluma.

Cabe destacar, que en todo el mundo se encuentran indicios de este deporte, no obstante, su evolución se evidencia en los años 1874 - 1875, de mano del Mayor Wingfield, quien estableció algunos reglamentos del juego como la altura que tendría la red y la manera de otorgar la puntuación, esta última sería realizada de 15 en 15 hasta alcanzar una puntuación de 60. En 1875, nace el primer reglamento.

Luego, el Mayor Harry Gem y Juan Batista Augusto Parera, establecieron su propio reglamento, de esta manera todos ellos fueron parte esencial para encaminar a lo que hoy se considera las bases del tenis.

En el año 1877, se llevó a cabo el primer campeonato de tenis en Wimbledon. Su gran impacto contribuyó a la promulgación del torneo en todo el mundo; lo que motivó a que Estados Unidos empiece a realizar juegos amistosos y profesionales. Dentro de este país el torneo de mayor prestigio es el **Open USA**.

A comienzos del siglo XX, el tenis empezó a ser considerado como uno de los deportes con más reputación y reconocimiento a nivel mundial, entre las competencias que se realizaban se encuentran el Open de Australia y el Roland Garros.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

En 1912, se crea la Federación Internacional de Tenis que agrupa alrededor de 200 naciones, y que es la encargada de promover los reglamentos de este deporte.

Es así que en 1986 el tenis se integra en los juegos olímpicos.

Es importante destacar que por la historia dentro de los circuitos más importantes en el tenis mundial, se encuentra la Copa Davis, el Gran Slam y ATP World Tour. Sin embargo, dentro de cada país existen varios torneos de gran importancia que sirven para el circuito mundial; por ejemplo:

- Australian Open, Australia;
- Roland Garros, Francia;
- Wimbledon, Inglaterra;
- USA Open, Estados Unidos.

Desde el año 2013 existen dos sindicatos del tenis profesional, el ATP que es la Asociación de Tenistas Profesionales y WTA que es la Asociación de Mujeres Tenistas. El ATP maneja su propio circuito, mientras la Federación Internacional de Tenis se encarga de la organización y control de la Copa Davis y competiciones por equipos.

2.1.2 Historia del tenis en Ecuador

Para alcanzar un punto de objetividad acerca del nacimiento del tenis en Ecuador, la presente investigación se guía acorde a lo expuesto por la (Federación Ecuatoriana de Tenis, 2013). El tenis en Ecuador tuvo sus inicios en el año 1899, cuando se creó la fundación Club Sport Guayaquil. En el año 1905 se implementó la primera cancha de tenis en esta ciudad, la cual estaba ubicada en la ciudadela La Atarazana.

Jorge Vicente Pincay Castillo

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

El 28 de noviembre de 1967, la Federación Ecuatoriana de Tenis pasó a formar parte del grupo de las instituciones más respetadas de la ciudad, debido al incentivo que esta otorgaba a quienes lo practicaban, fomentando hábitos de disciplina y seriedad.

En torneos profesionales, Ecuador ha podido poner su nombre dentro de los torneos más importantes de este deporte:

Gran Slam: los mejores resultados en este torneo son.

- Nicolás Lapentti logró llegar a semifinales singles en 1999.
- En el 2001, Giovanni Lapentti llegó a la final dobles juniors 2001.
- En 1999, 2001 y 2003 Nicolás Lapentti logró cuarto de finales en dobles.

Roland Garros: este torneo representa los grandes logros del tenis ecuatoriano.

- En el 2010, Roberto Quiroz quedó campeón dobles juniors.
- En 1994, Nicolás Lapentti fue campeón dobles juniors.
- En 1990, Andrés Gómez alcanza la corona de este torneo al ser campeón.
- En 1988, Andrés Gómez fue campeón dobles.
- En 1946, Pancho Segura llegó por primera vez a una final en este torneo, categoría dobles.

Wimbledon: es otro de los torneos de categoría mundial, en el cual Ecuador logró llevarse el título de campeón.

- Campeón dobles juniors en el año 2001, Giovanni Lapentti.
- Cuartos de final singles en el año 2001, Nicolás Lapentti.
- Semifinales dobles en el año 1987, Andrés Gómez.
- Cuartos de final singles en el año 1984, Andrés Gómez.
- Final singles juniors en el año 1975, Ricardo Ycaza.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

U.S. Open: torneo más importante de Estados Unidos.

- Campeón dobles juniors en 2010, Roberto Quiroz.
- Campeón dobles juniors en 1994, Nicolás Lapentti
- Campeón dobles en 1986, Andrés Gómez.
- Campeón singles juniors en 1976, Ricardo Ycaza.
- Final dobles 1944, Pancho Segura.
- Final dobles mixto 1943 – 1947, Pancho Segura.
- Semifinales singles, en los años 1942 – 1943 – 1944 – 1945, Pancho Segura.

Cabe destacar que el ATP, Ecuador ha logrado 26 títulos, de los cuales 21 fueron logrados por Andrés Gómez y 5 por Nicolás Lapentti. Dentro de la ATP los ecuatorianos pudieron estar dentro de los 6 mejores del mundo.

Dentro del rincón de la Fama (Tennis Hall of Fame), existe un tenista ecuatoriano que marcó diferencia en este deporte. Francisco "Pancho" Segura fue un deportista de escasos recursos que fue catalogado como héroe nacional. Alcanzó la primera victoria en los Primeros Juegos Bolivarianos en 1937. No obstante, en 1947 se convirtió en tenista profesional, lo cual marcó una larga trayectoria de triunfos.

Es reconocido por su ímpetu, valor, humildad, coraje y liderazgo, pues desde muy pequeño tuvo que superar problemas de salud y deformaciones a causa de su nacimiento prematuro. (Patti J. Marinelli, Lizette Mujica Laughlin, 2006). Frente a esto, cabe acotar que con apoyo y disciplina se puede convertir a muchos ecuatorianos en grandes potenciales del tenis mundial.

La Federación Ecuatoriana de Tenis es el ente rector de este deporte, la organización es dirigida por Nicolás Lapentti Gómez, quien adquirió el cargo de presidente el 19 de enero del 2013.

2.1.3 Canchas de tenis

Según la (Federación Internacional de Tenis, 2013) las canchas de tenis a nivel mundial, son rectangulares. Generalmente miden 23,77 metros de largo y 8,23 metros de ancho, en competencias individuales; por el contrario, cuando son competencias dobles, el ancho pasa a ser de 10,97 metros. El largo de la cancha se divide en dos partes iguales; de tal manera, que en su mitad debe existir una red. Esta red debe estar suspendida por una cuerda metálica, la cual debe estar agarrada de dos postes que se sitúan en los extremos de la cancha, a una altura de 1,07 metros.

La red estará extendida en forma que completa la brecha que existe entre los dos postes, y la malla debe tener una medida lo suficientemente pequeña para que no pase la bola.

La altura en el centro de la red será de 0,914 m (3 pies), en donde estará sostenida mediante una faja. Es necesario que la banda cubra la cuerda o el cable metálico y, además, la parte superior de la red. La faja y la banda serán blancas por todas partes.

Es importante tener presente los siguientes aspectos:

- El diámetro máximo de la cuerda o cable metálico será de 0,8 cm.
- La anchura máxima de la faja será de 5 cm.
- La banda será de entre 5 cm y 6,35 cm de anchura a cada lado.

Los límites de las canchas serán dibujados con líneas. Estas son conocidas como rayas de fondo y rayas laterales. También existen líneas de saque y servicio. Estas son las especificaciones en la reglamentación del año 2013 estipulado por (Federación Internacional de Tenis, 2013).

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Generalmente, las canchas de tenis pueden ser de polvo, ladrillo, tierra batida, césped natural y artificial, cemento o de goma.

Las canchas de tenis que se encuentran en mejores condiciones en el Ecuador, a nivel de infraestructura, son las de Quito, Guayaquil, Manta, Cuenca y Salinas.

1. El Guayaquil Tenis Club se encuentra en la avenida 9 de Octubre de la ciudad de Guayaquil y en Samborondón, el cual tiene 3 canchas de arcilla, 2 canchas de cemento y una cancha central en donde se llevan a cabo los torneos, sus medidas oscilan entre 23.77 metros de largo y 8.23 metros de ancho.
2. El Nacional Tenis Club de Guayaquil está ubicado en el kilómetro 6 ½ vía a Daule, y tiene 12 canchas de arcilla y 3 elaboradas de cemento.
3. Club Buena Vista en Quito, está ubicado en la avenida Brasil y Charles Darwin, cuenta con canchas de arcilla.
4. Umiña Tenis Club se encuentra en la ciudad de Manta y cuenta con una cancha de superficie dura, en la cual se efectúa el Challenger de Manta.
5. Salinas Golf y Tenis cuenta con 5 canchas elaboradas con arcilla y 4 canchas de cemento.
6. Cuenca Tenis y Golf Club cuenta con canchas de arcilla.

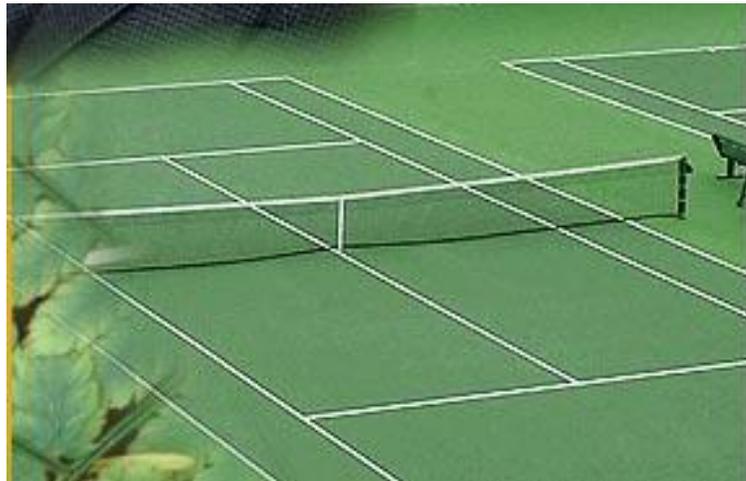
ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

2.1.4 Proyectos similares en Ecuador

En Ecuador no existe un negocio que enfoque el mismo modelo de negocio. De hecho, en Guayaquil que es donde se propone la aplicación del negocio no se observa un concepto similar.

A nivel mundial, la utilización de césped artificial para las canchas de tenis ha aumentado. En Ecuador no se encuentra la utilización del césped sintético para este tipo de canchas.

ILUSTRACIÓN # 1: Cancha de césped sintético



Fuente: www.sermancelma.com

Las ventajas del césped sintético cada vez se valoran más, pues brindan beneficios como:

- Superficie segura que favorece el pique.
- Después de una lluvia se puede jugar de inmediato por la facilidad de drenaje.
- Menor mantenimiento.
- Resistente al desgaste.
- Evita las molestias del polvo, en comparación a la arcilla.
- Estéticamente es mucho mejor.

2.2 Marco teórico

2.2.1 Oferta y demanda

Según (M.H.Spencer, 1993) oferta es la capacidad que tiene la empresa para producir un bien o servicio, puesto que cuenta con los recursos o dinero necesarios para hacerlo y, a su vez; quiere obtener una utilidad de este. A nivel económico, la oferta representa a la producción de un país.

Representa la cantidad de bienes producidos con la finalidad de ofrecerlos, son todos aquellos considerados por los productores o creadores como la proporción que se puede vender a los clientes, en un determinado tiempo y bajo determinadas circunstancias.

Cabe recalcar que la cantidad que se ofrece no es igual a la cantidad que los consumidores demandan. Muchas veces la cantidad de oferta es mayor, puesto que los productores del bien o servicio consideraron que la población los obtendría; sin embargo, debido a muchos factores, no lo hicieron.

Por otra parte, (Parkin, 2009) considera que mientras más incrementa el valor de un bien o servicio, menor será la cantidad demandada del mismo y viceversa, pues el poder adquisitivo de las personas depende del ingreso que los mismos tengan, esto determinará la capacidad de compra.

En términos generales, la demanda de un bien o servicio se produce porque el cliente o consumidor:

- Desea el producto o servicio.
- Está en capacidad de pagar su precio.

En consecuencia, la escasez de recursos monetarios impide que un ente pueda adquirir un bien, debido a que está incapacitado de obtenerlo, pues sus ingresos y capacidad de pago no lo permiten.

Para este trabajo de titulación la oferta está conformada por la promoción de las canchas de tenis de césped sintético, mientras la demanda son todas las personas que deseen jugar este deporte, sin ningún obstáculo socioeconómico.

2.2.2 Creación de empresas

Muchas personas se llenan de dudas respecto a lo que harán para desenvolverse en el mundo, hay quienes creen que laborar en una empresa brindando sus servicios es suficiente, por el contrario, hay quienes poseen ese espíritu emprendedor y optan por la creación de su propia institución. El proceso de creación de una empresa debe ser estudiado plenamente para determinar los posibles riesgos a los que se puede enfrentar el futuro emprendedor o empresario. Adicionalmente, se deben plantear las estrategias necesarias para ingresar al mercado, establecerse y mantenerse activo en él.

El empresario debe ser consciente de que los resultados positivos no se visualizarán a corto plazo, debido a que todo es cuestión de tiempo y de mucho esfuerzo.(Bonilla, 2007).

Crear una empresa es desarrollar un plan o modelo de negocio, registrarlo y ponerlo en funcionamiento para satisfacer las distintas necesidades de algún grupo de la sociedad. Este tipo de emprendimientos generan bienestar en una economía.

2.2.3 Emprendimiento

(Sellens, 2012) Determina que actualmente el mundo está atravesando por una crisis económica de gran significado, es por ello que se requiere del espíritu emprendedor por parte de los diferentes entes económicos, para ello es necesario:

- Contar con empresas y empresarios de calidad, a fin de que estos puedan proporcionar empleo a la parte de la población que no se encuentra actualmente dentro de la Población Económicamente Activa.
- Promover negocios innovadores, que no ofrezcan los bienes o servicios habituales.
- Capacitarse en materia de emprendimiento, con la finalidad de tener los conocimientos necesarios acerca del tema y; de esta manera, conocer de manera detallada todos los requerimientos del mercado que se encuentra insatisfecho, debido a la falta de servicios.

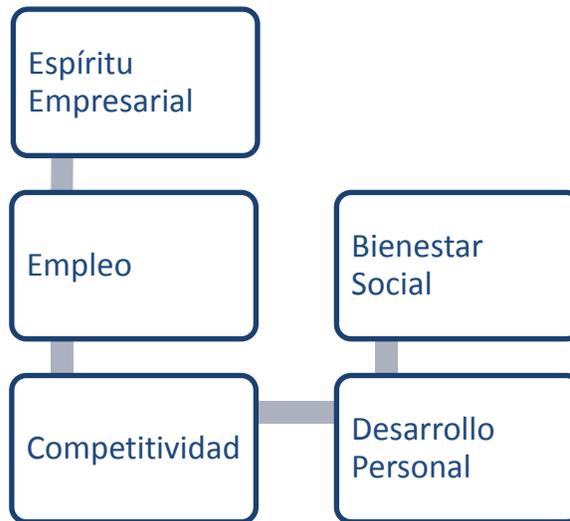
La creación de pequeñas empresas forma parte de la ventaja competitiva, a las Pymes se les otorga el papel protagonista en el persistente seguimiento de la riqueza, abastecimiento de empleo y, por ende, del desarrollo económico de la población. (Toledano, 2008)

Según (Bonilla, 2007) un emprendedor visualiza en la escasez oportunidades, de tal manera que se beneficia así mismo y a la sociedad.

En el siguiente gráfico se pueden visualizar las múltiples ventajas que se adquieren al obtener un espíritu de emprendimiento.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Gráfico 1: Efectos del Espíritu Empresarial



Fuente: Invitación al emprendimiento- Una aproximación a la creación de empresas (2008)
Elaborado por: Jorge Pincay

2.2.4 Plan de negocios

(Harvard Business, 2009) Aconseja que previo a la creación de una nueva empresa o entidad se requiere de la creación de un plan de negocios, el cual permita visualizar detalladamente en qué campo se quiere introducir la empresa. El plan de negocios ayudará a afrontar las diferentes amenazas, debilidades u oportunidades que se interpongan en el camino y facilitará hacer frente a la competencia para poder cumplir los objetivos y metas establecidas. Cabe destacar que previo a la ejecución de un plan de negocio es necesaria la realización de un estudio de mercado.

Todo plan de negocios implica tiempo, no se lo puede realizar en unas cuantas horas o en unos pocos días, pues requiere de mucha concentración, de la participación de las personas que estarán involucradas, las cuales establecerán

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

las metas que quieren alcanzar. Dentro de este desarrollo se crean planes y estrategias que se deberán llevar a cabo.

Los objetivos que se plantean en el plan de negocios, deben ser alcanzables y deben ajustarse al tamaño de la organización o empresa.

Como se mencionó anteriormente, es indispensable diagnosticar qué hace la competencia, qué buscan los clientes, qué proveedores tenemos y otros componentes del mercado.

Cabe mencionar que el plan de negocios requiere de una evaluación constante para verificar si los objetivos establecidos se están transformando en una realidad.

2.2.5 Plan comercial

(Py, 2006) Determina qué se debe establecer en un plan comercial o plan de comercialización en una empresa.

El plan comercial no es igual a un plan de negocios, ni a un plan de marketing. Sin embargo, cada uno de estos se debe alinear y equilibrar. El plan comercial forma parte del plan de negocios de la entidad o del proyecto que se está llevando a cabo, cuya finalidad es establecer los objetivos de venta y la forma para alcanzar los resultados mediante la elaboración de un presupuesto.

El plan comercial está estructurado de la siguiente manera:

- Análisis sistemático de la situación.
- Establecer la actividad que va a desempeñar la empresa.
- Determinar el mercado al que quiere encaminarse.
- Fijar las estrategias para poder ingresar al mercado.

Jorge Vicente Pincay Castillo

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

- Análisis previo del pasado.
- Análisis FODA.
- Establecer las instalaciones y todos los recursos que se requerirá para poder lograr lo planteado.
- Determinar los recursos monetarios.
- Definir la publicidad que se utilizará para dar a conocer el bien o servicio.

2.2.6 Ventas

En el libro de (Bobadilla, 2011), se establece que toda empresa tiene como principal objetivo incrementar la cantidad de las ventas, posicionar su producto o servicio y generar utilidades. Una venta es un proceso organizado orientado a potenciar la relación vendedor comprador con el fin ofrecer productos y servicios a los demandantes. Para ello, es necesario contar con un equipo de ventas altamente capacitado para contrarrestar las exigencias de los clientes.

El área de ventas es una parte estratégica de la empresa. Acorde a lo expuesto en un estudio presentado por (Castells, 2011) existen factores que contribuyen a mejorar el rendimiento de las ventas; por ejemplo:

- El entorno.
- El mix de marketing.
- La dirección.
- La fuerza de ventas.

2.2.7 Marketing

Acorde a lo expuesto por (Philip Kotler, Gary Armstrong, 2003), el marketing es la función de la empresa que se encarga de identificar las necesidades y

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

deseos de los clientes para poder satisfacerlos. Esta se convierte en una filosofía que guía toda la institución. El marketing consiste en los siguientes puntos:

- Identificar clientes.
- Segmentar el mercado.
- Posicionar el producto o servicio.
- Obtener una cartera de clientes fieles.
- Incrementar el volumen de ventas.
- Promocionar y lanzar al mercado productos o servicios.

Sin lugar a dudas, cuando se realiza el lanzamiento de una marca, lo que se busca es que esta quede bien posicionada en el mercado y, por ende, sea reconocida por los futuros consumidores o clientes.

Por otra parte, (Armstrong, 2003) determina que el marketing directo tiene como principal objetivo aumentar el número de clientes y, a su vez fidelizarlos, debido a esto los clientes volverán a realizar la compra en el almacén, empresa, tienda, entre otros, sin tener la necesidad de acudir a otro lugar. El marketing directo se refiere a la comunicación a través de medios para crear vínculos entre la empresa y el comprador.

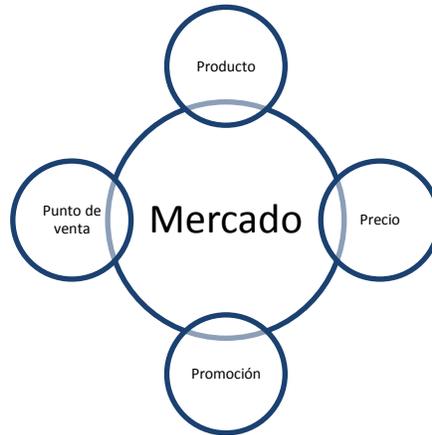
El marketing indirecto es aquel que se efectúa mediante la recomendación que realiza un individuo acerca de un bien o servicio que haya recibido, del cual quedó satisfecho; al comentar lo dicho está siendo parte del marketing indirecto.

2.2.8 Marketing Mix

Las 4 P's se construye en la clasificación más utilizada para estructurar las herramientas o variables de la mezcla de mercadotecnia y las define en:

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Gráfico 2: Marketing Mix.



Fuente: Fundamentos de Marketing- sexta edición

Elaborado por: Jorge Pincay

Producto: conjunto de atributos tangibles o intangibles que la empresa ofrece al mercado.

Precio: se entiende como la cantidad de dinero que los clientes están dispuestos a pagar por un determinado producto o servicio.

Punto de venta o plaza: se refiere al lugar donde el cliente puede adquirir el producto.

Promoción: abarca una serie de actividades, cuyo objetivo es informar, persuadir y recordar las características, ventajas y beneficios del producto o servicio.

2.2.9 Servicio al cliente

El servicio al cliente es un área de la empresa muy compleja, es así que brindar calidad en el servicio es tarea de todos los colaboradores de una organización.

Acorde a lo expuesto por la empresa (Vértice, 2008), el servicio al cliente es todo aquello que realiza una organización para mejorar la experiencia de compra de un usuario.

Por lo tanto, el servicio al cliente es el conjunto de actividades diseñadas para crear una relación de bienestar con el cliente, la cual debe ser agradable y satisfactoria.

Un buen servicio puede garantizar el éxito de una empresa u organización, caso contrario, un mal servicio puede llevar a la compañía al borde del fracaso organizacional.

Un buen servicio al cliente exige una relación cordial por parte del trabajador de la empresa, mostrando una aceptación comprensiva ante cualquier tipo de reclamo.

Es conveniente que la atención sea de la más alta calidad y que la información que se pida sea contestada de forma correcta, estos eventos contribuirán a mejorar la imagen del trabajador y, por ende, de la empresa.

Antes se consideraba que el servicio era solo responsabilidad del departamento comercial, sin embargo, dado la competitividad y las tendencias ahora forma parte de la filosofía organizacional de una empresa,

2.2.10 El Marketing relacional y el CRM

Todo emprendimiento, negocio, empresa e institución, independientemente del sector o industria en la cual se desenvuelva, busca su supervivencia y crecimiento. Esto se ve relacionado directamente con la atracción de clientes para el consumo de los productos ofertados.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Las estrategias del Customer Relationship Management (CRM) y el Marketing Relacional buscan no solo la atracción de nuevos cliente, sino también la fidelización y retención de los mismos en el largo plazo.

Acorde a los expresado por (Negri, 2009), el Marketing Relacional busca crear estrategias para la fidelización delos clientes, mientras que el CRM, es una herramienta que contribuye a facilitar la gestión de las relaciones de la empresa con el consumidor.

Bajo esto el Marketing Relacional y el CRM, pretenden atraer, vender, satisfacer y fidelizar al cliente.

Para ello, las cinco pirámides del Marketing Relacional pretenden que las empresas puedan:

- Crear y gestionar un sistema de información de todos los procesos organizacionales con una visión dirigida a satisfacer a los clientes.
- Crear acciones de comunicación con los clientes.
- Crear programas para detectar y recuperar clientes.
- Organizar de eventos y programas especiales para los clientes actuales.
- Promover programas de fidelización de clientes.

2.2.11 Tipos de clientes

Para que una empresa cree políticas de servicio tiene que conocer su mercado y clientes.

(Ugalde, 2012) en sus tips para mantener un negocio establece que los clientes constituyen la base fundamental de todas las empresas o entidades, para que puedan posicionarse y mantenerse de manera eficiente en el mercado competitivo, sin ellos las organizaciones no tendrían razón de ser.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

En consecuencia, es de suma importancia clasificar a los clientes de la siguiente forma:

- Clientes leales: son aquellos que se encuentran plenamente satisfechos con los bienes y servicios que les provee la empresa; en consecuencia, son quienes efectuarán el marketing boca a boca.
- Clientes especializados en descuentos: son aquellos que sólo recurren a la empresa cuando se aplica una promoción.
- Clientes impulsivos: son aquellos que compran bienes o servicios, solo cuando estos les parecen buenos al momento de la adquisición. Son muy difíciles de captar, pues su impulso a las compras muchas veces no permite fidelizarlos.
- Clientes basados en las necesidades: son los clientes a los quienes resulta complicado satisfacer al 100%, debido a que por la necesidad que tienen, piden bienes específicos y no están dispuestos a adquirir sustitutos.
- Clientes errantes: constituye el porcentaje de clientes que no tienen una necesidad específica, cuando entran a una tienda no saben qué producto comprar. Para ello, una buena gestión de ventas es una oportunidad para cerrar la compra.

2.2.12 Fidelización de clientes

(Alcaide) determina que la empresa debe constantemente realizar un estudio con la finalidad de identificar los requerimientos de los clientes y poder satisfacer sus necesidades, deseos y expectativas, los cuales deben ser transmitidos a todas las áreas de la empresa para que trabajen en conjunto.

Cabe recalcar, que un cliente fiel o leal cuesta menos que un cliente potencial, debido a que ya conoce todos los productos que la empresa distribuye y otorga, por ende se eliminarían los altos gastos que produce la publicidad masiva.

Jorge Vicente Pincay Castillo

Fidelizar un cliente es mucho más importante que captar uno nuevo, es decir, mantener a un cliente en la cartera de la empresa provocará múltiples beneficios debido a que ellos ya conocen de cerca la empresa, son menos propensos a realizar reclamos y al mostrarse satisfechos con la obtención del bien o servicio están dispuestos a adquirirlos con mayor frecuencia, lo cual es muy beneficioso para la empresa.

2.2.13 Beneficios del tenis

Acorde a los puntos expuestos anteriormente, para realizar una buena gestión de ventas y marketing es necesario conocer el producto o servicio que se oferta.

Luego de una indagación profunda en busca de una buena fuente de información, se encontró el libro escrito por (Segal, 2000), donde se hace mención a una serie de acciones e ideas de marketing, organización y liderazgo que permiten crear programas de desarrollo para el tenis a nivel mundial.

Segal, en su libro "Tenis: concepto 6/90 acciones e ideas" busca brindar una serie de recomendaciones a las organizaciones regionales o nacionales, clubes, empresas privadas que busquen impulsar este deporte desde cada actividad que ejecuten dentro de su institución."

En consecuencia, el concepto 6/90 aplicado al tenis nace de la idea de que todos tenemos derecho a practicar este deporte. Desde los 6 hasta los 90 años sin prejuicio social ni discriminación de género.

Es común escuchar que el tenis es un deporte para toda la vida, sin embargo, a nivel mundial se evidencia que las organizaciones regionales dejan o

descuidan varias etapas de la vida de las personas al no impulsar actividades que promuevan la práctica de este deporte.

En función a las necesidades de las personas, hay quienes desean practicar este deporte por recreación, salud o profesionalismo. Muy aparte del deseo del deportista es indispensable impulsar el desarrollo cultural, social y económico de toda la población. Para ello el programa 6/90, propone el diseñar un evento que contenga actividades para:

- Todas las edades: programas para todas las etapas.
- Todo tipo de público: sin distinguir condiciones. Tiene que ser equilibrado para personas que lo practican de manera competitiva o recreativa.
- Todo tipo de personas: hombres, mujeres, altos, bajos, universitarios, trabajadores, etc.
- Impulsar el desarrollo: generar un crecimiento en las habilidades de quienes asisten a la práctica.
- Crear satisfacción de éxito: generar experiencia de sana competencia en igualdad de condiciones.

Para ello es indispensable crear categorías acorde a las habilidades del deportista. El tenis, al igual que todos los deportes, brinda múltiples beneficios tanto físicos como psicológicos (Groppel, 1997):

A nivel físico el tenis ayuda a:

- Quemar grasas y calorías, otorgando una mejor salud con respecto al sistema cardiovascular.
- Fuente de energía.
- Mejorar el poder muscular, debido a los rápidos movimientos que se debe realizar para evitar perder la bola en el juego.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

- Control corporal.
- Prevenir la osteoporosis en jugadores de edad avanzada.
- Flexibilidad.

A nivel psicológico, el tenis ayuda a:

- Ser más disciplinado.
- Evitar cometer errores o, en su defecto, aprender de ellos para no volverlos a cometer en un próximo juego.
- Obtener el espíritu de competencia.
- Implementar estrategias.
- Desenvolverse en el ámbito social, debido a las múltiples relaciones que se establecen al ser partícipe de este deporte.
- Competir de manera íntegra y honesta.

Para (Segal, 2000), el tenis brinda beneficios físicos, sociales, psicológicos y emocionales.

2.3 Marco conceptual

Administración: organización, estructura y puesta en marcha de una empresa o entidad bajo las funciones organizacionales: planeación, organización, integración, dirección y control.

ATP: Asociación de Tenis Profesional Masculino.

Clientes: comprador del bien o servicio que provee una empresa, el cual no es precisamente el consumidor final, ya que lo puede adquirir para consumo propio o para proveerlo a un tercero.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Competencia: rivalidad que existe entre dos empresas que producen o venden los mismos bienes o servicios, con el fin de vender en mayor proporción y ganar más espacio en el mercado.

CRM: Customerrelation ship management, es la parte de la administración que se encarga de la gestión de la relación con los clientes de una empresa. También es un software de almacenamiento de datos.

Estrategias: procedimiento que orienta a la empresa para poder alcanzar los objetivos o propósitos planteados, pudiendo ser a corto, mediano y largo plazos, dependiendo de la misión y visión de cada compañía.

Finanzas: actividades realizadas por las empresas u organizaciones relacionadas con la obtención y financiamiento de sus activos fijos y corrientes, de acuerdo a la finalidad que tenga la entidad.

Investigación de mercado: estudio sistemático, exhaustivo, planificado y ordenado del mercado en el cual quiere ingresar la empresa para conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del mismo.

Marketing: conjunto de actividades por medio de las cuales, una o más personas obtienen lo que necesitan y por ello, intercambian productos de valor monetario con quien o con quienes les provee el bien.

Marketing indirecto: es aquel que se efectúa mediante la recomendación que realiza un individuo acerca de un bien o servicio que haya recibido, del cual quedó satisfecho; al comentar lo dicho, está siendo parte del marketing indirecto.

Marketing Relacional: Es la parte del Marketing que se direcciona a crear relaciones rentables con los clientes.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Negocios: sistema de obtener dinero mediante la transacción de un bien o servicio y las estrategias que se deben implementar para lograr las metas de la empresa, las cuales están relacionadas con fines lucrativos.

Plan estratégico: es un procedimiento que consiste en la toma de decisiones, en el cual se establece el mecanismo que se va a llevar a cabo, los pasos que se deben seguir y el tiempo para obtener las metas fijadas, teniendo como punto de partida la misión y visión de la empresa.

Posicionamiento: segmento o nicho de mercado que ocupa una empresa de acuerdo al bien o servicio que proporcione, según sus características y variabilidad de productos que ofrezca, y la imagen que los consumidores tienen del producto y; por ende, la preferencia que le otorgan al mismo.

Publicidad: mecanismo de la mercadotecnia que consiste en persuadir a un establecido segmento del mercado a fin de que adquieran el producto o servicio que se quiere comercializar. Dicho mecanismo generalmente está relacionado con la transmisión de propagandas o anuncios difundidos por los medios de comunicación masivos y vallas publicitarias, entre otros.

Servicios: múltiples actividades que tienen como objetivo satisfacer las necesidades de toda la sociedad, forman parte del sector terciario y son considerados como heterogéneos, debido a que un servicio nunca será igual a otro.

Tenis: deporte que se practica en una cancha rectangular dividida en dos partes por una red, en el cual participan los jugadores con raquetas y pelotas, las cuales disputan obtener puntos.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Ventas: actividad realizada por las personas naturales o jurídicas, con la finalidad de obtener una ganancia o utilidad para la empresa o para beneficio propio, que consiste en el intercambio de bienes o servicios por una determinada cantidad de dinero.

WTA: Asociación de Tenis Profesional Femenino.

2.4 Marco legal

2.4.1 Plan Nacional del Buen Vivir

El Plan Nacional del Buen Vivir comprendido entre el periodo 2009-2013 busca mejorar el nivel de vida de todos los habitantes, sin importar la raza, cultura, sexo o religión, otorgando y comprometiéndose en la inclusión de ellos en las diferentes actividades que promueva la institución. El propósito del Plan Nacional del Buen Vivir es lograr que los ecuatorianos tengan una vida satisfactoria.

El Plan Nacional del Buen Vivir se encarga de la planificación, ejecución, seguimiento, evaluación y contraloría social. Nace de la Constitución de la República del Ecuador del año 2008, la cual es la Carta Magna que rige en el país.

Con la presente propuesta se espera contribuir al logro de los siguientes objetivos:

Objetivo 1: Auspiciar la igualdad, cohesión e integración social y territorial en la diversidad.

Objetivo 2: Mejorar las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.

Objetivo 3: Mejorar la calidad de vida de la población.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

2.4.2 Ley de deportes

El artículo 1 de la Ley de Deporte, Educación Física y la Recreación determina que dicha ley fue expedida con la finalidad de que todos los ecuatorianos puedan acceder a la práctica del deporte en centros o instituciones deportivas, que cuenten con altos niveles de infraestructura.

El artículo 4 del capítulo 1 determina que se incluirá a los grupos y organizaciones que practiquen actividades físicas en el Sistema Nacional de Información Deportiva, pese a que los lugares donde realicen las actividades físicas no cuenten como personería jurídica.

El artículo 44 estipula que los deportistas que obtengan una alta puntuación y un buen desenvolvimiento deberán ser incentivados por parte de las instituciones a las que pertenezcan.

El artículo 64 relacionado con las pensiones deportivas, establece que los deportistas que obtengan méritos a nivel deportivo, podrán recibir un aporte económico por parte del Gobierno Nacional.

2.4.3 Leyes tributarias

Un contribuyente es aquella persona natural o jurídica considerada como capaz para desarrollar actividades de suma importancia para la Administración Tributaria.

El Art.15 del Código Tributario expresa que: "Obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la Ley". Dicha ley determina que

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

cuando un sujeto se convierte en contribuyente, adquiere una serie de responsabilidades y obligaciones a las que debe responder en un cierto periodo, ya sea de manera mensual o semestral.

El artículo 23 del Código Tributario determina que un sujeto activo es aquel calificado como acreedor del tributo, el cual puede ser el Estado, Municipios o Consejos Provinciales, entre otros.

2.4.4 Permisos y patentes

El proceso para constituir una empresa dedicada al alquiler de canchas de tenis de césped sintético, con domicilio en Guayaquil, para fomentar el hábito del deporte y salud mental, es:

1. Constitución de la Compañía Anónima: para lo cual, se necesita suscribir un capital de 800 dólares norteamericanos, socios y representante legal.
2. Notarización de la Constitución de la Compañía Anónima: Para lo cual es necesario la presencia de una notaría que certifique la escritura.
3. Registro de la Compañía Anónima en el "Registro Mercantil del Cantón Guayaquil y en la Superintendencia de Compañías.
4. Obtener el Registro Único de Contribuyente en el Servicio de Rentas Internas.

Se debe registrar la compañía bajo la actividad económica de **"Alquiler de equipo de deportes, incluso para deportes acuáticos"**.

En cuanto al nombre de la compañía anónima, en la práctica hay que presentar varias alternativas en la Superintendencia de Compañías.

Adicionalmente, para registrar y patentar la marca y el logotipo, la potestad la tiene el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. Al realizar este trámite de registro la marca adquiere protección exclusiva y excluyente.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación a utilizar en el presente trabajo de titulación se define acorde a los siguientes aspectos:

Por su finalidad: es de tipo aplicada, debido a que se espera recolectar información valiosa para desarrollar una propuesta que podrá ser desarrollada en la vida real.

Por su objetivo: es de tipo descriptivo y explicativo debido a que no se conoce un proyecto similar que pueda servir como guía para el desarrollo de la propuesta, en consecuencia es necesario realizar un levantamiento de información de fuentes primarias, para lo cual es necesario explorar y describir los eventos y situaciones que experimenta la población sometida a estudio.

Por el lugar donde se desarrolla: es de campo.

3.2 Diseño de Investigación

Una vez definido los tipos de investigación, el diseño se divide de la siguiente manera:

Estudio de campo: la recolección de la información es fundamental para el desarrollo de la propuesta. En consecuencia, se requiere de la utilización de instrumentos de investigación, en los cuales es fundamental la interrelación entre el investigador y el investigado.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Estudio descriptivo: se debe conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes de los futuros consumidores, a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas que se involucran en el desarrollo de la propuesta.

Estudio exploratorio: es fundamental para tener mayor precisión en el desarrollo de la propuesta, de tal forma que brinde una solución al problema planteado. Es importante destacar que se debe explorar e indagar debido a la ausencia de información que existe en relación al presente proyecto.

3.3 Población y muestra

Previo a la aplicación de las herramientas de investigación es necesario calcular el tamaño de la muestra, de tal manera que permita obtener estimaciones y criterios más cercanos a la realidad.

La población existente, para este caso en particular, son los habitantes de la ciudad de Guayaquil. Cabe destacar que acorde a lo expuesto por Segal, en su libro "Tenis: concepto 6/90 acciones e ideas", toda persona a partir de los 6 años puede practicar este deporte; no obstante, en un inicio la población a la cual atenderá esta propuesta se direcciona a personas entre 15 y 59 años, para luego extenderlo acorde a lo recomendado por (Segal, 2000).

Para encontrar el tamaño de la población se utilizará como fuente el último censo realizado en el año 2010:

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Cuadro 1: Distribución de la población Guayaquil por edades

Guayaquil	Urbano
De 15 a 19 años	208.603
De 20 a 24 años	206.458
De 25 a 29 años	198.803
De 30 a 34 años	187.475
De 35 a 39 años	158.419
De 40 a 44 años	141.294
De 45 a 49 años	132.277
De 50 a 54 años	109.398
De 55 a 59 años	89.443
TOTAL	1.432.170

Fuente: INEC año 2010
Elaborado: Jorge Pincay.

El total del universo o población es de 1.432.170 habitantes.

Para determinar la muestra objeto de estudio se aplicó un modelo estadístico utilizado para poblaciones infinitas, debido a que su tamaño supera los 100.000 habitantes:

$$n = \frac{z^2 pq}{e^2}$$

z	1,96
p	0,65
q	0,35
e	0,05
n	350

Es necesario conocer el significado de las variables utilizadas en el modelo matemático, ampliándolas al estudio y parámetros que se desea estimar, siendo:

- n= Total de datos de la muestra.
- p= Probabilidad de que el evento ocurra.
- q= Probabilidad de que el evento no ocurra.
- e= Error de estimación (máximo 5%).
- z= Variable normal o estandarizada.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Aplicando los datos en la fórmula estadística para calcular el tamaño de la muestra de una población infinita, se obtuvo un total de 350 encuestas a aplicar, las cuales serían efectuadas en la ciudad de Guayaquil, específicamente, en los sectores del norte y centro de la ciudad.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

- La información recopilada, para la presente investigación, será ordenado por sectores y por edades.
- Es necesario que la recolección de datos se efectúe de manera aleatoria.
- Para el procesamiento de la información se utilizará EXCEL, herramienta que contribuirá al desarrollo de la tabulación y gráficos.
- Finalmente, se analizará toda la información.

3.5 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

La metodología utilizada para el desarrollo de este trabajo de titulación se compone de un enfoque cuantitativo.

El **enfoque es cuantitativo** porque se desea medir los aspectos de la demanda. En el caso del proyecto es necesario cuantificar la información recolectada de los posibles y futuros clientes.

En conclusión, la presente investigación será de campo, de corte descriptiva y explicativa, bajo un enfoque cuantitativo. Para ello se deben utilizar técnicas de investigación que contribuyan a la recolección de datos:

Técnica prueba piloto: con la finalidad de medir previamente el nivel de aceptación de la oferta de una cancha de césped sintética en la ciudad de Guayaquil se aplicó una prueba piloto a 102 personas residentes en la Perla del Pacífico. Las personas de quienes se obtuvo la información presentaron una edad mínima de 15 años. (ANEXO 1).

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Cuadro 2: Aceptación Cancha de césped sintético para Tenis Guayaquil por edades

Resultados	%
SI	65%
NO	35%
Total	100%

Fuente: Prueba piloto 2013.
Elaborado: Jorge Pincay.

Acorde a los resultados obtenidos, se evidencia que un 65% de los encuestados gustaría que exista un servicio que ofrezca el alquiler de las canchas de tenis y sus accesorios.

Técnica de la encuesta: la encuesta constituye una técnica de investigación que consiste en recoger información de lo que las personas son, conocen, saben, tienen, opinan o sienten, a través de ella se recogerá información, en forma escrita, por medio de un cuestionario aplicado a la muestra poblacional. (ANEXO 2).

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

CAPITULO IV

RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO

4.1 Presentación de los Resultados

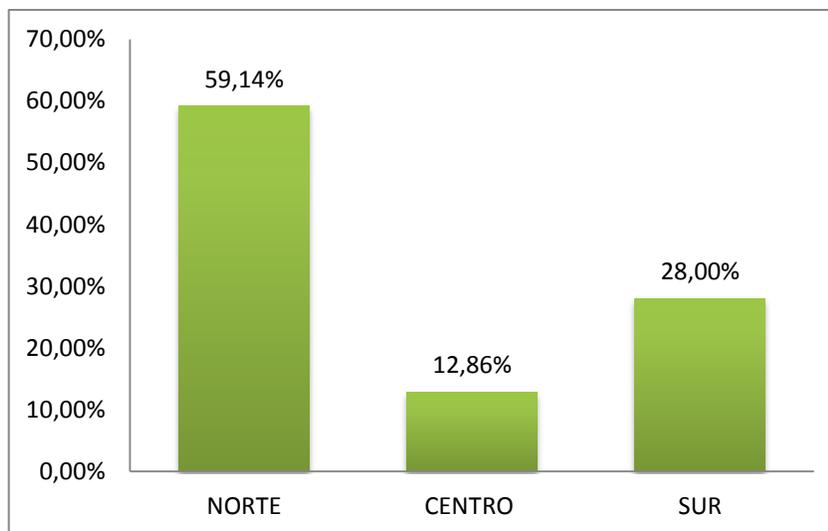
Pregunta inicial.- Sector de la ciudad en el que reside:

Cuadro 3: Sector en el que reside

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NORTE	207	59,14%
CENTRO	45	12,86%
SUR	98	28,00%
Total	350	100,00%

Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Gráfico 3: Sector en el que reside



Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

El 59,14% de los encuestados, siendo esta la mayoría de ellos, reside en el Norte de la ciudad de Guayaquil, lo cual señala que este es el sector óptimo para la ubicación de las canchas de tenis, objeto del presente estudio.

Jorge Vicente Pincay Castillo

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

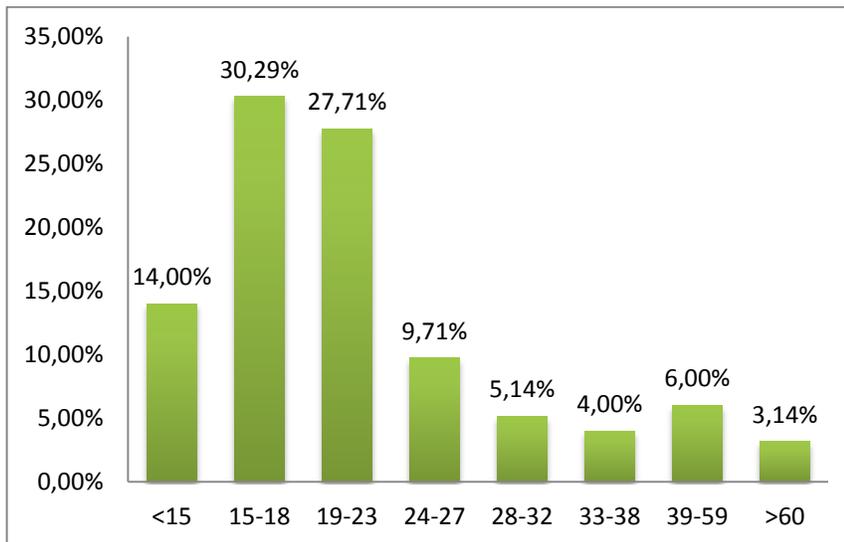
Pregunta 1.- Edad:

Cuadro 4: Edad de los encuestados

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<15	49	14,00%
15-18	106	30,29%
19-23	97	27,71%
24-27	34	9,71%
28-32	18	5,14%
33-38	14	4,00%
39-59	21	6,00%
>60	11	3,14%
Total	350	100,00%

Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Gráfico 4: Edad de los encuestados



Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

La mayoría de encuestados se encontró entre los 15 y 23 años de edad, representado el 58% del total, seguido del 14% que fue menores de 15 años, mientras quienes tienen entre 24 y 59 años de edad suman el 27,99%.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

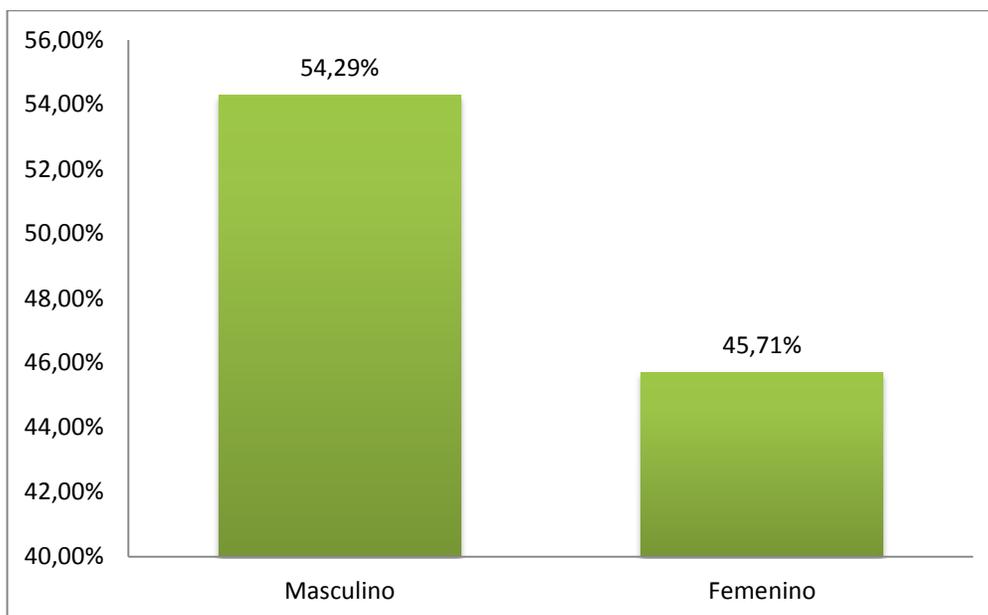
Pregunta 2.- Género:

Cuadro 5: Género de los encuestados

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	190	54,29%
Femenino	160	45,71%
Total	350	100,00%

Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Gráfico 5: Género de los encuestados



Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

En la presente pregunta, la cual hace referencia al género de los encuestados, se puede definir que las encuestas fueron aplicadas en su mayoría a hombres con el 54,29% y el 45,71% a mujeres.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

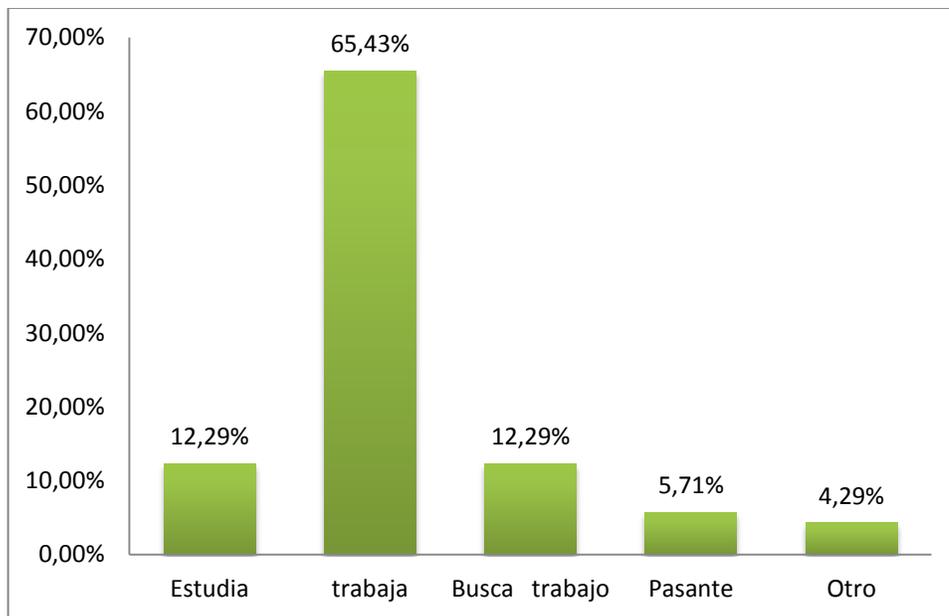
Pregunta 3.- ¿Cuál es su ocupación actual?:

Cuadro 6: Ocupación actual

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Estudia	43	12,29%
trabaja	229	65,43%
Busca trabajo	43	12,29%
Pasante	20	5,71%
Otro	15	4,29%
Total	350	100,00%

Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Gráfico 6: Ocupación actual



Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Con respecto a la ocupación, según respuestas obtenidas, la mayoría de los encuestados trabaja, estos representan el 65,43% del total, lo cual señala que este gran grupo posee la capacidad económica directa de pago del servicio de alquiler de canchas de tenis.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

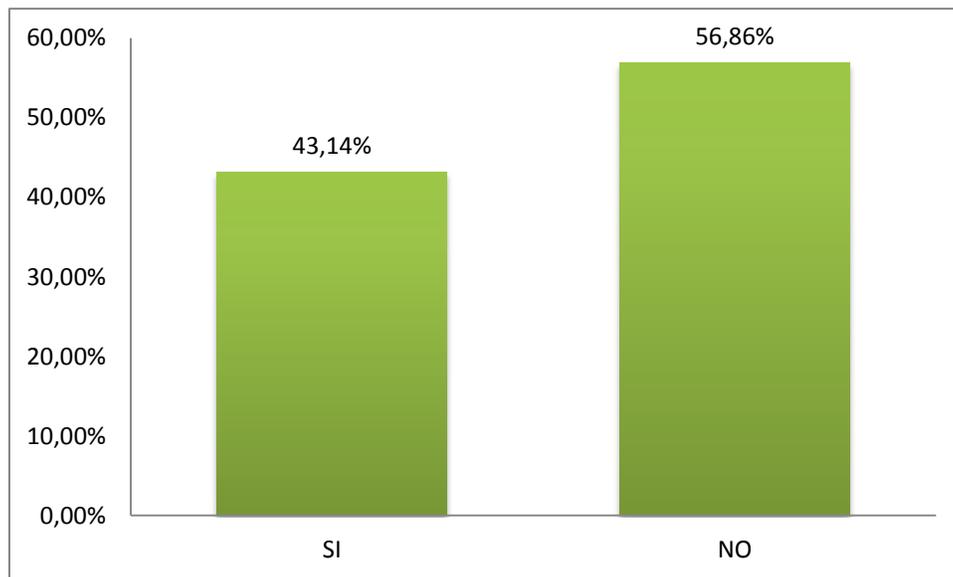
Pregunta 4.- ¿Sabe usted jugar tenis?:

Cuadro 7: Sabe jugar tenis

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	151	43,14%
NO	199	56,86%
Total	350	100,00%

Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Gráfico 7: Sabe jugar tenis



Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Con tan solo 13,72% de diferencia, la mayoría de encuestados no sabe jugar tenis, estos representan el 56,86% del total. Cabe destacar, que el 43,14% sí sabe jugar dicho deporte. Desde una perspectiva de negocio esto determina que existe la factibilidad, para el alquiler de canchas de tenis y también para ofrecer clases instructivas a los clientes que deseen practicar el deporte.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

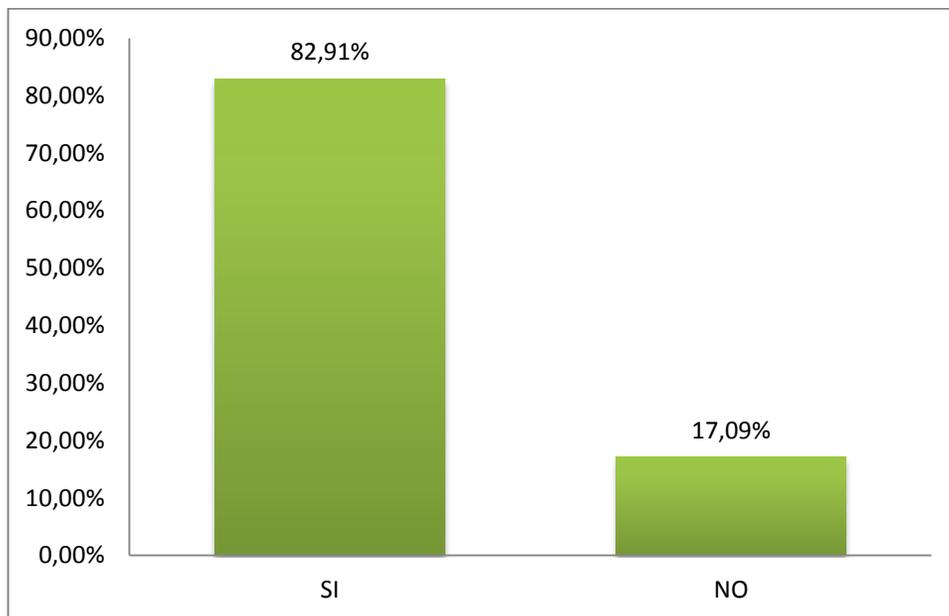
Pregunta 5.- Sí su respuesta de la pregunta 4 fue NO, ¿le gustaría que exista un lugar que le ofrezca la oportunidad de enseñarle a jugar tenis y le facilite todos los implementos para hacerlo?:

Cuadro 8: Le gustaría que exista un lugar en el cual le enseñen a jugar tenis

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	165	82,91%
NO	34	17,09%
Total	199	100,00%

Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Gráfico 8: Le gustaría que exista un lugar en el cual le enseñen a jugar tenis



Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

De las 199 personas que indicaron en la pregunta anterior que no saben jugar tenis, al 82,91% de ellos sí le gustaría la existencia de un lugar que le ofrezca la oportunidad de enseñarle a jugar tenis y, a la vez, les facilite todos los implementos para poder hacerlo.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

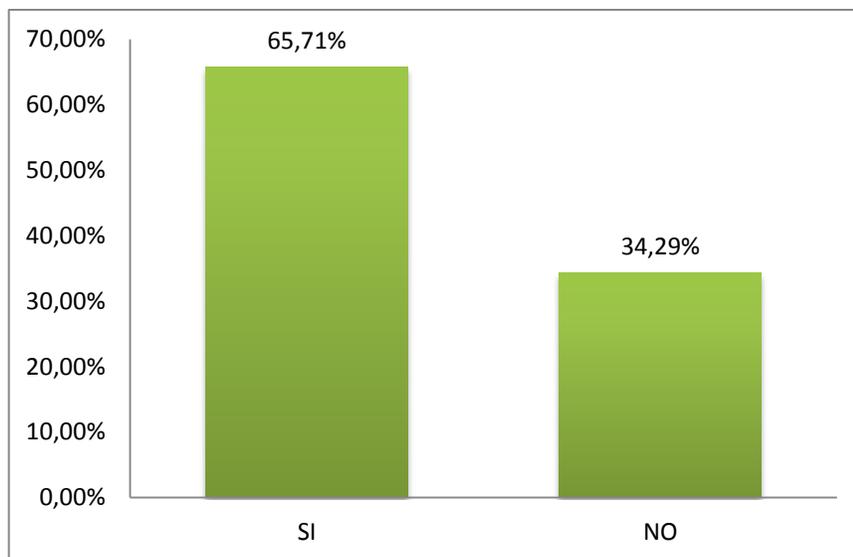
Pregunta 6.- ¿Le gustaría contar con una empresa que ofrezca en la ciudad de Guayaquil el alquiler de canchas de césped sintético para la práctica del tenis?:

Cuadro 9: Le gustaría que en Guayaquil se ofrezca alquiler de canchas para tenis

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	230	65,71%
NO	120	34,29%
Total	350	100,00%

Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Gráfico 9: Le gustaría que en Guayaquil se ofrezca alquiler de canchas para tenis



Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Del 100% de los encuestados, el 65,71% de ellos señala estar de acuerdo con que una empresa ofrezca el alquiler de canchas de césped sintético en la ciudad de Guayaquil para practicar tenis, mientras el 34,29% indica que no le gustaría.

Cabe destacar que de esta pregunta en adelante solo se analizará las respuestas de las personas que sienten agrado por alquilar la cancha.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

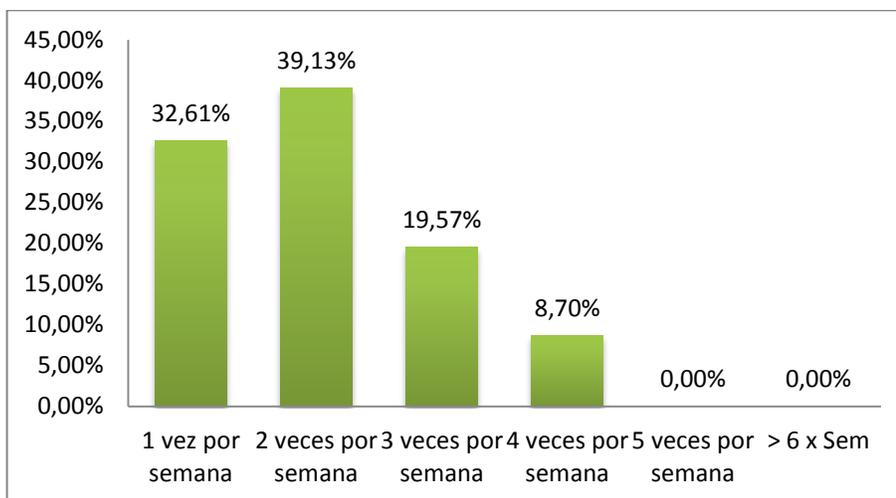
Pregunta 7.- ¿Con qué frecuencia asistiría a jugar tenis?:

Cuadro 10: Frecuencia de asistencia a jugar tenis

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez por semana	75	32,61%
2 veces por semana	90	39,13%
3 veces por semana	45	19,57%
4 veces por semana	20	8,70%
5 veces por semana	0	0,00%
> 6 veces por semana	0	0,00%
Total	230	100,00%

Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Gráfico 10: Frecuencia de asistencia a jugar tenis



Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

El 39,13% de los encuestados, siendo estos la mayoría, indica que asistiría 2 veces por semana, seguido del 32,61% que señala una asistencia mínima de 1 vez por semana, estas dos opciones representaron los resultados más relevantes. No obstante, al analizar todas las respuestas se observa que el 67,40% asistiría entre 2 y 4 veces por semana, demostrando la aceptación y alta concurrencia del proyecto.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

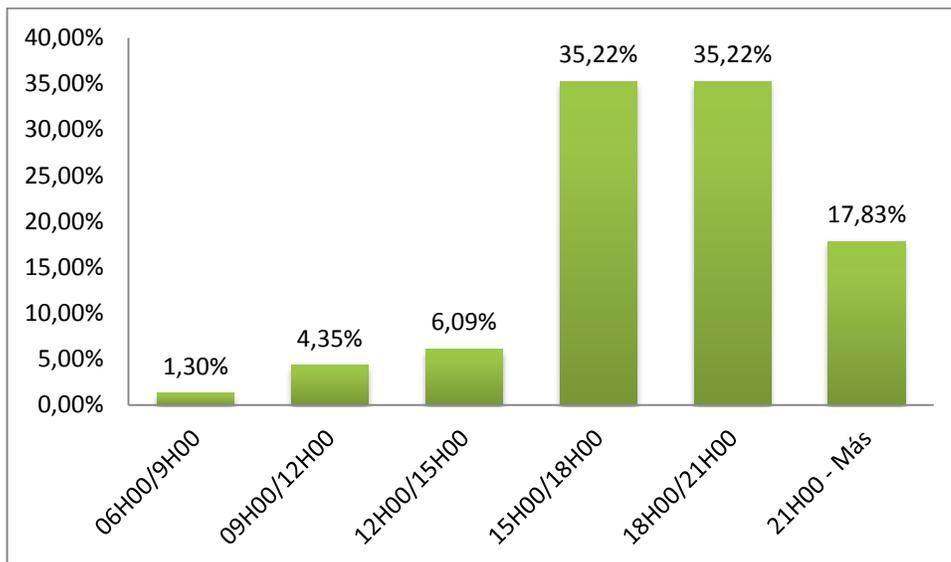
Pregunta 8.- ¿Cuál de los siguientes horarios le agradecería para asistir a jugar tenis?:

Cuadro 11: Horarios para asistir a jugar tenis

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
06H00/9H00	3	1,30%
09H00/12H00	10	4,35%
12H00/15H00	14	6,09%
15H00/18H00	81	35,22%
18H00/21H00	81	35,22%
21H00 - Más	41	17,83%
Total	230	100,00%

Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Gráfico 11: Horarios para asistir a jugar tenis



Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Los encuestados prefieren el horario de 15H00 – 18H00 y de 18H00 A 21H00. El horario debería atender desde las 15H00 hasta las 24H00.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

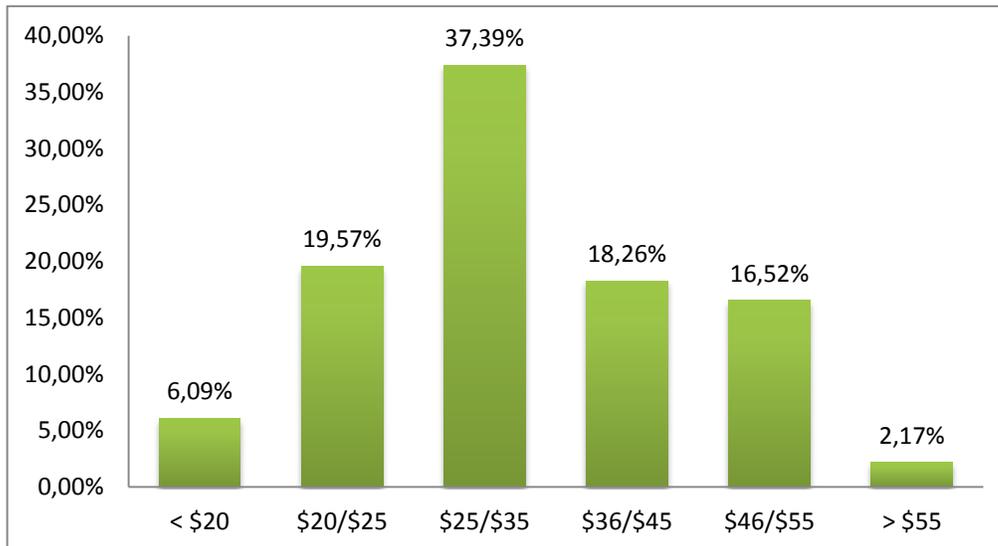
Pregunta 9.- ¿Cuánto dinero podría pagar por el alquiler de una cancha de césped sintético de tenis, en la cual pueda practicar con sus amigos durante una hora?:

Cuadro 12: Pago de alquiler de cancha de tenis

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
< \$20	14	6,09%
\$20/\$25	45	19,57%
\$25/\$35	86	37,39%
\$36/\$45	42	18,26%
\$46/\$55	38	16,52%
> \$55	5	2,17%
Total	230	100,00%

Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

Gráfico 12: Pago de alquiler de cancha de tenis



Fuente: Encuestas dirigidas a posibles clientes
Elaborado: Jorge Pincay.

El 37,39% de los encuestados indica poder pagar por el alquiler de una cancha de césped sintético de tenis un valor entre \$25,00 y \$35,00 por hora, al ser esta la respuesta más representativa se determina que los valores a cobrar por el servicio propuesto se ubican en una escala donde el valor promedio por hora sería de \$30,00.

Jorge Vicente Pincay Castillo

4.2 Análisis e interpretación de los resultados

Una vez obtenidos los datos se establece las siguientes conclusiones:

Del total de la muestra tomada para aplicar las herramientas de investigación, se obtuvo información que evidenció que existe la aceptación y factibilidad en el servicio de alquiler de canchas de césped sintético para practicar tenis, así como también para tomar clases del deporte blanco, esto se concluyó debido a que el 43,14% de los encuestados ya sabe practicar el deporte en mención, mientras que del 56,86% restante que no sabe jugar tenis, el 86,91% de ellos gustaría que exista un lugar que le enseñe a practicarlo. Adicionalmente, resulta interesante observar que el 65,43% de encuestados se encuentra trabajando, lo cual le permitiría a estos potenciales clientes realizar los pagos, tanto del alquiler de canchas de césped sintético para practicar tenis como también tomar clases del mismo deporte. Al investigar la frecuencia con la que estos posibles clientes encuestados asistirían a las canchas de tenis, se obtuvo información que señaló que en su mayoría estas personas frecuentarían el lugar 2 veces a la semana, los mismos que representaron el 25,71% del total, sin embargo, otras respuestas obtenidas señaladas por porcentajes inferiores consecuentes al anterior, promedian una frecuencia de 1 vez por semana.

Cabe destacar que en relación al aspecto económico obtenido en la investigación realizada, este evidenció que los valores que los posibles clientes se encuentran dispuestos a pagar por el alquiler de las canchas de tenis, se ubican en una escala promedio de \$30 por hora de alquiler, valor que se concluyó destacando las respuestas más representativas de los encuestados. Además, a esto se suma, la variedad de horarios de asistencia a las canchas señaladas, debido a que fueron indicados varios itinerarios de preferencia durante el transcurso del día, incluyendo estos horarios por la mañana, por la tarde y por la noche. En base a la información presentada se recomienda ejecutar la propuesta en base a los datos obtenidos.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

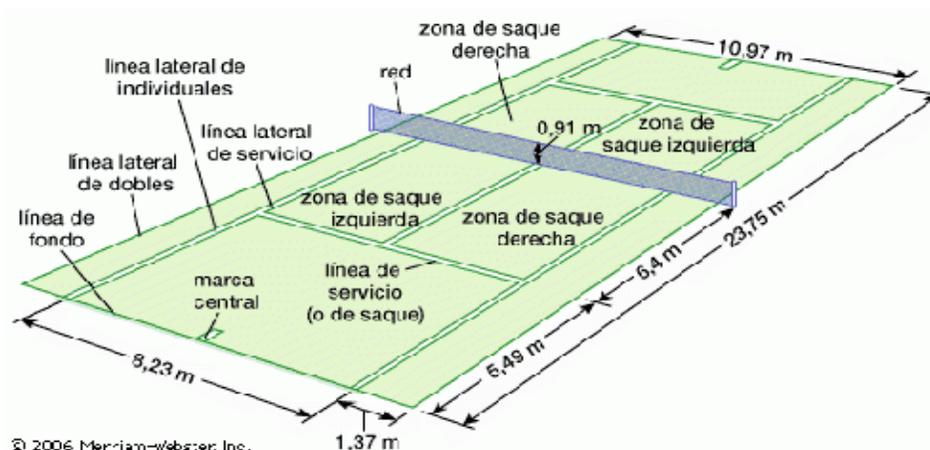
5.1 Descripción del Proyecto

Este trabajo de investigación fundamenta su ejecución en una oportunidad de negocio existente en Guayaquil, relacionada con el deporte blanco o tenis. Es de esta manera que se propone la creación de un centro deportivo privado, donde se alquilen y enseñen a personas de todas las edades a jugar y practicar este deporte.

Este negocio se focaliza en el alquiler de canchas de tenis con césped sintético en la ciudad de Guayaquil, para fomentar el hábito del deporte y salud mental, a partir del año 2014. Los servicios iniciales que se espera ofertar con este proyecto, son:

- Alquiler de canchas de césped sintético, raquetas y pelotas.
- Clases de tenis.
- Ventas de bebidas y frutas.

Gráfico 13: Medidas de las canchas de tenis



Fuente: (Federación Internacional de Tenis, 2013).
Elaborado por: El autor.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Las canchas deben ser construidas acorde a la reglamentación de la (Federación Internacional de Tenis, 2013), las cuales generalmente miden entre 23,75 y 23,77 metros de largo. De ancho 8,23 metros, más los laterales de 1,27 metros.

Los límites de las canchas serán dibujados con líneas. Estas son conocidas como rayas de fondo y rayas laterales. También existen líneas de saque y servicio. Estas son las especificaciones en la reglamentación del año 2013 estipuladas por (Federación Internacional de Tenis, 2013).

Adicionalmente, un valor agregado de este proyecto es que se promociona el acceso a todas las personas, jugadores y no de este deporte, pues si no tienen los implementos para practicarlo, con el alquiler de la cancha la empresa presta las pelotas y raquetas.

Además, se ofertan clases a todo nivel, desde niños hasta adultos. La metodología utilizada para el desarrollo de las clases es el concepto 6/90 creado por (Segal, 2000) la cual ha permitido desarrollar las estructuras organizativas de este deporte, alcanzando mayor difusión a escala mundial. Propone el uso de los recursos en su totalidad, con la finalidad de llegar a un número mayor de personas, satisfaciendo las necesidades que estas tienen por participar en el juego.

Este concepto muestra una visión diversa sobre cómo presentar y aplicar la metodología de promoción, actuación y enseñanza sobre cada persona y organización.

Según (Segal, 2000) "el concepto 6/90 integralmente es un plan de desarrollo enfocado a crecer en los tres aspectos básicos del ser humano y la institución: el cultural, el social y el económico".

Esto es muy real, pues muchas veces los planes no tienen éxito porque no contemplan una interrelación de equilibrio entre estos factores. Para ello el programa 6/90, propone el diseñar un programa que contenga actividades para:

- **Todas las edades:** programas para todas las etapas.
- **Todo tipo de público:** sin distinguir condiciones. Tiene que ser equilibrado para personas que lo practican de manera competitiva o recreativa.
- **Todo tipo de personas:** Hombres, mujeres, altos, bajos, universitarios, trabajadores, etc.
- **Impulsar el desarrollo:** generar un crecimiento en las habilidades de quienes asisten a la práctica.
- **Crear satisfacción de éxito:** generar experiencia de sana competencia en igualdad de condiciones.

Finalmente, es importante tener un pequeño bar donde se vendan bebidas y frutas que permitan que el cliente consuma alimentos naturales, bebidas hidratantes y nutritivas que sirvan como fuente de energía.

5.2 Justificación del Proyecto

El tenis es un deporte que puede contribuir de manera positiva en la sociedad, pues a nivel físico ayuda a:

- Quemar grasas y calorías, otorgando una mejor salud con respecto al sistema cardiovascular.
- Fuente de energía.
- Mejorar el poder muscular, debido a los rápidos movimientos que se debe realizar para evitar perder la bola en el juego.
- Control corporal.
- Prevenir la osteoporosis en jugadores de edad avanzada.
- Flexibilidad.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Mientras a nivel psicológico ayuda a:

- Ser más disciplinado.
- Evitar cometer errores o, en su defecto, aprender de ellos para no volverlos a cometer en un próximo juego.
- Obtener el espíritu de competencia.
- Implementar estrategias.
- Desenvolverse en el ámbito social, debido a las múltiples relaciones que se establecen al ser partícipe de este deporte.
- Competir de manera íntegra y honesta.

Esto es muy bueno dado que para los problemas actuales, de sedentarismo la difusión y práctica de este deporte se convierte en una alternativa válida para fomentar el hábito del deporte y salud mental.

Otro factor que valida la propuesta es la investigación de mercado realizada durante el año 2013, en los meses de noviembre y diciembre, debido a que se obtuvo información real que demuestra el gran interés de la población en querer participar de este proyecto.

Esto denota que la creación de este nuevo negocio tiene la aceptación del público, además, se encontró que en Guayaquil no existe un proyecto igual, lo que convertiría al emprendimiento en pionero en esta rama.

El desarrollo de este proyecto es muy importante, pues ofrece a la ciudadanía un nuevo servicio de entretenimiento y deporte, que actualmente no existe en Guayaquil.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

5.3 Objetivos del Proyecto

Objetivo general:

Viabilizar de manera administrativa, comercial, operativa y financiera la creación de una empresa dedicada al alquiler de canchas de tenis de césped sintético, en la ciudad de Guayaquil, para fomentar el hábito del deporte y salud mental.

Objetivos específicos:

- Generar fuentes de empleo en la ciudad de Guayaquil.
- Incrementar las ventas en un 20% anual.
- Obtener una tasa interna de retorno mínima del 20%.

5.4 Beneficiarios de Proyecto Directo e indirecto

Beneficiarios directos:

- Accionistas.
- Practicantes del tenis.

Beneficiados indirectos:

- Federación Ecuatoriana de Tenis.
- El gobierno.
- Ciudadanía en general.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

5.5 Localización Física

Existe un terreno disponible en la ciudadela la FAE. La dirección es Calle Subteniente Manuel Enrique Camacho y avenida Ela Luit, manzana 34 solar 17. Es esquinero y su medida en metros cuadrados es de 350 m².

ILUSTRACIÓN # 2: *Terreno en la ciudadela la FAE*



Fuente: Google maps 2014.

Como se observa al ser un terreno esquinero no tiene problemas de parqueo, a su costado tiene un terreno vacío que sirve como garaje y que en un futuro podría ser comprado.

En la parte frontal del terreno se encuentra ubicada la Base Militar de la Fuerza Aérea del Ecuador.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

5.6 Plan Operativo o de Actividades

Análisis organizacional

Nombre de la empresa:

El nombre recomendado es "TENISPORT S.A."

Misión:

Ofrecer a los habitantes de Guayaquil que deseen practicar tenis, un servicio de alquiler de canchas de césped sintético de excelente calidad, asesoría e implementos deportivos.

Visión:

Convertir a "TENISPORT S.A." en la empresa privada número uno en fomentar el hábito del deporte blanco y la salud mental.

Organigrama:

Para el desarrollo eficaz de las operaciones de la empresa, se requiere del siguiente personal:

- Administrador.
- Asistente operativo.
- Entrenador.



Gráfico 14: Las funciones son las siguientes:

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Administrador:

- Planificar los eventos, horarios y actividades semanales, mensuales y anuales de TENISPORT S.A.
- Organizar los registros de los clientes, facturas, cuentas, insumos e implementos deportivos de la actividad de TENISPORT S.A.
- Direccionar al entrenador y asistente operativo para el buen funcionamiento de TENISPORT S.A.
- Coordinar el alquiler de las canchas y horarios de clases particulares.
- Controlar que las instalaciones, implementos e insumos estén en buen estado.
- Evaluar el desempeño de TENISPORT S.A.
- Cobrar el alquiler de cancha y los cursos.
- Elaborar los comprobantes de ventas.
- Cuadrar las cuentas y presentar los reportes.
- Gestionar las redes sociales y atender las reservaciones.

Asistente operativo:

- Encargado del mantenimiento y limpieza de las áreas de TENISPORT S.A.
- Entrega y recibe los implementos deportivos alquilados por TENISPORT S.A.
- Informa al administrador si existen anomalías en TENISPORT S.A.
- Facilita implementos e insumos a los clientes, administrador y entrenador.
- Asiste al administrador en las distintas actividades operativas de TENISPORT S.A.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Entrenador:

- Enseñar y entrenar a jugadores en los niveles básicos de la iniciación al tenis.
- Elaborar el programa de entrenamiento para los estudiantes.
- Realizar tareas de técnica, táctica y entrenamiento físico.
- Acompañar a los jugadores en las competiciones básicas.
- Participar en la organización y desarrollo técnico de las competiciones y actividades.
- Dirigir las clases en base al concepto 6/90 de tenis.
- Cuidar los implementos e insumos de la empresa.
- Presentar un reporte de los avances cada semana.

Marketing Mix:

Producto

Es un servicio que consiste en el alquiler de una cancha de césped sintético para jugar tenis, cuya dimensión será la de una cancha profesional aceptada por la Asociación de Tenistas Profesionales (ATP) y por la Federación Internacional de Tenis. Adicionalmente, se ofertarán clases o cursos para enseñar a los clientes a jugar tenis. Se utilizará la metodología del concepto 6/90.

Dentro del local se contará con camerinos y un bar para que todos los clientes y acompañantes puedan disfrutar de diferentes opciones para degustar.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Es importante mencionar que:

- Se contratara a un personal calificado, con experiencia y se los capacitara en Servicio al cliente, con esto daremos la mejor atención a todas las personas que ingresen a nuestro negocio.
- El Local estará equipado con accesorios de tecnología de punta para brindar la mejor satisfacción de los clientes.
- Adicional al servicio de alquiler de cancha de tenis, se realizaran micro torneos para motivar a nuestros clientes más asiduos a la práctica de este deporte

Precio

De acuerdo a la investigación el precio de una hora de alquiler de la cancha de tenis es establecido de acuerdo al resultado obtenido en las encuestas y en consideración al precio del mercado. Este valor será de 30 dólares y pueden jugar en cancha hasta 4 personas.

Normalmente, en negocios similares el cliente reserva con anticipación. La transacción comercial para el alquiler será en efectivo, esto permitirá que no haya variaciones de precios en los accesorios que se usaran en los horarios del alquiler de la cancha. Por otro lado, se ofertan cursos para aprender a jugar tenis, el valor de inscripción mensual es de 125 dólares.

Promoción

Los medios de publicidad serán los siguientes:

Campaña publicitaria buscando captar al medio donde se instalara la cancha de tenis de césped sintético, localización y valores de alquiler. Se pasará cuñas publicitarias por radio para dar a conocer los atributos y beneficios que se ofrecen y; por otra parte, los motivos por los cuales se debe practicar este deporte.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Será necesario posicionar la marca del servicio en la mente de los consumidores para aumentar la demanda y; mediante el uso de una publicidad adecuada recordarles las características del servicio ofrecido.

Finalmente, se realizarán promociones por redes sociales, periódicos y mailing. Cabe destacar que la inversión en publicidad será distribuida de forma proporcional entre los diferentes canales de comunicación (radio, internet y volantes publicitarias), de tal forma que a medida que transcurra el tiempo la cancha sea reconocida como la mejor en el norte de Guayaquil.

Plaza

Es necesario que la cancha se ubique en el norte de la ciudad, puede ser la FAE, Kennedy o Garzota.

5.7 Estudio de Factibilidad o viabilidad del Proyecto

Estudio de la oferta y la demanda

El mercado de la ciudad de Guayaquil, al cual se direccionó este proyecto, se compone de 1,432.170 personas. No obstante, para fines comerciales y luego de realizar el estudio de campo, se estima que un 20% tiene interés real por el nuevo servicio, lo cual contempla un total de 286.434 personas. De estas 286,434 personas se espera captar un 6%, lo cual da como resultado:

“Tabla 1: Total Clientes”

TOTAL - CLIENTES		
Al año	Al mes	Al día
17.186	1.432	48

Elaborado por: Jorge Pincay

No obstante, la capacidad de atención en relación a la cancha de tenis y a las horas en que se brindará el servicio, será de 8 horas diarias. De las cuales 2 horas se destinan al curso de enseñanza sobre el juego de tenis, que tienen una

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

capacidad máxima para 20 estudiantes y 5 horas para el alquiler. Se estima que 60 minutos quedan libres para cualquier eventualidad.

Se proyecta trabajar 240 días al año.

5.8.2 Presupuesto de inversión

En base a los requerimientos y servicios que se desean brindar, el detalle de la inversión es la siguiente:

"Tabla 2: Inversión Requerida"

INVERSION REQUERIDA	
DETALLE	VALOR
Mueble de oficina	\$ 2.450,00
Edificio	\$ 12.000,00
Equipo de computación	\$ 920,00
Suministros	\$ 40,80
Terreno	\$ 80.000,00
Constitución de la compañía	\$ 1.000,00
Capital de trabajo	\$ 1.004,94
TOTAL	\$ 97.415,74

Elaborado por: Jorge Pincay

5.8.3 Financiamiento de la inversión

La estructura del financiamiento es la siguiente:

"Tabla 3: Fuentes de Financiamiento"

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
DETALLE	VALOR	% APORTACION
ACCIONISTAS 1	\$ 29.224,72	30%
ACCIONISTAS 2	\$ 29.224,72	30%
CREDITO BANCO PICHINCHA	\$ 38.966,29	40%
TOTAL	\$ 97.415,74	100%

Se consultó el costo financiero con el Banco del Pichincha, este tiene una tasa de interés del 11,20%.

Jorge Vicente Pincay Castillo

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

5.8.4 Venta y costo de venta

La proyección de ventas y costo de ventas se fundamenta en los siguientes supuestos financieros:

- TENISPORT S.A. ofertará dos servicios, que son el alquiler de la cancha de tenis y las clases.
- Respecto a la oferta de la cancha de tenis, en el primer año se espera alquilar la cancha durante 720 horas.
- En cuanto a los cursos de enseñanza de tenis se espera comenzar con 17 estudiantes cada mes, durante el primer año.
- Se proyecta un crecimiento del 15%, en el número de horas y clientes.
- El precio del alquiler por hora es de 30 dólares, mientras la inscripción mensual para el curso es de 125 dólares.
- En cuanto al precio de venta se espera un incremento del 10% anual.
- El costo de venta es del 10% sobre el precio unitario.

Los resultados son los siguientes:

“Tabla 4: Margen Bruto”

Margen bruto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 47.100,00	\$ 59.581,50	\$ 75.370,60	\$ 95.343,81	\$ 120.609,91
Costo de ventas	\$ 4.620,00	\$ 5.578,65	\$ 6.736,22	\$ 8.133,99	\$ 9.821,79
Total	\$ 42.480,00	\$ 54.002,85	\$ 68.634,38	\$ 87.209,82	\$ 110.788,13
Margen bruto	90%	91%	91%	91%	92%

Elaborado: Jorge Pincay

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

5.8.5 Flujo de caja

Al hacer la proyección de los resultados operativos, ingresos y egresos, se tienen los siguientes resultados:

“Tabla 5: Flujo de Caja”

DESCRIPCION	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESO OPERATIVO						
Efectivo inicio de periodo		1.004,94	7.906,28	18.499,69	35.266,85	60.633,74
Cobranza por ventas		47.100,00	59.581,50	75.370,60	95.343,81	120.609,91
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		48.104,94	67.487,78	93.870,29	130.610,65	181.243,65
EGRESOS OPERATIVOS						
Pago de proveedores		7.356,00	8.574,33	9.968,29	11.621,36	13.584,89
Pago de proveedores (costos ventas)		4.620,00	5.578,65	6.736,22	8.133,99	9.821,79
Pago de proveedores (servicios varios)		2.736,00	2.995,68	3.232,07	3.487,37	3.763,10
Remuneración y beneficios sociales		22.246,44	26.695,73	32.034,87	38.441,85	46.130,22
15 % REPARTO UTILIDADES	-	-	1.389,53	2.672,43	4.147,25	6.063,69
22% I.RENTA	-	-	1.732,28	3.331,63	5.170,24	7.559,40
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS		29.602,44	38.391,87	48.007,22	59.380,70	73.338,19
FLUJO NETO OPERATIVO		18.502,50	29.095,91	45.863,06	71.229,95	107.905,46
EGRESOS FINANCIEROS						
PAGOS PICHINCHA CUOTA ANUAL		10.596,22	10.596,22	10.596,22	10.596,22	10.596,22
FLUJO NETO FINANCIERO		- 10.596,22	- 10.596,22	- 10.596,22	- 10.596,22	- 10.596,22
INVERSION INICIAL	- 97.415,74					
PRESTAMO BANCARIO	38.966,29					
FLUJO NETO TOTAL	- 58.449,44	7.906,28	18.499,69	35.266,85	60.633,74	97.309,24

Elaborado por. Jorge Pincay

Se evidencia que el flujo proporciona resultados positivos, esto se debe al giro del negocio, pues tiene alta rotación.

5.8.6 Estado de resultados integrales

Un estado de resultados facilita ver el avance y el desarrollo que tiene una empresa, donde se valora sus ingresos y egresos. En base a las proyecciones de ingresos, gastos, costos e impuestos podemos conocer la utilidad neta de un periodo. Para fines de validación se ha proyectado a 5 años.

“Tabla 6: Estado de Resultados Integrales”

TENISPORT S.A.					
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES					
AÑO	2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS NETAS	47.100,00	59.581,50	75.370,60	95.343,81	120.609,91
COSTO DE VENTAS	4.620,00	5.578,65	6.736,22	8.133,99	9.821,79
<u>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</u>	42.480,00	54.002,85	68.634,38	87.209,82	110.788,13
<u>GASTOS OPERATIVOS</u>	28.852,24	32.520,41	38.095,94	44.758,22	52.722,32
Remuneración y beneficios sociales	22.246,44	26.695,73	32.034,87	38.441,85	46.130,22
Publicidad	1.800,00	1.944,00	2.099,52	2.267,48	2.448,88
Arriendo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios básicos	936,00	1.010,88	1.091,75	1.179,09	1.273,42
Suministros	40,80	40,80	40,80	40,80	40,80
Gastos de constitución	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de Depreciación	2.829,00	2.829,00	2.829,00	2.829,00	2.829,00
<u>UTILIDAD EN OPERACIÓN</u>	13.627,76	21.482,44	30.538,43	42.451,60	58.065,81
<u>GASTOS FINANCIEROS</u>	4.364,22	3.666,24	2.890,08	2.027,00	1.067,24
Intereses de Prestamo	4.364,22	3.666,24	2.890,08	2.027,00	1.067,24
<u>TOTAL DE GASTOS</u>	33.216,46	36.186,65	40.986,03	46.785,22	53.789,56
<u>UTILIDAD ANTES 15% RUT e IMP.RENT</u>	9.263,54	17.816,20	27.648,35	40.424,60	56.998,57
<u>15% PARTICIPACION TRABAJADORES</u>	1.389,53	2.672,43	4.147,25	6.063,69	8.549,78
<u>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA R</u>	7.874,00	15.143,77	23.501,10	34.360,91	48.448,78
<u>22% IMPUESTO A LA RENTA</u>	1.732,28	3.331,63	5.170,24	7.559,40	10.658,73
<u>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</u>	6.141,72	11.812,14	18.330,86	26.801,51	37.790,05

Elaborado por: Jorge Pincay

Como se observa, el proyecto muestra resultados positivos.

Jorge Vicente Pincay Castillo

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

5.8.7 Balance general

Para tener una perspectiva estática de la situación financiera de la empresa es importante proyectar el Balance General.

“Tabla 7: Balance General”

BALANCE GENERAL	INICIAL	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Activos	\$ 97.415,74	\$ 100.447,28	\$ 108.211,69	\$ 122.149,85	\$ 144.687,74	\$ 178.534,24
Activos Corrientes	\$ 1.045,74	\$ 7.906,28	\$ 18.499,69	\$ 35.266,85	\$ 60.633,74	\$ 97.309,24
Efectivo	\$ 1.004,94	\$ 7.906,28	\$ 18.499,69	\$ 35.266,85	\$ 60.633,74	\$ 97.309,24
Suministros	\$ 40,80	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activos Fijos	\$ 95.370,00	\$ 92.541,00	\$ 89.712,00	\$ 86.883,00	\$ 84.054,00	\$ 81.225,00
Mueble de oficina	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00
Edificio	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Equipo de computación	\$ 920,00	\$ 920,00	\$ 920,00	\$ 920,00	\$ 920,00	\$ 920,00
Terreno	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00
(-) Dep. Acum. A/F	\$ -	\$ (2.829,00)	\$ (5.658,00)	\$ (8.487,00)	\$ (11.316,00)	\$ (14.145,00)
Otros Activos	\$ 1.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Constitución de la compañía	\$ 1.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivos	\$ 38.966,29	\$ 35.856,11	\$ 31.808,39	\$ 27.415,69	\$ 23.152,06	\$ 19.208,52
Pasivos de Corto Plazo	\$ 6.231,99	\$ 10.051,79	\$ 13.710,19	\$ 17.886,71	\$ 23.152,06	\$ 19.208,52
Documentos por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Porción corriente deuda largo plazo	\$ 6.231,99	\$ 6.929,98	\$ 7.706,13	\$ 8.569,22	\$ 9.528,97	\$ -
Pasivos acumulados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
15% Trabajadores	\$ -	\$ 1.389,53	\$ 2.672,43	\$ 4.147,25	\$ 6.063,69	\$ 8.549,78
22% Impto. A la Renta	\$ -	\$ 1.732,28	\$ 3.331,63	\$ 5.170,24	\$ 7.559,40	\$ 10.658,73
Pasivos de Largo Plazo	\$ 32.734,30	\$ 25.804,33	\$ 18.098,19	\$ 9.528,97	\$ -	\$ -
Obligaciones bancarias	\$ 32.734,30	\$ 25.804,33	\$ 18.098,19	\$ 9.528,97	\$ -	\$ -
Hipotecas por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Patrimonio	\$ 58.449,44	\$ 64.591,16	\$ 76.403,31	\$ 94.734,16	\$ 121.535,67	\$ 159.325,72
Capital social	\$ 58.449,44	\$ 58.449,44	\$ 58.449,44	\$ 58.449,44	\$ 58.449,44	\$ 58.449,44
10% Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad o Perdida	\$ -	\$ 6.141,72	\$ 11.812,14	\$ 18.330,86	\$ 26.801,51	\$ 37.790,05
Utilidades Acumuladas	\$ -	\$ -	\$ 6.141,72	\$ 17.953,86	\$ 36.284,72	\$ 63.086,23
Utilidades Acumuladas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total pasivo + patrimonio	\$ 97.415,74	\$ 100.447,28	\$ 108.211,69	\$ 122.149,85	\$ 144.687,74	\$ 178.534,24

Elaborado por: Jorge Pincay

Jorge Vicente Pincay Castillo

5.8.8 Análisis financiero: Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto

Para evaluar la viabilidad del proyecto es necesario calcular el retorno del flujo en relación a la inversión. Para ello, uno de los factores fundamentales es la tasa de descuento. En el caso de este proyecto, la tasa mínima aceptable que se espera obtener como rendimiento (TMAR) debe ser mayor a la tasa de interés del préstamo que contratemos más el rendimiento que desean obtener los accionistas, y relacionando el estudio con otros negocios de la misma naturaleza.

“Tabla 8: Tasa mínima aceptable”

TMAR	
TASA ACTIVA	11,20%
TASA PASIVA	4,53%
INFLACION	3,57%
TASA DE DESC.	19,30%

Se fijó la TMAR en 19.30%. El siguiente elemento a evaluar es la tasa interna de retorno, la cual en un proyecto de inversión se la conoce como la tasa de interés, cuyo valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero.

El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente (HOY). Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

“Tabla 9: Valor actual Neto”

VAN	52.146,81
TASA DE DESCUENTO	19,30%
TIR	42,26%

Como se observa la TIR es más alta que la tasa de descuento, lo cual demuestra la viabilidad del proyecto.

5.8 Seguimiento y Evaluación

Es importante hacer encuestas de satisfacción que permitan conocer las sugerencias e inquietudes de los clientes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

En base a la investigación, se concluye que la propuesta de creación de una cancha para incentivar el deporte, en este caso el tenis, es una buena opción emprendedora, debido a la escasa competencia que existe en Ecuador, es aceptada, lo cual convierte a este emprendimiento en una oportunidad de negocio.

Realizando el levantamiento de campo se detectó que muchas personas no practican este deporte, porque no saben dónde hacerlo o porque no tienen los implementos. Por tanto, fomentar el hábito del deporte y salud mental en la ciudadanía ecuatoriana, lo cual por medio de este proyecto se podría realizar.

La ubicación debe ser estratégica, pues existe un potencial mercado en el norte de Guayaquil. El tenis es un deporte con muchos beneficios y, además, levanta mucho interés de la ciudadanía.

Las canchas de césped sintético tienen muchos beneficios, debido a que su mantenimiento no es tan complejo y, adicionalmente, potencializa la práctica de este deporte. A nivel mundial, existen muchas canchas que usan este material.

Las encuestas demuestran un gran nivel de aceptación de los habitantes de Guayaquil en relación a jugar tenis en una cancha de tenis de césped sintético, permite tener diferentes beneficios y cuidados, para así evitar daños a nivel de las articulaciones inferiores, con esto se asegura una satisfacción que representa jugar este deporte.

La inversión del proyecto es costosa, esto se debe al terreno, sin embargo, este podría ser vendido en cualquier momento.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

El proyecto es viable a nivel financiero, legal, administrativo, comercial y social, lo cual demuestra que es una buena opción para invertir.

Es importante fomentar el hábito del deporte y salud mental en la ciudadanía ecuatoriana, lo cual por medio de este proyecto se podría realizar.

RECOMENDACIONES

Se recomienda en el largo plazo contar con dos canchas o abrir sucursales en otros sectores de la ciudad.

Es importante que el entrenador guíe sus clases bajo el concepto 6/90, porque este constituye un factor de éxito para fomentar la buena práctica del tenis, hacer campeonatos, publicitar los servicios y; además, gestionar las redes sociales.

Se recomienda la implementación del proyecto por los beneficios presentados en las conclusiones, dando nuevas oportunidades de explotar este negocio en lugares donde no existen canchas de este tipo.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaide, J. C. (s.f.). *Fidelización de clientes*. Madrid: ESIC.
- Armstrong, K. y. (2003). *Fundamentos de Marketing* (Sexta ed.). México: Pearson.
- Bobadilla, L. M. (2011). *Ventas* (Cuarta ed.). ESIC.
- Bonilla, J. C. (2007). *Los emprendedores y la creación de empresas* (Primera ed.). Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
- Castells, M. A. (2011). *Dirección de ventas* (Once ed.). Madrid, España: ESIC.
- Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas. (2013). *CONSEP*.
Obtenido de http://www.consep.gob.ec/index.php?cod_categoria=1&cod_sub=7
- Crespo, D. M. (2010). *Historia del tenis* (<http://en.coaching.itftennis.com/home.aspx> ed.). (I. T. Federation, Ed.) Valencia, España: ITF Coatching.
- Diario Expreso. (2013). *Guayaquil registra el 64% del total de la población del Guayas*. Guayaquil.
- Federación Ecuatoriana de Tenis. (2013). *HISTORIA*. (P. Oficial, Ed.) Guayaquil: FET.
- Federación Internacional de Tenis. (2013). *ITF Reglas del Tenis* (ITF LTD ed.). Bahamas: ITFTENNIS.COM.
- Groppe, J. (1997). *Beneficios del Tenis*. USTA.
- Harvard Business. (2009). *Crear un Plan de Negocios*. Santiago- Chile: Donnelley.
- La Hora. (2010). *En Ecuador el 59% de adultos sufren de obesidad*. Quito, Ecuador: La Hora.
- M.H.Spencer. (1993). *Economía Contemporánea*. Barcelona: Reverte, S.A.
- Muñoz Ugarte. (2013). *Guayaquil registra el 64% del total de la población del Guayas*. Diario Expreso. Guayaquil: Diario Expreso.
- Negri, C. C. (2009). *CRM: Las 5 pirámides del marketing relacional: Cómo conseguir que los clientes lleguen para quedarse* (Actualizada ed.). Barcelona, España: Deusto.
- Parkin, M. (2009). *Economía*. Pearson.
- Patti J. Marinelli, Lizette Mujica Laughlin. (2006). *Puentes: Spanish for Intensive and High-Beginner Courses* (4 ed.). (THOMSON, Ed.) Estados Unidos: Cengage Learning.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

Philip Kotler, Gary Armstrong. (2003). *Fundamentos del Marketing* (Sexta ed.). PEARSON EDUCATION.

Py, P. (2006). *Métodos y trucos para diseñar y dirigir un plan comercial*. Barcelona: Deusto.

Segal, F. (2000). *Tenis: concepto 6/90 acciones e ideas* (Primera ed.). Buenos Aires, Argentina: Stadium.

Sellens, J. T. (2012). *Emprendimiento innovador y microempresas en red (Diez dieas para salir de la crisis)*. Barcelona: UOC.

Toledano, D. U. (2008). *Invitación al Emprendimiento*. Barcelona: UOC.

Ugalde, A. (2012). *5 tipos de clientes*. Pymerang.

Vértice. (2008). *La calidad en el servicio al cliente* (Primera ed.). (P. V. S.L., Ed.) Madrid: AENOR.

ANEXOS

ANEXO 1

Encuesta: Prueba Piloto

CANCHAS DE CÉSPED SINTÉTICO PARA JUGAR TENIS

Fecha:

Edad:

Género: M

F

Sector donde vive:

1. ¿Sabe usted jugar tenis?

- Sí
- No

2. Si su respuesta a la pregunta 1 fue NO, ¿le gustaría que exista un lugar que le ofrezca la oportunidad de enseñarle a jugar tenis y le facilite todos los implementos para hacerlo?

- Sí
- No

3. ¿Le gustaría contar con una empresa que ofrezca en la ciudad de Guayaquil el alquiler de canchas de césped sintético para la práctica del tenis?

- Sí
- No

Por qué _____

Nota: Si la respuesta es NO, la encuesta terminó.

4. ¿Estaría dispuesto a cancelar entre 25 y 30 dólares por el alquiler de una cancha de césped sintético de tenis, en la cual pueda practicar con sus amigos durante una hora?

- Sí
- No

Por qué _____

Nota: Cabe aclarar que en una cancha de tenis podrían jugar hasta 6 personas (tres equipos de dobles). Con este precio, el valor promedio por jugador sería 5 dólares por hora.

ANEXO 2

ENCUESTA DIRIGIDA A POSIBLES CLIENTES

Instrucciones:

1. Responda con claridad a las preguntas realizadas por el entrevistador.
2. Para responder cada pregunta tiene un tiempo promedio de tres minutos.
3. Si no comprende alguna pregunta pida que sea aclarada por el entrevistador.
Todas sus respuestas deben ser fundamentadas.

Desarrollo del cuestionario:

1) Edad:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Menos de 15 años. | <input type="checkbox"/> 28 - 32 años. |
| <input type="checkbox"/> 15 – 18 años. | <input type="checkbox"/> 33 - 38 años. |
| <input type="checkbox"/> 19 - 23 años. | <input type="checkbox"/> 39 - 59 años. |
| <input type="checkbox"/> 24 - 27 años. | <input type="checkbox"/> Más de 59 años. |

2) Género:

- | | |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Masculino. | <input type="checkbox"/> Femenino. |
|-------------------------------------|------------------------------------|

3) ¿Cuál es su ocupación actual?

- | | |
|---|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Estudia | <input type="checkbox"/> Trabaja |
| <input type="checkbox"/> Busca trabajo | <input type="checkbox"/> Pasante |
| <input type="checkbox"/> Otro (por favor especifique): _____. | |

4) ¿Sabe usted jugar tenis?

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |
|-----------------------------|-----------------------------|

5) Sí su respuesta de la pregunta 4 fue NO, ¿le gustaría que exista un lugar que le ofrezca la oportunidad de enseñarle a jugar tenis y le facilite todos los implementos para hacerlo?

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |
|-----------------------------|-----------------------------|

Nota: Si la respuesta es NO, la encuesta terminó.

ANÁLISIS DEL DEPORTE COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL ECUADOR; Y PROPUESTA DE "CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE CANCHAS DE TENIS DE CÉSPED SINTÉTICO, FOMENTANDO EL HÁBITO DEL DEPORTE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2014.

6) ¿Le gustaría contar con una empresa que ofrezca en la ciudad de Guayaquil el alquiler de canchas de césped sintético para la práctica del tenis?

Sí

No

Porque _____

Nota: Si la respuesta es NO, la encuesta terminó.

7) ¿Con qué frecuencia asistiría a jugar tenis?

Menos de 2 veces por semana

4 veces a la semana

2 veces a la semana

5 veces a la semana

3 veces a la semana

Más de 5 veces a la semana

8) ¿Cuál de los siguientes horarios le agradaría para asistir a jugar tenis?

Entre 6h00 y 9h00

Entre 15h00 y 18h00

Entre 9h00 y 12h00

Entre 18h00 y 21h00

Entre 12h00 y 15h00

Después de las 21h00

9) ¿Cuánto dinero podría pagar por el alquiler de una cancha de césped sintético de tenis, en la cual pueda practicar con sus amigos durante una hora?

Menos de \$20

Entre \$20 y \$25

Entre \$25 y \$35

Entre \$36 y \$45

Entre \$46 y \$55

Más de \$55

Nota: Cabe aclarar que en una cancha de tenis podrían jugar hasta 6 personas (tres equipos de dobles). Con este precio, el valor promedio por jugador sería 5 dólares por hora.