



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

TÍTULO:

Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal,
provincia del Guayas

PROPUESTA:

Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped
sintético

AUTORA:

Maldonado Saltos Hilda Apolonia

Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de

INGENIERA EN ADMINISTRACION DE VENTAS

TUTOR:

Ing. César Andrade Viteri

Guayaquil, Ecuador

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 la Sra. Maldonado Saltos Hilda Apolonia, como requerimiento parcial para la obtención del Título de INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS.

TUTOR

Ing. César Andrade Viteri

REVISORES

Lic. Magaly Garcés Silva, MSc.

Lic. Janett Salazar Santander, MSc.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Guillermo Viteri Sandoval, DS

Guayaquil, a los 12 días del mes de Julio del año 2014



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

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, MALDONADO SALTOS HILDA APOLONIA

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”, previa a la obtención del Título de INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS, ha sido desarrollado en base a una investigación intensiva, respetando totalmente los 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 12 días del mes de Julio del año 2014

LA AUTORA

Maldonado Saltos Hilda Apolonia

C.C.: 0917104028



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

AUTORIZACIÓN

Yo, MALDONADO SALTOS HILDA APOLONIA

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 12 días del mes de Julio del año 2014

LA AUTORA

Maldonado Saltos Hilda Apolonia

C.C.: 0917104028

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por aligerar mi carga durante todo el proceso de aprendizaje.

A mi amor, mi compañero de vida, quien siempre motivó mi deseo de ser profesional.

A mis docentes y compañeros de estudio, con quienes compartí y adquirí grandes experiencias, que perdurarán para siempre.

Hilda Maldonado

DEDICATORIA

Dedico esta tesis con especial cariño a tres personajes que han marcado mi vida con su amor y ejemplo.

A mis amados padres, por ese apoyo incondicional que recibí siempre de ellos. Porque esas largas conversaciones y consejos en sobremesa de mi padre, y quedaron grabados en mi mente y sobre todo en mi corazón y se convirtieron en el manual del camino que debía seguir para toda mi vida. A mi madre, esa mujer sin complejos y de retos, que con su espíritu emprendedor se convirtió en mi mayor inspiración. Pero sobre todo por ese ejemplo de vida y amor que siguen dándome.

A mis hijos, mi razón de ser, ellos que han sido las personas que más sacrificios debieron hacer durante mis años de estudio. A mi Fabricio Alejandro, ese niño que no solo debió comprender y disculparme largas horas de ausencia en días laborables, sino que también tuvo que aceptar mi ausencia durante muchos fines de semana. A mi María Valentina, esa pequeña que Dios puso en vida para devolverle motivación a este proyecto y darme el empujón que necesitaba para finalizarlo.

Y a mis hermanas Shirley, Karina y Edith, hermosas mujeres y amigas, que siempre apoyaron mis sueños y aplaudieron mis logros, pero en especial a la más hermosa de todas, mi ñaña Shirley, mi guerrera, mi reina, por ser mi fuente de luz y madurez, mi ejemplo de disciplina y amor de hermana. A mi amigo de infancia, mi compañero de escuela, mi hermano Edison Alfredo que a pesar de la distancia sé que harás tuyo este logro.

Puedo decir que esta tesis lleva mucho de ustedes....gracias por estar siempre a mi lado.

Hilda Maldonado



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

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Cesar Andrade Viteri

TUTOR

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR DELEGADO



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

CALIFICACIÓN

Ing. Cesar Andrade Viteri

TUTOR

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
CERTIFICACIÓN.....	II
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	III
AUTORIZACIÓN.....	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN	VII
CALIFICACIÓN	VIII
ÍNDICE GENERAL	IX
ÍNDICE DE TABLAS.....	XI
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIII
RESUMEN.....	XV
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
EL PROBLEMA	3
1.1. Planteamiento del problema	3
1.1.1. Ubicación del problema en el contexto	4
1.1.2. Situación en conflicto	5
1.1.3. Causas.....	6
1.1.4. Consecuencias.....	6
1.1.5. Delimitación.....	6
1.2. Formulación del problema	9
1.3. Objetivos de la Investigación	9
1.3.1. Objetivo general	9
1.3.2. Objetivo específicos	9
1.4. Justificación e importancia de la investigación.....	10
CAPÍTULO II.....	14
MARCO REFERENCIAL	14
2.1. Antecedentes de la investigación.....	14
2.2. Marco teórico	15

2.2.1. Marco Conceptual	49
2.2.2. Operacionalización de las variables	51
2.2.3. Marco Legal	51
CAPÍTULO III.....	56
MARCO METODOLÓGICO.....	56
3.1. Tipo de investigación.....	56
3.2. Diseño de la investigación	56
3.3. Población y muestra	57
3.4. Técnicas e instrumentos de investigación.....	58
3.5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	58
3.6. Procedimiento.....	59
CAPÍTULO IV	60
RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO.....	60
4.1. Presentación de los resultados.....	60
4.1. Análisis de la investigación	79
CAPÍTULO V	81
LA PROPUESTA	81
5.1. Descripción del proyecto.....	81
5.2. Justificación del Proyecto	105
5.3. Objetivos del plan de negocios	106
5.4. Beneficiarios del proyecto.....	106
5.5. Localización Física	107
5.6. Plan operativo de actividades	108
5.7. Estudio de factibilidad o viabilidad	109
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	123
6.1. Conclusiones	123
6.2. Recomendaciones	124
BIBLIOGRAFÍA.....	125
ANEXOS	129

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cantidad de habitantes por parroquias cercanas afectadas.....	8
Tabla 2 Información Cantón Naranjal	8
Tabla 3 Actividad física moderada	22
Tabla 4 cuadro de calificaciones de los profesores.....	25
Tabla 5 Esquema de métodos.	27
Tabla 6 Análisis FODA	33
Tabla 7 Operacionalización de las variables	51
Tabla 8 Tabla de datos	57
Tabla 9 Sexo	60
Tabla 10 Edad	61
Tabla 11 Práctica de deporte	62
Tabla 12 Frecuencia con la que realiza deporte	63
Tabla 13 Número de integrantes en la familia.....	64
Tabla 14 Número de integrantes en la familia que practican algún deporte .	65
Tabla 15 Lugar de práctica de deporte	66
Tabla 16 Problemas por práctica de deporte en un lugar inapropiado	67
Tabla 17 Preferencia de deporte.....	68
Tabla 18 Acompañante al momento de practicar un deporte	69
Tabla 19 Preferencia de horario para practicar algún deporte	70
Tabla 20 Conocimiento del beneficio de la práctica de algún deporte.....	71
Tabla 21 Necesidad de implantar un centro deportivo y recreativo	72
Tabla 22 Aceptación de la implementación de la cancha deportiva	73
Tabla 23 Preferencia en tipo de cancha.....	74
Tabla 24 Disposición de alquiler de canchas sintéticas	75
Tabla 25 Precios.....	76
Tabla 26 Servicio adicional	77
Tabla 27 Preferencia de servicio adicional.....	78
Tabla 28 Matriz FODA	86
Tabla 29 Precios.....	101
Tabla 30 Plan operativo de actividades	108
Tabla 31 Inversión inicial	109
Tabla 32 Inversión en capital de trabajo	110

Tabla 33 Inversión inicial	110
Tabla 34 Datos de financiamiento.....	111
Tabla 35 Financiamiento de la inversión.....	111
Tabla 36 Tabla de amortización.....	112
Tabla 37 Determinación de los indicadores de producción	113
Tabla 38 Capacidad instalada	114
Tabla 39 Gastos en sueldos y salarios	114
Tabla 40 Gastos en servicios básicos.....	115
Tabla 41 Gastos de ventas	115
Tabla 42 Proyección de costos fijos y variables.....	116
Tabla 43 Proyección de unidades vendidas en el año 1	116
Tabla 44 Proyección de unidades vendidas en el año 1	117
Tabla 45 Cálculo de precio de venta.....	117
Tabla 46 Cálculo del TIR y VAN	118
Tabla 47 Payback	119
Tabla 48 Balance General	120
Tabla 49 Estado de resultado	120
Tabla 50 Flujo de efectivo.....	121
Tabla 51 Indicadores financiero	121
Tabla 52 Análisis de sensibilidad de las ventas	122
Tabla 53 Análisis de sensibilidad de costos.....	122

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Delimitación espacial	7
Figura 2 Análisis del mercado.....	39
Figura 3 Sexo	60
Figura 4 Edad.....	61
Figura 5 Práctica de deporte.....	62
Figura 6 Frecuencia con la que realiza deporte	63
Figura 7 Número de integrantes en la familia.....	64
Figura 8 Número de integrantes en la familia que practican algún deporte ..	65
Figura 9 Lugar de práctica de deporte	66
Figura 10 Problemas por práctica de deporte en un lugar inapropiado	67
Figura 11 Preferencia de deporte	68
Figura 12 Acompañante al momento de practicar un deporte.....	69
Figura 13 Preferencia de horario para practicar algún deporte	70
Figura 14 Conocimiento del beneficio de la práctica de algún deporte	71
Figura 15 Necesidad de implantar un centro deportivo y recreativo.....	72
Figura 16 Aceptación de la implementación de la cancha deportiva	73
Figura 17 Preferencia en tipo de cancha	74
Figura 18 Disposición de alquiler de canchas sintéticas	75
Figura 19 Precios.....	76
Figura 20 Servicio Adicional	77
Figura 21 Preferencia de servicio adicional.....	78
Figura 22 Madurez de la industria.....	83
Figura 23 Análisis FODA	85
Figura 24 Análisis de la fuerza competitiva de Porter	87
Figura 25 Organigrama del centro deportivo.....	89
Figura 26 Isotipo.....	92
Figura 27 Logotipo.....	93
Figura 28 Marca Monocromática	93
Figura 29 Tipografía Bauhaus Demi	95
Figura 30 Tipografía Bauhaus Std Light.....	95
Figura 31 Colores institucionales	96
Figura 32 Tarjeta de presentación	96

Figura 33 Hoja membretada	97
Figura 34 Factura	98
Figura 35 Página web de SportLand.....	103
Figura 36 Twitter de SportLand.....	103
Figura 37 Facebook de SportLand.....	104
Figura 38 Banner de SportLand.....	105
Figura 39 Plano del negocio	107
Figura 40 Punto de equilibrio	122

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

TÍTULO: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas.

PROPUESTA: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético.

RESUMEN

El desarrollo de la presente investigación, se enfoca en analizar las actividades deportivas y de recreación dentro del cantón Naranjal, con la finalidad de identificar la iniciativa de las personas al momento de practicar deportes. El tipo de búsqueda realizada fue de campo y exploratoria, debido a que se acudió a la zona de estudio a recolectar la información para conocer las preferencias de las personas. Después de la exploración se identificó que en el Cantón Naranjal existe un elevado nivel de sedentarismo entre las personas de 30 a 45 años, denominada población adulta. En el proceso investigativo se conoció sobre la inexistencia de un centro apropiado en donde las personas tengan la oportunidad de realizar sus prácticas e incluso otras actividades de recreación, dirigidas al segmento infantil. Bajo esta perspectiva, se visionó una oportunidad de negocio en base al concepto de canchas sintéticas, el cual se ha expandido a varias ciudades del país, por lo que en la propuesta se especifican las estrategias, de tal manera que ayuden a la difusión de la naturaleza del negocio, añadiendo un valor agregado que satisfaga la demanda de recreación infantil.

Palabras claves: El deporte y su contribución a la salud física y mental, El fútbol, Plan de negocios, Plan de marketing.

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

Title: Analysis of sports and recreation in the canton Naranjal, province of Guayas.

Proposal: Implementation of a recreation center with synthetic turf soccer fields.

ABSTRACT

The development of this research focuses on analyzing activities sports and recreation within the Naranjal canton, with the purpose of identifying the initiative of people at the time of sports. The type of search conducted was field and exploratory, since he attended the study area to collect information to know the preferences of the people. After the scan identified el Naranjal Canton there in a high level of physical inactivity among persons aged 30 to 45, called adult population. In the investigative process, he met about the lack of a Center appropriate where people have the opportunity to make their practices, and even other recreation activities, aimed at the kids segment. Under this perspective, it foresaw a business opportunity based on the concept of synthetic courts, which has expanded into several cities in the country, so the proposal specifies strategies, in such a way to help the diffusion of the nature of the business, adding added value that satisfies the demand of children recreation.

Key Words: The sport and its contribution to the physical and mental health, The Football, Business Plan, Marketing Plan.

INTRODUCCIÓN

Dentro de la investigación realizada, se obtuvo la información sobre los hábitos y preferencias que tienen las personas del cantón Naranjal al momento de desarrollar sus actividades deportivas, por lo que se dio inicio a la propuesta de un centro deportivo con canchas de fútbol de césped sintético que además ofrecerá como servicio adicional, un área integrada para realizar eventos infantiles. El proceso investigativo ayuda a sustentar la idea de negocio estructurada, y se ajusta al objetivo 3 del Plan Nacional del Buen Vivir, que indica: “Mejorar la calidad de vida de la población”, este va ligado con el artículo 66 de la Constitución:

El derecho de una vida digna, que asegure la salud, alimentación y nutrición, agua potable, vivienda, saneamiento ambiental, educación, trabajo, empleo, descanso y ocio, cultura física, vestido, seguridad social y otros servicios sociales necesarios”. Por ello, mejorar la calidad de vida de la población es un proceso multidimensional y complejo.

Este respaldo legal certifica la importancia del desarrollo de la investigación y la propuesta, además que se basa en uno de los planes actuales del gobierno ecuatoriano, debido a que se busca que la población naranjaleña reduzca los niveles de sedentarismo incentivándolos a tener una vida más activa con la práctica de deporte.

El presente trabajo está estructurado mediante capítulos, de esta manera en cada uno de estos capítulos se detallará temas de suma importancia acorde al tema de investigación y la propuesta, a continuación se describirá los capítulos y el objetivo de cada uno:

Dentro del capítulo I, se da a conocer el problema, luego se detalla los efectos del mismo, así como se detallará la situación y ubicación del problema.

En el capítulo II, se estructura el marco teórico, con la finalidad de entender el objetivo de la investigación, así como entender la propuesta desarrollada.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

El capítulo III, está incluido el marco metodológico de la investigación, es decir, estará detallada la modalidad de la investigación empleada, así como se describe el tipo de instrumento utilizado y las herramientas a utilizar para la investigación.

Dentro del capítulo IV, se ha incluido los resultados de las encuestas con sus gráficos correspondientes, así como el análisis e interpretación de las pregunta.

Dentro del capítulo V, se estructura la propuesta a desarrollar, en este caso la propuesta será la implementación de un centro deportivo y de recreación con canchas de fútbol de césped sintético que satisfagan las necesidades de la localidad naranjaleña, motivo por el cual se ha desarrollado el trabajo presente.

Finalmente están incluidas las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo, que permitirá tomarlos como guía para un correcto desarrollo de las estrategias para la propuesta.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

En la actualidad, según lo menciona la Organización Mundial de Salud (2013), “Al menos un 60% de la población mundial no realiza la actividad física necesaria para obtener beneficios para la salud”. Este problema puede atribuirse, principalmente, a que la mayor parte de la población no dedica su tiempo libre a la participación en actividades deportivas, lo cual puede definirse como un comportamiento sedentario que resulta perjudicial para la salud del individuo.

A nivel local, la situación con respecto al sedentarismo es similar, en donde un porcentaje similar de la población no practica ningún tipo de deporte. Este aspecto ha despertado la preocupación del Ministerio de Salud Pública, el mismo que en conjunto con el Ministerio de Deporte han desarrollado proyectos con la finalidad de incentivar a la población a realizar actividades físicas, sin embargo, tales proyectos generalmente se desarrollan en las grandes ciudades.

En base a lo expuesto, el problema se define debido a que en el cantón Naranjal de la Provincia de Guayas, se ha podido identificar un nivel de sedentarismo en sus pobladores que se acerca al 50%¹, tanto de adultos como jóvenes. Es decir, la falta de actividad física no permite que estas personas realicen y compartan con sus familias actividades de recreación, impidiendo que los pobladores de este cantón desarrollen actividades para vincularse socialmente con otras personas, así como para fortalecer la integración familiar con actividades compartidas.

¹ Dato determinado en la pre-investigación.

El cantón Naranjal, por lo general, es conocido entre los otros cantones por ofrecer turismo al natural, así como una excelente gastronomía. Sin embargo, se ha podido identificar en base a una pre investigación que este cantón carece de lugares de recreación que cuenten con las adecuaciones necesarias para el desarrollo de actividades físicas, de modo que fomente el deporte y, a la vez, el turismo al ofrecer mayores lugares de recreación tanto para residentes como para los visitantes.

1.1.1. Ubicación del problema en el contexto

El problema se desarrolla en Naranjal, provincia del Guayas, en donde existe la carencia de centros de recreación para lugareños y turistas. El cantón Naranjal tiene aproximadamente 69.012 habitantes, según el INEC (2010), en su último censo, distribuida por diversas zonas del cantón, lo atraviesan varios ríos caudalosos. Además, el turismo que ofrece este cantón se diferencia al del resto de cantones, puesto que combina paisajes, manglares, flora y fauna que han sido expuestos en todo en Ecuador y, consecuentemente, atrae también la visita de turistas.

En la actualidad, diversos cantones de la provincia del Guayas, manejan un turismo sostenible según la página web de Guayas Turístico (2013), debido a que lo generan en base a los recursos naturales que disponen. Aunque, en los últimos años se ha incrementado el número de canchas de fútbol sintéticas en donde se pueden realizar diversas actividades recreativas, estas generalmente se encuentran en las principales ciudades del país.

Es por ello, que se investiga el problema relacionado con los lugares en donde las personas de la zona de estudio realizan sus actividades deportivas, además de las necesidades adicionales que tienen para sus recreaciones.

1.1.2. Situación en conflicto

La situación en conflicto se produce, debido a que los pobladores que suelen realizar actividades deportivas como jugar fútbol, vóley, entre otras, las ejecutan en lugares no adecuados, por ejemplo, suelen utilizar las calles de la ciudad para armar partidos de fútbol. Esto se convierte en un problema que genera desorden vehicular, y pone en riesgo integridad física del peatón y de quienes realizan esta práctica deportiva. Además, hay lugares que promueven un tipo de recreación negativa, como video juegos, juegos electrónicos o máquinas tragamonedas que, a pesar de estar prohibidas por la ley siguen existiendo.

Los únicos lugares que existen en el cantón para la práctica del deporte son públicos y administrados por el gobierno local, su uso es limitado al ciudadano común y con horarios restringidos, pues se da prioridad a las ligas o clubes deportivos de la localidad para los campeonatos que estas realizan.

En la localidad solo existe un lugar privado que ofrece el servicio de alquiler de canchas, pero estas infraestructuras son de hormigón armado puesto que son de uso múltiple. Esta situación permite sostener que existe una gran demanda de servicios de alquiler de canchas de césped sintético, y esta sobrepasa la oferta en este momento. Se puede observar también que las celebraciones de fiestas infantiles son realizadas en lugares no adecuados, no aptos o peor aún no autorizados por el ente regulador para estos fines como, por ejemplo, aulas o patios de escuelas públicas.

Asimismo, no existen áreas disponibles abiertas o adecuadas para la práctica de otras actividades físicas y los ciudadanos de cualquier edad y sexo, que desean llevarlas a cabo y gozar de los beneficios que estas otorgan; no tienen un lugar para realizarlas. El cantón Naranjal solo cuenta con un proyecto de área de recreación de 3.500 mt², que se inaugurará en

diciembre del 2014, denominado parque ecológico, cuyo fin es relacionar y concientizar a la ciudadanía con el cuidado del medio ambiente.

1.1.3. Causas

De acuerdo al problema planteado, como es el sedentarismo en la población de Naranjal, se plantea las siguientes causas:

- Falta de conocimiento y hábitos de realizar actividad física o deporte.
- Falta de difusión de parte de las instituciones correspondientes sobre los beneficios que aporta a la salud y al desarrollo psico-social la práctica deportiva.
- Falta de lugares para practicar deporte y de recreación.

1.1.4. Consecuencias

- Comunidad más propensa a sufrir enfermedades no transmisibles.
- Desconocimiento de las personas en cuanto a las mejoras de calidad de vida.
- Las personas no tienen donde practicar sus actividades deportivas.

1.1.5. Delimitación

Campo: Emprendimiento – Marketing - Servicio Social

Área: Marketing de servicios

Aspecto: Centro deportivo y de recreación, y servicios de valor agregado.

Problema: Los niveles de actividad deportiva, dentro de Naranjal, no son realizados con frecuencia, por la falta de un lugar apropiado para la práctica.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas.

Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético.

Delimitación espacial: Cantón Naranjal en la Provincia del Guayas – Ecuador.

Delimitación temporal: 2014

Figura 1 Delimitación espacial



Fuente: (Google Maps, 2014)

Se realizará un análisis de las áreas de esparcimiento deportivo y recreación social del cantón Naranjal, provincia del Guayas, en dicho análisis también se incluirá, adicionalmente, las zonas aledañas al cantón que, posiblemente, puedan sufrir alguna afectación –positiva o negativa- (parroquias y recintos más cercanos, considerando como tiempo promedio aproximado de trasladado en transporte público de 20 minutos).

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Tabla 1 Cantidad de habitantes por parroquias cercanas afectadas

Parroquia	Recinto	Habitantes por grandes grupos de edad 0-14		Habitantes por grandes grupos de edad 15-64		Habitantes por grandes grupos de edad 65 en adelante	
		Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Naranjal	Naranjal	6659	6438	13002	11788	1061	892
Jesús María	Puerto Inca	1202	1091	2088	1706	1953	196
Santa Rosa de Flandes	Villanueva	983	933	1761	1466	162	128
Subtotal		8844	8462	16851	14960	3176	1216
Total		17306		31812		4392	

**Fuente: Censo de población y vivienda (CPV – 2010)
Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)**

Naranjal está situado en la Provincia del Guayas, República del Ecuador. Su cabecera cantonal es San José de Naranjal, es el quinto cantón rural más poblado de la provincia del Guayas, con aproximadamente 70.000 habitantes, de acuerdo a las cifras publicadas por el INEC, los resultados del censo 2010 de población y vivienda en el Ecuador, este cantón tiene:

Tabla 2 Información Cantón Naranjal

Cantón Naranjal	Urbano - Rural			Rural			Urbano			
	Parroquias	No pobres	Pobres	Total	No pobres	Pobres	Total	No pobres	Pobres	Total
Naranjal		13,526	25,827	39,353	1,210	9,972	11,182	12,316	15,855	28,171
Jesús María		823	5,571	6,394	823	5,571	6,394			
San Carlos		1,03	5,46	6,49	1,030	5,460	6,490			
Santa Rosa de Fancés		569	4,817	5,386	569	4,817	5,386			
Taura		361	9,738	10,099	361	9,738	10,099			
Total		16,309	51,413	67,722	3,993	35,558	39,551	12,316	15,855	28,171

**Fuente: Censo de población y vivienda (CPV – 2010)
Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)**

El cantón Naranjal está ubicado al suroeste de la provincia del Guayas. Limita al Norte con los cantones Durán y El Triunfo; al sur con el cantón Balao; al este con las provincias de Cañar y Azuay; y al oeste con el Golfo de Guayaquil, se encuentra a una hora y media de la ciudad de Guayaquil, y a tres horas de la ciudad de Cuenca, tiene una superficie de 2015 km²; goza de un clima tropical y su temperatura anual es de 25°C.

Su principal actividad es el comercio y la agricultura de banano, cacao, arroz y el cultivo de camarón. Como referencia histórica, se puede mencionar que el cantón Naranjal tuvo un desarrollo muy limitado durante la colonia, pero por su ubicación, caracterizada por el valor estratégico que representaba para las comunicaciones entre la Costa y la Sierra, en épocas de la independencia favoreció de manera muy significativa los contactos con Guayaquil.

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera ayudaría a reducir el sedentarismo, la implementación de canchas sintéticas en el cantón Naranjal?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo general

Tomando como referencia lo compartido por (Bernal, 2006): “El objetivo general debe reflejar la esencia del planteamiento del problema y la idea expresada en el título del proyecto de investigación.”(Pág. 96), por ello el objetivo general de la presente investigación es:

- Analizar las actividades deportivas y de recreación en los residentes del cantón Naranjal, provincia del Guayas.

1.3.2. Objetivo específicos

Así mismo (Bernal, 2006), comparte que: “los objetivos específicos se desprenden del general y deben ser formulados de forma que estén orientados al logro del objetivo general...” (Pág. 96)

- Identificar el nivel de sedentarismo en el grupo objetivo.
- Analizar las preferencias de los habitantes del Cantón Naranjal, al momento de elegir un lugar para hacer deportes y recrearse.
- Conocer los lugares donde se realizar actividades deportivas.

1.4. Justificación e importancia de la investigación

Referenciando lo dicho por (Lerma, 2007), “es la manifestación de la importancia de realizar una investigación sobre el tema específico seleccionado” (Pág. 35), Por ello la justificación se enfoca en la importancia de realizar el tema de investigación, para luego tener un sustento que permita poner en marcha la propuesta deseada. En este caso, según lo expuesto, será necesario analizar e investigar cómo se encuentra el sector de actividades deportivas y entretenimiento interno del cantón Naranjal, cuáles son las opciones que disponen sus habitantes de lugares para hacer deportes, y luego analizar los procedimientos de implementación de un centro deportivo y recreación con canchas de fútbol de césped sintético, añadiendo servicios de valor agregado.

Todos los ciudadanos deben ser los primeros en preocuparse por el bienestar de su ciudad, y no esperar que todo lo realice el gobierno, con el trabajo se busca dar un aporte social de mejora a la calidad de vida de los pobladores del cantón. Dentro de este marco existen dos aspectos fundamentales para tomar en cuenta, los cuales motivan este estudio: la salud y la vida en comunidad relacionadas con el Plan Nacional del Buen Vivir

Objetivo 3:

- ✓ La importancia de la salud y su relación con la práctica de actividades físicas y recreativas que promueven el mejoramiento de la calidad de vida del individuo en la ciudad y los lugares donde estas se puedan realizar.
- ✓ La otra razón de importancia para mejorar la calidad de vida de una población, es el compartir en comunidad, a lo que hemos denominado como recreación social, existen varios motivos u ocasiones, pero

definitivamente una de las más populares es la celebración de fiestas infantiles.

Considerando el tema desde el aspecto de la salud se puede mencionar que, entrenar con regularidad, practicar algún deporte o hacer actividad física nos ayuda a mantener la salud y prevenir enfermedades, pero también aporta con otras ventajas que van desde el control de peso, salud mental, hasta mejoras en la autoestima.

La actividad física y deportiva a tempranas edades es un elemento clave en el desarrollo de niños y adolescentes, a la vez que siendo esta una edad sensible a la apropiación de nuevas conductas, existe mayor probabilidad de que esta práctica continúe en la vida adulta, permitiéndole de esta manera al individuo disfrutar de todos los beneficios que el deporte y la recreación aportan.

La inactividad física está cada vez más extendida en muchos países, y ello repercute considerablemente en la salud general de la población mundial, en la prevalencia de enfermedades no transmitidas, por ejemplo, enfermedades cardiovasculares, diabetes o cáncer y, en sus factores de riesgo, la hipertensión, el exceso de glucosa en la sangre o el sobrepeso. La Organización Mundial de la Salud (OMS) en su publicación: Recomendaciones mundiales sobre actividad física y deportiva para la salud, indica que se estima que la inactividad física es la causa principal de aproximadamente:

- 21–25% de los cánceres de mama y de colon.
- 27% de la diabetes.
- 30% de las cardiopatías isquémicas.

Esta misma organización recomienda que todas las personas deban tener por lo menos 30 minutos diarios de actividad física, para mantener una buena salud.

La Sociedad, el impacto en ella y sus beneficios

Por otro lado, al hablar de recreación social, estas fomentan la unión o integración familiar lo que resulta importante para el buen funcionamiento de la sociedad. La familia es la base fundamental de toda sociedad, contribuye el medio por el cual el niño, recibe las primeras informaciones, aprende actitudes y modos de percibir la realidad, y construye los contextos significativos iniciales.

Mientras una ciudad se preocupe por contar con mayor cantidad de centros de esparcimiento y recreación, más positivos serán los beneficios que esta obtenga en cuanto a la salud física y mental de sus habitantes, lo que repercute directamente en la productividad y avance de los pueblos.

Si se analiza el tema desde el punto de vista social, se puede decir entonces que es necesario entender la importancia de los lugares de esparcimiento o recreación donde realizar actividad física o deportiva, lugares que permitan la integración familiar y que aporten al ornato y organización de las ciudades, y que cuenten con la infraestructura necesaria para el desarrollo de estas actividades.

Así también acercar al ciudadano de la pequeña ciudad a las distracciones que hoy solo se dan en las grandes urbes, fomentan la autoestima de estos y la imagen de los pueblos.

Desde el punto de vista social, involucrar a la sociedad en la práctica de actividades físicas o algún deporte no solo aporta a su salud física y mental, sino que también genera un impacto favorable en esta. La práctica deportiva facilita las relaciones, canaliza la agresividad, la necesidad de confrontación, despierta la sensibilidad y la creatividad, y contribuye al mejoramiento del clima social, genera competitividad y fomenta el trabajo en equipo, conducta y disciplina, motiva a la creatividad del individuo, quizá

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

sea la práctica deportiva el único fenómeno que rompe las barreras de clase.

El adecuado aprovechamiento del tiempo libre y sano esparcimiento, aleja a los individuos de adquirir comportamientos negativos para él y la sociedad en la que habita. Por lo mencionado anteriormente, se puede sostener que una ciudad que cuenta con los lugares de entretenimientos adecuados puede desarrollarse de manera armónica, ordenada y sana, puesto que el deporte o la actividad física permiten que diversos sistemas de valores se formen por medio de estos y fomenten la integración familiar.

Justificación empresarial: oportunidad de negocio

Por otra parte, desde el punto de vista empresarial, está el promover oportunidades de inversión, contribuyendo de esta manera a mejorar la calidad de vida de la sociedad naranjaleña. Hay que tener en claro que al desarrollar negocios a los alrededores de la zona de estudio, ayudaría al crecimiento comercial del sector.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1. Antecedentes de la investigación

Es importante tomar como referencia trabajos que se hayan realizado con un enfoque similar al del presente proyecto, para tener como referencia de las investigaciones realizadas por varios autores. A continuación se detalla los siguientes trabajos, como el de Roberto Brito de la Universidad Tecnológica Equinoccial, titulado “Proyecto de construcción de una cancha artificial cubierta en la ciudad de Ibarra”, cuyo objetivo es ofrecer una alternativa diferente a los pobladores de esta ciudad para que puedan realizar deportes como el fútbol. El autor del proyecto empleó el tipo de investigación de campo, debido a que fue necesario visitar lugares aledaños al sector donde se alzaría el proyecto. Las encuestas realizadas le permitieron al autor desarrollar una propuesta y, de esta manera, establecer las pautas mercadológicas del trabajo.

En el trabajo de Diego Galarza, de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito, cuyo título es “Estudio de factibilidad para la creación de una cancha de fútbol de césped sintético en la parroquia de El Quinche, provincia de Pichincha”, donde se emplearon las investigaciones exploratorias y descriptivas, con la ayuda de un cuestionario como instrumento de recolección de información, en base a los resultados obtenidos se pudo identificar la necesidad de una cancha de césped sintética para diversas actividades deportivas y de recreación.

Otro trabajo tomado como referencia, es el de Jenny Indacochea, y Jonathan Asitimbay, cuyo trabajo se titula “Estudio de factibilidad para la creación de una cancha sintética en el cantón Coronel Marcelino Maridueña, para ofertar servicios de prácticas deportivas de fútbol” de la Universidad Estatal de Milagro en el 2013, donde se empleó la

investigación aplicada, explicativa y descriptiva, con el objetivo de dar a conocer los beneficios que obtendría esta población, al implementarse una cancha de fútbol de césped sintética que permitiría fomentar el deporte de una manera adecuada, se ofrece, además otros servicios dentro de las canchas.

2.2. Marco teórico

Dentro de este capítulo, se incluyen definiciones de suma utilidad para desarrollar el trabajo que, a su vez, permitirá comprender el proceso investigativo.

El sedentarismo

(Labrada, 2014, pág. 201)

El sedentarismo ha sido señalado como “la enfermedad de la civilización” lo que lejos de regocijarnos, es motivo de pensar, porque en realidad el sedentarismo es la negación del desarrollo que han alcanzado muchos países del mundo, al ser un factor predictor de triglicéridos altos, obesidad central y sobrepeso.

Referenciando lo compartido por Labrada Luis (2014), el sedentarismo comprende la desvinculación de realizar ciertas actividades físicas, debido a que el organismo de una persona se acostumbra por mucho tiempo haber estado en una posición rígida durante largas jornadas en su día a día. Lo que causa estragos en la salud de manera indirecta, debido a que el cuerpo se acostumbra a no tener una actividad que suponga la realización de grandes esfuerzos físicos.

Actualmente, el sedentarismo según la (OMS) Organización Mundial de la Salud, es la cuarta causa de muerte en todo el mundo, puesto que la inactividad que se presenta en ciertos órganos como el colón, hacen que se desarrollen células malignas que, por consiguiente acarrear otras consecuencias graves como el cáncer, siendo causante de un 25% de cáncer de colón y de un 27% la diabetes que también es producto del sedentarismo, debido a que la falta de ejercicio y una dieta adecuada son los factores iniciadores de esta enfermedad. En realidad, el no tener el cuerpo acostumbrado a ejercer por lo menos una hora al día una actividad

física que estimule la circulación, es el primer paso para identificar que se es propenso a sufrir algún tipo de irregularidad en la salud.

La única organización que tiene datos exactos sobre el nivel de vida y salud que se presentan en todos los países, es la (OMS), la cual ha indicado en un último informe anual, que apenas un 12% de la población mundial ejerce algún tipo de ejercicio físico, mientras que el resto de personas se conforman con observar simplemente algún evento por televisión y comer comidas chatarras, y gaseosas con altos niveles de azúcares y otros aditivos que causan paulatinamente afecciones a la salud de toda persona y, lo que es peor, es que estos índices de sedentarismo lo presentan personas menores de 25 años.

El fenómeno de la pantalla

(Labrada, 2014, pág. 202)

Reciente la oficina de trabajo social en la salud pública de Estados Unidos, ha compartido un alarmante reporte en el que se analiza el incremento del tiempo del uso del internet, fenómeno que cambió para siempre al mundo contemporáneo, se relaciona directamente con el aumento de la obesidad secundaria a sedentarismo.

La tecnología, a pesar de parecer un tema que nada tiene que ver con el sedentarismo, en la actualidad también es un contribuyente de esta enfermedad, debido a que ha aportado en los últimos 5 años facilidades que hacen que las personas las asocien con hacerlo todo mediante artículos tecnológicos que presentan un sinnúmero de ventajas, y que se le pueden realizar desde la comodidad de la oficina o del hogar, esta situación hace que las personas se desvinculen aún más de ejercer actividades físicas, ya que la entrega de documentos o trabajos se ejecuta vía on-line.

Incluso, en las escuelas se está prestando mayor atención a enfocar a los estudiantes en el manejo de tecnologías, antes de incentivar una cultura de deportes y actividades físicas, que contrarresten los avances informáticos y sus afectaciones indirectas a la salud, puesto que los deberes e investigaciones se las ejecuta rápida y fácilmente por estas vías.

La inactividad física durante mucho tiempo hace que el cuerpo se acostumbre a un ritmo de vida, y al momento en que la persona necesite de ejercer algún tipo de actividad deportiva no podrá sobrellevar esto, ya que el cuerpo se ha acostumbrado a un estilo de vida sedentario. Por tal motivo, las organizaciones que velan por la salud de las personas aconsejan que, por lo menos 30 minutos al día se dedique a la práctica de actividades físicas.

El deporte y su contribución a la salud física y mental

Según Sans y Frarola (2012):

Hablar de ejercicio físico es hablar de salud. La actividad física moderada proporciona importantes ventajas al organismo humano y se considera un factor imprescindible en la prevención e incluso mejoría de enfermedades relevantes como la diabetes, hipertensión, osteoporosis, problemas cardiovasculares e incluso del cáncer.

El ejercicio físico mejora el metabolismo, la salud mental, la autonomía, la imagen corporal y da sensación de bienestar, el ejercicio produce una estabilidad en la personalidad caracterizada por el optimismo, la felicidad y la elasticidad intelectual. El cronograma de actividad física debería proporcionar relajación, resistencia, fortaleza muscular y flexibilidad.

La actividad física asegura una vida más larga y una mejora en la salud, el ejercicio ayuda a prevenir enfermedades al corazón y un sinnúmero de problemas, además da vitalidad, ayuda a reducir la tensión y

la ansiedad, también es una forma efectiva de quemar calorías y cambiar el apetito. El ejercicio aumenta los latidos del corazón, mueve a los grandes músculos, tales como los de las piernas y de los brazos.

Referenciando la información expuesta por la Organización Panamericana de Salud (2013), realizar ejercicio ayuda a mejorar la calidad del sueño, el estado de ánimo, la energía y la vitalidad así como ayuda a la relajación. El ejercicio tiene un impacto mayor en la calidad del sueño que otras alternativas, como los fármacos prescritos para dormir profundamente por varias horas en personas que no podían conciliar el sueño.

Además de fortalecer las articulaciones, corazón y pulmones, el ejercicio ayuda a incrementar la fuerza, flexibilidad, resistencia y densidad en los huesos, funciona mejor la circulación, respiración, digestión, sistema inmunológico y metabolismo, regula los niveles de triglicéridos, colesterol y glucosa en la sangre. De acuerdo a Serra, et al. (2010, pág. 1), explica brevemente los beneficios de realizar ejercicio:

Los beneficios de la actividad física sobre la salud están bien documentados en la población adulta. La práctica regular de ejercicio físico se incluye en las guías alimentarias de numerosos países occidentales, y es una más de las recomendaciones dirigidas a la población general para alcanzar un óptimo estado de salud y prevenir ciertas enfermedades crónicas como el cáncer, la diabetes, la obesidad, etc.

Hacer ejercicio disminuye el colesterol malo, dejando dentro del cuerpo el bueno, protegiendo las arterias, baja la presión alta, de tal manera previene el riesgo de infarto y coágulos cerebrales. Así como ayuda al conciliar el sueño también ayuda a disminuir el estrés, aumenta el flujo de oxígeno al cerebro, mejora la capacidad de aprender, concentración, memoria y estado de alerta, estimula la liberación de endorfinas que son las hormonas encargadas de producir la sensación de

placer, sin olvidar que el ejercicio entretiene, distrae la mente de las preocupaciones brindando diversión y un estilo de vida saludable.

Beneficios del deporte sobre la salud física y mental de los individuos

Jiménez y Montil (2009, pág. 38), citan un informe de Physical Activity and Health:

1. La actividad física regular y la aptitud cardiorrespiratoria reducen el riesgo de mortalidad por enfermedad cardiovascular en general y por cardiopatía coronaria en particular.
2. El nivel de reducción del riesgo de cardiopatía coronaria atribuible a la actividad física regular es similar al de otros factores relacionados con el estilo de vida, como la obtención del tabaquismo.
3. La actividad física regular previene o retrasa el desarrollo de la hipertensión arterial y mejora la situación de las personas que ya la padecen.

El corazón es el músculo más importante en el organismo, es importante porque es el encargado de bombear la sangre y difundir el oxígeno y la glucosa al resto del organismo para desarrollar sus funciones. El corazón está compuesto por cavidades llamadas aurículas que reciben la sangre, y ventrículos que se encargan de impulsar al organismo mediante arterias y venas.

El corazón puede bombear cinco litros de sangre por minuto cuando está en reposo, esta cantidad se cuadruplica al realizar esfuerzo físico aumentando la frecuencia cardíaca. El corazón es un músculo que se debe entrenar como el resto del organismo, a fin de que realice su función como bomba y como elemento que aporta sustancias a través de las arterias coronarias.

Estudios han demostrado que realizar continuamente ejercicio físico moderado influye directamente sobre la vitalidad del corazón, el ejercicio consigue reducir la frecuencia cardíaca o número de latidos por minuto, por otro lado al mejorar el músculo también mejora la contracción del corazón,

esto hace que cada vez que se contraiga lo haga con más fuerza e impulse más sangre por las arterias manteniéndolas elásticas, esto causa que circule más sangre por las arterias coronarias beneficiando el rendimiento del propio corazón.

(López & Fernández, Fisiología del ejercicio/ physiology of exercise, 2009, pág. 327):

La magnitud de la respuesta de la frecuencia cardiaca depende fundamentalmente del número y tamaño de grupos musculares implicados en el ejercicio. Para conocer la frecuencia cardiaca máxima real de un sujeto, es necesario someterle a un tipo de ejercicio en el cual participe el mayor número posible de grupos musculares. No obstante, algunos factores condicionan la respuesta de la frecuencia cardiaca al ejercicio.

También está demostrado que los corazones enfermos aumentan el número de pequeñas arterias coronarias al realizar ejercicio, en el caso de que una arteria coronaria esté tapada y circule menos cantidad de sangre, el ejercicio consigue que se formen nuevas coronarias que sustituyan en parte a la arteria obstruida. A estas nuevas arterias se las denomina colaterales y son de gran importancia en la cardiopatía isquémica.

Con el ejercicio el corazón realiza menos latidos en el mismo tiempo, pero son más eficaces y consiguen impulsar la misma cantidad de sangre, esta corriente hace que las paredes de las arterias se hagan mucho más flexibles, absorbiendo mejor las ondas de choque que produce cada latido del corazón. Así es como se disminuye la resistencia que las arterias se opongan a la salida de sangre por el corazón, siendo la causante de la presión arterial alta.

Por su parte García (2010, pág. 11), enumera los beneficios que aporta realizar el ejercicio regular y adecuado:

1. Previene múltiples enfermedades provocadas por exceso de peso: cáncer, diabetes y enfermedades cardiovasculares, entre otras.
2. Mejora la función de los órganos internos incluyendo la respiración, la digestión, la eliminación, etcétera.
3. Equilibra la tensión arterial.
4. Reduce el colesterol.
5. Mejora el estado de ánimo y previene las depresiones.
6. Fortalece los huesos y los músculos.
7. Aumenta la energía corporal.
8. Eleva la secreción de hormonas, que aumentan la vitalidad del ser humano y su bienestar.
9. Aumenta la salud sexual.
10. Mejora el sueño.
11. Controla el estrés.
12. Aumenta la oxigenación del cerebro, mejorando el rendimiento mental.
13. La piel se favorece a través de la sudoración, ya que inicia un proceso de descontaminación por la activación de la circulación y retrasa efectivamente el proceso del envejecimiento.

El músculo para poder funcionar necesita glucosa, el ejercicio aumenta los niveles de glucosa en la sangre, también ayuda a consumir la glucosa sobrante. Por lo tanto, el ejercicio es recomendado para los diabéticos, pero bajo vigilancia médica ya que el consumo excesivo de glucosa puede ser contraproducente para el organismo. Existen dos grupos fundamentales: colesterol y triglicéridos, el colesterol se lo encuentra en alimentos que contienen grasas de animales. El colesterol HDL que es el bueno tiene la función de recoger el colesterol malo de la sangre, y transportarlo al hígado para que se transforme y almacene.

El ejercicio ayuda a controlar los factores de riesgo manteniendo al cuerpo sano y proporcionando salud mental, además logra que el rendimiento laboral pueda ser mayor. El ejercicio físico facilita que la glucosa, colesterol y otras toxinas se eliminen del cuerpo, también mejora el sistema cardiocirculatorio. Sobre el tabaquismo, el ejercicio no tiene mucha influencia, pero no hay duda de que si se dejara de fumar el organismo se oxigenaría mejor, lo mismo ocurre respecto al alcohol.

(Williams, 2002, pág. 5), señala una tabla donde muestra que la actividad física moderada es más o menos equivalente a una actividad física que quema 150 calorías:

Tabla 3 Actividad física moderada

ACTIVIDAD FÍSICA MODERADA
Algunos ejemplos de actividad física moderada.
Lavar o encerar un coche durante 45-60 minutos.
Limpiar los cristales y fregar el suelo durante 45-60 minutos.
Realizar deportes de equipo durante 45 minutos.
Realizar tareas en el jardín durante 30-45 minutos.
Hacer bicicleta en una bicicleta estática durante 30-40 minutos.
Caminar 2 km en 25 minutos (12,5 min/km)
Recorrer 8 km en bicicleta en 30 minutos (16km)
Bailar (social) rápido durante 30 minutos.
Caminar 2 km en 20 minutos (10min/km)
Realizar ejercicios acuáticos durante 30 minutos.
Nadar durante 20 minutos.
Recorrer en bicicleta 6,5 km en 15 minutos (2,5 min/km)
Saltar a la cuerda durante 15 minutos.
Correr 2,5 km en 15 minutos (6 min/km)
Subir escaleras durante 15 minutos.

Fuente: (Sans, Alex; Frarola, Alcatraz, 2012)

Realizar actividad física moderada durante 30 minutos, por lo menos 5 días a la semana, ayuda a incrementar la vitalidad y sentirse mejor, los ejemplos incluyen caminatas energéticas, cortar el césped, bailar, nadar como actividad recreativa o andar en bicicleta, estirar y levantar pesas, también ayudan a fortalecer el cuerpo y mejoran la condición física.

El fútbol

(Racso, 2010, pág. 2):

Es un juego que se ha convertido en espectáculo, con pocos protagonistas y muchos espectadores, fútbol para mirar, y el espectáculo se ha convertido en uno de los negocios más lucrativos del mundo, que no se organiza para jugar sino para impedir que se juegue.

El desarrollo social de las últimas décadas influye en absolutamente todos los ámbitos de la vida, incluyendo los campos de la cultura física el deporte. Si se ocupa del fútbol infantil no se debe descuidar las nuevas condiciones de vida, las pretensiones de la sociedad, de la escuela y de la familia, así como el tiempo libre.

El deporte es considerado como un factor importante para la formación de la personalidad, los diversos estímulos ambientales junto con una extensa transmisión de conocimientos e información producen la sobrecarga en el sistema nervioso, siendo este uno de los percursores del estrés.

El fútbol es un deporte de asociación, de cooperación-oposición, un juego de interrelación entre once jugadores que hay en cada equipo, donde trabajan cuatro elementos: los compañeros, los contrarios, el espacio y el tiempo. El entrenador o educador enseña mediante la pedagogía del descubrimiento, puede ayudarse al jugador a que interprete correctamente las señales del juego, y desarrolle su capacidad de leer el juego en cada acción.

Escuela de fútbol

El Escritor Wanceulen (1982, pág. 29) Define que es una escuela de fútbol, “Es una especial organización con la participación de los jóvenes futbolistas, que trata con la progresión metodológica, el logro de los objetivos físicos/técnicos, pero respetando y favoreciendo el natural

proceso evolutivo de esos jóvenes”. Las escuelas de fútbol aportan con grandes beneficios para la sociedad, cumple con dos funciones específicas:

- **Función social:** Proporcionar un alto número de puestos deportivos para la juventud y con ello una labor de claro sentido social. Físicamente ayuda a los niños a mejora la condición anatómica, fisiológica y motora. Mientras que psicológicamente normaliza con frecuencia defectos de conducta del joven, mejora su sentido social como el compañerismo, flexibilidad de trato, carácter, confianza en sí mismo, sentido de justicia y de la libertad entre otros. En fútbol repercute de forma positiva a los jóvenes participantes:
 - Progresión propicia de su personalidad.
 - Ocupación de su tiempo libre.
 - Efecto benigno sobre su impulsividad natural.
 - Equilibrio psíquico y físico que le facilitara el rendimiento en estudios.

- **Función técnica:** Por medio de la función técnica se trata de conseguir una organización de los jóvenes futbolistas, cuyo fin es llegar al primer equipo sin quebranto de los estudios o trabajo del participante.

(Sans & Frarola, 2012), muestran un cuadro que ayuda a los profesores a calificar el grado de incidencia de la capacidad en los criterios de selección según la edad y los objetivos:

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Tabla 4 cuadro de calificaciones de los profesores

CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE JUGADORES												
CAPACIDADES	Etapa de promoción			Etapa de Iniciación			Etapa de tecnificació			Etapa de pre- rendimiento		Etapa de rendimiento
Años	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20 o +
Carácter												
Decidido												
Agresivo												
Reflexivo												
Valiente												
Aspectos Físicos												
Altura												
Velocidad												
Fuerza												
Táctica Ofensiva												
Proyección ofensiva												
Agresividad Ofensiva												
Juego sin balón												
Anticipación												
Táctica Defensiva												
Marcaje												
Recuperación del balón												
Agresividad defensiva												
Anticipación												
Técnica												
Habilidad												
Velocidad ejecución												
Pérdida balón												
Superar 1:1												
Aspectos Globales												
Inteligencia												
Constancia												
Concentración												
Participación												
Nivel del equipo contrario												
Nivel del equipo jugador												
Valoración General del jugador												
Test aplicados al fútbol (T.A.F)												
Posición táctica												
Valoración partido												
División competición												
Efectividad en su demarcación												
Ambito de selección	Local			Comercial			Provincial			Nacional		Nacional

Fuente: (Sans & Frarola, 2012)

Elaborado por: La autora

Los medios materiales que se utilizan en las escuelas de fútbol son: campos, porterías, balones, pelotas, calzado y otros, son algunos elementos especiales. Las competencias y el entrenamiento deben tener

en cada etapa su adecuado método en beneficio de la salud psicofísica del joven. La familia también interviene en el proceso de enseñanza en las escuelas de fútbol, ayudando y apoyando en la situación de estudios, y en el proceso evolutivo del joven aspirante a futbolista.

La escuela de fútbol aporta en la capacidad receptiva a los niños entre 9 y 13 años que, por razones fisiológicas, es mejor etapa para el aprendizaje que empezar a los 13 años. Se emplea un criterio unificado en el aspecto físico técnico y de organización en general, desde la inscripción hasta que llegue a adulto. Martín (2009, pág. 101), define el contexto de la condición física:

Es un componente del estado de rendimiento. Se basa en primer lugar en la interacción de los procesos energéticos del organismo y los músculos, y se manifiesta como capacidad de fuerza, velocidad y resistencia, y también como flexibilidad; está relacionada asimismo con las características psíquicas que estas capacidades exigen.

La preparación física y psíquica es el estado previo para aplicarlo y performance técnico – tácticas en el juego. Tradicionalmente ha existido una contrariedad teórica entre la elección del método global y el analítico como fundamento para enseñar fútbol. Sans y Frarola (2012), expone mediante un esquema de las características que diferencian el método analítico del método global:

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Tabla 5 Esquema de métodos.

	Método analítico	Método global
Características	Presenta una acción del juego aislándola del mismo, de forma que sólo tiene en cuenta alguno de los elementos que intervienen en la competición (fundamentalmente el balón).	Presenta una situación del juego en la que intervienen todos sus elementos (balón, compañeros y adversarios).
Ventajas	Se puede incidir en la mejora de objetivos muy concretos. Se logra más fácilmente un elevado número de repeticiones de dicho objetivo, siempre que se aplique correctamente.	Se trabajan simultáneamente aspectos técnicos, tácticos, físicos e incluso psicológicos. Al incluir todos los elementos del juego, la mejora obtenida en el entrenamiento se refleja rápidamente en la competición.
Inconvenientes	Un ejercicio analítico sólo incide en una de las que se puede manifestar una acción, sea técnica, táctica o física. Las mejoras obtenidas no se manifiestan en su totalidad ya que en la competición se ven condicionadas por la presencia de compañeros y adversarios, que no han sido tenidas en cuenta en el entrenamiento.	Presenta un nivel inferior de concreción que el método analítico, sobre todo en el aspecto técnico.
Motivación	Nivel muy bajo respecto al método global, pudiéndose paliar parcialmente a través de motivaciones extrínsecas a la actividad.	Elevadísimo nivel de motivación que lleva al niño a involucrarse en la actividad de forma total y plena.
Grado de incidencia de los distintos mecanismos que participan en el movimiento	M. Percepción (*) Mínimo, ya que se presentan situaciones estables que no solicitan con gran intensidad este mecanismo. M. Decisión (-) Nulo, ya que todo lo que debe realizar el jugador está previsto y es conocido por él antes de iniciar la acción. M. Ejecución (***) Máximo, ya que se logra un elevado número de repeticiones.	M. Percepción (***) Máximo, ya que las situaciones y acciones que se van a presentar son imprevisibles, por lo que es necesario percibir correcta y rápidamente las continuas variaciones producidas por el balón, los compañeros y los adversarios. M. Decisión (***) Máximo, ya que cada vez que se perciban estímulos que modifican las situaciones de juego, se hace necesario realizar un análisis de la misma y decidir cómo se va a intentar resolver. M. Ejecución (**) Medio, ya que dadas las características de este método se realizan más acciones de las que son propiamente el objetivo del juego, por lo que este mecanismo es solicitado de forma más dispersa que en el método analítico.

Fuente: (Sans & Frarola, 2012)

Elaborado por: La autora

Plan de negocios

(Viniestra, 2007)

El cual no es otra cosa que la planeación de una empresa o negocio en su conjunto, considerando cada una de sus partes o áreas esenciales (administración, finanzas mercadotecnia, operaciones, etc.) y la interacción de cada una de estas con las demás. (pág. 13)

El plan de negocios ayuda a la empresa a visualizar diversas formas de operar las distintas áreas del negocio o empresa, para que se alcance de manera conjunta y sinérgica los objetivos deseados de forma más eficiente posible. Se lo define como un documento parecido a un tablero de ajedrez, que permite visualizar de manera más práctica los procesos de planeación.

Visualizar un tablero de ajedrez que es nuestro mercado, las piezas blancas son las diversas áreas de la empresa y todo lo que la afecta para desenvolverse en el mercado, competidores, proveedores, gobierno, entre otros, lo constituyen las piezas negras. El objetivo es vencer los obstáculos representadas por las piezas negras para ganar posicionamiento en el mercado en el cual se compite, y se desea alcanzar la meta final.

Las piezas se mueven estratégicamente buscando confundir al enemigo, facilitando el camino a las otras piezas más importantes, permitiendo derrumbarlo de la forma más rápida y con la menor pérdida de piezas posibles de forma eficiente.

El plan de negocios ayuda a visualizar el entorno de la empresa, como si se estuviera analizando la empresa desde arriba, observando con mayor claridad nuestro mercado, y todos aquellos aspectos internos y externos que tienen injerencia sobre nuestro desenvolvimiento en él. Para poder desarrollar el plan de negocios, la empresa se ve obligada a

entender el entorno en el cual se desarrolla, poder fijar las metas de forma clara y precisa, y cómo deben desarrollarse cada una de las áreas de la empresa para alcanzar las metas u objetivos trazados.

El proceso de planear es indispensable para la empresa, actualmente se pide que cada área de la empresa desarrolle su propia planeación y contar así con una estrategia para cumplir con sus objetivos. Lo que busca el plan de negocios es documentar y comunicar la implementación de estas estrategias, y la forma en la que se pueden desarrollar de manera integral a fin de alcanzar los objetivos deseados para la empresa.

(Velasco, 2007) Al referirse al plan de empresa o de negocio señala lo siguiente:

Es un documento de trabajo en el que se desarrolla la idea de negocio que se pretende poner en marcha. Este documento es abierto y dinámico y se actualiza a medida que avanza la idea. Debe ser sintético y claro y atraer constantemente al lector. Al ser variable no se ajusta a ningún modelo estándar. (pág. 17)

El plan de negocios es un documento descriptivo que le permite a la empresa entender a cualquier área de la empresa lo que tiene que hacer, tanto ésta como el resto de las áreas de forma individual y colectiva para alcanzar sus objetivos. La empresa debe elaborar su plan de negocios en forma de guía y base, para concretar el inicio de operaciones de su propia empresa, y para que sea exitosa, rentable y sustentable. El documento debe contar con presentación, incluye:

- Presentación:
 - Nombre de la empresa.
 - Dirección donde se ubicará la empresa.
 - Teléfono.
 - Correo electrónico.
 - Página web.
 - Fecha de elaboración.

- Resumen ejecutivo:

(García I. , 2013)

Es el currículum vitae del plan de negocio. Tiene que vender la empresa, no describirla. Sería como el tráiler de una película: no te cuenta todo lo que pasa, pero no te engancha para verla. En el caso del resumen ejecutivo, el inversor tiene que tener ganas, una vez leído, de continuar leyendo del plan de empresa o de conocer al emprendedor.

El resumen ejecutivo es uno de los puntos más importantes que conforma el plan de negocios, por lo que constituye la primera parte, sin embargo debe ser elaborado al final del proyecto. El objetivo de la elaboración de un resumen ejecutivo es que el lector pueda tener una visión general del plan de negocio, para que la empresa pueda elaborar el resumen ejecutivo es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Explicar en qué consiste el negocio: No se evade este punto así el negocio sea complejo, el resumen ejecutivo debe explicar lo más claramente posible en qué consiste.
- Crear interés en el lector: El resumen debe estar elaborado de tal forma que logre mantener cautivo al lector para lo continúe leyendo.
- Ser un resumen: Este no debe tener más de tres páginas, lo recomendable es que sea sólo una, para que la lectura sea atractiva.

(Universidad de Guadalajara, 2014) El resumen ejecutivo incluye los siguientes elementos:

1. Naturaleza del proyecto
 - a) Nombre de la empresa.
 - b) Justificación (concisa) y misión de la empresa.
 - c) Ubicación de la empresa.
 - d) Ventaja competitiva.
 - e) Descripción de los productos y/o servicios de la empresa (concreta, no en detalle)

2. El mercado
 - a) Descripción y tamaño del mercado que atenderá la empresa.
 - b) Demanda potencial del producto o servicio.
 - c) Metodología aplicada para la realización del estudio de mercado.
 - d) Conclusiones del estudio de mercado realizado (dos o tres graficas de apoyo)
 - e) Resumen del plan de marketing a realizar (producto, precio, plaza y promoción).
3. Sistema de producción
 - a) Proceso de producción (simplificado y resumido)
 - b) Características generales de la tecnología a utilizar.
 - c) Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etc.
4. Organización
 - a) Organigrama de la empresa.
 - b) Marco legal de la compañía (régimen de constitución y principales permisos para la instalación de la empresa.)
5. Contabilidad y finanzas
 - a) Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable.
 - b) Capital inicial requerido y plan para conseguirlo.
 - c) Estados financieros presupuestos (Balance General y Estado de Resultados)
 - d) Resultados de la aplicación de indicadores financieros proyectados a tres años (Punto de equilibrio, TIR y VPN con su interpretación correspondiente)
 - e) Plan de financiamiento para la empresa.

Descripción del negocio:

Se establece el problema existente, la oportunidad posible de la empresa y cómo el negocio ayudará a solucionar el problema planteado y/o aprovechar la oportunidad mencionada. (Francés, 2006) Señala que se debe realizar primero, “Es deseable examinar los escenarios de largo plazo y realizar un análisis DOFA como paso previo a la definición de la visión, para verificar que el nivel de ambición establecido sea adecuado y represente un reto importante pero realizable”. (pág. 47)

Las fortalezas y debilidades internas son los factores que la empresa puede intervenir, y cuyo desempeño se lo puede calificar como excelente o deficiente. Surgen como actividades de la dirección, mercadotecnia, finanzas, contabilidad, producción, operaciones, investigación y desarrollo, y el manejo de los sistemas de información de una empresa.

Se considera como actividad estratégica identificar y evaluar las fortalezas y debilidades de las áreas funcionales de la empresa, el objetivo de las empresas es aprovechar las fortalezas internas y que se eliminen las debilidades internas. Según los competidores, se determinan las fortalezas y debilidades, además se las puede determinar con base en elementos distintos de rendimiento. Las fortalezas y debilidades podrían tener alguna relación con los objetivos de la empresa. (Griffin, Ebert, & Treviño, 2005) Explica los componentes de las fortalezas:

Las fortalezas pueden incluir un superávit de efectivo, una fuerza de trabajo dedicada, un amplio suministro de talento administrativo, experiencia técnica o poca competencia. Se puede considerar como debilidades importantes la escasez de efectivo, fabricas viejas, una fuerza de trabajo con un sindicato fuerte y una imagen pública pobre. (pág. 165)

El entorno de la empresa debería visualizar con anticipación a las oportunidades y amenazas que puedan presentarse en el futuro. Es preferible que la empresa los reconozca a tiempo, para responder eficientemente a las mismas.

Las oportunidades son las expectantes operaciones de los actores que forman parte del entorno, podrían brindar algún tipo de beneficio para la empresa sin son destacadas y aprovechadas oportunamente. Se define como amenaza a las acciones potenciales de los elementos del entorno, cuyo efecto podría ser dañino para el normal desempeño de la organización.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

(Ediciones Granica S.A, 2010), mediante un cuadro explica el modelo de análisis FODA:

Tabla 6 Análisis FODA

Modelo de Análisis FODA		
	POSITIVO	NEGATIVO
INTERNO	Fortalezas	Debilidades
EXTERNO	Oportunidades	Amenazas

Elaborado por: La autora

- **Misión:**

Es el punto de partida de una empresa, cuya definición tiene mucha relación con el negocio de la misma. Por medio de la misión se instaure la aptitud de la empresa para afrontar unos retos explícitos, y relaciona el aspecto racional de la actividad de la ordenación con el aspecto emocional o moral de la acción de la misma.

(Gimbert, 2003) Explica la definición de la misión de una empresa, “Una vez conocidos los cimientos (los valores), se construye sobre ellos la misión de la empresa. Podemos definirla como el propósito o finalidad de tipo socioeconómico de una organización”. (pág. 27). En la misión de la empresa se señalan las prioridades y la dirección de las actividades de una organización, identifica el mercado objetivo, los clientes fijos y los productos que puede ofrecer.

- **Visión**

La visión es el cómo la empresa se proyecta a futuro, la imagen futura de la organización, la visión la crean los altos directivos de la empresa que son los encargados de dirigirla, y tienen en su poder valorar e incluir en su análisis muchas de las aspiraciones de los agentes que estructuran la organización.

La visión es creada con una imagen del proyecto y se la pone por escrito, a fin de compartir con el resto la iniciativa de lo que deber ser la

empresa en un futuro. Cuando se define la visión, todas las acciones se fijan en este punto, y las decisiones y dudas se aclaran con mayor facilidad.

Importancia de la visión:

La visión de la empresa tiene mucha importancia porque es la fuente de inspiración para el negocio, es el motor que guía la iniciativa, de ahí que se extraen las fuerzas necesarias cuando atraviesan momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo, y en la misma dirección a todos los que se comprometen con la empresa. En empresas ya consolidadas, la visión es relativa, no es de mucha trascendencia, pero en los sectores nuevos la visión es esencial.

Propósito estratégico como parte de la visión:

(Bustamante, 2013, pág. 4), explica el propósito estratégico interviene en la visión de las empresas:

El propósito estratégico es un concepto que roza tanto con visión como con misión. Incluye un estado futuro deseable, una meta definida en términos competitivos que es más parte de la visión que del propósito. También incluye una definición estratégica que es fundamentalmente la misma que se utiliza en el concepto de misión. El empuje estratégico esta, de cualquier forma, más cercano a la definición tradicional de misión: ¿En qué negocio estamos y que posición estratégica queremos alcanzar?

El propósito estratégico trabaja con la visión de la empresa que debe conservar el enfoque de liderazgo apetecida, y establece juicios que la organización utilizará para constituir el camino y las pautas de su progreso.

- Estructura legal
- Socios

Un socio es aquella persona que integra la cooperativa y hace uso de los servicios financieros y ayuda a la administración responsable de la entidad, tanto en reuniones como en asambleas. Para poder ser socio de una empresa se necesita los siguientes requisitos:

- Ser mayor de edad o estar emancipado.
- Tener espíritu de trabajador y honradez y gozar de sus derechos civiles.
- Tener su fuente de ingreso dentro de la circunscripción territorial donde funcione una oficina de la empresa.
- Presentar llena una solicitud de admisión y cualquier otra documentación requerida.
- Las personas naturales que califiquen, se les aplican las reglas sujetas según las prescripciones dictadas.

- Organigrama:

Los organigramas es el perfil esquemático de la estructura orgánica de una empresa u organización que se manifiesta, en forma esquemática, la posición de las áreas que la componen. (Sans, Alex; Frarola, Alcatraz, 2012) Refuerza la definición anterior, “El organigrama debe esquematizar todo el plan de estructuración general y parcial de la empresa y reflejar claramente la posición de cada sector en el conjunto de la organización y en sus inmediatas relaciones”. (pág. 15)

Para que el organigrama sea más eficaz en su finalidad organizadora, debe ser determinado en las misiones y compromisos de la actuación de cada uno de los servicios, las relaciones e interdependencias entre las diferentes secciones y cargos.

Funciones y responsabilidades:

Según (Abril, Enríquez, & Sánchez, 2006) el concepto de funciones y responsabilidad son:

Funciones: Son tareas que corresponden realizar a una persona. Pueden ser delegadas. **Responsabilidad:** Es el cargo u obligación moral que se le ha atribuido a esa persona sobre el resultado de la realización de determinadas tareas, las cuales han podido llevarse a cabo por esa persona o por otra. Las responsabilidades no se delegan. (pág. 224)

Para que la empresa pueda enlistar las funciones y responsabilidades, debe hacerse las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es la actividad actual de la empresa?
2. ¿Qué tipo de apoyo cuenta la empresa para su financiamiento?
3. ¿Cuál es el conocimiento que se tiene del negocio?
4. ¿Cuánto tiempo se necesita para iniciar el negocio?
5. ¿Cuál es la cantidad de dinero disponible?
6. ¿Cómo se piensa financiar la empresa?

Plan de marketing

(Kotler & Lane, 2009) Plan de marketing es, “Es un documento escrito que resume lo que se conoce sobre el mercado e indica cómo es que la empresa pretende alcanzar sus objetivos de marketing”. (pág. 60)

Los planes de marketing se enfocan en los clientes y competidores, son razonados y más realistas que en diagnósticos pasados, en el plan se incluyen las aportaciones de más funciones y se las desarrolla en equipo. Los gerentes de marketing, en primer lugar, son profesionales y en segundo lugar son especialistas.

El plan de marketing comienza con un breve resumen de los objetivos y recomendaciones, el resumen objetivo permite detectar los

puntos clave del plan, y es donde se señalan las razones fundamentales en las que se poya los detalles operativos del documento.

El análisis de la situación comprende la información relevante de ventas, costos, mercado, competidores y las fuerzas del macro entorno. Para realizar el análisis de la situación, la empresa debe preguntarse ¿Cómo se define el mercado, cuál es su tamaño y a qué ritmo crece?, ¿Cuáles son las principales tendencias que afectan el mercado?, ¿Cuáles son las ofertas de producto y los aspectos críticos que tenga la empresa? En este apartado se incluye el contexto de la situación, dicha información permitirá realizar un análisis SWOT que intervienen las fortalezas, debilidades oportunidades y amenazas.

El gerente de producto es quien define la misión y los objetivos financieros y de marketing, también especifica a qué grupos van dirigidas la oferta y las necesidades que pretende satisfacer, luego se define el posicionamiento competitivo de la línea del producto, sirve para trazar el “plan de juego” sirviendo de camino para alcanzar los objetivos. En este apartado se especifica la estrategia de marca, y las estrategias que serán aplicadas a los clientes.

(Soriano & Pinto, 2006, pág. 119), muestra en que consiste la proyección financiera, “La proyección financiera consiste en plasmar numéricamente, a través de los estados contables disponibles (cuenta de resultados y balance), la evolución futura de la empresa, con el objetivo de conocer su viabilidad y permanencia en el tiempo”.

Las proyecciones financieras se basan en el pronóstico de ventas, gastos y un análisis donde se encuentre el punto de equilibrio. En los ingresos las proyecciones muestran el volumen mensual de ventas, por cada categoría de producto.

En los gastos, las proyecciones reflejan los costos de marketing presentados, compartidos en subcategorías. Por medio del punto de equilibrio, se muestran la cantidad de unidades que deben vender por mes para poder compensar los costos fijos mensuales, y el promedio de los costos variables por unidad.

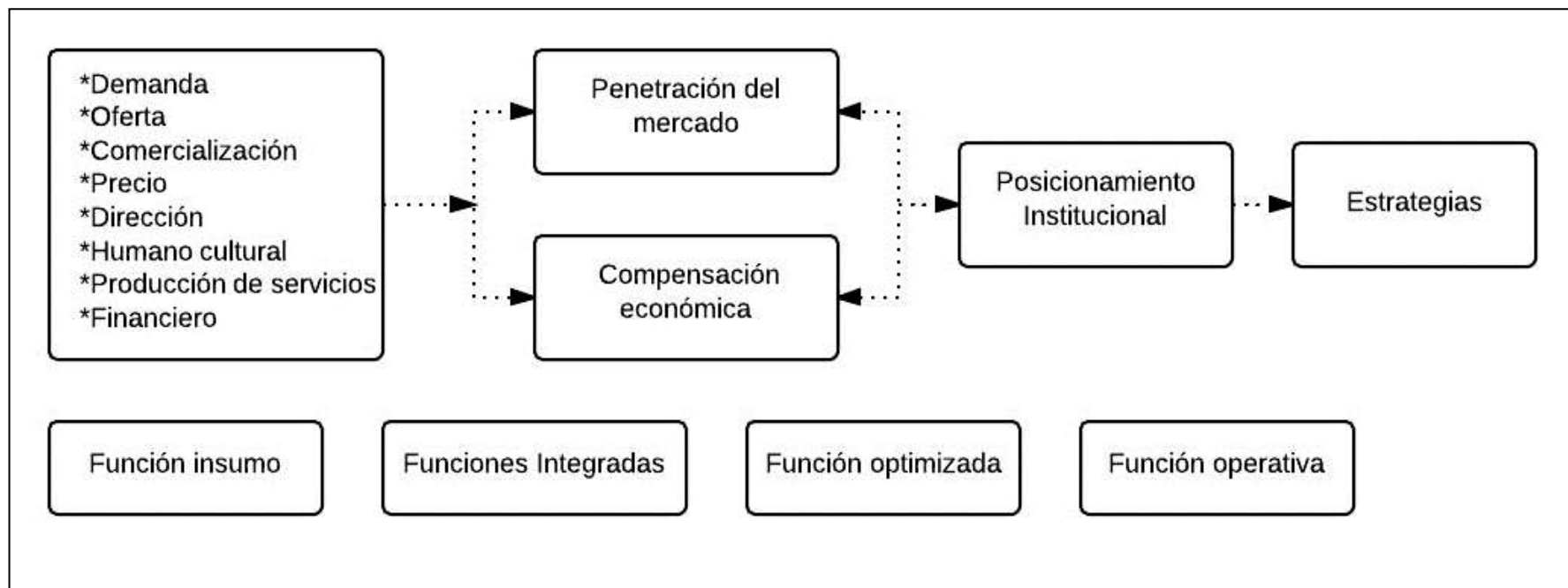
En el seguimiento de la aplicación se realizan controles que se deben ejecutar para comprobar y ajustar la aplicación del plan. La mayoría de las empresas elaboran las metas y el presupuesto con carácter mensual o trimestral, así la dirección podrá comparar los resultados de cada periodo y poder tomar medidas correctivas.

Para poder evaluar el avance del plan y sugerir posibles modificaciones, primero se debe realizar diversas evaluaciones con los indicadores externos e internos. Varias empresas implementan un plan de contingencia, donde se detallan los pasos que debería dar la dirección para estar preparados para posibles guerras de precios o huelgas.

Análisis del mercado

(Pontificia Universidad Javeriana. Cendex, 2001) Indica el proceso que debería realizar una empresa para analizar el mercado y la empresa. (pág. 51)

Figura 2 Análisis del mercado



Fuente: (Sans, Alex; Frarola, Alcatraz, 2012)

Como se observa en la figura 5, el mercado es el grupo de compradores actuales y potenciales de un producto precio, sin embargo los directivos de las empresas definen varios tipos de mercado: mercados potenciales (según el interés del consumidor), mercados disponibles (consumidores interesados por el producto), mercados atendidos (mercado en la que la empresa fija sus esfuerzos), mercados penetrados (consumidores que ya han adquirido el producto). Para poder cuantificar la demanda se determina la demanda de mercado y la demanda de la empresa, en cada uno de ellos se distingue una función de la demanda, una previsión y un potencial.

Demanda de mercado

(Casado & Selleres, 2006)

La demanda es la exteriorización de las necesidades y deseos del mercado y está condicionada por los recursos disponibles del comprador y de los estímulos de marketing recibidos. Dado que el análisis de la demanda supone un estudio cuantitativo del mercado, se puede definir la demanda de un producto como “el volumen total que sería adquirido de dicho producto por un grupo de compradores determinado, en un periodo de tiempo fijados y a partir de unas condiciones de entorno y esfuerzo comercial determinados”. (pág. 95)

La demanda de un producto es el volumen total susceptible de ser un producto o servicio comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área específica, durante un lapso y bajo un específico programa de marketing. Lo que se resalta en la demanda de mercado es poder comprender, no se trata simplemente de analizar sino también de entender su función, es por esto que también se lo conoce como función de la demanda de mercado o función de respuesta de mercado. La distancia entre el mínimo de mercado y el potencial de mercado refleja la sensibilidad general de la demanda a la mercadotecnia.

Existen dos tipos de mercado, el expandible y no expandible. Se lo denomina expandible cuando el mercado con los productos nuevos se ve

sumamente afectado en su dimensión total, por el nivel de los desembolsos en mercadotecnia. En cambio, el mercado no expandible se ve afectado en grados menores por el nivel de desembolsos en mercadotecnia.

Mercado potencial

(López, Mas, & Viscarri, 2008)

Número máximo de compradores al que se puede dirigir la oferta comercial y que está disponible para todas las empresas de un sector durante un periodo de tiempo determinado. Si estos compradores potenciales reciben suficientes estímulos de marketing, pueden llegar a demandar el producto ofertado. (pág. 24)

Es aquel mercado compuesto por los clientes que aún no consume el producto que ofrece la empresa, debido a que no cumplen con las expectativas del segmento al que se desea vender consume otro producto, y lo compran a la competencia o ya sea un similar o un sustituto o no consumen por temor a ver afectada su salud.

Demanda de la empresa

(Monllor, 1994) Al referirse a los diferentes tipos de demandas, explica lo siguiente sobre demanda global y demanda de empresa, “Parte de la demanda global (demanda de una clase de producto concreto (demanda de ordenadores, de automóviles, etc.)) que se dirige a las distintas empresas que venden en el mercado. (Ejemplo; en el mercado de ordenadores, la demanda de Olivetti)” (pág. 62)

La demanda de la compañía es la de la participación que tenga en el mercado, también es llamada función de demanda de la empresa o función de respuesta de ventas, influida directamente con la demanda del mercado, más cualquier cosa que inflencie la participación de mercado de la compañía.

Marketing mix

Para Soriano (2009), “la investigación de marketing constituye un auxiliar del marketing mix, tanto para medir y controlar la eficiencia de sus componentes como para identificar el mejor empleo o mezcla de sus componentes”. (pág. 5)

Se considera que para ejecutar toda acción de marketing debe ser planificada con anterioridad, la improvisación ha quedado relegada totalmente por su ineficiencia y falta de profesionalismo.

Si una empresa desea incrementar su participación de mercado, puede lograrlo, entre muchas otras acciones perfeccionando o mejorando sus productos o servicios, con el fin de satisfacer las expectativas de los consumidores o usuarios y, de tal manera que logren convencer a un número mayor de ellos para que los prefieran o se puede reducir el precio para atraer a más consumidores o usuarios. Así también se puede aumentar la distribución de producto, mediante la incorporación de nuevos canales a su estructura de distribución.

También puede aumentar la inversión en las actividades de comunicación para que la inversión llegue a un número mayor de consumidores o usuarios potenciales. Además, se puede recurrir a una estrategia en la que se combine una o más acciones antes indicadas. Es importante señalar que todo lo que haga la empresa será alrededor de los cuatro elementos:

- Producto.
- Precio
- Distribución
- Comunicación

Producto

Según Kotler (2010), “Producto es algo que se ofrece al mercado con la finalidad de que se le preste atención, sea adquirido, usado o consumido, con el objeto de satisfacer un deseo o una necesidad. Incluye objetos físicos, servicios, personas, lugares organizaciones e ideas”.

Por lo tanto, referenciando lo compartido por Kotler, el producto es un conjunto de atributos y características diseñado para satisfacer las diversas necesidades que tiene un determinado grupo de personas. Existen productos tangibles e intangibles, que también se los denomina servicios.

Los productos son aquellos originados por organizaciones que luego de una intensiva investigación de mercado, para identificar sus carencias y necesidades, se elaboran para entregarlos en promoción, es decir, de forma masiva por diversos canales de distribución para que lleguen a las estanterías de los establecimientos mayoristas, minoristas, detallistas. Según (Parreño, Ruiz, & Casado, 2008, pág. 18) El producto presenta las siguientes características tangibles o percibidas físicamente, se agrupan de la siguiente forma:

- Características técnicas: incluyen, entre otras, como la composición química o física y el modo de fabricación.
- Características funcionales: se refieren a la forma de presentación del producto, fundamentalmente son aspectos como el embalado, el envasado o el etiquetado.
- Características físicas: es decir el aspecto que cubre el producto. Por lo general este es un atributo básico que permite identificar a los consumidores un producto de otro.

Partiendo de un modelo básico del producto, la empresa puede crear modelos con características más complejas, estas características son el instrumento competitivo para diferenciar el producto en el mercado. Las

empresas caracterizan a sus productos antes de que lo haga la competencia, consolidándose como empresas innovadoras que lideran el mercado. Mediante una investigación de mercado, la empresa sabe qué características necesita su producto, a través del estudio a los clientes descubre qué es lo que quieren y cuánto estarían dispuestos a pagar por ello.

La estrategia de marketing se basa en destacar las características del producto de alguna manera, a fin de percibirlo como único, denominándolo como diferenciación. Esto facilita a que exista un liderazgo en el mercado, las empresas líderes se esfuerzan por ofrecer productos diferentes y únicos que los demás.

(López, Mas, & Viscarri, 2008, pág. 140), “No debe confundirse diferenciación con segmentación. La primera, se refiere a variar la oferta de la empresa. La segunda, consiste en subdividir el mercado en grupos homogéneos y sobre ellos aplicar distintos programas de marketing”.

El diseño es un instrumento poderoso para competir, es un concepto basado en el producto, a diferencia del estilo que se centra solo en el aspecto de aquel. Según como aumente la competencia, la inversión en el diseño será más fuerte para poder diferenciar y posicionar los productos y servicios. Muchas de las empresas carecen de un diseño óptimo, es por esta razón que sus productos no funcionan bien, quizá estén enfocándose en el estilo, consiguiendo llamar la atención, logrando que el producto no garantice que actúe mejor que el de la competencia.

Precio

(Casado & Selleres, 2006), explica las dos formas de definir el precio:

La definición de precio se puede realizar desde un doble punto de vista económico y de marketing. Desde un punto de vista económico, el precio es la cantidad de dinero que paga un consumidor para adquirir un producto, o bien la cantidad de dinero que cobra una empresa por la venta de un producto. Sin embargo, desde el punto de vista del marketing esta concepción del precio resulta demasiado restringida. Por ello, desde el punto de vista del marketing, el precio es el conjunto de esfuerzos y sacrificios, monetarios y no monetarios, que un comprador debe realizar como contrapartida de la obtención de un determinado nivel de utilidad. (pág. 233)

El precio es la expresión de un valor. El valor que se le otorgue a un producto depende de la imagen que tenga el consumidor sobre este. Por ejemplo, el costo de una margarina light es mucho menor que la margarina normal, sin embargo el consumidor la percibe como “bueno para la salud” como algo de valor superior. El precio que fija la empresa para sus productos tendrá en cuenta el consumidor, para otorgarle un costo que los consumidores estén dispuestos a pagar por ese producto.

Distribución

La distribución se encarga de que el producto se encuentre en el lugar, y en el momento adecuado para que pueda ser adquirido por el consumidor. La distribución es el conjunto de actividades desarrolladas por una empresa, con el objetivo de llevar el producto o servicio al consumidor final. El intermediario por medio de sus contactos, experiencia, especialización y tamaño de las operaciones, realiza las siguientes funciones:

- Reduce el número de contactos que cuenta la empresa para llegar al cliente.
- Facilita la compra a los consumidores ya que permite acondicionar mejor los productos.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

- Asiste a los fabricantes a remediar el problema derivado de la regularidad de la producción y la irregularidad del consumo.

Clasificación según la longitud del canal de distribución

- **Canal directo:** No interviene ningún intermediario, el fabricante vende su producto de forma directa al consumidor final. Está caracterizada por mantener una relación directa entre el fabricante-consumidor.
- **Canal indirecto:** Intervienen los intermediarios en la distribución del producto o servicio entre el fabricante y el consumidor final. Se caracteriza por su flexibilidad, debido a los intermediarios comerciales a la especialización y reparto de funciones.
- **Canal corto:** Interviene un solo intermediario.
- **Canal largo:** Interviene más de un intermediario entre el productor y el consumidor final.

Clasificación de los canales según la tecnología de compraventa

Según las nuevas tecnologías, se van implementando nuevos métodos y técnicas de venta en los últimos años, según las técnicas se usan nuevos métodos de ventas, modificando así intrínsecamente los canales de distribución tradicional. (Alcaraz & García, 2010, pág. 117) Cita a Filser (1989) donde señala la clasificación de los canales de distribución:

- Canales tradicionales.
- Canales automatizados.
- Canales audiovisuales.
- Canales electrónicos.

Canales tradicionales: son aquellos que aún no han incorporado la tecnología avanzada en realización de las operaciones de intercambio.

Canales automatizados: son aquellos que usan la tecnología como medio básico.

Canales audiovisuales: combinan los distintos medios; la televisión como divulgador-informador, el teléfono como medio de contacto con el comprador y una empresa de transporte para trasladar los productos, como ejemplo de eso existe la Teletienda. El telemarketing ha hecho descubrir nuevas vías de distribución comercial. (Secretariado de Dirección, 2005, pág. 20) Explica las ventajas e inconvenientes del uso del teléfono como herramienta de trabajo:

Clasificación de los canales de distribución según la forma de organización

Los canales de distribución que tienen un sistema de interrelación adecuado, y de actuación coordinada reducen sus costes de funcionamiento y aumenta la rentabilidad de las operaciones. Actualmente, se está adecuando las distintas formas de organización entre los distintos componentes de un canal de distribución, las clases de canales son:

- a) Canales independientes.
- b) Canales administrativos.
- c) Canales integrados.
- d) Canales asociados.

Canales independientes:

No existe ningún tipo de relación organizada entre sus componentes, cuando los canales entre los miembros del canal escapan de toda formalización se convierten en canal independiente, en este canal cada componente adopta por separado una política comercial.

(Rodríguez I. , Principios y estrategias de marketing, 2006) Menciona la ventaja de utilizar canales independientes en la distribución, “Utilizaron canales independientes en lugar de canales propios porque los primeros ofrecen un mejor rendimiento del mercado objetivo, mayor confianza al cliente y sirven de nexo de unión y comunicación entre la empresa y el mercado”. (pág. 353)

Canal administrativo:

Define el canal administrativo señalando lo siguiente, “Pueden mencionarse los canales administrativos, en los que, sin haber relación contractual, su funcionamiento se basa en la capacidad de negociación y poder de las partes” (pág. 33). Por medio del canal administrativo, están inmiscuidos los informales a través de programas desarrollados por unas o varias empresas, que actúan como componentes del canal.

El canal administrativo tiene dos características esenciales:

- a) Una o varias de las instituciones miembros del canal tienen el poder que le permitirá influir en las decisiones de otros miembros del canal.
- b) Las instituciones que manejen este tipo de canal pueden sacarle provecho y poder elaborar sus programas, así aseguran la coordinación de las actividades de los diferentes miembros del canal. Esto influye en la incitación positiva, recompensando a los miembros del canal que acaten las disposiciones, o ya sea con provocación negativa, penalizando a los que no lo apliquen.

Comunicación

Las actividades de marketing requieren ser atendidas de manera efectiva en un proceso estratégico que a partir de allí, se elaborará el plan de comunicaciones de marketing integradas. Los encargados de realizar el plan de comunicación serán los encomendados de decidir las funciones

que deberán desempeñar cada uno de los instrumentos del mix de comunicación.

2.2.1. Marco Conceptual

Actividad física moderada: Según el Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades (2011), “Si al realizar actividad física su respiración y ritmo cardiaco son mucho más rápidos pero aún no puede mantener una conversación, probablemente es una intensidad moderada”.

Actividad física vigorosa: Según el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad (2014), “Actividad física realizada a un nivel de intensidad de 6 MET o superior, aproximadamente equivalente al footing”.

Actividad física: Según National Heart, Lung, and Blood Institute (2012), “Todo movimiento del cuerpo que hace trabajar a los músculos y requiere más energía que estar en reposo”.

Canales de distribución: Según Bustamante (2013):

Las rutas o caminos que utiliza el productor para que su producto llegue al consumidor final o usuario industrial. Este concepto incluye siempre al productor y al consumidor final del producto, así como a todas las empresas e individuos que toman propiedad o ayudan a la transferencia del producto o servicio particular. (pág. 79)

Deporte: (Universidad de Córdoba, 1992), “Debe comprenderse en sentido moderno, es decir, en el de actividad física libre, espontánea, practicada en las horas de ocio y englobando deportes propiamente dichos y actividades físicas diversas, con tal de que exijan un cierto esfuerzo”. (pág. 2)

Elasticidad: De acuerdo a Izquierdo (2008), “Capacidad de un cuerpo de retornar a sus dimensiones originales una vez que cesa la carga que origina la deformación”. (pág. 491)

Ejercicio físico: (Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, 2014) es, “Un término más específico que implica una actividad física planificada, estructurada y repetitiva realizada con una meta, con frecuencia con el objetivo de mejorar o mantener la condición física de la persona”. (pág. 11)

Fortaleza muscular: Según Prentice (2011) es, “La capacidad para realizar contracciones musculares repetitivas contra alguna resistencia durante un periodo de tiempo prolongado”. (pág. 71)

Mercado potencial: Para López y Ruiz (2001), “Número máximo de compradores al que se puede dirigir la oferta comercial y que está disponible para todas las empresas de un sector durante un periodo de tiempo determinado”. (pág. 23)

OMS: (World Health Organization, 2014) es, “Autoridad directiva y coordinadora de la acción sanitaria en el sistema de las Naciones Unidas”.

Organigrama: Según Hernández (2011), “Representación gráfica de la estructura formal de autoridad y de la división especializada del trabajo de una organización por niveles jerárquicos” (pág. 87)

Plan de negocios: De acuerdo a Flórez (2003), “Es un documento escrito que establece todo lo inherente a su razón social y económica y la idea que subyace en un negocio y diversas consideraciones relacionadas con el inicio de negocio”. (pág. 200)

Resistencia: (Gobierno Bolivariano de Venezuela, 2008):

La capacidad que tiene el individuo para mantener el mayor tiempo posible un esfuerzo eficaz, con el máximo aprovechamiento del oxígeno requerido. La resistencia es uno de los aspectos más relevantes del desarrollo orgánico del individuo, por cuanto es la aptitud física más exigida en la mayoría de las acciones.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Salud: Según la Organización Mundial de la Salud (2014), “Es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades”. (pág. 1)

Salud mental: (Organización Mundial de la Salud, 2007):

La salud mental no es sólo la ausencia de trastornos mentales. Se define como un estado de bienestar en el cual el individuo es consciente de sus propias capacidades, puede afrontar las tensiones normales de la vida, puede trabajar de forma productiva y fructífera y es capaz de hacer una contribución a su comunidad.

2.2.2. Operacionalización de las variables

Tabla 7 Operacionalización de las variables

Variable	Tipo de Variable	Dimensión	Indicadores
Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón naranjal, provincia del Guayas	Independiente	Análisis del mercado	100% desarrollado el análisis
Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético	Dependiente	Aplicación de estrategias de marketing	100% diseñada la propuesta

Elaborado por: La autora

2.2.3. Marco Legal

Normativa Legal

La normativa legal para la legalización de un centro deportivo y de recreación está dada por las siguientes instituciones: Servicio de Rentas Internas (S.R.I), Municipio del cantón Naranjal, Cuerpo de Bomberos, Ministerio de Salud y Ministerio de Deporte que dan las reglamentación.

Requisitos para la legalización y funcionamiento

Servicio de Rentas Internas (S.R.I.)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC), es uno de los principales requisitos a cumplir, el RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos. Según se menciona en la página web de la institución (2013):

Ley de régimen municipal

El capítulo II de la Ley de Régimen Municipal, en su artículo 14 señala como una de las funciones primordiales del municipio la siguiente:
7ª. Autorización para el funcionamiento de locales industriales, comerciales y profesionales.

El permiso se otorga mediante el documento denominado Patente Municipal y requiere los siguientes documentos:

- Pago de tasa de trámite.
- Presentación de formulario en Departamento de Uso de Suelo.
- Certificación de factibilidad de uso de suelo.

Bomberos

Documentos del Cuerpo de Bomberos:

- Original y copia de compra o recarga de extintor año vigente.
- Fotocopia nítida del RUC actualizado.
- Carta de autorización a favor de quien realiza trámite.
- Copias de cédula y certificado de votación del dueño del local y del autorizado a realizar el trámite.
- Nombramiento del representante legal si es compañía.
- Original y copia de la calificación- Copia de cédula.
- Copia del RUC.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

- Inspección del local.

Superintendencia de compañías

Según la Superintendencia de Compañías (2013), los documentos que se deben presentar son los siguientes:

- Apertura de cuenta de integración con capital mínimo de \$800.
- Carta dirigida a la Superintendencia de compañías.
- Aprobación del nombre de la empresa.
- Escrituras notariadas.
- Pago de patente y permisos municipales.
- Inscripción en el registro mercantil.

Leyes del Ministerio de Salud

El Ministerio de Salud otorga el permiso de sanitación. Dentro de los establecimientos que deben obtener permiso de funcionamiento por parte del Ministerio de Salud están:

- Comerciales y de servicios.
- Servicios de turismo.
- Escenarios permanentes de espectáculos.

Documentos que se requieren:

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

Requisitos para la obtención de la licencia única anual de funcionamiento

Entre los requisitos que se necesitan para el funcionamiento del plan de negocios están:

- a. Copia del comprobante de pago de Tasa de Turismo y Patente Municipal.
- b. Formulario de solicitud de la autorización de funcionamiento firmado por el representante legal.
- c. Permiso de uso de suelo.
- d. Copia del RUC.

Afiliación a Cámara de Comercio

Permiso para rótulos y publicidad exterior

Por la instalación de rótulos o cualquier medio de publicidad, se debe pagar al Municipio el permiso correspondiente.

Plan Nacional del Buen Vivir

Objetivo 3 del plan nacional buen vivir

Mejorar la calidad de vida de la población

Cabe mencionar que, dentro del objetivo número 3 que presenta el Plan Nacional del Buen Vivir se trata de potenciar actividades dentro de la sociedad ecuatoriana para que, de esta manera, fluya en sí las mejoras de la salud. Diario el Telégrafo (2013) informa que existe un total de 59% del total de la población que sufre de obesidad donde influye la actividad del sedentarismo, por ende, si se habla de que existe un porcentaje de adultos que tienen estas características se considera como modelo a seguir por

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

parte de infantes, que influenciados por los adultos llevan el mismo estilo de vida.

No obstante, se recalca que pese a la información antes solicitada el gobierno realizó la creación de esta norma, ya que involucra a los ciudadanos ecuatorianos a mantener una mejor calidad de su salud, aportando una actividad que indique su movimiento corporal para que, de esta manera, se disminuya la obesidad y se cree un nuevo régimen de actividad que involucre al ser humano a dejar el sedentarismo, actividad ejercida que ayuda como influencia para que los infantes y adolescentes induzcan dicha acción.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de investigación

Para Quintana (2010), “Como su nombre lo indica, el principal objetivo de investigación descriptiva es describir algo, por lo general características o funciones de mercado” (pág. 78)

Se establece el estudio de un tipo de investigación descriptiva, debido a que estará encaminada a analizar la aceptación de un centro deportivo y de recreación del cantón naranjal, de tal manera se logrará recaudar información que cederá conocer la factibilidad de implementar un centro deportivo y de recreación en este sector. Además, se establece que la investigación será de tipo concluyente transversal, puesto que a través de información obtenida por la autora se podrá establecer conclusiones y transversal, debido a que la investigación se desarrolla en un lugar determinado.

3.2. Diseño de la investigación

De acuerdo a Schiffman & Kanuk (2008), “La investigación cuantitativa es de índole descriptiva y la usan los investigadores para comprender los efectos de diversos insumos promocionales en el consumidor, dándoles así a los mercadólogos la oportunidad de predecir el comportamiento del consumidor” (pág. 27)

Razonando lo mencionado por Schiffman & Kanuk, se establece como diseño de la investigación un tipo de investigación cuantitativa, esto se debe a que esta concuerda con el tipo de investigación descriptiva, ya que permitirá definir de manera porcentual el nivel de aceptación por parte de las personas que les gusta realizar deportes como el fútbol o acudir a un lugar de recreación. Además, se determina la aplicación de una

investigación de campo, puesto que se acudirá directamente al sector de estudio para obtener la información. Se escogerá la investigación de campo, porque permite obtener información de primera mano y, de manera inmediata, lo que proporciona mayor autenticidad a los datos obtenidos.

3.3. Población y muestra

Población

Para Hernández (2011), “Población o universo se puede definir como un conjunto de unidades o ítems que comparten algunas notas o peculiaridades que se desean estudiar”. (pág. 127)

De acuerdo a población será considerada para el desarrollo de la investigación, se elegirá a los habitantes del cantón Naranjal, los cuales según datos del INEC (2010) corresponde a 69,012 habitantes, de los cuales el grupo al cual se van a direccionar las encuestas son 18520 personas, distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 8 Tabla de datos

De 15 a 19 años	3029
De 20 a 24 años	2699
De 25 a 29 años	2493
De 30 a 34 años	2188
De 35 a 39 años	1838
De 40 a 44 años	1521
De 45 a 49 años	1385
De 50 a 54 años	1181
De 55 a 59 años	950
De 60 a 64 años	674
De 65 a 69 años	562
Total	18520

Fuente: INEC (2010)

Muestra

Para ejecutar el cálculo de la muestra se deberá emplear la fórmula para una muestra infinita, en la cual se trabajará con máxima probabilidad de éxito o fracaso de 50%, un nivel de confianza de 95%, con un error de

5% máximo permitido; lo que dio una muestra total de 376. Además, se determina la aplicación de un tipo de muestreo aleatorio que permita conocer la percepción, tanto de hombres como de mujeres por igual.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{NE^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Z=Nivel de confianza
N=Población-Censo
p= Probabilidad a favor
q= Probabilidad en contra
e= error de estimación
n= Tamaño de la muestra

$$n=(1.96^2 \times 0.50 \times 0.50 \times 18520) / (18520 \times (0.05^2) + (1.96^2 \times 0.5 \times 0.5)) = 376$$

Se tuvo que realizar encuestas a 376 personas.

3.4. Técnicas e instrumentos de investigación

Se determinó la aplicación de las encuestas como técnica de investigación, para lo cual se aplicó el cuestionario como instrumento de investigación, el cual fue estructurado con preguntas cerradas orientadas a conocer la percepción de las personas sobre la práctica de actividad física o deporte. El tipo de preguntas realizadas permitió la respectiva tabulación de los datos de manera más factible. En lo que se refiere a la recolección de la información, se determinó la aplicación de un modelo cara a cara, es decir, se asistió al cantón Naranjal para realizar las respectivas encuestas a los habitantes del sector.

3.5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Para el procesamiento de los datos alcanzados a través de las encuestas se utilizó la herramienta de Excel, en donde se tabularon los resultados de las encuestas realizadas con sus respectivos gráficos, para su posterior análisis. Esto permitió agilizar la tabulación y una mejor presentación de los resultados para un mejor conocimiento de los mismos.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

3.6. Procedimiento

Dentro del trabajo, para la recolección de la información se realizó una serie de pasos que condujeron al tratamiento de la información, para plantear la solución al problema encontrado, las cuales son:

1. Planteamiento del problema de investigación en su contexto.
2. Establecimiento de los objetivos.
3. Búsqueda de información en los libros de diferentes autores.
4. Modalidad de la investigación a realizar.
5. Técnicas e instrumentos de datos
6. Trabajo en la zona de estudio.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO

4.1. Presentación de los resultados

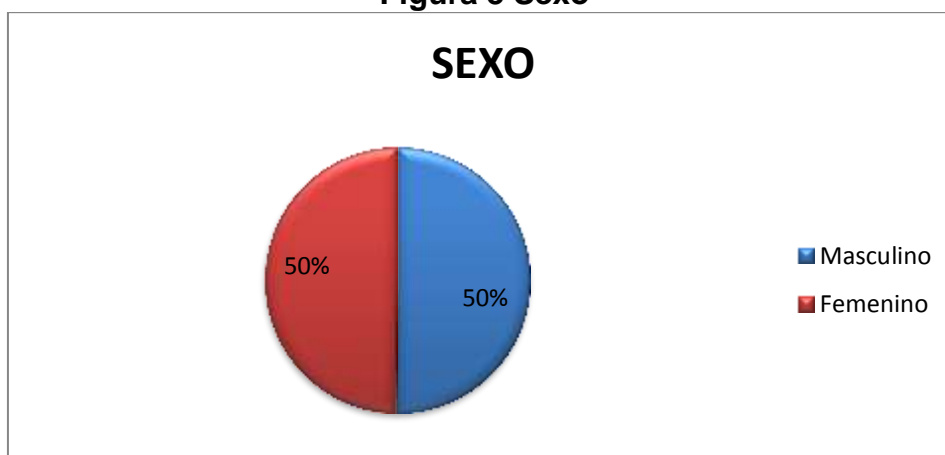
Sexo

Tabla 9 Sexo

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Sí	188	188	50%	50%
No	188	376	50%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 3 Sexo



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Por motivos de investigación y para obtener resultados objetivos, equitativos y equilibrados se procedió a realizar la encuesta a la muestra tomando el 50% de hombres y el otro 50% mujeres. Esto dará una idea más precisa en los resultados respecto a lo que se está investigando, siendo óptimos en tu totalidad. Cabe mencionar que se entrevistó a la misma cantidad de personas, tanto masculinas como femeninas, para así de forma equitativa determinar la percepción de ambos grupos, así se mantendrá la equidad de pensamientos u opiniones sin tener algún desbalance.

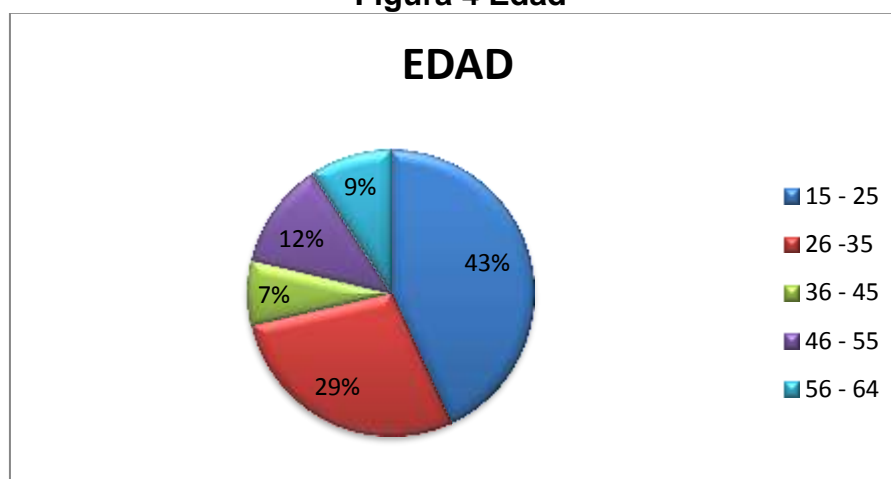
Edad

Tabla 10 Edad

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
15-25	163	163	43%	43%
26-35	106	269	28%	72%
36-45	27	296	7%	79%
46-55	46	342	12%	91%
56-64	34	376	9%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 4 Edad



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada en el cantón Naranjal, las edades de los encuestados son 43% de 15 a 25 años, mientras que el 28% indicó tener entre 26 y 35 años, el 12% manifestó que tenía entre 46 y 55 años, el 9% dijo tener entre 56 y 64 años, y un 7% tiene de 36 a 45 años. Esto demuestra que de la población encuestada la mayoría fueron adolescentes y jóvenes de 15 a 25 años, ya que cuentan con mejores condiciones y tiempo para ejercer este tipo de actividades. En la mayoría de veces se observa a pocas personas de 25 años en adelante realizar ejercicios ya sea por el trabajo o por molestias físicas, entre otros motivos.

**1.- ¿Practica usted algún tipo de deporte?
(En caso de responder Sí, seguir a la pregunta 2, caso contrario, seguir a la pregunta 3)**

Tabla 11 Práctica de deporte

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Sí	188	188	50%	50%
No	188	376	50%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 5 Práctica de deporte



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Con esta pregunta se pudo evidenciar que la mitad de la población de Naranjal no practica algún tipo de deporte, en donde se comprueba una vez más el sedentarismo existente en la población que, de tal manera, debe de surgir de otras causas, sin embargo se ve reflejado y fue la iniciativa para cristalizar el desarrollo del plan de negocio.

**2.- ¿Con qué frecuencia realiza usted deporte?
(Sólo si en la pregunta 1 respondió que Sí)**

Tabla 12 Frecuencia con la que realiza deporte

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Más de una vez a la semana	132	249	70%	70%
Una sola vez a la semana	38	287	20%	90%
Una sola vez cada 15 días	13	300	7%	97%
Una vez mensualmente	6	305	3%	100%
Total	188		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 6 Frecuencia con la que realiza deporte



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

De las personas que acostumbran a realizar deportes, el 70% lo hace de forma mensual, demostrando aquí los clientes potenciales de la empresa.

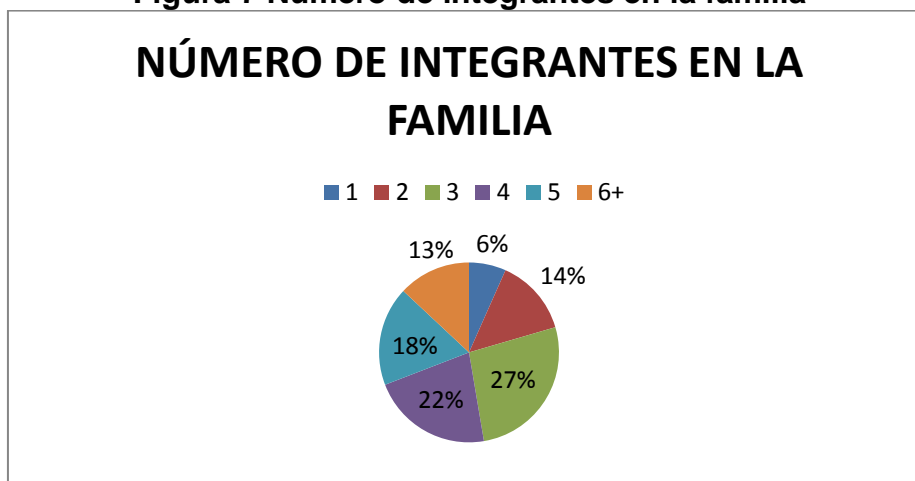
3.- ¿Cuántas personas conforman su familia?

Tabla 13 Número de integrantes en la familia

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
1	25	25	7%	7%
2	52	77	14%	20%
3	101	178	27%	47%
4	82	260	22%	69%
5	67	327	18%	87%
6+	49	376	13%	
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 7 Número de integrantes en la familia



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Del total de encuestados el 27% manifestó que su familia está conformada por 3 personas, mientras que un 22% indicó que su familia la conforman 4 personas, el 18% dijo que está conformada por 6 personas, el 14% está formada por 2 integrantes, el 12% son familias conformadas por 7 personas o más, y un 7% están conformadas por 1 solo integrante. Lo que demuestra que la gran mayoría de los encuestados son personas, cuya familia está formada por 3 integrantes. Las personas deben de pensar cuántos hijos formarán su familia, puesto que implica modalidades de gastos, tiempo, vivienda e inclusive lograr mantener los servicios, y para lograr todo esto hay que mantener un buen trabajo.

4.- ¿Cuántas personas de su familia practican algún deporte?

Tabla 14 Número de integrantes en la familia que practican algún deporte

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
1	263	263	70%	70%
2	60	323	16%	86%
3	23	346	6%	92%
4+	30	376	8%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 8 Número de integrantes en la familia que practican algún deporte



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Del total de encuestados, el 70% manifestó que por lo menos un integrante de su familia realiza algún deporte, mientras que el 16% manifiesta que dos integrantes de su familia realizan algún deporte, un 8% indicó que 4 integrantes o más de la familia realizan algún deporte, y un 6% manifestó que 3 integrantes de su familia realizan algún deporte. Existe poco incentivo familiar en la práctica de deportes, ya que ni la mitad de sus integrantes están con una actividad física activa.

5.- ¿Por lo general usted donde practica deporte o ha practicado algún deporte? (Pregunta generalizada tanto para las personas que practican o no deporte)

Tabla 15 Lugar de práctica de deporte

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
En casa	54	54	14%	14%
En la calle	211	265	56%	70%
En un club público	91	356	24%	95%
En un club privado	20	376	5%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 9 Lugar de práctica de deporte



Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Del total de encuestados, el 56% manifestó practicar el deporte de su elección en la calle, mientras el 24% indicó hacerlo en un club público, el 14% realiza deporte en casa, y un 6% en un club privado. Esto demuestra que existe gran cantidad de personas que hacen deporte en las calles del cantón, lo que puede representar un peligro para los mismos por lo que se evidencia la falta de un espacio deportivo y recreativo. Basta con que haya un parque para que las personas cuenten con un lugar dónde hacer deportes o ejercicios, no es necesario ir a un gimnasio para mantener el cuerpo saludable, ya que desde la casa con un poco de ingenio se puede adaptar el ambiente y realizar ejercicios básicos como saltar cuerda, bailar, entre otros.

6.- ¿Qué problemas le ha ocasionado practicar deporte en un lugar inapropiado?

Tabla 16 Problemas por práctica de deporte en un lugar inapropiado

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Problemas con los habitantes del sector	155	155	41%	41%
Problemas de inseguridad	142	297	38%	79%
Accidentes	79	376	21%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 10 Problemas por práctica de deporte en un lugar inapropiado



Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Del total de encuestados, el 41% indicó que el practicar deporte en lugares inapropiados causa problemas en su mayoría con los habitantes del sector, mientras que un 38% manifestó que esto causa problemas de inseguridad para el cantón, y un 21% dice que la práctica de deporte en lugares inapropiados causa accidentes en la salud de las personas que lo practican. Esto demuestra que el cantón carece de un centro deportivo y recreativo donde los habitantes puedan realizar sus actividades deportivas, contando con la seguridad, previniendo accidentes y molestias a los demás habitantes.

7.- ¿Qué deporte es el que practica o suele de manera escasa practicar?

Tabla 17 Preferencia de deporte

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Fútbol	237	237	63%	63%
Basket	38	274	10%	73%
Volleyball	45	320	12%	85%
Tennis	11	331	3%	88%
Atletismo	19	350	5%	93%
Otros	26	376	7%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 11 Preferencia de deporte



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Según los datos observados, el 63% de los encuestados indica que su deporte preferido es el fútbol, mientras que un 12% manifiesta que es el voleibol, un 12% dice que es el básquetbol, el 7% dice preferir otro tipo de deportes, el 5% prefiere el atletismo y el 3% el tenis. Esto significa que la mayoría de los habitantes del cantón Naranjal tiene como preferencia en deportes al fútbol. Mundialmente el deporte del fútbol es uno de los más cotizados y más practicados. Indiferentemente se puede promover otros deportes, pues puede que debido a la falta de conocimiento las personas no ejerciten otros deportes, o tal vez sea por el coste que los lugares con el ambiente adecuado implican.

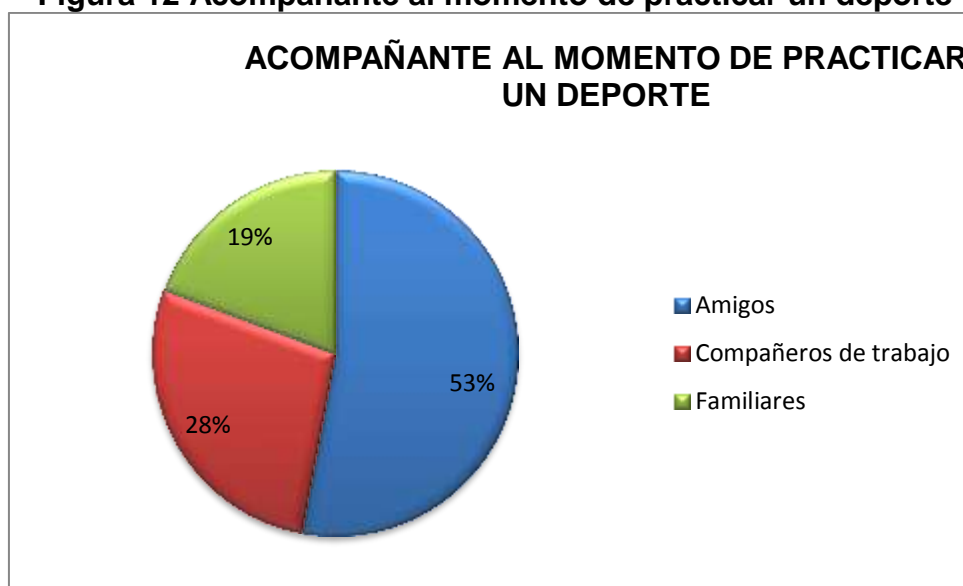
8.- ¿Al momento de hacer deportes con quién práctica?

Tabla 18 Acompañante al momento de practicar un deporte

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Fútbol	199	199	53%	53%
Basket	105	305	28%	81%
Volleyball	71	376	19%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 12 Acompañante al momento de practicar un deporte



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Del total de encuestados, el 53% que practica fútbol con sus amigos, el 28% indicó que con compañero de trabajo, mientras que el 19% indicó que con familiares. Esto demuestra que los habitantes de este cantón prefieren compartir un momento deportivo con amigos. La práctica de los deportes es un vínculo que las personas muchas veces utilizan para compartir tiempo con amistades a las que no suelen verse o con los cuales compartir momentos, pero no por eso es menos o más importante el participar con compañeros de trabajo o con la familia, debido a que esto afianza y une más los lazos afectivos entre las personas.

9.- ¿Horario en el que prefiere practicar deportes?

Tabla 19 Preferencia de horario para practicar algún deporte

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Matutino	83	83	22%	22%
Vespertino	117	199	31%	53%
Nocturno	177	376	47%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 13 Preferencia de horario para practicar algún deporte



Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Del total de encuestados, el 47% indicó que prefiere practicar fútbol en el horario de nocturno, el 31% en el horario vespertino, mientras que el 22% indicó en el horario matutino. Claramente, según la encuesta, las personas tienen más tiempo libre o disponible en la noche para practicar algún deporte, y esto es debido a que durante el día se trabaja o se estudia, por lo cual es poco factible para las personas disponer de tiempo para ir a un gimnasio o para realizar actividades en casa o en la calle. Estos horarios, según los menesteres de las personas, varían, pues hay algunas que trabajan o estudian en la tarde o noche, sea cual sea el horario no es motivo para poner como excusa la falta de convicción de las personas para realizar deportes.

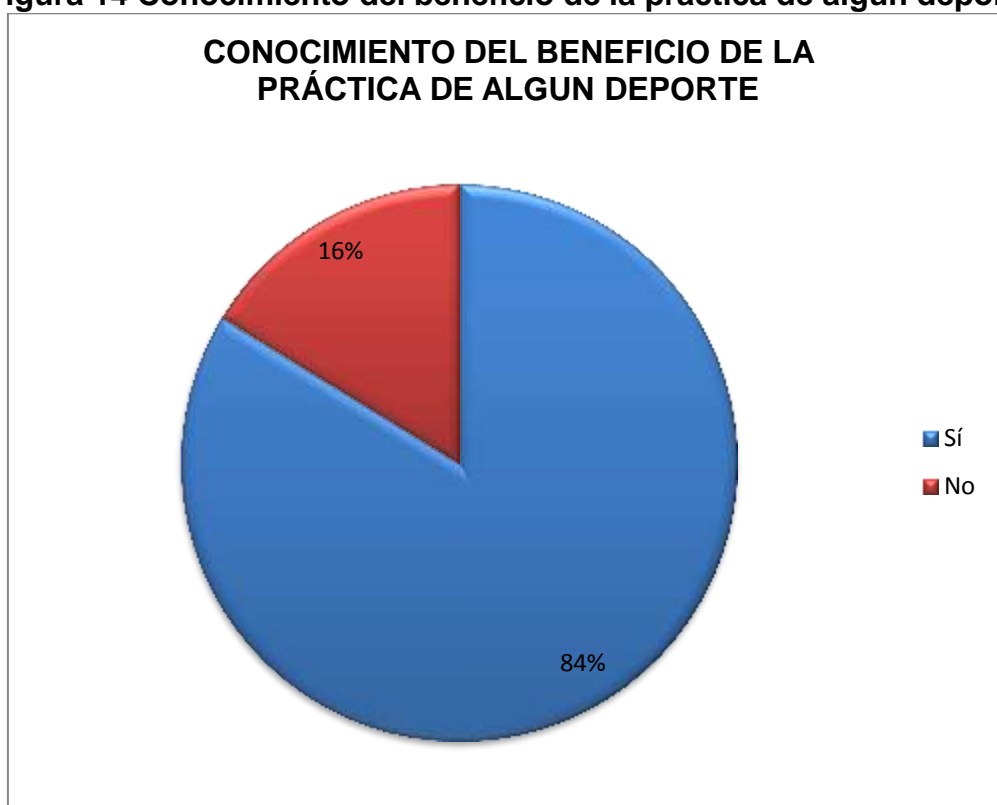
10.- ¿Conoce usted de los beneficios que tiene el deporte para su salud?

Tabla 20 Conocimiento del beneficio de la práctica de algún deporte

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Sí	60	60	16%	16%
No	316	376	84%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 14 Conocimiento del beneficio de la práctica de algún deporte



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Del total de encuestados en el cantón Naranjal, el 84% indicó que desconoce de los beneficios que trae consigo la práctica de deporte, mientras que el 16% mencionó que sí. Es por tal motivo que se puede considerar que la falta de información es una de las causas del problema encontrado.

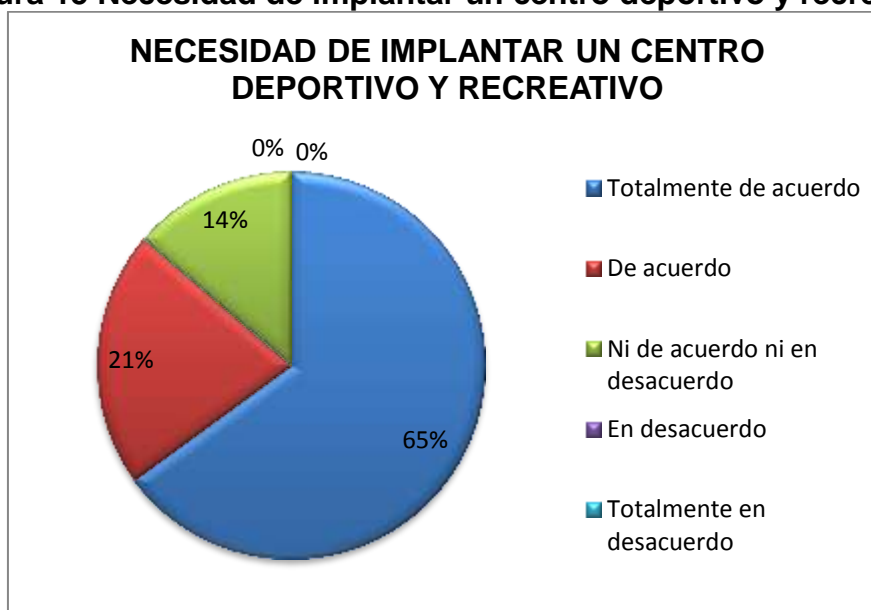
11.- ¿Considera necesario la implementación de una cancha deportiva para fomentar el deporte en su cantón?

Tabla 21 Necesidad de implantar un centro deportivo y recreativo

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Totalmente de acuerdo	244	244	65%	65%
De acuerdo	79	323	21%	86%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	53	376	14%	100%
En desacuerdo	0	376	0%	100%
Totalmente en desacuerdo	0	376	0%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 15 Necesidad de implantar un centro deportivo y recreativo



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Del total de encuestados, el 65% indicó que está totalmente de acuerdo que es necesario que se implemente una cancha deportiva en el cantón Naranjal, el 21% está de acuerdo, el 14% está ni de acuerdo ni en desacuerdo con lo planteado. Los habitantes de este cantón consideran muy necesario que se implemente una cancha deportiva en esta localidad, para de esta forma poder fomentar el deporte, inclusive las autoridades tienen la responsabilidad de crear espacios recreativos como parques, plazoletas, entre otros.

12.- ¿Le gustaría que se cree una cancha deportiva en su cantón?

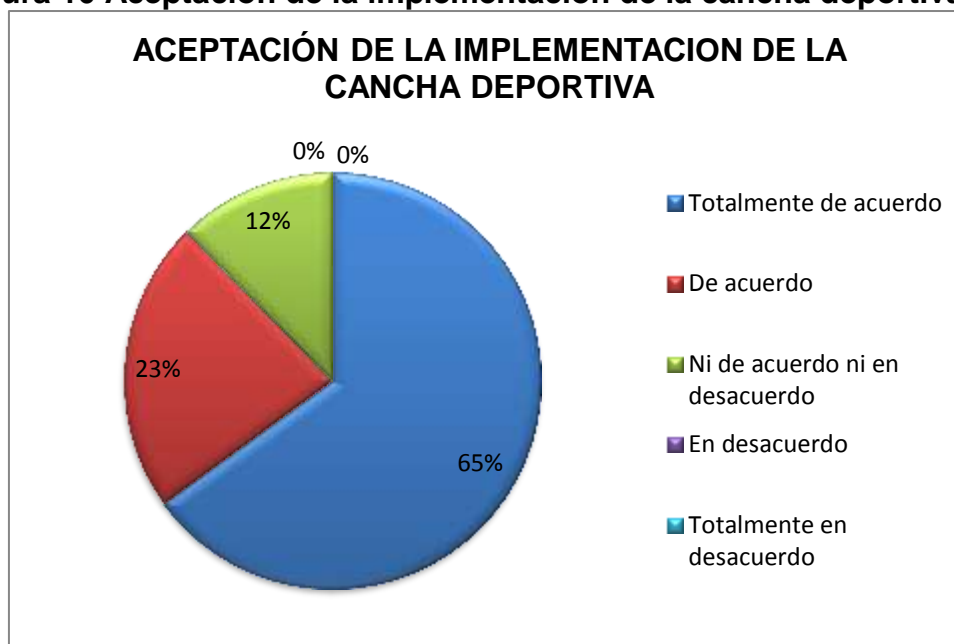
Tabla 22 Aceptación de la implementación de la cancha deportiva

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Totalmente de acuerdo	244	244	65%	65%
De acuerdo	86	331	23%	88%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	45	376	12%	100%
En desacuerdo	0	376	0%	100%
Totalmente en desacuerdo	0	376	0%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 16 Aceptación de la implementación de la cancha deportiva



Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Del total de encuestados, el 65% indicó que está totalmente de acuerdo con la creación de una cancha deportiva en su cantón, el 23% está de acuerdo, mientras que el 12% está ni de acuerdo ni en desacuerdo. Esto demuestra que existe una gran aceptación por parte de los encuestados de que se cree una cancha deportiva en su cantón, pues sin un lugar cómodo y seguro los habitantes sentirán desmotivación para realizar los deportes, no solamente las personas gozarán de un lugar dónde poder practicar deporte sino que también las calles estarán a disposición de los conductores, sin miedo a algún percance con los peatones o con alguna molestia por calles cerradas.

13.- ¿En qué tipo de cancha prefiere practicar fútbol?

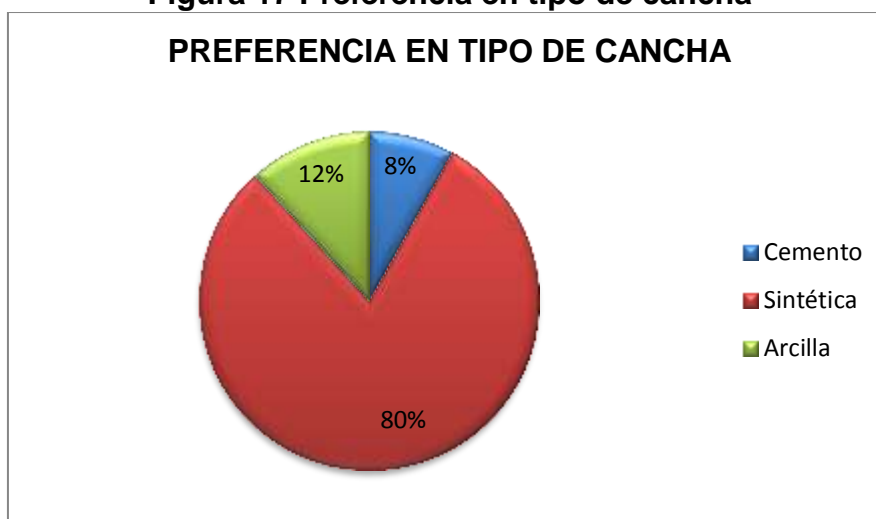
Tabla 23 Preferencia en tipo de cancha

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Cemento	30	30	8%	8%
Sintética	301	331	80%	88%
Arcilla	45	376	12%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 17 Preferencia en tipo de cancha



Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Del total de los encuestados, el 80% indicó que prefiere practicar fútbol en una cancha de césped sintético, el 12% indicó que en arcilla, mientras que el 8% indicó que en cemento. Esto demuestra que existe preferencia considerable por parte de los encuestados de que la mejor cancha para practicar fútbol es la sintética, no sólo por comodidades o estética sino por salud, también es claro que las personas demuestran preferencia por este material cuando llueve no hay lodo, no se sale a diferencia del césped, y hasta por la salud es mejor, pues cuando hay polvo esto puede ocasionar problemas respiratorios o problemas en la vista, y esto genera incomodidades en los habitantes.

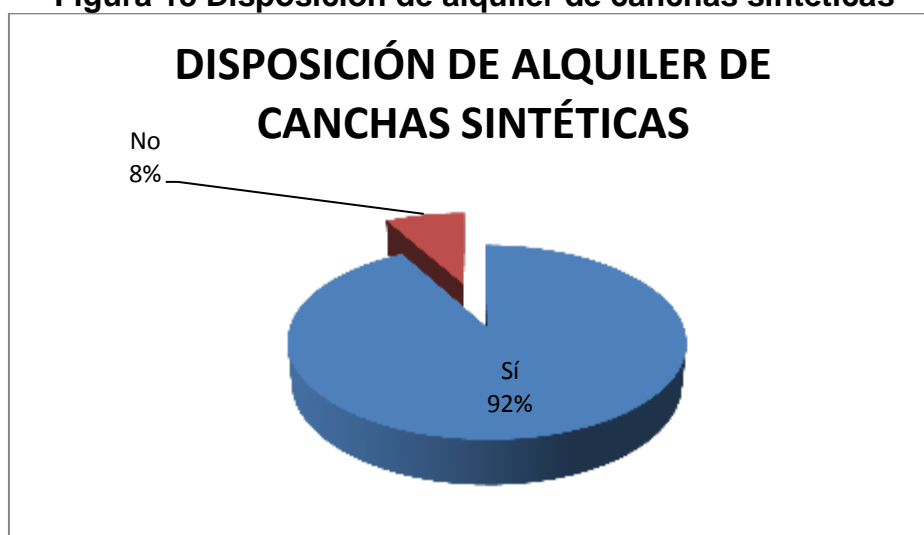
14.- ¿Estaría dispuesto a alquilar una cancha de césped sintética para practicar fútbol?

Tabla 24 Disposición de alquiler de canchas sintéticas

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Sí	346	346	92%	92%
No	30	376	8%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 18 Disposición de alquiler de canchas sintéticas



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Del total de los encuestados, el 92% indicó que sí están dispuestos a alquilar una cancha sintética para practicar fútbol, mientras que el 8% indicó que no. Esto demuestra que las personas que habitan en este lugar tienen predisposición para alquilar las canchas de fútbol que se desean implementar en dicho cantón, debido a los motivos expuestos anteriormente, las personas prefieren pagar. Además, las canchas aportarían seguridad no sólo personal sino físicamente al momento de practicar el deporte, y hasta los zapatos serían los adecuados y no se gastarían tanto como en otras canchas.

15.- ¿Hasta cuanto estaría dispuesto a pagar por el uso de la cancha sintética de fútbol?

Tabla 25 Precios

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Entre \$5 y \$10	171	171	45%	45%
Entre \$11 y \$15	116	287	31%	76%
Entre \$16 y \$20	67	354	18%	94%
Más de \$20	22	376	6%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 19 Precios



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Del total de encuestados que contestó que está dispuesto a alquilar una cancha de césped, el 46% indicó que está dispuesto a pagar entre \$5 y \$10 por el alquiler de la cancha sintética, el 31% indicó que entre \$11-\$10, el 18% indicó entre \$16-\$20, mientras que el 6% indicó más de \$20. Esto demuestra que el promedio de dinero que los habitantes de este cantón están dispuestos a pagar es entre \$5-\$15, respectivamente el valor debe ir acorde con los servicios que presta, y por la calidad de las instalaciones que tendrá el lugar, por lo que se considera viable económicamente el proyecto que se pretende implementar.

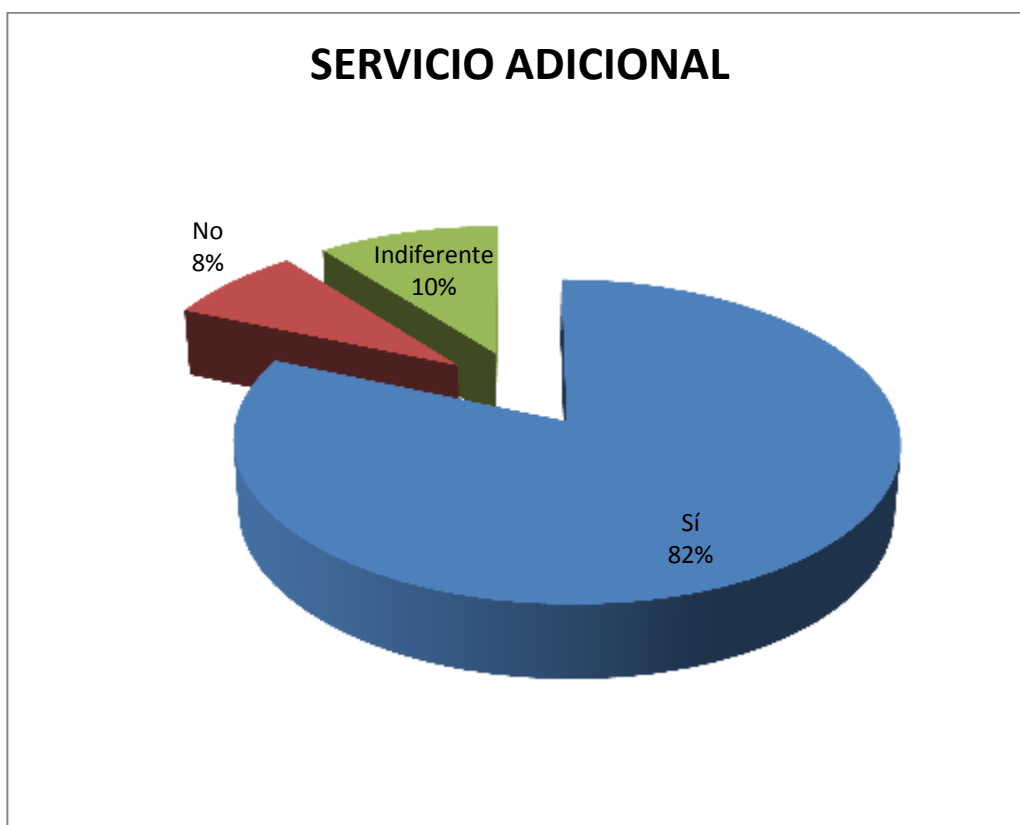
16.- ¿Le gustaría que se ofrezca un servicio adicional al alquiler de canchas de fútbol?

Tabla 26 Servicio adicional

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Sí	308	308	82%	82%
No	30	338	8%	90%
Indiferente	38	376	10%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 20 Servicio Adicional



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

El mayor porcentaje de las personas consideró muy oportuno el desarrollo de un servicio adicional al alquiler de canchas de fútbol, siempre y cuando sea vinculado a la recreación sea para adultos o para niños.

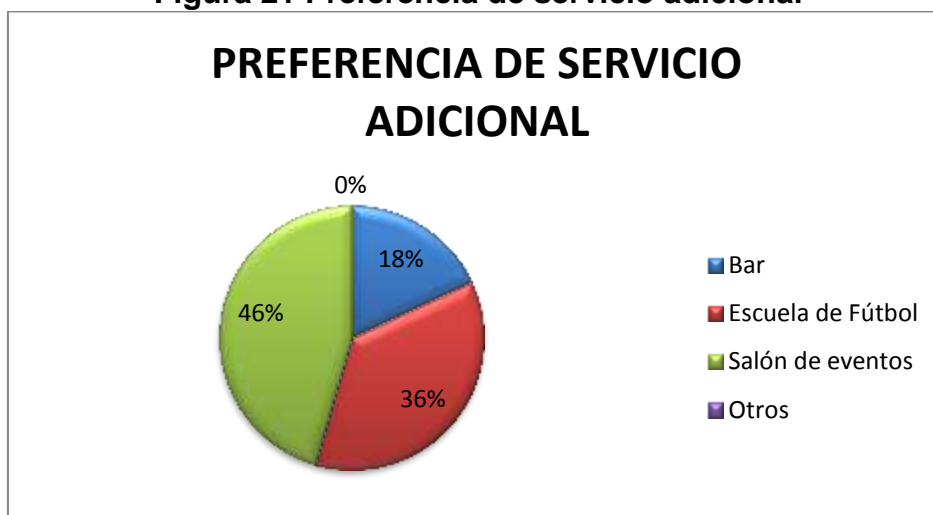
17.-¿Qué servicio adicional le gustaría que se ofrezca en las instalaciones?

Tabla 27 Preferencia de servicio adicional

	Frec. Absoluta	Frec. Abs. Acum.	Frec. Relativa	Frec. Relat. Acum.
Bar	68	68	18%	18%
Escuela de Fútbol	135	203	36%	54%
Salón de eventos infantil	173	376	46%	100%
Otros	0	376	0%	100%
Total	376		100%	

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 21 Preferencia de servicio adicional



Fuente: Encuestas
Elaborado por: La autora

Del total de encuestados que contestó que está dispuesto a alquilar una cancha de césped, el 46% indicó que le gustaría que se ofreciera el servicio adicional de salón de eventos en el lugar, el 36% indicó que desea que se implemente una escuela de fútbol, mientras que el 18% desea un bar. Esto demuestra que es conveniente ofrecer el servicio de salón eventos en el lugar donde se encontrarán las canchas de césped sintético, actividades como cumpleaños que resulta ser una de las más solicitadas podría ser una de las opciones, de ahí está a disposición de las personas y en acuerdo con el dueño de las canchas.

4.1. Análisis de la investigación

Por motivos de investigación y para obtener resultados objetivos, equitativos y equilibrados se procedió a realizar la encuesta a la muestra tomando equitativamente la población, una vez desarrollado el estudio se pudo observar que respecto al nivel de sedentarismo en la población del cantón Naranjal, existen dos aspectos considerables que se contrarrestan, puesto que las personas dentro de las edades comprendidas de 15 a 25 años acostumbran a realizar actividades físicas y, por otro lado, se pudo observar también que las personas mayores a 25 años presentan altos niveles de sedentarismo, lo que constituye un factor desfavorable para las personas, pues debido a la falta de ejercicio los resultados pueden ser negativos para la propia salud.

Asimismo, del total de encuestados manifestó en su mayoría preferencias en cuanto a la implementación de lugares recreativos, se pudo conocer que los habitantes si bien practican deporte de su elección no lo realizan en lugar apropiado, sino a elección como es la calle y esto ocasiona problemas en su mayoría con los habitantes del sector o se presentan problemas de inseguridad como robos e inclusive ocasionan en las personas accidentes físicos como lesiones. Mientras que pocas personas lo realizan en sitios apropiados y se evitan todas las molestias que representa no hacer deporte en lugares aptos para su ejecución.

En lo que se indica en las preferencias de tipos de canchas los habitantes consideran fundamental la implementación de canchas sintéticas, debido a que el fútbol es uno de los deportes con más auge, resultando como punto clave la motivación e interés por practicar deportes, la comodidad influirá mucho en la práctica de deportes por parte de los habitantes.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Existe una gran demanda de parte de las personas en la implementación de canchas, a fin de que puedan gozar de su uso evitando molestias, incomodidad, inseguridad y problemas de salud. Con respecto a los servicios adicionales al alquiler de las canchas de fútbol, se evidenció la necesidad de poner un salón de eventos para fiestas infantiles, así como una escuela de fútbol, atendiendo al segmento infantil.

CAPÍTULO V

LA PROPUESTA

5.1. Descripción del proyecto

El presente proyecto se enfoca en el desarrollo de un modelo de negocio para la creación de la empresa SportLand Naranjal S.A., la cual se define como un centro deportivo con canchas sintéticas, en donde, además, se ofrecerá servicio de valor agregado, ya que se contará con un área de eventos para la organización de fiestas infantiles y se brindará el servicio de escuela de fútbol, debido a los resultados obtenidos en la investigación. Con el desarrollo del negocio se pretende contribuir de manera indirecta a fomentar el turismo en el cantón, así como también se aspira satisfacer la necesidad de los habitantes y visitantes de contar con un centro debidamente equipado en donde practicar deportes de forma segura, reduciendo a la vez los niveles de sedentarismo que existen en la actualidad.

Plan de negocios para la empresa SportLand Naranjal S.A.

A continuación se define los aspectos necesarios para el diseño del negocio SportLand Naranjal S.A., en el que se analizará la industria y el mercado al cual se dirigirá la empresa.

Análisis macroeconómico

Sector económico

El sector económico en el cual se define el negocio SportLand Naranjal S.A., es el sector terciario o de servicios, el que posee un origen de capital privado. Se clasifica dentro de este sector, puesto que el negocio se basa en el alquiler de las canchas sintéticas, área para eventos infantiles y lo referente a una escuela de fútbol, por lo tanto no se ofrece un producto netamente tangible.

El sector terciario es el sector de servicio, el cual es importante para la economía del país y, por lo tanto, para la economía del cantón. La importancia del sector radica en que genera fuentes de empleo y aporta al desarrollo de otros sectores económicos.

Clasificación del producto

El producto que ofrecerá SportLand Naranjal S.A., se clasifica dentro de los productos de especialidad, ya que el consumidor que quiera acceder al servicio debe hacer un esfuerzo especial para realizar el alquiler de las canchas o los servicios de valor agregado. En lo que respecta a la clasificación del producto según la durabilidad y tangibilidad, se denomina como un producto intangible, cuyo uso se realiza en el punto de venta.

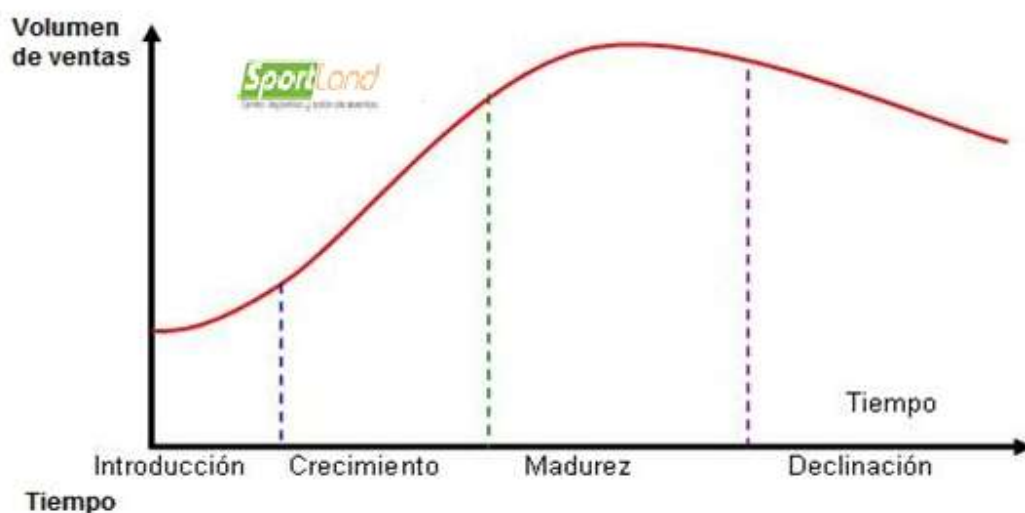
Análisis de la madurez de la industria

La industria de las canchas sintéticas en el Ecuador se inició hacia aproximadamente hace 10 años, según se menciona en un artículo de Diario Hoy (2013), “La demanda de las canchas de césped sintético se ha incrementado un 80% en los últimos 10 años”. Sin embargo, la industria se encuentra en la etapa de crecimiento, ya que la oferta de este tipo de negocios se concentra principalmente en las grandes ciudades del país, en donde funcionan alrededor de 500 canchas sintéticas.

Inicialmente, las canchas sintéticas eran construidas en pequeños terrenos. Sin embargo, posteriormente, conforme el negocio fue ganando terreno en el mercado, factores como la competencia y la demanda existente incidieron en que estos negocios sean construidos en espacios mucho más grandes e incluyan servicios adicionales como escuela de fútbol, organización de torneos barriales y alquiler de instalaciones para eventos, con la finalidad de satisfacer la demanda de los consumidores y a la vez desarrollar un servicio diferenciador.

A pesar de lo expuesto, esta idea de negocio aún no se ha desarrollado en los pequeños cantones del país, en donde existe un mercado desatendido que puede ser explotado. En el caso del Cantón Naranjal, se ha podido identificar que no existen centros deportivos con canchas sintéticas que, además, ofrezca el servicio de alquiler de centro para fiestas infantiles, por lo que la competencia es nula.

Figura 22 Madurez de la industria



Elaborado por: La autora

Tipo de mercado

El tipo de mercado en el que se pretende ingresar con el negocio SportLand Naranjal S.A., será el de la prestación de servicios de alquiler de canchas sintéticas con los demás servicios adicionales, ya que se pretende instaurar este tipo de negocios en el Cantón Naranjal en donde, hasta la actualidad, no existe un modelo de negocio similar. El tipo de mercado en el que se trabajará se clasifica de la siguiente forma:

Mercado global

Como mercado global son considerados todos los habitantes del cantón Naranjal, quienes acostumbran a realizar deportes en lugares inadecuados.

Mercado potencial

En el mercado sectorizado se considerarán a los habitantes del cantón Naranjal de edades entre 18 a 45 años en adelante, quienes busquen canchas sintéticas para practicar deporte de forma segura y que, a la vez, les ofrezca la oportunidad de alquilar el local para eventos, como fiestas infantiles.

Mercadeo y comercialización

Grupo Objetivo

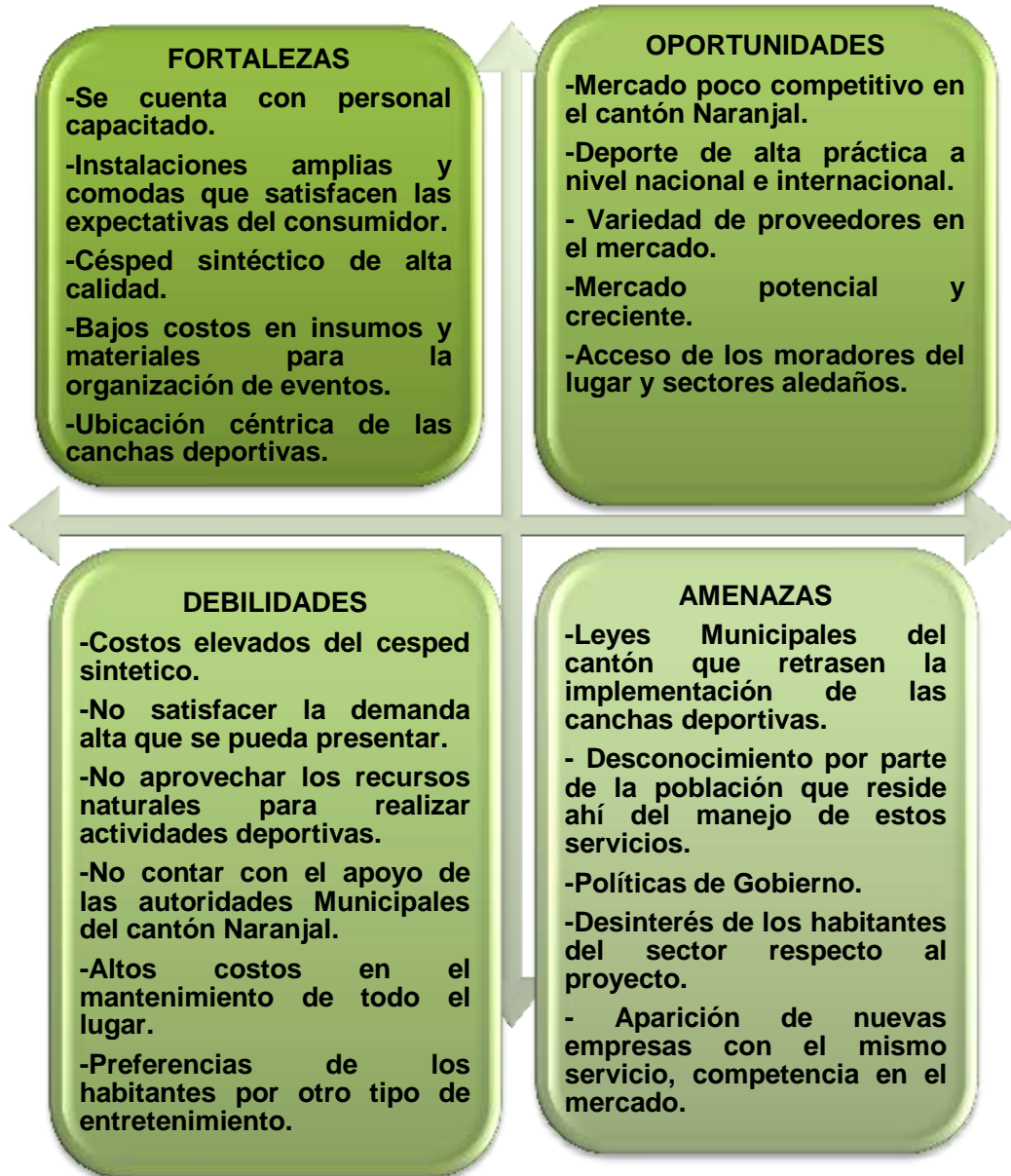
El grupo objetivo a quien se le promocionará el servicio de centro deportivo con canchas de fútbol de césped sintético, con servicios de valor agregado, serán hombres y mujeres de entre 18 a 45 años que residan o visiten el cantón Naranjal, de nivel socioeconómico C+, quienes gusten de realizar deportes, especialmente, fútbol, además del área de eventos para organizar fiestas que será dirigida para los más pequeños, que por lo general al momento de realizar las fiestas desean un lugar acorde para este tipo de eventos, ya que siempre influyen en la decisión de sus padres para escoger los mejores lugares para estos eventos.

Posicionamiento

El centro deportivo es un proyecto enfocado y dirigido para aquellas personas que gustan de realizar actividades deportivas, y pasar tiempo con su familia en varias actividades de entretenimiento, por ello se desea ubicar al centro deportivo en la mente de aquellas personas con las características antes mencionadas, para que sea la primera opción de los habitantes de Naranjal, al pensar en lugares deportivos y de entretenimiento familiar en el cantón.

Análisis FODA

Figura 23 Análisis FODA



Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

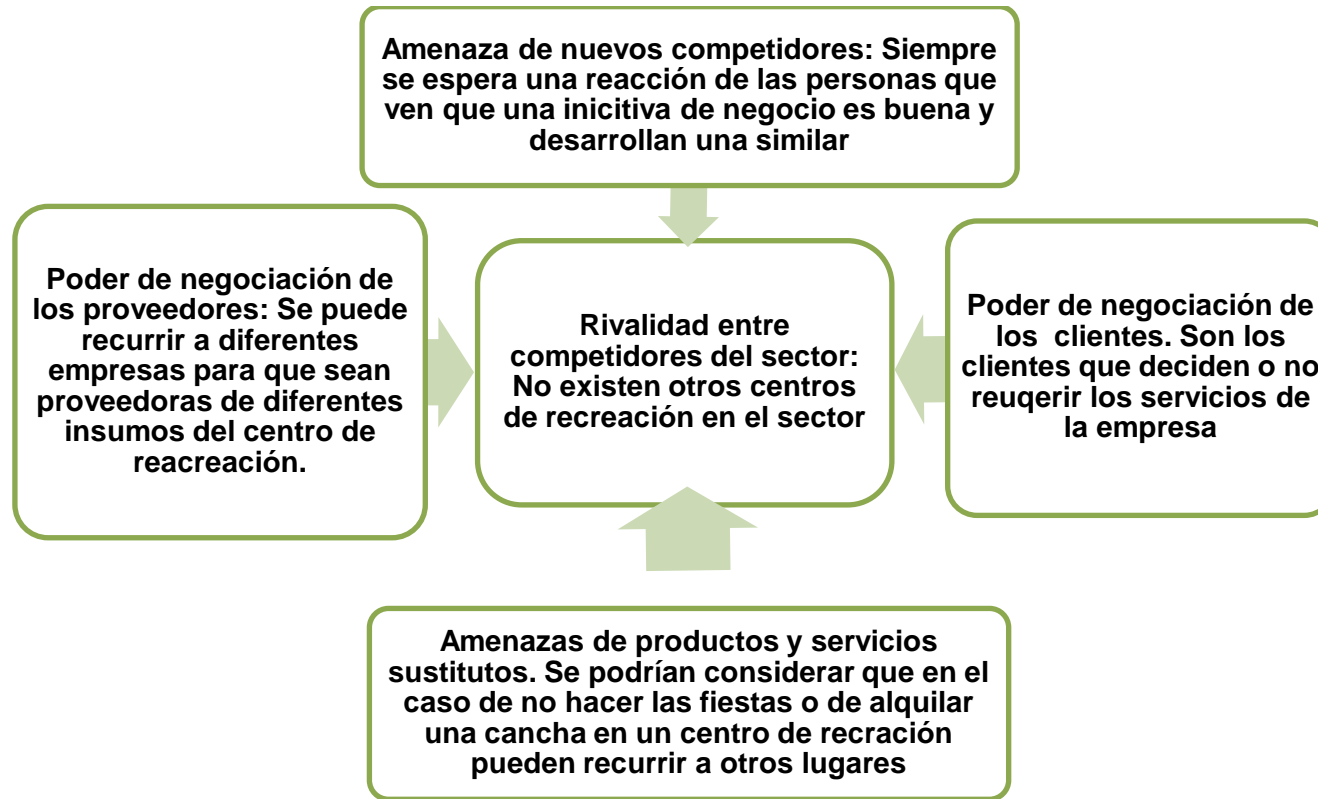
Matriz FODA

Tabla 28 Matriz FODA

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ul style="list-style-type: none"> - Mercado poco competitivo en el cantón Naranjal. - Deporte de alta práctica a nivel nacional e internacional. - Variedad de proveedores en el mercado. - Mercado potencial y creciente. - Acceso de los moradores del lugar y sectores aledaños. 	<ul style="list-style-type: none"> - Leyes Municipales del cantón que retrasen la implementación de las canchas deportivas. - Desconocimiento por parte de la población que reside ahí del manejo de estos servicios. - Políticas de Gobierno. - Desinterés de los habitantes del sector respecto al proyecto. - Aparición de nuevas empresas con el mismo servicio, competencia en el mercado.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS [Fortaleza; Oportunidad]	ESTRATEGIAS [Fortaleza; Amenaza]
<ul style="list-style-type: none"> - Se cuenta con personal capacitado. - Instalaciones amplias y cómodas que satisfacen las expectativas del consumidor. - Césped sintético de alta calidad. - Bajos costos en insumos y materiales para la organización de eventos. - Ubicación céntrica de las canchas deportivas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar la ventaja que existe al no tener muchos competidores en el mercado y fidelizar al cliente mediante una buena atención. - Establecer proveedores fijos que proporcionen mejores precios para poder reducir costes en insumos y materiales. - Conseguir mediante la ubicación céntrica que posee el local incentivar a los habitantes del sector a que asistan a las canchas deportivas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contrarrestar la aparición de nueva competencia en el mercado mediante la capacitación continua a los empleados y así estos puedan brindar un buen servicio. - Manejar y estar al día de las políticas de Gobierno o Municipales que puedan cambiar, mantener las instalaciones adecuadas. - Realizar campañas publicitarias para que los habitantes del sector puedan conocer de las promociones y manejo del servicio.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS [Debilidad; Oportunidad]	ESTRATEGIAS [Debilidad; Amenaza]
<ul style="list-style-type: none"> - Costos elevados del césped sintético. - No satisfacer la demanda alta que se pueda presentar. - No aprovechar los recursos naturales para realizar actividades deportivas. - No contar con el apoyo de las autoridades Municipales del cantón Naranjal. - Altos costos en el mantenimiento de todo el lugar. - Preferencias de los habitantes por otro tipo de entretenimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> - El mercado es potencial y en crecimiento por lo que la empresa debe buscar proveedores a largo plazo que le disminuyan los costos generados por mantenimiento. - Dar a conocer a los habitantes del sector del proyecto y los beneficios que tendrá el cantón de poder contar con un lugar deportivo donde realizar actividades físicas. - Buscar el apoyo de las autoridades del cantón considerando que el futbol es un deporte y se práctica nacional e internacionalmente, hacer que el cliente prefiera el servicio que se esta ofreciendo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar investigaciones técnicas que ayuden a mejorar continuamente el servicio. - Estar preparado y ser fuerte frente a la competencia. - Generar interés en los habitantes para que apoyen el proyecto y se sientan parte de este.

Elaborado por: La autora

Figura 24 Análisis de la fuerza competitiva de Porter



Elaborado por: La autora

Misión

Ser un centro deportivo diseñado para el esparcimiento y la recreación de los habitantes y visitantes del Cantón Naranjal, ofreciendo un espacio seguro para las diferentes prácticas deportivas, poniendo a disposición el alquiler de canchas de césped sintético y, además, el alquiler de un salón adecuadamente equipado para el desarrollo de eventos infantiles.

Visión

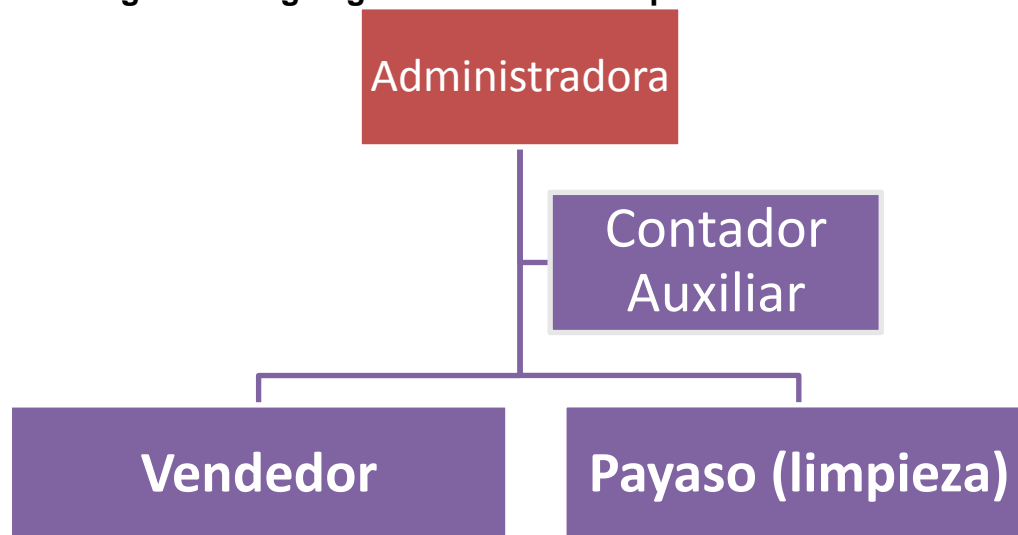
Constituirse en los próximos cinco años en un centro deportivo reconocido en el Cantón Naranjal, logrando una diferenciación por el servicio y la calidad en las instalaciones, así como también por el valor agregado que ofrece.

Descripción del Negocio

- **Razón Social**
SportLand Naranjal S.A.
- **Nombre comercial**
SportLand
- **R.U.C.**
1206465624-001
- **Dirección, teléfonos, correo electrónico.**
Cantón Naranjal S.A., en la Avenida Olmedo y Panamericana Sur.
- **Constitución Jurídica**
Negocio de la propiedad de Hilda Maldonado.
- **Representante Legal (Administradora)**
Maldonado Hilda

La administración

Figura 25 Organigrama del centro deportivo



Elaborado por: La autora

Manual de funciones

Perfil de Cargos

✓ **Administrador/a**

Perfil

Sexo: Masculino o Femenino

Experiencia: Mínimo 2 años

Estudios: Sobre administración de empresas.

✓ **Contador auxiliar**

- Está encargado de llevar el control tributario de la cancha y el salón de eventos.
- Maneja la contabilidad general en base a las actividades realizadas en la cancha y el salón de eventos, y presenta los estados financieros al administrador de manera semestral.

Perfil

Sexo: Masculino o Femenino

Experiencia: Mínimo 3 años de experiencia

Estudios y conocimientos: Contabilidad y Finanzas.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

✓ **Vendedor**

- Manejo las conversaciones comerciales con los clientes.
- Se encarga de las cuentas con los proveedores.
- Gestiona los tramita de pago de los clientes.
- Gestiona y elige los canales de comunicación acordes para dar a conocer y promocionar las canchas y el salón de eventos.
- Elabora y presenta un cronograma de las fechas de los eventos.

Perfil

Sexo: Masculino o Femenino

Experiencia: Mínimo 3 años

Estudios: Ingeniería en Administración de ventas.

✓ **Payaso**

- Encargado de animar la fiestas, y de cuidar el correcto uso de los juegos a los niños.
- Será el encargado de realizar y mantener la limpieza tanto de las canchas, como el salón de eventos.

Perfil

Sexo: Masculino

Experiencia: Mínimo 2 años

Constitución del centro deportivo y de recreación

Con el fin de poder constituir el centro deportivo y de recreación con servicio de valor agregado se procedió se realizó lo siguiente:

- El precio para constituir el centro deportivo y de recreación es de aproximadamente \$750,00
- Pago a la notaría unos \$75,00 dólares americanos
- Publicación en prensa \$10,00 dólares americanos
- Pagos de trámites \$3000,00 dólares americanos

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

- Gastos de Publicación en el registro mercantil \$25,00 dólares americanos.

• **Patentes Municipales por pagar:**

1. Copia de la Escritura de Constitución (cuando es la primera vez que saca la patente).
2. Copia legible de la cédula de ciudadanía y del nombramiento actualizado del Representante Legal.
3. Original y copia legible del Registro Único de Contribuyente actualizado.
4. Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos)
5. Copia de la Escritura de Constitución (cuando es por primera vez).

• **Tasa de habilitación y control**

La tasa de habilitación y control se la saca de forma anual y deberá ser cancelada con un plazo de hasta el 31 de agosto de cada año.

Las inspecciones realizadas por la Municipalidad se efectuarán durante los meses de enero, febrero, marzo y abril de cada año. Los que se abran después de estos meses deberán ir por cuenta propia notificar este hecho a la Municipalidad y liquidar la tasa que corresponda de acuerdo a la ordenanza. Los locales que comiencen sus actividades comerciales deberán pagar una fracción proporcional al año calendario, entendiéndose esto para efecto del cálculo de la tasa, que el mes comenzado se considera terminado.

Los locales o establecimientos que son clasificados como medianos tienen un salario mínimo vital.

- **Pago de Tasa Cuerpo de Bomberos.**

1. Copia del Registro Único de Contribuyente donde este la dirección y la actividad del establecimiento.
2. Original y copia de la factura de la compra o recarga del extintor y la capacidad que este tiene puesto que la capacidad es dependiendo de la actividad comercial que se realice en el establecimiento.
3. Autorización por escrito del contribuyente o de la compañía indicando la persona que realizara el trámite y en caso de que el trámite lo realicen terceros copia de las cédulas de identidad de la persona que lo autoriza y del autorizado.
4. Si se realiza el trámite de forma personal, se debe adjuntar la cedula de identidad.

Isotipo

Figura 26 Isotipo



Elaborado por: La autora

La composición del Isólogo es netamente de letras de color verde y naranja. Verde porque hace referencia a un color deportivo por las canchas de fútbol del centro de recreación, mientras que el naranja se debe al nombre del cantón, dentro de un rectángulo negro está detallada la actividad, y lo que es en realidad la empresa SportLand Naranjal S.A.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Figura 27 Logotipo



Elaborado por: La autora

Figura 28 Marca Monocromática



Elaborado por: La autora

Logotipo

El logotipo de SportLand está construido solamente con texto de rasgos sutiles y redondos, con la variable tipográfica de tono, donde Sport está más grueso y encerrado en una figura geométrica al mismo grado de inclinación que los caracteres, lo cual sugiere dinamismo. En la parte inferior se sitúa el identificador de marca. Se establecen variaciones de marca en monocromía para la utilización en diferentes soportes para economizar o bien para mantener la visibilidad en fondo con colores parecidos al logotipo. El logotipo deberá mantener sus atributos y no modificarlas bajo ningún concepto.

Aplicación del color

El logotipo se realizó en colores naranja, verde y negro, sin ningún tipo de sombra. El naranja es un color cálido, energético, alegre, significa, felicidad, confianza, entusiasmo y creatividad. Su uso aporta a oxigenar el cerebro con solo verlo, estimulando y vigorizando la actividad mental. Su inclusión en la marca fue por la asociación que tiene la ciudad conocida como “Orange City”.

El verde está fuertemente relacionado el nivel emocional con la seguridad. Representa armonía, crecimiento, fertilidad, exuberancia y frescura, además, sugiere estabilidad y resistencia.

El negro es un color que representa autoridad y fortaleza, simboliza la elegancia, también seriedad.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Tipografías

Bauhaus Demi y Light: Tipografía de aspecto geométrico, de rasgos sutiles.

Figura 29 Tipografía Bauhaus Demi



Elaborado por: La autora

Figura 30 Tipografía Bauhaus Std Light






Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Colores Institucionales

Se facilitan las especificaciones en cuanto al color para lograr los tonos originales de la marca.

Figura 31 Colores institucionales

	CMYK		RGB		WEB
	C=56 M=0	Y=96 K=0	R=130 G=49	B=187	#82bb31
	C=0 M=50	Y=100 K=0	R= 220 G=144	B=26	#dc901a
	C=0 M=0	Y=0 K=100	R= 28 G= 26	B= 28	#1c1c1a

Elaborado por: La autora

Figura 32 Tarjeta de presentación

Frente



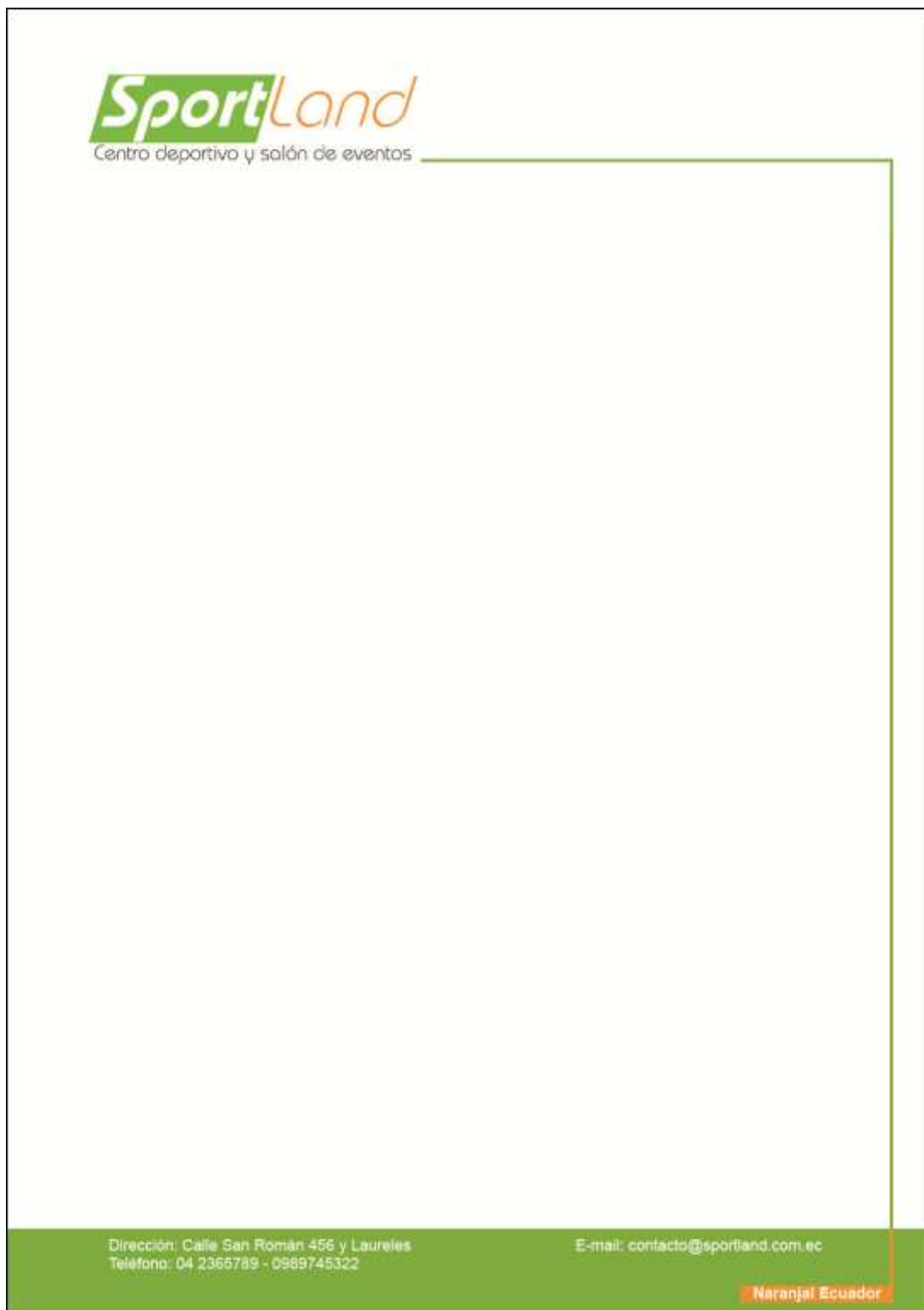
Reverso



Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”


Figura 33 Hoja membretada



Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Figura 34 Factura

		SPORTLAND NARANJAL S.A. RUC: 0921345988001 Dirección: Calle San Román 456 y Laureles Teléfono: 04 2365789 - 0989745322 E-mail: contacto@sportland.com.ec		AUT.S.R.L: FACTURA No.001-001-00 No. 0001	
CLIENTE			R.U.C.		
DIRECCIÓN		FECHA		TELF.	
CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL		
Son _____		SUBTOTAL			
Firma Autorizada _____		DESCUENTO			
Recibí Conforme _____		LVA. 0 %			
		LVA. 12 %			
		TOTAL			

Elaborado por: La autora

Marketing Mix

El marketing mix se estableció de acuerdo a las diversas estrategias existentes de las cuatro (P), para el centro deportivo y salón de eventos que será instalado en el cantón Naranjal de la provincia del Guayas.

Producto

El centro recreativo y área de eventos infantiles SportLan nace como una empresa enfocada a ofrecer una alternativa diferente a los habitantes del cantón Naranjal, ya que actualmente en este lugar no hay alternativas recreativas, que permitan fomentar el tiempo de deporte en lugares adecuados, así como fomentar la integración familiar y el desarrollo psico social de los habitantes de este cantón, evitando el sedentarismo. Cabe mencionar que el centro deportivo no contará con un bar, puesto que existe prohibición hacia este tipo de negocios, los cuales no pueden funcionar con bares.

Los servicios que se van a poner a disposición de los clientes son los siguientes:

➤ **En el salón de eventos infantil**

- Decoraciones de mesa principal, sillas y mesas para invitados, centros de mesa, decoraciones con globos, chupeteras, cajas de torta, sorpresas, piñatas, etc.
- Carretas de canguil, algodón de azúcar, granizados, chocolateras, hot dog las cuales serán atendidas por un personal autorizado.
- En entretenimiento se incluyen juegos infantiles.
- El personal estará vestido de acuerdo al personaje que haya escogido el cliente para el evento dependiendo si es niña o niños.

Seguro contra accidentes de niños

Se contempla como algo muy importante que el cliente contrate un seguro de accidente para los niños que jueguen en el parque infantil de esta forma los padres podrán sentirse seguros. Por ser una empresa responsable se ha procedido a contratar a una empresa de Seguros, la cual contempla gastos médicos en caso de que surja algún accidente, esta es una opción de prevención y seguridad que la empresa tiene con sus clientes.

➤ **Alquiler de canchas**

- El precio por persona de las canchas será de \$10.00 dólares la hora por persona
- Las canchas del centro recreativo servirán para impartir clases de fútbol, a los niños del cantón y sus alrededores, de manera diaria o en tiempo de vacaciones.

Precio

Como el centro deportivo y el salón de eventos son opciones nuevas para el cantón Naranjal, y si lo que se desea es tener éxito en el mercado donde se está desarrollando la actividad comercial, existen varias estrategias de precios que considerar, y estas son establecidas, según la percepción que se desea captar del cliente. La estrategia de precios elegida fue:

- **Estrategia de precios de penetración:** Precio de introducción relativamente bajo según el nivel socioeconómico de los pobladores de un sector, con el objetivo de entrar rápido a un mercado determinado.

Por lo tanto, luego de analizar las alternativas y estrategias de precios para el centro deportivo y el salón de eventos para las fiestas infantiles, la estrategia de precio de penetración, es la más adecuada, debido a que se desea una incursión rápida en el mercado, para conseguir la aceptación de los pobladores del cantón Naranjal, dando a conocer los diversos servicios ofrecidos. A continuación se detalla los precios establecidos durante el año 2014, de los servicios y paquetes de centro deportivo y salón de eventos. Para las fiestas infantiles, existen tres paquetes, los cuáles se detalla a continuación:

-Paquete de 1x50= \$488 dólares

Paquete para cincuenta personas todos los servicios incluidos (Payaso, máquinas de canguil y de azúcar, juegos para niños).

-Paquete de 2x75= \$733 dólares

Paquete para setenta y cinco personas, todos los servicios incluidos (Payaso, máquinas de canguil y de azúcar, juegos para niños)

-Paquete de 3x100= \$1.408 dólares

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Paquete para cien personas, todos los servicios incluidos (Payaso, máquinas de canguil y de azúcar, juegos para niños)

-Alquiler de canchas= \$10.00 dólares la hora.

-Escuela de fútbol= \$7.50 que se cobrarán mensualmente.

Tabla 29 Precios

Precios / Años	2014
Paquete1 X 50	488.89
Paquete2 X 75	733.33
Paquete3 X 100	1,408.00
Mantenimiento de Cancha	10.00
Escuela fútbol	7.50

Elaborado por: La autora

Plaza

La plaza donde se ofrecerá los servicios del centro deportivo y salón de eventos es en el cantón Naranjal, ya que el presente proyecto se instalará físicamente en este cantón perteneciente a la provincia del Guayas, para satisfacer la necesidad de sus pobladores, ofreciendo un lugar para realizar deportes, evitando el sedentarismo, y fomentado el desarrollo psicosocial e integración familiar. Vale recalcar, que los servicios ofertados del centro recreativo, como el alquiler de las canchas, el salón de eventos y la escuela de fútbol serán netamente vendidos en las instalaciones del centro recreativo, es decir, se empleará un canal directo para la venta de los servicios a ofrecer ya mencionados.

Promoción

Todo negocio que desee despertar la atención y el interés de muchas personas, debe emplear medios diversos de comunicación para promocionarse adecuadamente, y evitar la mala información de las personas sobre lo que se desea brindar. A continuación se describe los

medios a emplear para promocionar el centro recreativo y salón de eventos SportLand.

- Redes sociales y página web donde habrá toda la información sobre los servicios a ofrecer.
- Banner de información por inauguración y eventos especiales.
- Afiches.

Medios ATL

Internet

Se creará una página web para dar a conocer al Centro Deportivo Salón de eventos SportLand, donde los clientes y personas en general podrán conocer cuáles son los servicios que se ofrecen, podrán ver fotos de las instalaciones (canchas sintéticas y salón de eventos), y los días y horarios en que pueden usarlas, también se utilizará la página web, como medio por el cual se pueden realizar cotizaciones

- Se crearán cuentas en las principales redes sociales como son Facebook, Twitter, que serán usadas para crear una relación más interactiva con los clientes. puesto que mediante estas redes se tendrá informando constantemente al cliente sobre promociones que realice el Centro Deportivo Salón de eventos SportLand, además de que se subirán imágenes donde las personas podrán observar eventos ya realizados, y las instalaciones del negocio.

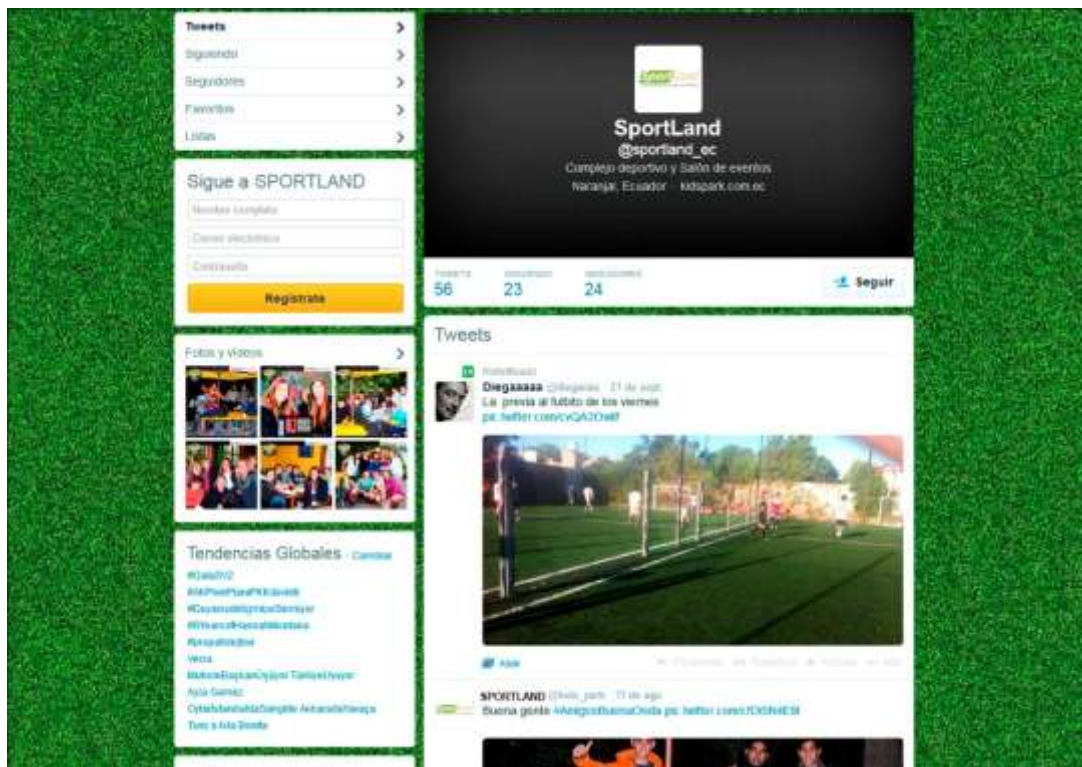
“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Figura 35 Página web de SportLand



Elaborado por: La autora

Figura 36 Twitter de SportLand



Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Figura 37 Facebook de SportLand



Elaborado por: La autora

Medios BTL

- Banners que estarán ubicados en las afuera de las instalaciones para que capten la atención de los clientes.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Figura 38 Banner de SportLand



Elaborado por: La autora

5.2. Justificación del Proyecto

La idea de implementar este centro deportivo y recreación con canchas de césped sintéticas, y un área de servicio agregado es justamente para brindar una opción diferente a los habitantes del cantón Naranjal, debido a que por lo general para hacer deportes, u organizar campeonatos de fútbol, tienen que acudir hasta un centro deportivo municipal, el cual no abastece para todas la personas que desean jugar o,

simplemente, terminan jugando en las calles de este cantón, impidiendo un correcto desarrollo de este deporte en sus habitantes, así como el no poder disfrutar con sus familias de momentos de recreación.

5.3. Objetivos del plan de negocios

Objetivos General

- Diseñar un plan de negocios para la implementación de un local con canchas de fútbol de césped sintético en el cantón Naranjal, complementando con servicios de recreación infantil.

Objetivos Específicos

- Organizar cada una de las estrategias que se implementarán para dar a conocer al grupo objetivo de la creación de este centro deportivo.
- Establecer los precios, que se aplicarán al centro deportivo, así como los reglamentos, y solicitudes que se requerirán cumplir para hacer uso del mismo.
- Definir por qué medios se dará a conocer el centro deportivo en la ciudad de Naranjal.
- Conocer la inversión requerida para el desarrollo del negocio, así como la rentabilidad del mismo.

5.4. Beneficiarios del proyecto

Los beneficiarios directos son los habitantes del cantón Naranjal, quienes actualmente no cuentan con un centro deportivo con canchas de césped sintético y de recreación con servicios de valor agregado, además se considera como beneficiario al autor del presente trabajo, ya que le generará rentabilidad a largo plazo.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

5.5. Localización Física

La localización física del proyecto se define en el Cantón Naranjal de la Provincia del Guayas, en la zona periférica al sur del cantón.

Especificaciones del negocio

- Las canchas sintéticas son de 40 x 20 mts.
- El área de eventos es de 200 mts².
- El área total del terreno es de 3000 mts²

Figura 39 Plano del negocio



Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

5.6. Plan operativo de actividades

Tabla 30 Plan operativo de actividades

PLAN OPERATIVO DE ACTIVIDADES Y OBRA						
Acción	Programación	Meta	Unidad de medida	Fuente verificable	Responsables	Observaciones
Planificación estratégica	MES 1	Establecer parámetros del centro de acopio	%	Informe	Gerencia	Aplicación de estrategias
Detalles de semana	1	2	3	4	Evaluación	
Definición del negocio (misión, visión, objetivos)					Consecución de los objetivos planteados	
Perpectivas financieras (inversión)						
Determinación de funciones						
Implementación del centro deportivo	MES 2	Creación de las instalaciones de acopio	%	Informe	Empresa encargada de la construcción	Cumplimiento de fases
Detalles de semana	1	2	3	4	Evaluación	
Delimitación de terreno					Cumplimiento con las características de negocio establecidas	
Construcción del centro deportivo						
Instalación de césped sintético						
Adecuación general del establecimiento						

Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

5.7. Estudio de factibilidad o viabilidad

Tabla 31 Inversión inicial

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS						
Cantidad	ACTIVO	Valor de Adquisición Individual	Valor de Adquisición Total	Vida Útil	Depreciación Anual %	Depreciación Anual
MUEBLES Y EQUIPOS						
20	Mesas cuadradas de plástico	90.00	1,800.00	10	10%	180.00
2	Equipos de computo	750.00	1,500.00	3	33%	500.00
70	Sillas plásticas	9.00	630.00	10	10%	63.00
30	Sillas de niños	4.50	135.00	10	10%	13.50
1	Equipo de mezclador de sonido	800.00	800.00	3	33%	266.67
3	Parlante de 500w	230.00	690.00	3	33%	230.00
1	Rotuladora de tickets	109.00	109.00	3	33%	36.33
5	Máquina de fondue	80.00	400.00	5	20%	80.00
1	Máquina de canguil	340.00	340.00	10	10%	34.00
1	Máquina de algodón azúcar	100.00	100.00	10	10%	10.00
6	Samobar Eléctricos	80.00	480.00	10	10%	48.00
1	Contrucción civil	8,000.00	8,000.00	10	10%	800.00
2	Cancha sintética	10,000.00	20,000.00	10	10%	2,000.00
4	Arcos metálicos	100.00	400.00	5	20%	80.00
10	Balones de fútbol	20.00	200.00	3	33%	66.67
4	Carpas	25.00	100.00	3	33%	33.33
1	Terreno en Naranjal 3000m2	12,000.00	12,000.00			
TOTALES			35,684			4,441.50

Elaborado por: La autora

Para la inversión en activos fijos se necesitará, \$35.684, cuya depreciación anual representa \$ 4.441,50. El terreno es un aporte de los socios al capital. El costo del metro de césped sintético es de \$12.5.

"Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético"

Tabla 32 Inversión en capital de trabajo

Meses a empezar (antes de producir o vender)		Inversión en Capital de Trabajo	
1	Valor Mensual Costos Fijos	4,057.36	4,057.36
1	Valor Mensual Costos Variables	4,130.53	4,130.53
		TOTAL	8,187.89

Elaborado por: La autora

En la inversión de capital de trabajo incluyendo el valor mensual de costos fijos y variables, representará \$8.187,89

Tabla 33 Inversión inicial

Total de Inversión Inicial	
Inversión en Activos Fijos	35,684.00
Inversión en Capital de Trabajo	8,187.89
	43,871.89

Elaborado por: La autora

De acuerdo a la inversión de activos fijos y de capital de trabajo, el total de la inversión inicial es de \$43.871,89

Tabla 34 Datos de financiamiento

CAPITAL	21,935.94
TASA DE INTERÉS	12.00%
NÚMERO DE PAGOS	60
FECHA DE INICIO	2-jun-14
CUOTA MENSUAL	487.95
INTERESES DEL PRÉSTA	7,341.23

Elaborado por: La autora

La manera en que se financiará la inversión será por recursos propios representativos al 50%, mientras que los recursos de terceros representarán el 50% del total de la inversión.

Tabla 35 Financiamiento de la inversión

Financiamiento de la Inversión de:		43,871.89
Recursos Propios	21,935.94	50%
Recursos de Terceros	21,935.94	50%

Elaborado por: La autora

Se realizará 60 pagos de \$487,95, para poder cubrir la deuda del inicio de las operaciones del negocio, correspondiente al 50% de la inversión inicial.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Tabla 36 Tabla de amortización

Pago	Capital	Amortización	Interés	Pago
0	21,935.94	-	-	-
1	21,667.35	268.59	219.36	487.95
2	21,396.07	271.28	216.67	487.95
3	21,122.08	273.99	213.96	487.95
4	20,845.35	276.73	211.22	487.95
5	20,565.85	279.50	208.45	487.95
6	20,283.55	282.29	205.66	487.95
7	19,998.44	285.12	202.84	487.95
8	19,710.47	287.97	199.98	487.95
9	19,419.62	290.85	197.10	487.95
10	19,125.86	293.76	194.20	487.95
11	18,829.17	296.69	191.26	487.95
12	18,529.51	299.66	188.29	487.95
13	18,226.85	302.66	185.30	487.95
14	17,921.16	305.68	182.27	487.95
15	17,612.42	308.74	179.21	487.95
16	17,300.59	311.83	176.12	487.95
17	16,985.65	314.95	173.01	487.95
18	16,667.55	318.10	169.86	487.95
19	16,346.27	321.28	166.68	487.95
20	16,021.78	324.49	163.46	487.95
21	15,694.05	327.74	160.22	487.95
22	15,363.03	331.01	156.94	487.95
23	15,028.71	334.32	153.63	487.95
24	14,691.05	337.67	150.29	487.95
25	14,350.00	341.04	146.91	487.95
26	14,005.55	344.45	143.50	487.95
27	13,657.65	347.90	140.06	487.95
28	13,306.28	351.38	136.58	487.95
29	12,951.39	354.89	133.06	487.95
30	12,592.95	358.44	129.51	487.95
31	12,230.92	362.02	125.93	487.95
32	11,865.28	365.64	122.31	487.95
33	11,495.98	369.30	118.65	487.95
34	11,122.99	372.99	114.96	487.95
35	10,746.26	376.72	111.23	487.95
36	10,365.77	380.49	107.46	487.95
37	9,981.48	384.30	103.66	487.95
38	9,593.34	388.14	99.81	487.95
39	9,201.32	392.02	95.93	487.95
40	8,805.38	395.94	92.01	487.95
41	8,405.48	399.90	88.05	487.95
42	8,001.58	403.90	84.05	487.95
43	7,593.65	407.94	80.02	487.95
44	7,181.63	412.02	75.94	487.95
45	6,765.49	416.14	71.82	487.95
46	6,345.20	420.30	67.65	487.95
47	5,920.69	424.50	63.45	487.95
48	5,491.95	428.75	59.21	487.95
49	5,058.91	433.03	54.92	487.95
50	4,621.55	437.36	50.59	487.95
51	4,179.81	441.74	46.22	487.95
52	3,733.66	446.15	41.80	487.95
53	3,283.04	450.62	37.34	487.95
54	2,827.92	455.12	32.83	487.95
55	2,368.25	459.67	28.28	487.95
56	1,903.98	464.27	23.68	487.95
57	1,435.06	468.91	19.04	487.95
58	961.46	473.60	14.35	487.95
59	483.12	478.34	9.61	487.95
60	0.00	483.12	4.83	487.95

Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Tabla 37 Determinación de los indicadores de producción

DETERMINACIÓN DE LOS INDICADORES DE PRODUCCIÓN												
LISTADO DE PIEZAS			Paquete1 X 50		Paquete2 X 75		Paquete3 X 100		Mantenimiento de Cancha		Escuela fútbol	
Gastos en Materia Prima	Costo Unit	Costo Estandarizado	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL
PLATOS FIGURAS X 50	\$ 4.50	\$ 4.50	1	\$ 4.50	1.5	\$ 6.75	2	\$ 9.00				
TORTA X LBRS	\$ 4.50	\$ 4.50	3	\$ 13.50	4.5	\$ 20.25	6	\$ 27.00				
CARAMELOS KILOS	\$ 6.00	\$ 6.00	5	\$ 30.00	7.5	\$ 45.00	10	\$ 60.00				
HELADOS LITROS	\$ 3.50	\$ 3.50	1	\$ 3.50	1.5	\$ 5.25	2	\$ 7.00				
GLOBOS CIENTO	\$ 6.00	\$ 6.00	1	\$ 6.00	1.5	\$ 9.00	2	\$ 12.00				
VASOS 50	\$ 4.50	\$ 4.50	1	\$ 4.50	1.5	\$ 6.75	2	\$ 9.00				
SERVILLETAS CIENTO	\$ 1.50	\$ 1.50	1	\$ 1.50	1.5	\$ 2.25	2	\$ 3.00				
GORROS X 50	\$ 4.50	\$ 4.50	1	\$ 4.50	1.5	\$ 6.75	2	\$ 9.00				
PIÑATERIA X 50 PAQUETES	\$ 25.00	\$ 25.00	1	\$ 25.00	1.5	\$ 37.50	2	\$ 50.00				
BOLAS CANGUIL SABOR X 50	\$ 20.00	\$ 20.00	1	\$ 20.00	1.5	\$ 30.00	2	\$ 40.00				
ALGOCDON AZUCAR X 50 UNID	\$ 20.00	\$ 20.00	1	\$ 20.00	1.5	\$ 30.00	2	\$ 40.00				
CUPCAKES X 50	\$ 39.00	\$ 39.00	1	\$ 39.00	1.5	\$ 58.50	2	\$ 78.00				
FONDUE X 50 CHOCOLATE	\$ 10.00	\$ 10.00	1	\$ 10.00	1.5	\$ 15.00	2	\$ 20.00				
ANFITRIÓN / DISCJOKEY	\$ 60.00	\$ 60.00	1	\$ 60.00	1.5	\$ 90.00	2	\$ 120.00				
Mago	\$ 60.00	\$ 60.00	1	\$ 60.00	1.5	\$ 90.00	2	\$ 120.00				
CARAS PINTADAS	\$ 30.00	\$ 30.00	1	\$ 30.00	1.5	\$ 45.00	2	\$ 60.00				
INFLABLES DE SALTO	\$ 20.00	\$ 20.00	1	\$ 20.00	1.5	\$ 30.00	2	\$ 40.00				
MANTENIMIENTO CANCHA POR HORA	\$ 0.50	\$ 0.50		\$ -		\$ -		\$ -	1	\$ 0.50		
Serv Prestados ENTRENADOR	\$ 3.00	\$ 3.00		\$ -		\$ -		\$ -			1	\$ 3.00
TOTALIZA				\$ 352.00		\$ 528.00		\$ 704.00		\$ 0.50		\$ 3.00

Elaborado por: La autora

La empresa ofrece en el mercado 3 tipos de paquetes infantiles más el alquiler de las cancha y la escuela de fútbol para el grupo objetivo, los cuales se caracterizan por contar con todos los implementos necesarios para la fiesta del niño, la única diferencia en costos es por el número de personas que son invitadas, lo mismo ocurre para las cancha y la escuela de fútbol. Para

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

definirlo de forma idónea está el paquete para 60 personas, paquete para 75 personas, el paquete para 100 personas, alquiler de canchas, y la escuela de fútbol.

Tabla 38 Capacidad instalada

INCREMENTO EN PRODUCCIÓN O CAPACIDAD INSTALADA PRESUNTIVO	8.0%	8.0%	9.0%	9.0%
COBERTURA SOBRE CAPACIDAD INSTALADA	75.6%	81.6%	89.0%	97.0%

Elaborado por: La autora

Hasta finalizar el quinto año proyectado, se espera utilizar el 97% de la capacidad instalada, que desde un principio fue de 75%.

Tabla 39 Gastos en sueldos y salarios

COSTOS FIJOS									
ROLES DE PAGO / Gastos en Sueldos y Salarios									
Cargo	Sueldo / mes	Sueldo / año	Comisiones / año	13ro Sueldo / año	14to Sueldo / año	Vacaciones / año	Fondo de Reserva / año	Aporte Patronal / año	Gasto / año
Administrador	500.00	6,000.00		500.00	293.00	250.00	500.00	690.00	8,233.00
Contador auxiliar	400.00	4,800.00		400.00	293.00	200.00	400.00	552.00	6,645.00
Vendedor	340.00	4,080.00	3,155.89	602.99	293.00	170.00	340.00	469.20	9,111.08
Payaso (Limpieza)	340.00	4,080.00		340.00	293.00	170.00	340.00	469.20	5,692.20
Total	1,580.00	18,960.00	3,155.89	2,105.98	1,172.00	790.00	1,580.00	2,180.40	29,944.27

Elaborado por: La autora

En lo que respecta a los sueldos se ha considerado a 4 personas ejes en la prestación del servicio.

Tabla 40 Gastos en servicios básicos

Gastos en Servicios Básicos		
CONCEPTO	Gasto / mes	Gasto / año
TELEFONÍA	50.00	600.00
INTERNET	20.00	240.00
ELECTRICIDAD	60.00	720.00
AGUA POTABLE	12.00	144.00
TOTAL	142.00	1,704.00

Elaborado por: La autora

Para el funcionamiento de la empresa, se necesita realizar la inversión en aspectos que ayudarán a brindar un buen servicio, como es el caso de los gastos que se generarán por servicios básicos y la inversión publicitaria para la difusión del negocio.

Tabla 41 Gastos de ventas

Presupuesto Publicitario / Gastos de Ventas					
MEDIO	COSTO/PAUTA	# DE PAUTAS /MES	INVERSIÓN MENSUAL	MESES A INVERTIR	Gasto / año
REDES SOCIALES	300.00	1.00	300.00	3.00	900.00
PÁGINA WEB	300.00	1.00	300.00	1.00	300.00
BANNER	200.00	1.00	100.00	12.00	1,200.00
TOTAL					2,400.00

Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Tabla 42 Proyección de costos fijos y variables

PROYECCIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES						
Según Inflación Proyectada	2.75%	2.75%	2.75%	2.75%	2.75%	
Costos Variables / Años						
TIPO DE COSTO	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio Mensual Primer Año
Paquete1 X 50	19,219.20	21,525.02	24,328.66	27,497.47	31,079.01	1,601.60
Paquete2 X 75	28,828.80	32,287.54	36,492.99	41,246.20	46,618.52	2,402.40
Paquete3 X 100	8,448.00	9,461.55	10,596.70	11,868.04	13,291.90	704.00
Mantenimiento de Cancha	873.60	978.41	1,095.79	1,227.26	1,374.50	72.80
Escuela fútbol	1,638.00	1,834.52	2,054.62	2,301.12	2,577.19	136.50
Total Costos Variables	56,496.00	63,274.11	71,418.34	80,611.70	90,989.43	4,917.30

Elaborado por: La autora

La proyección de los costos variables va a depender del factor inflación, el cual es el indicador de precio del servicio que se va a ofertar en SportLand.

Tabla 43 Proyección de unidades vendidas en el año 1

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL AÑO 1													
VENTAS EN DÓLARES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PRESUPUESTO DE VENTAS DEL AÑO 1
Paquete1 X 50	1,868.53	1,868.53	1,868.53	1,868.53	2,135.47	2,135.47	2,135.47	2,135.47	2,135.47	2,669.33	2,936.27	2,936.27	26,693.33
Paquete2 X 75	2,802.80	2,802.80	2,802.80	2,802.80	3,203.20	3,203.20	3,203.20	3,203.20	3,203.20	4,004.00	4,404.40	4,404.40	40,040.00
Paquete3 X 100	1,182.72	1,182.72	1,182.72	1,182.72	1,351.68	1,351.68	1,351.68	1,351.68	1,351.68	1,689.60	1,858.56	1,858.56	16,896.00
Mantenimiento de Cancha	1,223.04	1,223.04	1,223.04	1,223.04	1,397.76	1,397.76	1,397.76	1,397.76	1,397.76	1,747.20	1,921.92	1,921.92	17,472.00
Escuela fútbol	286.65	286.65	286.65	286.65	327.60	327.60	327.60	327.60	327.60	409.50	450.45	450.45	4,095.00
VENTAS TOTALES EN DÓLARES	7,363.74	7,363.74	7,363.74	7,363.74	8,415.71	8,415.71	8,415.71	8,415.71	8,415.71	10,519.63	11,571.60	11,571.60	105,196.33

Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

El cálculo de precio de venta se dio por el inverso proporcional, estableciendo diferentes márgenes de utilidad para cada servicio.

Tabla 44 Proyección de unidades vendidas en el año 1

CICLO DE PRODUCTO O ESTACIONALIDAD	7.0%	7.0%	7.0%	7.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	8.0%	10.0%	11.0%	11.0%	100.0%
PROYECCIÓN DE UNIDADES VENDIDAS DEL AÑO 1													
UNIDADES PRODUCIDAS / MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROYECCIÓN DE UNIDADES VENDIDAS DEL AÑO 1
Paquete1 X 50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	6	6	55
Paquete2 X 75	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	6	6	55
Paquete3 X 100	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Mantenimiento de Cancha	122	122	122	122	140	140	140	140	140	175	192	192	1,747
Escuela fútbol	38	38	38	38	44	44	44	44	44	55	60	60	546
VENTAS TOTALES EN UNIDADES	169	169	169	169	193	193	193	193	193	241	266	266	2,414

Elaborado por: La autora

En cuanto a la proyección de ventas en el año 1, la variación de las unidades mes a mes dependerá del ciclo de estacionalidad del producto.

Tabla 45 Cálculo de precio de venta

CÁLCULO DE EL PRECIO DE VENTA		
Producto	Costo Unitario Año 1	% de margen de contribución
Paquete1 X 50	352.00	28.0%
Paquete2 X 75	528.00	28.0%
Paquete3 X 100	704.00	50.0%
Mantenimiento de Cancha	0.50	95.0%
Escuela fútbol	3.00	60.0%

Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Tabla 46 Cálculo del TIR y VAN

CÁLCULO DE TIR Y VAN							
% de Repartición Utilidades a Trabajadores		15%	15%	15%	15%	15%	
% de Impuesto a la Renta		22%	22%	22%	22%	22%	
Año		0	1	2	3	4	5
Ventas		0	105,196	119,051	135,555	154,723	176,686
Costos Variables		0	56,496	63,274	71,418	80,612	90,989
Costos Fijos		0	35,668	35,971	36,933	37,922	38,937
Flujo de Explotación		0	13,032	19,806	27,204	36,189	46,759
Repart. Util		0		2,971	4,081	5,428	7,014
Flujo antes de Imp Rta		0	13,032	16,835	23,123	30,761	39,745
Imppto Rta		0	2,867	3,704	5,087	6,767	8,744
Flujo después de Impuestos		0	10,165	13,132	18,036	23,994	31,001
Inversiones		-43,872	0	0	0	0	0
Flujo del Proyecto Puro		-43,872	10,165	13,132	18,036	23,994	31,001
							Perpetuidad
Flujo del Proyecto Puro		-43,872	10,165	13,132	18,036	23,994	31,001
TMAR		15.75% (% TASA PASIVA BCE+ INFLACIÓN 2013+ RIESGO PAÍS+SEGUROS)					
Valor Actual		-43,872	8,782	9,801	11,630	13,366	14,920
			8,782	18,583	30,213	43,579	58,499
VAN		95,786					
TIR		47.97%					

Elaborado por: La autora

Con los detalles de la valoración financiera, se evidencia que el negocio es económicamente rentable, debido a que el VAN es mayor a la inversión inicial, mientras que por otro lado se determina que es financieramente rentable, ya que la TIR es superior a la TMAR.

Tabla 47 Payback

PAYBACK	40	meses				
MESES	0	-43,872				
1	1	598	598	-43,872	(43,274)	
2	2	598	1,196	-43,872	(42,676)	
3	3	598	1,794	-43,872	(42,078)	
4	4	598	2,392	-43,872	(41,480)	
5	5	598	2,990	-43,872	(40,882)	
6	6	598	3,588	-43,872	(40,284)	
7	7	598	4,186	-43,872	(39,686)	
8	8	598	4,784	-43,872	(39,087)	
9	9	598	5,382	-43,872	(38,489)	
10	10	598	5,981	-43,872	(37,891)	
11	11	598	6,579	-43,872	(37,293)	
12	12	598	7,177	-43,872	(36,695)	
13	1	1,050	8,227	-43,872	(35,645)	
14	2	1,050	9,277	-43,872	(34,595)	
15	3	1,050	10,327	-43,872	(33,545)	
16	4	1,050	11,377	-43,872	(32,495)	
17	5	1,050	12,427	-43,872	(31,445)	
18	6	1,050	13,477	-43,872	(30,395)	
19	7	1,050	14,526	-43,872	(29,345)	
20	8	1,050	15,576	-43,872	(28,295)	
21	9	1,050	16,626	-43,872	(27,245)	
22	10	1,050	17,676	-43,872	(26,195)	
23	11	1,050	18,726	-43,872	(25,145)	
24	12	1,050	19,776	-43,872	(24,096)	
25	1	1,404	21,181	-43,872	(22,691)	
26	2	1,404	22,585	-43,872	(21,287)	
27	3	1,404	23,989	-43,872	(19,883)	
28	4	1,404	25,393	-43,872	(18,479)	
29	5	1,404	26,797	-43,872	(17,075)	
30	6	1,404	28,202	-43,872	(15,670)	
31	7	1,404	29,606	-43,872	(14,266)	
32	8	1,404	31,010	-43,872	(12,862)	
33	9	1,404	32,414	-43,872	(11,458)	
34	10	1,404	33,818	-43,872	(10,054)	
35	11	1,404	35,222	-43,872	(8,649)	
36	12	1,404	36,627	-43,872	(7,245)	
37	1	1,932	38,558	-43,872	(5,314)	
38	2	1,932	40,490	-43,872	(3,382)	
39	3	1,932	42,421	-43,872	(1,451)	
40	4	1,932	44,353	-43,872	481.01	

Elaborado por: La autora

Después de realizar la inversión pertinente en el negocio, la recuperación del dinero se lo verá en el mes 40, después de la puesta en marcha del mismo.

"Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del
Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de
césped sintético"

Tabla 48 Balance General

Balance General						
	Año 0	2014	2015	2016	2017	2018
Activos						
Disponible	8,187.89	15,364.51	27,964.26	44,814.58	67,993.21	98,146.55
Ctas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios	0	0	0	0	0	0
Activo Corriente	8,187.89	15,364.51	27,964.26	44,814.58	67,993.21	98,146.55
Activos Fijos	47,684.00	47,684.00	47,684.00	47,684.00	47,684.00	47,684.00
Dep Acumulada	0	4,441.50	8,883.00	13,324.50	16,633.00	19,941.50
Activos Fijos Netos	47,684.00	43,242.50	38,801.00	34,359.50	31,051.00	27,742.50
Total de Activos	55,871.89	58,607.01	66,765.26	79,174.08	99,044.21	125,889.05
Pasivos						
Ctas por Pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impuestos por Pagar	0.00	1,351.14	4,498.23	7,155.29	10,750.05	14,520.26
Pasivo Corriente	0.00	1,351.14	4,498.23	7,155.29	10,750.05	14,520.26
Deuda LP	21,935.94	18,529.51	14,691.05	10,365.77	5,491.95	0.00
Total de Pasivos	21,935.94	19,880.65	19,189.27	17,521.06	16,241.99	14,520.26
Patrimonio						
Capital Social	33,935.94	33,935.94	33,935.94	33,935.94	33,935.94	33,935.94
Utilidad del Ejercicio	0	4,790.42	8,849.63	14,077.02	21,149.20	28,566.57
Utilidades Retenidas	0	0.00	4,790.42	13,640.05	27,717.07	48,866.27
Total de Patrimonio	33,935.94	38,726.36	47,575.99	61,653.01	82,802.21	111,368.79
Pasivo más Patrimonio	55,871.89	58,607.01	66,765.26	79,174.08	99,044.21	125,889.05
CUADRE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Elaborado por: La autora

Tabla 49 Estado de resultado

Estado de Resultado					
	2014	2015	2016	2017	2018
% de Repartición Utilidades a Trabajadores	15%	15%	15%	15%	15%
% de Impuesto a la Renta	22%	22%	22%	22%	22%
Ventas	105,196.33	119,051.44	135,555.45	154,722.78	176,685.75
Costo de Venta	56,496.00	63,274.11	71,418.34	80,611.70	90,989.43
Utilidad Bruta en Venta	48,700.33	55,777.33	64,137.11	74,111.08	85,696.32
Gastos Sueldos y Salarios	29,944.27	30,767.74	31,613.85	32,483.23	33,376.52
Gastos Generales	5,724.00	5,203.26	5,319.28	5,438.49	5,560.97
Gastos de Depreciación	4,441.50	4,441.50	4,441.50	3,308.50	3,308.50
Utilidad Operativa	8,590.56	15,364.83	22,762.47	32,880.86	43,450.33
Gastos Financieros	2,449.00	2,016.98	1,530.16	981.61	363.49
Utilidad Neta (Utilidad antes de Imptos)	6,141.56	13,347.85	21,232.31	31,899.25	43,086.84
Repartición Trabajadores		2,002.18	3,184.85	4,784.89	6,463.03
Utilidad antes Imptos Renta	6,141.56	11,345.67	18,047.46	27,114.36	36,623.81
Impto a la Renta	1,351.14	2,496.05	3,970.44	5,965.16	8,057.24
Utilidad Disponible	4,790.42	8,849.63	14,077.02	21,149.20	28,566.57

Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Tabla 50 Flujo de efectivo

Flujo de Efectivo					
	2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad antes Imptos Renta	6,141.56	13,347.85	21,232.31	31,899.25	43,086.84
(+) Gastos de Depreciación	4,441.50	4,441.50	4,441.50	3,308.50	3,308.50
(-) Inversiones en Activos	0	0	0	0	0
(-) Amortizaciones de Deuda	3,406.44	3,838.46	4,325.27	4,873.83	5,491.95
(-) Pagos de Impuestos	0.00	1,351.14	4,498.23	7,155.29	10,750.05
Flujo Anual	7,176.63	12,599.75	16,850.31	23,178.63	30,153.34
Flujo Acumulado	7,176.63	19,776.37	36,626.69	59,805.32	89,958.66
Pay Back del flujo	-36,695.26	-24,095.51	-7,245.20	15,933.43	46,086.78

Elaborado por: La autora

Dentro del flujo de efectivo., se muestra el payback anual, demostrando que el cuarto año es el retorno de la inversión.

Tabla 51 Indicadores financiero

Indicadores Financieros						
RATIOS FINANCIEROS		2014	2015	2016	2017	2018
Ratios de Liquidez						
Capital de Trabajo	en dinero	14,013	23,466	37,659	57,243	83,626
Riesgo de Iliquidez = 1 - (Activos Corrientes / Activos)	en porcentaje	74%	58%	43%	31%	22%
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO						
Endeudamiento o Apalancamiento = Pasivo / Activo	en porcentaje	34%	29%	22%	16%	12%
Pasivo / Patrimonio	en veces	0.5	0.4	0.3	0.2	0.1
Cobertura 1 = Utilidad Operativa / Gastos Financieros	en veces	3.5	7.6	14.9	33.5	119.5
Cobertura 2 = (Flujo de Efectivo + Servicio de Deuda) / Servicio de Deuda		2.2	3.2	3.9	5.0	6.1
RATIOS DE ACTIVIDAD (Uso de Activos)						
Rotación de Activos = Ventas / Activos	en veces	1.8	1.8	1.7	1.6	1.4
Ratios de Rentabilidad						
Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas Netas	en porcentaje	46%	47%	47%	48%	49%
Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ventas Netas	en porcentaje	8%	13%	17%	21%	25%
Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas Netas	en porcentaje	6%	11%	16%	21%	24%
ROA = Utilidad Neta / Activos	en porcentaje	10%	20%	27%	32%	34%
ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	en porcentaje	16%	28%	34%	39%	39%
OTROS INDICADORES		2014	2015	2016	2017	2018
Punto de Equilibrio (en Dinero)	en dinero	77,046	76,777	78,059	79,170	80,280
Generación de Empleo	en porcentaje	69%	79%	92%	105%	
Identidad de Dupont:						
a) Utilidad Neta / Ventas	↙ Margen Neto	6%	11%	16%	21%	24%
b) Ventas / Activos	↘ Rotación Act	1.8	1.8	1.7	1.6	1.4
c) ROA = a) * b)		10%	20%	27%	32%	34%
d) Deuda / Activos	↙ Apalancamiento	34%	29%	22%	16%	12%
e) 1 - Apalancamiento		66%	71%	78%	84%	88%
f) ROE = c) / e)		16%	28%	34%	39%	39%

Elaborado por: La autora

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Tabla 52 Análisis de sensibilidad de las ventas

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD EN LAS VENTAS	PESIMISTA	PROYECTADO	CONSERVADOR	OPTIMISTA
% DE CAMBIO EN LAS VENTAS	-7.00%	0%	5%	8%
VAN	49,640	95,786	132,225	148,525
TIR	33.44%	47.97%	59.96%	62.75%

Elaborado por: La autora

Se muestra tanto la sensibilidad de las ventas como la de los costos, debido a que se busca establecer diferentes escenarios para determinar la rentabilidad del negocio, conociendo hasta qué punto se puede dejar de vender o aumentar los costos.

Tabla 53 Análisis de sensibilidad de costos

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	OPTIMISTA	PROYECTADO	CONSERVADOR	PESIMISTA
% DE CAMBIO EN LOS COSTOS	-5.00%	0%	3%	11.0%
VAN	139,394	95,786	94,326	49,258
TIR	61.14%	47.97%	47.37%	32.63%

Elaborado por: La autora

Figura 40 Punto de equilibrio



Elaborado por: La autora

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones y recomendaciones aportan finalmente al trabajo, debido a que en esta parte, se establecen cumplir correctamente con lo requerido, en base los objetivos, y resultados de las encuestas.

6.1. Conclusiones

- En base a diversas investigaciones, se identificó que los habitantes del cantón Naranjal de la provincia del Guayas, no cuentan con lugares indicados para realizar actividades deportivas y de recreación identificándose una necesidad.
- Esto ha generado un alto índice de sedentarismo en los pobladores, así como la práctica de actividades deportivas en lugares no apropiados, como en varios parqueaderos de la ciudad lo cual no permite la correcta fluidez de los autos, además suelen ser inseguros para cualquier práctica deportiva.
- En el cantón Naranjal, además se ha identificado un bajo desarrollo psico-social entre los pobladores de varios sectores, así como un bajo índice de integración familiar, ya que en base a las investigaciones se identificó que suelen realizar actividades diferentes, y que no comparten mucho en común.
- En ocasiones especiales, para celebrar las fiestas infantiles los padres tienen como primera opción las instalaciones del municipio del cantón, sin embargo sólo cuentan con las instalaciones, más no con herramientas e implementos y actividades que hagan de aquellas celebraciones más memorables y entretenidas, tanto para los niños como para los padres.
- Verificando la propuesta, se pudo observar que es factible la realización del proyecto, ya que emplearán estrategias y herramientas planteadas

dentro del marketing mix para tener éxito con el presente proyecto, pudiendo así difundir los servicios y productos que ofrece el centro recreativo y salón de evento SportLand.

6.2. Recomendaciones

- Será importante realizar un estudio de mercado, que permita tener claro cuáles son las necesidades y las preferencias de los habitantes del cantón Naranjal, a la hora de buscar un lugar para realizar de deportes entre otras actividades recreativas.
- Debido a la importancia que representa la creación de un centro deportivo en el cantón Naranjal, es necesario tener el lugar estratégico de referencia en la ciudad para instalar el centro de recreación y el salón de eventos.
- Es importante tomar en cuenta cada una de las estrategias incluidas en el plan de la propuesta, con el fin de no descuidar ningún detalle que no permita llevar a cabo correctamente la propuesta final.
- A las estrategias comunicacionales serán importante darle seguimiento continuamente, informando sobre los servicios ofrecidos en el salón de evento, así como para promocionar las canchas y las clases de fútbol que se dictarán en las tardes para los niños.
- Si es necesario se recomienda disponer de estrategias adicionales, que permitan utilizarse en caso de que las planteadas en la propuesta no se den adecuadamente.

BIBLIOGRAFÍA

- Abril, C., Enríquez, A., & Sánchez, J. (2006). *Manual para la integración de sistemas de gestión: calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales*. Madrid: FC Editorial.
- Bustamante, M. (2013). *Los conceptos de misión, visión y propósito estratégico*. España: Universidad de Deusto.
- Casado, A., & SELLERES, R. (2006). *Dirección de Marketing: Teoría y práctica*. Alicante: Editorial Club Universitario.
- Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades. (2011). *Actividad física para un peso saludable*. U.S.A: Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades.
- Diario el Telégrafo . (08 de 05 de 2013). Diario el Telégrafo . *Sedentarismo en Ecuador*, pág. 19.
- Diario Hoy. (11 de febrero de 2013). Las canchas sintéticas, el nuevo negocio del fútbol. *Noticias*, pág. 08.
- Ecuador en cifras. (21 de agosto de 2010). *Ecuador en cifras*. Recuperado el 07 de junio de 2014, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>
- Ediciones Granica S.A. (2010). *De la necesidad al servicio*. Argentina: Ediciones Granica S.A.
- Flórez, J. (2003). *Cómo crear y dirigir la nueva empresa*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- García, G. (2010). *Mi agenda saludable*. España: Editorial AMAT.
- García, I. (2013). *El resumen ejecutivo de tu plan de negocio*. Madrid: Emprendedores.es.
- Gimbert, X. (2003). *El enfoque estratégico de la empresa: principios y esquemas básicos*. España: DEUSTO.
- Gobierno Bolivariano de Venezuela. (2008). *Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Innovación*. Recuperado el 14 de Febrero de 2014, de La resistencia: <http://www.rena.edu.ve/SegundaEtapa/deporte/laresistencia.html>

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

Google Maps. (15 de Enero de 2014). *Google Maps*. Recuperado el 10 de Junio de 2014, de Cantón Naranjal: <https://www.google.com.ec/maps/place/Naranjal/@-2.6732856,-79.6101764,14z/data=!4m2!3m1!1s0x9032b91297a2c109:0x7855897d86511c52?hl=es>

Griffin, R., Ebert, R., & Treviño, E. (2005). *Negocios*. México: Pearson Educación.

Guayas Turístico. (01 de enero de 2013). *Guayas Turístico*. Recuperado el 2014 de junio de 2014, de <http://www.guayas.gob.ec/turismo/direccion-de-turismo>

Hernández, B. (2011). *Técnicas estadísticas de investigación social*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.

Izquierdo, M. (2008). *Biomecánica y bases neuromusculares de la actividad física y el deporte*. Madrid: Ed. Médica Panamericana.

Jiménez, A., & Montil, M. (2009). *Determinantes de la práctica de actividad física*. Madrid: Editorial DYKINSON, S.L.

Kotler, P. (2010). *Dirección comercial*. Alicante: Ecu.

Kotler, P., & Lane, K. (2009). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.

Labrada, L. (2014). *Adiós al infarto*. Washinton: Palibrio.

López, B., & Ruiz, P. (2001). *La esencia del Marketing*. Barcelona: Univ. Politéc. de Catalunya.

López, B., Mas, M., & Viscarri, J. (2008). *Los pilares del marketing*. Barcelona: Edicions UPC.

López, J., & Fernández, A. (2009). *Fisiología del ejercicio/ physiology of exercise*. Madrid: Ed. Médica Panamericana.

Martin, D. (2009). *Manual de metodología del entrenamiento deportivo*. Barcelona: Editorial Paidotribo.

Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad. (2014). *Conceptos importantes en materia de Actividad Física y de Condición Física*. Madrid: Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

- Monllor, J. (1994). *Economía, legislación y administración de empresas*. Murcia: EDITUM.
- National Heart, Lung, and Blood Institute. (2012). *¿Qué es la actividad física?* Maryland: National Heart, Lung, and Blood Institute.
- Organización Mundial de la Salud. (2007). *¿Qué es la salud mental?* Ginebra: Organización Mundial de la Salud.
- Organización Mundial de la Salud. (2013). *Inactividad física: un problema de salud pública mundial*. Madrid: Organización Mundial de la Salud.
- Organización Mundial de la Salud. (2014). *Constitución de la Organización Mundial de la Salud*. Ginebra: Organización Mundial de la Salud.
- Organización Panamericana de la Salud. (25 de Noviembre de 2013). *¿El ejercicio físico cura la depresión?* *El Universo*.
- Pontificia Universidad Javeriana. Cendex. (2001). *Estrategias de producción y mercado para los servicios de salud*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana. Cendex.
- Prentice, W. (2011). *Técnicas de rehabilitación en medicina deportiva*. Madrid: Editorial Paidotribo.
- Racso, Y. (2010). *El fútbol del futuro*. Madrid: Libroa en red.
- Rodríguez, I. (2006). *Principios y estrategias de marketing*. Barcelona: Editorial UOC.
- Sans, A., & Frarola, A. (2012). *Fútbol, Manual para pa organización*. México: Paidotribo.
- Sans, Alex; Frarola, Alcatraz. (2012). *Fútbol, Manual para pa organización*. México: Paidotribo.
- Serra, L., Román, B., & Aranceta, J. (2010). *Actividad física y salud*. Barcelona: Masson.
- Servicio de Rentas Internas. (15 de Noviembre de 2013). *Servicio de Rentas Internas*. Recuperado el 10 de Junio de 2014, de www.sri.gob.ec
- Soriano, B., & Pinto, C. (2006). *Finanzas para no financieros*. Madrid: FC Editorial .

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

- Soriano, C. (2009). *El marketing mix: conceptos, estrategias y aplicaciones*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Superintendencia de Compañías. (28 de Diciembre de 2013). *Superintendencia de Compañías*. Recuperado el 10 de Junio de 2014, de www.supercias.gob.ec
- Universidad de Guadalajara. (2014). *Guía para la elaboración del resumen ejecutivo*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Universidade de Córdoba. (1992). *Carta Europea del Deporte para todos*. Córdoba: UNISPORT.
- Velasco, F. (2007). *Aprender a elaborar un plan de negocio*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica .
- Viniegra, S. (2007). *Entendiendo el plan de negocios*. México: Lulu.com.
- Wanceulen, A. (1982). *Las escuelas de fútbol*. Sevilla: Lib. Deportivas Esteban.
- Williams, M. (2002). *Nutrición para la salud la condición física y el deporte*. Barcelona: Editorial Paidotribo .
- World Health Organization. (2014). *About WHO*. Ginebra: World Health Organization.

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta realizada a varias familias del cantón Naranjal

Sexo

Masculino	
Femenino	

Edad

15 - 25	
26 - 35	
36 - 45	
46 - 55	
56 - 64	

1.- ¿Practica usted algún tipo de deporte?

(En caso de responder Sí, seguir a la pregunta 2, caso contrario, seguir a la pregunta 3)

Sí	
No	

2.- ¿Con qué frecuencia realiza usted deporte? (Sólo si en la pregunta 1 respondió que Sí)

Más de una vez a la semana	
Una sola vez a la semana	
Una sola vez cada 15 días	
Una vez mensualmente	

3.- ¿Cuántas personas conforman su familia?

1	
2	
3	
4	
6	
7+	

4.- ¿Cuántas personas de su familia practican algún deporte?

1	
2	
3	
4+	

5.- ¿Por lo general usted donde practica deporte? (Pregunta generalizada tanto para las personas que practican o no deporte)

En casa	
En la calle	
En un club público	
En un club privado	

6.- ¿Qué problemas le ha ocasionado practicar deporte en un lugar inapropiado?

Problemas con los habitantes del sector	
Problemas de inseguridad	
Accidentes	

7.- ¿Qué deporte es el que usted practica con mayor frecuencia?

Futbol	
Basket	
Voley ball	
Tenis	
Atletismo	
Otros	

8.- ¿Al momento de hacer deportes con quién práctica?

Amigos	
Compañeros de trabajo	
Familiares	

9.- ¿Horario en el que prefiere practicar deportes?

Matutino	
Vespertino	
Nocturno	

10.- ¿Conoce usted de los beneficios que tiene el deporte para su salud?

Sí	
No	

11.- ¿Considera necesario la implementación de una cancha deportiva para fomentar el deporte en su cantón?

Totalmente de acuerdo	
De acuerdo	
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
En desacuerdo	
Totalmente en desacuerdo	

12.- ¿Le gustaría que se cree una cancha deportiva en su cantón?

Totalmente de acuerdo	
De acuerdo	
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
En desacuerdo	
Totalmente en desacuerdo	

13.- ¿En qué tipo de cancha prefiere practicar fútbol?

Cemento	
Sintética	
Arcilla	

“Título: Análisis de las actividades deportivas y de recreación en el cantón Naranjal, provincia del Guayas. Propuesta: Implementación de un centro de recreación con canchas de fútbol de césped sintético”

14.- ¿Estaría dispuesto a alquilar una cancha de césped sintética para practicar fútbol?

Sí	
No	

15.- ¿Hasta cuanto estaría dispuesto a pagar por el uso de la cancha sintética de fútbol?

Entre \$11 y \$15	
Entre \$16 y \$ 20	
Más de \$20	

16.- ¿Le gustaría que se ofrezca un servicio adicional al alquiler de canchas de fútbol?

Sí	
No	

17.- ¿Qué servicio adicional le gustaría que se ofrezca en las instalaciones?

Bar	
Escuela de Fútbol	
Salón de eventos	
Otros	