



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TEMA

**CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO USANDO EL MODELO DE
ENTRENAMIENTO DEL FÚTBOL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL
(FÚTBOL FITNESS)**

AUTOR (A):

Cascante Morales Diego Paulo

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero en
Gestión Empresarial Internacional**

TUTOR:

M.S.C. Humberto Mancero Mosquera

Guayaquil, Ecuador

2013



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL
CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por DIEGO PAULO CASCANTE MORALES, como requerimiento parcial para la obtención del Título de INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL.

TUTOR (A) / *Morales*

M.S.C. Humberto Mancero Mosquera

REVISOR(ES)

Ec. Manuel Vicente Granda Dávila

Ing. Juan José Pérez Arévalo

DIRECTOR DE LA CARRERA

Dr. Alfredo Ramón Govea Maridueña

Guayaquil, a los 26 del mes de Agosto del año 2013



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Diego Paulo Cascante Morales

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO USANDO EL MODELO DE ENTRENAMIENTO DEL FÚTBOL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL (FÚTBOL FITNESS) previa a la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

AUTOR



Diego Paulo Cascante Morales

Guayaquil, a los 26 del mes de Agosto del año 2013



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

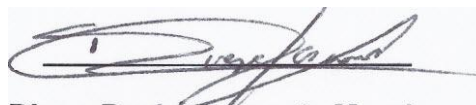
AUTORIZACIÓN

Yo, **Diego Paulo Cascante Morales**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO USANDO EL MODELO DE ENTRENAMIENTO DEL FÚTBOL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 26 del mes de Agosto del año 2013

EL (LA) AUTOR (A):



Diego Paulo Cascante Morales

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la gran oportunidad de ingresar a esta prestigiosa universidad y guiarme bajo su luz hasta el final de esta inolvidable etapa.

A mi Padre por su gran apoyo, amor y consejos que me ha brindado desde el inicio de mi vida y mi etapa universitaria.

A mis profesores que han sabido inculcarme de la mejor manera todos sus conocimientos para hacer de mí un excelente profesional de primer nivel.

Diego Paulo Cascante Morales

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado a mi familia, en especial a mi padre que siempre ha estado ahí brindándome su apoyo y amor desde que existo. Todo esto se lo debo a él.

Diego Paulo Cascante Morales

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xvi
RESUMEN.....	xvii
ABSTRACT.....	xix
RÉSUMÉ.....	xxi
CAPÍTULO 1.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 MARCO TEÓRICO.....	3
1.2.1 ANTECEDENTES.....	3
1.2.2 PROBLEMA.....	13
1.2.3 TEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
1.2.4 JUSTIFICACIÓN.....	16
1.2.5 METODOLOGÍA.....	22
1.2.6 OBJETIVO GENERAL.....	25
1.2.7 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	25
CAPÍTULO 2.....	26
2.1 PLAN DE NEGOCIO.....	26
2.2 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y GESTIÓN.....	28
2.2.1 MISIÓN.....	28
2.2.2 VISIÓN.....	28
2.2.3 VALORES INSTITUCIONALES.....	28
2.2.4 CREDO.....	28
2.2.5 ORGANIGRAMA.....	29
2.2.6 ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO.....	34
2.2.7 ANÁLISIS PERSTAL DEL PROYECTO.....	36
2.3 ESTUDIO DE MARKETING.....	51
2.3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	51
2.3.2 HISTORIA DEL MERCADO.....	52
2.3.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.....	53
2.3.4 COMPETENCIA Y SUSTITUTOS.....	55
2.3.5 BENCHMARKETING EXTERNO.....	57
2.3.6 BENCHMARKETING INTERNO.....	58

2.3.7 FUERZAS DE PORTER.....	62
2.3.8 CICLO DE VIDA DEL SERVICIO	65
2.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	67
2.4.1 DISEÑO DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA.....	67
2.4.2 DESCRIPCIÓN DE LOS ELEMENTOS	69
2.4.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA	70
2.4.4 MODELO DE LA MUESTRA	72
2.4.5 ANÁLISIS ESTADÍSTICOS DE LA MUESTRA	72
2.5 PLAN DE MARKETING	82
2.5.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING	82
2.6 MARKETING MIX.....	82
2.6.1 PRODUCTO.....	82
2.6.2 SERVICIO	83
2.6.3 PROPUESTA DE VALOR	88
2.6.4 VALOR DE MARCA	89
2.6.5 NOMBRE.....	90
2.6.6 LOGO	90
2.6.7 PROMESA BÁSICA (SLOGAN)	90
2.6.8 PRECIO.....	90
2.6.9 PLAZA.....	91
2.6.10 PROMOCIÓN	91
2.6.11 MATRIZ BCG	93
2.6.12 MATRIZ DE IMPLICACIÓN.....	94
2.6.13 MARKETING MIX INNOVADO.....	95
2.7 POSICIONAMIENTO DE MERCADO (MACRO SEGMENTACIÓN)..	96
2.7.1 FUNCIONES ¿Qué necesidades satisfacer?	97
2.7.2 TECNOLOGÍA ¿Cómo satisfacer la necesidad existente?.....	97
2.7.3 GRUPOS/COMPRADORES ¿A quién satisfacer?	97
2.8 PERFIL DEL CONSUMIDOR (MICRO SEGMENTACIÓN)	98
2.8.1 DESCRIPTIVOS DEMOGRÁFICOS	98
2.8.2 DESCRIPTORES PSICOGRÁFICOS	98
2.8.3 DESCRIPTORES GEOGRÁFICOS.....	98
2.8.4 DESCRIPTORES CONDUCTUALES.....	98
2.8.5 PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA.....	99
2.8.6 POSICIONAMIENTO DEL CONSUMIDOR.....	99

2.9 PLAN DE VENTAJAS COMPETITIVAS DIFERENCIADORAS SOSTENIBLES (VCD _s)	101
2.9.1 VENTAJAS COMPETITIVAS	101
2.9.2 VENTAJAS COMPETITIVAS ADECUADAS	101
2.9.3 VENTAJA COMPETITIVA DE “Fútbol Fitness”	102
CAPÍTULO 3.....	103
3.1 ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO.....	103
3.1.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	103
3.1.2 PERMISOS Y LICENCIAS	104
3.1.3 ANTES DE CONSTRUIR	105
3.1.4 REGISTRO DE CONSTRUCCIÓN.....	106
3.1.5 LA INSPECCIÓN FINAL.....	107
3.1.6 PROYECTOS URBANÍSTICOS	108
3.2 INFORMACIÓN TÉCNICA DEL PROYECTO	110
3.2.1 DISEÑO DEL CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO “FÚTBOL FITNESS”	110
3.2.2 PROGRAMA DE NECESIDADES PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL COMPLEJO DEPORTIVO “FÚTBOL FITNESS”	111
3.2.3 MAQUINARIA Y EQUIPOS DE CONSTRUCCIÓN	112
3.2.4 REQUERIMIENTOS TÉCNICOS PARA LA INSTALACIÓN	112
3.2.5 INSTALACIÓN DEL CÉSPED SINTÉTICO.....	112
3.2.6 ESPECIFICACIONES DEL CÉSPED SINTÉTICO.....	112
3.2.7 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL CÉSPED SINTÉTICO..	113
3.2.8 MANTENIMIENTO DE LA CANCHA SINTÉTICA	114
CAPÍTULO 4.....	115
4.1 PROGRAMA DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO Y DEPORTIVO	115
4.2 INSCRIPCIÓN DE DATOS PERSONALES Y CHEQUEO FÍSICO ..	115
4.3 DESARROLLO DEL PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO	115
4.3.1 SEGMENTACIÓN DE USUARIOS.....	115
4.3.2 FICHA MÉDICA.....	115
4.3.3 HORARIO DE ACTIVIDADES	116
4.4 PERSONAL DE ENTRENAMIENTO FÍSICO-DEPORTIVO Y SOPORTE MÉDICO DEPORTIVO.....	117
4.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	117
4.6 PRUEBAS PARA LA MEDICIÓN DE LAS CAPACIDADES FÍSICAS	124

4.7 VERIFICACIÓN DE HABILIDADES MOTRICES.....	125
4.8 IMPLEMENTOS Y MATERIALES DEPORTIVOS A UTILIZAR.....	128
CAPÍTULO 5.....	129
5.1 ESTUDIO FINANCIERO.....	129
5.1.1 DESCRIPCIÓN DE GASTOS Y COSTOS DE LOTIZACIÓN, PERMISOS Y CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES.	129
5.1.2 DESCRIPCIÓN DE COSTOS DE EQUIPOS DE OFICINA, MUEBLES, ENSERES, ELECTRODOMÉSTICOS, MUEBLES DE BAÑO Y OTROS	130
5.1.3 DESCRIPCIÓN DE COSTOS DE EQUIPOS DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO-DEPORTIVOS.....	131
5.1.4 DESCRIPCIÓN DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN, REGISTRO DE MARCA E IMAGEN.....	131
5.1.5 DESCRIPCIÓN DE COSTOS DE INVENTARIO DE SUMINISTROS DE BAR	132
5.1.6 DESCRIPCIÓN DE COSTOS DE ARTÍCULOS DE ENTRENAMIENTO FÍSICO-DEPORTIVO	132
5.1.7 DESCRIPCIÓN DE GASTOS DE SUELDOS.....	133
5.1.8 INVERSIÓN INICIAL	134
5.1.9 PARTICIPACIÓN DE CAPITAL DE SOCIOS	135
5.1.10 BALANCE INICIAL	136
5.1.11 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS	137
5.1.12 COSTOS DEL FINANCIAMIENTO Y TABLAS DE PAGO	140
5.1.13 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	141
5.1.14 CAPACIDAD INSTALADA DE FÚTBOL FITNESS.....	141
5.1.15 INGRESO POR VENTAS.....	145
5.1.16 FLUJO DE CAJA.....	147
5.1.17 ASIENTO DIARIO DEL 2014	152
5.1.18 BALANCE GENERAL.....	154
5.1.19 CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	154
5.1.20 ÍNDICES FINANCIEROS (RAZON).....	155
5.1.21 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	155
CONCLUSIONES	159
RECOMENDACIONES.....	162
BIBLIOGRAFÍA.....	164
ANEXOS.....	166

ANEXO 1	166
ANEXO 2	169
ANEXO 3	170
ANEXO 4	178
ANEXO 5	187

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Características, beneficios y atributos de Fútbol Fitness	27
Tabla 2: Canchas Sintéticas en Ciudadelas y/o Urbanizaciones al Noroeste de Guayaquil.....	54
Tabla 3: Competencia Directa e Indirecta en Guayaquil.....	55
Tabla 4: Sustitutos Directos e Indirectos en Guayaquil.....	56
Tabla 5: Paquete de beneficios F&F ORO.....	85
Tabla 6: Paquete de beneficios F&F PLATA	85
Tabla 7: Paquete de beneficios F&F BRONCE.....	86
Tabla 8: Servicio de alquiler de la cancha de Fútbol Fitness	86
Tabla 9: Servicio del Bar de Fútbol Fitness	87
Tabla 10: Horario de atención y actividades de Fútbol Fitness.....	87
Tabla 11: Precio de servicios de Fútbol Fitness.....	90
Tabla 12: Matriz Precio-Calidad.....	101
Tabla 13: Áreas y medidas de las instalaciones de Fútbol Fitness.....	111
Tabla 14: Actividad de motricidad con el balón - 1er día.	119
Tabla 15: Actividad de motricidad con el balón – 2do día.....	121
Tabla 16: Actividad de motricidad con el balón – 3er día.....	122
Tabla 17: Tabla de medición de las capacidades físicas.	124
Tabla 18: Presupuesto de lotización y construcción	129
Tabla 19: Presupuesto de Equipo y artículos de oficina, muebles y enseres, electrodomésticos y otros	130
Tabla 20: Presupuesto de artículos y equipos de acondicionamiento físico y deportivo	131
Tabla 21: Presupuesto de gastos de constitución, registros de marca e imagen.....	131
Tabla 22: Presupuesto de inventario de suministros de bar	132

Tabla 23: Presupuesto de artículos de entrenamiento deportivo	132
Tabla 24: Presupuesto de sueldos del personal	133
Tabla 25: Inversión Inicial	134
Tabla 26: Participación de Capital de Socios.....	135
Tabla 27: Balance Inicial Proyectado.....	136
Tabla 28: Costos Operativos.....	138
Tabla 29: Gastos Administrativos, Operacionales, Venta y Financieros	139
Tabla 30: Financiamiento.....	140
Tabla 31: Depreciación de Activos Fijos	141
Tabla 32: Capacidad Instalada de F&F.....	142
Tabla 33: Capacidad instalada de alquiler de cancha.....	143
Tabla 34: Capacidad instalada de venta de producto del bar	144
Tabla 35: Ingresos por ventas.....	146
Tabla 36: Flujo de caja Fútbol Fitness	147
Tabla 37: Costo Promedio Ponderado de Capital.....	148
Tabla 38: Tasa de descuento.....	149
Tabla 39: Calculo de la VAN, TIR y TMAR	150
Tabla 40: Estado de Perdida y Ganancias.....	151
Tabla 41: Asiento diario 2014	152
Tabla 42: Mayorización 2014.....	153
Tabla 43: Balance General	154
Tabla 44: Punto de equilibrio	154
Tabla 45: Índices de Liquidez - Razones de Endeudamiento - Razones de Rentabilidad.....	155
Tabla 46: Análisis de sensibilidad del VAN ante variaciones de la Tasa de Descuento.....	156

Tabla 47: Análisis de sensibilidad del VAN ante variaciones del Precio de Venta	157
Tabla 48: Análisis de sensibilidad del VAN ante variaciones del Costo de Compra	158

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Horas semanales promedio dedicada a necesidades personales y de esparcimiento.....	1
Gráfico 2: Estadísticas anuales de horas dedicadas al deporte por edad.	7
Gráfico 3: Estadísticas anuales de horas dedicadas al deporte por estado civil.....	9
Gráfico 4: Organigrama de Fútbol Fitness	30
Gráfico 5: Actividades económicas que presentaron mayores ingresos.....	37
Gráfico 6: Aumento de Afiliados al IESS.....	38
Gráfico 7: Tasa de interés activa – último dos años.	39
Gráfico 8: Tasa de interés pasiva – último dos años.	40
Gráfico 9: Salario Mínimo Vital.....	40
Gráfico 10: Subocupación Total y por Sexo.....	41
Gráfico 11: Distribución de la PEA.....	42
Gráfico 12: Tasa de desempleo en Guayaquil en los últimos 2 años.	42
Gráfico 13: Las 5 fuerzas Porter de Fútbol Fitness.....	62
Gráfico 14: Ciclo de vida del producto o servicio.	65
Gráfico 15: Matriz BCG de Fútbol Fitness.	93
Gráfico 16: Matriz de Implicación de Fútbol Fitness.	94
Gráfico 17: Vista aérea del terreno de Fútbol Fitness.....	104
Gráfico 18: Plano topográfico del terreno de Fútbol Fitness.	109
Gráfico 19: Plano descriptivo de las instalaciones de Futbol Fitness.....	110
Gráfico 20: Sensibilidad del VAN ante variaciones de la Tasa de Descuento	156
Gráfico 21: Sensibilidad del VAN ante variaciones del Precio de Venta....	157
Gráfico 23: Sensibilidad del VAN ante variaciones del Costo de Compra .	158

RESUMEN

Este proyecto de factibilidad busca mejorar de la condición física de los guayaquileños, usando el modelo de entrenamiento deportivo y físico que usan los jugadores de futbol profesional para contrarrestar el desinterés de realizar actividades físicas-deportivas, además de analizar los factores hipotéticos del desinterés físico-deportivo y el abandono prematuro de la actividad física-deportiva en adultos entre 18-55 años, con el fin de incentivar su realización como parte de una rutina diaria de vida, y no solo en sus ratos libres. Además de concientizar sobre la importancia del deporte y los efectos positivos que conlleva mantener un cuerpo en forma y activo físicamente, contrarrestando cualquier situación de deficiencia en la salud, en la autoestima y en la inseguridad de la apariencia física.

Este proyecto persigue la idea de concientizar a la ciudadanía sobre la importancia de llevar una vida física-deportiva activa y saludable mediante la práctica del deporte diario, con el fin de que los guayaquileños prefieran el deporte en sus ratos libres, que además la actividad deportiva sea como una opción de actividad familiar y social.

La población y muestra estará basada en los hombres y mujeres de entre 18-55 años que vivan al Noroeste de Guayaquil, específicamente en el sector de Los Ceibos y Vía a la Costa debido a que en este sector estará ubicado el complejo deportivo de “Fútbol Fitness”¹. Usando la fórmula de correlación estadística para calcular el tamaño de la muestra se estipula que nuestro mercado objetivo será de alrededor de 350 personas.

En el presente estudio, se ha utilizado una metodología de investigación de carácter mixto cuantitativo-cualitativo, mediante un diseño descriptivo tipo encuesta e interpretativo, empleando dos técnicas distintas de obtención de información: cuestionario cerrado e investigación de trabajos relacionados al

¹ **Fitness**; Actividad física y muscular realizada de forma repetida (varias veces por semana) que tiene el objetivo de que nos sintamos mejor, tanto física como psicológicamente. En Fitness también se cuida la alimentación y se supervisa la salud.

(<http://www.encyclopediasalud.com/definiciones/fitness>).

tema. Con ello, se ha logrado la triangulación en cuanto a métodos para contrastar los datos y así poder acercarse al problema de la investigación, afín de obtener una visión más real de la situación.

Los instrumentos que se usaran para cumplir los objetivos de este proyecto se basan en la creación de un complejo deportivo, complementándolo con la creación y preparación de una rutina de trabajo físico de forma organizada, adecuada, completa y detallada, tomando en cuenta las diferentes cargas de ejercicios de acuerdo a las edades de los posibles usuarios que representan ese porcentaje de personas que no se ejercitan debido a diferentes motivos personales, profesionales, preferenciales y/o económicos dando como resultado el problema de esta investigación.

Palabras Claves: (Fútbol Fitness, acondicionamiento físico, beneficios del fútbol, entrenamiento futbolístico, abandono prematuro del deporte, Noroeste de Guayaquil.)

ABSTRACT

This project seeks to determine the feasibility of improving the physical condition of those living in Guayaquil. The research employs the model applied in sports training on fitness professional soccer players at a beginner level in order to offset the disinterest and neglect of young and older adults with regard to doing a sports activity as part of their daily routine. This paper aims to encourage sports activity not only during spare time, but most importantly, as a necessity, allowing individuals to understand the importance and positive health effects that are associated with daily physical activity, including, but not limited to, the improvement of an individual's self-esteem and appreciation.

The research design used in this paper is exploratory in nature. It is an idea rather than a centralized project applied to a particular group of people who have shown the required profile of ages, physical conditions, taste, preference for soccer and disinterest in sports, all of which requires the definition and establishment of the variables used in this project.

The population and sample is based on 150 respondents in different parts of "La Perla del Pacífico," Guayaquil, but particularly focusing on a percentage of inhabitants in the west area of the city, given that this is the area where the sports complex, "Fútbol Fitness," will be located. For the purposes of this research, a statistical correlation formula to calculate the universe is used, as it would become highly unlikely to survey and tabulate the information of more than 2.4 million inhabitants in Guayaquil.

The instruments used to meet the objectives of this project are based on the creation of a sports complex located in the west of the city in Guayaquil, specifically in the area of Los Ceibos. In addition to the sports complex, there will be the creation and preparation of customized, detailed and complete physical routines, taking into account the different loads of exercises according to factors such as the age of potential users. The preparation of the physical routines will consider the percentage of individuals within different age ranges given personal, professional, preferential, and economic reasons. The type of exercises designed and taught at "Fútbol Fitness" will

focus on providing strength, toning, flexibility, endurance, and soccer agility skills to our users.

Keywords: (Football Fitness, fitness, soccer benefits, soccer training, premature, west)

RÉSUMÉ

Ce projet de faisabilité vise à améliorer la condition physique de Guayaquil, en utilisant le modèle du sport et de l'éducation physique utilisé par les joueurs de football professionnels pour contrer le manque d'activités physiques et sportives et le retrait précoce de la même chez les adultes entre 18 -55 années, afin d'encourager leur développement dans le cadre d'une routine quotidienne de la vie, non seulement dans ses temps libres. En plus de la sensibilisation à l'importance du sport et les effets positifs qu'il faut pour maintenir un corps sain et physiquement actif contrer toute situation de carence dans l'estime de soi et l'apparence physique de la santé et de la sécurité.

Ce projet poursuit l'idée de sensibiliser les citoyens sur l'importance de mener une vie saine et active par le sport tous les jours, de sorte que guayaquileños préfèrent le sport à toute autre activité dans leur temps libre, qui utilisent également l' le sport comme une option de l'activité de la famille, en utilisant le sport comme une option de l'activité sociale et d'utiliser le sport comme une option pour maintenir la santé.

La population et l'échantillon seront basés sur les gens qui vivent au nord-ouest de Guayaquil, en particulier dans la région de Los Ceibos et Via de la côte parce que dans ce secteur sera situé Complexe sportif Fitness Football. En utilisant la formule de corrélation statistique pour calculer la taille de l'échantillon exige que notre marché cible sera d'environ 350 personnes.

Les instruments utilisés pour atteindre les objectifs de ce projet sont fondées sur la création d'un complexe sportif, complétée par la création et la préparation d'un ouvrage routine organisée, appropriés, complets et détaillés, en tenant compte des différentes charges d'exercices selon à l'âge des utilisateurs potentiels de cette ville qui représentent le pourcentage de personnes qui n'exercent pas pour diverses raisons personnelles, problème professionnel, préférentielles et / ou économique résultant de cette recherche.

Mots-clés: (Football remise en forme, fitness, avantages de football, la formation de soccer, un retrait précoce du sport, du Nord-Ouest)

CAPÍTULO 1

1.1 INTRODUCCIÓN

Los guayaquileños buscan día a día, semana a semana, mes a mes, diferentes opciones para mantenerse en buena forma física, con el fin de cuidar su salud. Esta demanda, más los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) del 2012, indica que el 4.24% de las personas utilizan su tiempo libre para hacer o practicar algún deporte, lo que refleja y sustenta el desinterés que existe por parte de los ciudadanos de Guayaquil respecto al deporte, tema que es más frecuente en personas de edad adulta, que no pueden retomar o iniciar una actividad deportiva por limitaciones de tiempo, preferencias, precios y estado físico.



Gráfico 1: Horas semanales promedio dedicada a necesidades personales y de esparcimiento

Elaborado: Instituto Nacional de Estadística y Censo

Fuente: Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo

(<http://www.inec.gob.ec/variosdos/UsoTiempo.pdf>)

Lamentablemente el indicador de 4.24% de personas que hacen deportes en sus tiempos libres es la segunda más baja después de asistir a eventos culturales. Curiosamente también se encuentra que las personas mayores de 65 años son los que más practican o se interesan por algún deporte (con

4.93 de horas de actividad deportiva o física a la semana, por encima de todas las edades)²

Mientras que las personas de 30-44 años reflejan el menor interés de la media por realizar alguna actividad deportiva o física (con 3.99 horas de actividad deportiva o física a la semana)³

Es así como nace la idea de este proyecto, que no busca otra cosa más que satisfacer las necesidades de este posible grupo humano que no está siendo atendido correctamente, planteando y brindando una opción diferente al Crossfit⁴, Gimnasio, Artes Marciales, Correr, Trotar, Bailo-terapia, Yoga, Pole-Dance, etc.

El proyecto incluye un complejo deportivo con una infraestructura física, que tiene como objetivo principal, otorgar bajo una disciplina física-deportiva basada en el entrenamiento y recreación del fútbol, todo lo necesario para que el estado físico, mental, cardíaco, y muscular de los potenciales clientes esté en las mejores condiciones, y así intentar reducir los posible problemas de salud al llegar a la edad madura.

Todo el proyecto está enfocado en acondicionar, fortalecer, tonificar y dar flexibilidad al cuerpo mediante la práctica y aprendizaje del entrenamiento físico-deportivo del fútbol, combinando una serie de rutinas aeróbicas y físicas, dándole la oportunidad al joven adulto (18-30), adulto joven (31-40) y adulto mayor (41-55) que ya no es recibido en ninguna escuela de fútbol, las cuales dan prioridad al niño y adolescente, de mantenerse en buena forma física.

² Tomado del web-site del INEC (<http://www.inec.gob.ec/variadosdos/UsoTiempo.pdf>) pág. 29.

³ Tomado del web-site del INEC. (<http://www.inec.gob.ec/variadosdos/UsoTiempo.pdf>) pág. 29.

⁴ **Crossfit**; es un programa de fuerza y acondicionamiento físico Total, que se basa en el incremento de las diez capacidades físicas más reconocidas por los especialistas en el entrenamiento deportivo.

(http://www.razacrossfit.com/index.php?option=com_content&view=article&id=70&Itemid=121)

1.2 MARCO TEÓRICO

1.2.1 ANTECEDENTES

Para este trabajo de titulación aplicable en la ciudad de Guayaquil se han detectado factores que disminuyen el interés del ciudadano a realizar alguna actividad física en forma de entrenamiento o simplemente alguna recreación deportiva.

En este proyecto de investigación se verán involucradas teorías sobre la importancia de incluir la actividad física dentro del sistema de vida, como forma de contrarrestar principalmente el sedentarismo actual y la obesidad, las cuales se han convertido en la segunda y tercera causa de muerte. *“Según datos del INEC, las principales causas de mortalidad en general en 2010, fueron las enfermedades hipertensivas con el 7%, la diabetes 6,5%, las cerebro vasculares 5,3%, todas ellas relacionadas con el Síndrome Metabólico”* (enlinea.com.ec, 2012).

Si además a esto se le acompaña la ingesta de alcohol, el consumo de cigarrillo y la contaminación ambiental y urbana, el escenario sería aun más crítico.

Otro de los factores que se encuentran dentro del comportamiento social respecto a la práctica deportiva es el abandono de la actividad física-deportiva. Aunque no se encontró los motivos de abandono deportivo reflejados en la sociedad guayaquileña, si se encontró un artículo investigativo sobre el tema de abandono del deporte realizado en la provincia de Granada-España, en donde expone que *“El motivo más aludido para ese abandono es la falta de tiempo, al que siguen la preferencia por realizar otras actividades en su tiempo libre y la pereza y la desgana.”* (Macarro, Romero y Torres 2010)

Al guayaquileño adulto entre 18-55 años se le puede encontrar con diversos estados físicos y condiciones de salud, no siempre buenas, debido al sedentarismo; adicionalmente la actividad deportiva dentro de la sociedad se la ha tomado sin ninguna importancia, pero sobre todo sin visión a largo plazo; situación o problema que puede ser consecuente a nivel nacional porque así lo exponen en el artículo del Diario PP ‘El Verdadero’ llamado

“Ecuador enfrenta al sedentarismo” (Castillo, 2013), donde comenta que el factor negativo físico y saludable más común de encontrar en la sociedad es el problema del sobrepeso.

Para entender mejor porque el sedentarismo físico aún tiene presencia en Guayaquil, debemos saber, ¿qué es el sedentarismo físico? Según el portal de salud ‘Estilo de Vida’ define el sedentarismo físico como *“la carencia de actividad física de moderada a intensa como la que se realiza en el deporte, lo que por lo general pone al organismo humano en situación vulnerable ante enfermedades especialmente cardíacas. El sedentarismo físico se presenta con mayor frecuencia en la vida moderna urbana.”* (Castillano, 2007).

Lamentablemente el sedentarismo es una realidad que afecta al Ecuador entero. Según el Dr. Guillermo Fuenmayor, coordinador nacional de Nutrición del Ministerio de Salud Pública, destaca que *“El incremento del peso corporal y el sedentarismo son los factores que contribuyen al establecimiento de este síndrome, que en el caso de Ecuador afecta a cerca del 40 % de la población total”* (Andes, 2012).

Para que el cuerpo humano no presente problemas de salud relacionados con el sedentarismo, será necesario tomar en cuenta factores que no permitan que el desempeño en el funcionamiento del organismo se opaque o decaiga. Como comenta la Dra. Judith Brown, sobre los diferentes factores que permiten el buen desempeño del cuerpo humano, que son: *“a) la salud y un buen estado físico del cuerpo, el cual dependerá de ciertas características genéticas; b) la calidad de la dieta alimenticia y la consistencia de una dieta balanceada; c) el estilo de vida, y cuidado de la salud”* (Brown, 1999). A partir de esto se puede decir que los factores anteriores van a ejercer una fuerte influencia en la salud y longevidad de una persona.

El funcionamiento del organismo humano es perfecto y comparable al de una maquina; según la Dra. Judith Brown, *“el cuerpo humano actúa de la misma manera que una maquina; por lo tanto, su buen desempeño dependerá a través del contar con diferentes factores como la calidad de su diseño y composición, mantenimiento y cuidado, y contar con los materiales*

apropiados para que produzca, así también como contar con lo indispensable para su correcta atención” (Brown, 1999).

Partiendo desde estos criterios y factores se podría determinar que todas las personas tienen que poner en práctica estos factores para superar cualquier razón, circunstancia o causa que ponga su estado de salud física en peligro. Por ello es importante superar este desinterés de realizar una actividad física o deportiva no solo en grupos selectivos sino en la totalidad de la comunidad y población.

¿Y qué pasa si no se hace actividad física? Bueno, aparecen problemas relacionados con el balance energético, el cual explica que dependiendo del consumo de calorías y la utilización de las mismas es como un cuerpo funciona. Si la cantidad de calorías que se consume es mayor a las que se utilizan, estas calorías se transforman en grasas y se alojan en el cuerpo, que con el paso del tiempo causan problemas como de circulación, cardiacos, vasculares, diabéticos y sobrepeso como lo explica un artículo del Instituto Nacional de Salud Pública llamado “*¿Qué es la actividad física? y ¿Por qué es importante realizar Actividad Física?*” (Instituto Nacional de Salud Pública, 2008)

Pero, ¿qué es actividad física? Según la enciclopedia OMS⁵, dentro de su página de internet define la actividad física de la siguiente manera, “*Se considera actividad física cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que exija gasto de energía.*” (Organización Mundial de la Salud).

La aplicación de este proyecto recreativo para la comunidad, llevará a tomar en cuenta indicadores sociales de gustos y preferencias en la sociedad, que sustenten la propuesta que se encontrará a lo largo de esta tesis, con el propósito de mantener a la actividad física y la recreación deportiva como patrón fundamental dentro de la sociedad.

⁵ **OMS**; Organización Mundial de la Salud.

(<http://www.who.int/dietphysicalactivity/pa/es/index.html>).

Una parte clave del proyecto será la realización del programa de acondicionamiento físico-deportivo en forma de recreación física, con el cual se podrá contribuir en la disminución de los índices de sedentarismo urbano.

Pero ¿qué es la recreación física? Cuando se habla de recreación, ésta da pie a diferentes criterios e intereses de la sociedad, permitiendo que cada quien la identifique de diferentes formas, es por eso que muchas veces encontramos que la recreación de una persona no es compartida por otra.

El sociólogo francés Joffrey Dumazedier dedicado al estudio del tiempo libre explica en su libro *Recreación: Fundamentos teóricos metodológicos* que *“la recreación es el conjunto de ocupaciones a los que el hombre puede entregarse a su antojo y gusto, para descansar, divertirse o desarrollar su formación desinteresada tras haberse liberado de sus obligaciones profesionales, familiares y sociales”* (Rueda, Lafargue y Reyes, 2012)

Entonces si analizamos un poco los pensamientos del sociólogo y la traemos al ámbito deportivo, la recreación deportiva o física sería la realización de una disciplina deportiva basada en la preferencia de la misma y en el momento que se quiera.

Para entender mejor la situación de las demandas deportivas y el grado de actividad deportiva en la comunidad, debemos ahondar más en el problema que se desarrolla particularmente en el ADULTO MEDIO de 30-44 años, que son los que según el INEC⁶ muestran mayor desinterés en realizar alguna actividad deportiva en sus ratos libres, con solo 3.99 horas de deportes a la semana. Si este desinterés se proyectara y midiera basándose en una rutina de ejercicio diaria como forma de vida, los resultados serían alarmantes.

⁶ **INEC**; Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.



Gráfico 2: Estadísticas anuales de horas dedicadas al deporte por edad.

Elaborado: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Fuente: Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo

(<http://www.inec.gob.ec/variosdos/UsoTiempo.pdf>)

Mientras el ADULTO MAYOR de +65 años es el que más tiempo dedica a realizar deportes con 4.93 horas a la semana, entonces recae la pregunta de ¿por qué el adulto mayor decide dedicarle más tiempo a cuidar de su salud y su estado físico?

La socióloga Mynor Rodríguez Hernández en la revista Pensamiento Actual dice que:

El ejercicio le brinda a los adultos mayores la posibilidad de vivir más plenamente esta etapa de la vida. Con la práctica del ejercicio experimentan cambios positivos a nivel fisiológico tales como, músculos más tonificados, mejora del equilibrio, flexibilidad, resistencia cardiovascular, incremento de la actividad sexual. Además, les permite liberarse de depresiones, temores, nervios y, sobre todo, los adultos mayores pueden vivir con una mejor calidad de vida gracias al ejercicio. Por eso se concluye con la frase “el tratamiento adecuado para las enfermedades es la práctica del ejercicio diario y dosificado” (Rodríguez Hernández, 2006)

Sin embargo, Víctor Hugo Medina, deportólogo y preparador físico, asegura en un artículo del diario PP 'El Verdadero' que “a medida que pasan los años las ganas de querer hacer actividad física se va perdiendo” (PP 'El Verdadero', 2011). Por ende es ahí donde aparece el sedentarismo del

guayaquileño promedio, que al pasar los años va adquiriendo más responsabilidades en el hogar, va entrando en la monotonía del día a día y pierde el gusto por realizar alguna disciplina deportiva, y termina limitándose a solo vincularse como fan o aficionado, realizando el deporte de forma recreacional, más no a practicarla periódicamente.

A raíz de ello, no se puede dejar de mencionar que según estudios la edad en donde más se intensifica la necesidad o gusto por practicar algún deporte es entre 7-15 años. Edades las cuales, muchos profesores deportivos, scouts, entrenadores, directores técnicos o simples preparadores físicos, piensan que es la edad límite donde una persona tiene la capacidad de aprender correctamente alguna disciplina deportiva y aprender a sentir una afinidad por el deporte, como según lo expone Roberto Velázquez Buendía en un artículo llamado '*Sobre la edad apropiada para el comienzo de la práctica deportiva*' para la revista digital bonaerense de argentina EfDeportes.com.ar que explica lo siguiente:

Es preciso tener en cuenta que el proceso de iniciación deportiva, por sus propias características socio-culturales y por su capacidad de incidir en la formación de ciudadanos que disfruten y participen activa y críticamente en la cultura deportiva, debe atender continuamente, desde sus comienzos, al desarrollo físico, deportivo, moral y social de los niños y las niñas entre 10-12 años, a su equilibrio personal, y a su integración social y deportiva. (Velázquez Buendía, 2003)

De acuerdo a lo dicho por Roberto Velázquez Buendía nos hace entender que para llegar a formar un espíritu, carácter y condiciones físicas y deportivas a un posible nivel profesional se debería comenzar a trabajar en el sujeto a una edad muy temprana, pero, ¿qué pasa con las personas que desearían comenzar a aprender una disciplina deportiva ya alcanzada la edad adulta, sin buscar el profesionalismo, sino que realizarla con seriedad y responsabilidad con un fin netamente social y saludable, es posible?

La Dra. Claudia Maroncelli, especialista en medicina interna y deportiva, miembro del Comité de Deporte y Salud de la Asociación Médica Argentina, dice que "*No existen límites fisiológicos para iniciar una práctica deportiva. Hay actividades físicas adaptadas para todas las edades y condiciones*"

(Schiano, 2011). Ya que para los adultos, la práctica física-deportiva puede servir como medio para relacionarse cultural y socialmente, además de mantenerse activos.

De acuerdo a lo planteado en el párrafo anterior, la relación social es una parte importante para los adultos que deciden realizar una actividad deportiva, destacando el caso de los viudos que son los que más muestran un interés deportivo. Según el INEC, los viudos dedican un total de 5,81 horas a la semana en mantenerse físicamente y deportivamente activos. Mientras los casados le dedican el promedio más bajo, con solo 3.83 horas a la semana. Esto refleja que los viudos buscan más las actividades recreativas sean físicas o de ocio que estén relaciones con la actividad social-cultural.

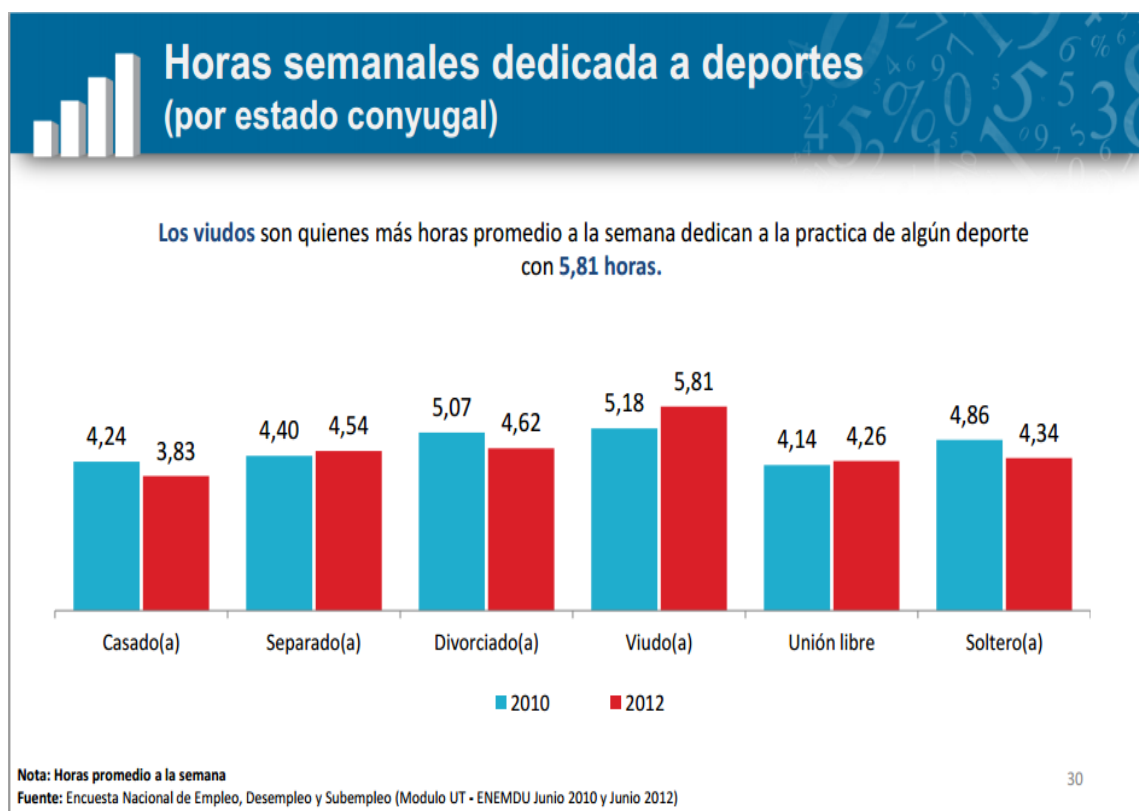


Gráfico 3: Estadísticas anuales de horas dedicadas al deporte por estado civil.

Elaborado: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Fuente: Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo

(<http://www.inec.gob.ec/variosdos/UsoTiempo.pdf>)

Basándose en el porqué es importante mantenerse activos físicamente sin importar la edad, pero si estando consciente de las posibles consecuencias, aparece la siguiente pregunta. ¿Qué beneficios podemos encontrar al momento de mantenernos activos física y deportivamente?

Según los doctores Pitanga (2002) Farinatti (2004), *“en las últimas tres décadas, numerosos trabajos comprobaron la eficacia de la práctica regular de la actividad física o aptitud física asociadas a la disminución del riesgo de enfermedad arterial, coronaria, diabetes, hipertensión y osteoporosis, causadas por el sedentarismo, enfermedades que comúnmente acompañan a los Adultos Mayores”*.

A base de esto, se puede hacer conciencia de las posibles repercusiones que se podrían llegar a adquirir o evitar en su defecto ya de adultos, si no mantenemos nuestro cuerpo bajo una constante y responsable actividad física o deportiva en forma rutinaria.

En un experimento para la revista *Scandinavian Journal of Medicine and Science in Sports*, se demostró los beneficios que atrae la práctica de fútbol en 54 hombres sedentarios con edades entre 20-45 años. Los resultados fueron muy atractivos. Según, los investigadores, dentro de la muestra, la mitad practicó al fútbol, mientras que la otra mitad corrió y trote, ambos grupos durante 3 meses.

Los resultados fueron más favorables para el primer grupo. Según, Sergio Bernal, cardiólogo de la Clínica Las Condes, España *“Lo más importante es que usted lo puede pasar tan bien jugando un partido de fútbol y va a tener más beneficios que si realizara ejercicios de resistencia como el trote o la bicicleta”* (Ponson, 2010). Adicional al beneficio físico también se encontró beneficios socio-culturales y constancia en la práctica del deporte en forma prolongada y duradera, como agrega el investigador danés Peter Krusturp, co-autor del estudio *“Una ventaja adicional es que es un juego en equipo entretenido que promueve la interacción social y un mayor cumplimiento a largo plazo”* (Ponson, 2010)

Jugar, practicar o entrenar fútbol implica el uso de un gran aporte físico como son correr, trotar, saltar, patear el balón, equilibrio, agilidad, constantes

cambios de ritmo, resistencia, cabecear, etc. lo que lleva a mantener una coordinación motriz y un esfuerzo físico prolongado, ayudando a mantener el corazón activo y en un funcionamiento óptimo, con una mayor eficiencia durante el ejercicio y en reposo. Un estudio de investigación realizado por la Universidad de Copenhague en mujeres de 20 a 45 demostró que *“jugar al fútbol con regularidad tiene un efecto positivo sobre la estructura y función del corazón. Fútbol también reduce su presión arterial, aumenta el consumo máximo de oxígeno (VO₂ máx) y disminuye su frecuencia cardíaca en reposo. Jugar al fútbol regularmente puede reducir su riesgo de enfermedad cardíaca y accidente cerebrovascular.”* (Lifemojo.com, 2011)

Sin embargo al ser un deporte de contacto físico moderado y una actividad deportiva que requiere de gran esfuerzo físico existen ciertas situaciones negativas que pueden aparecer al practicar este deporte como son las lesiones y traumas físicos; como lo indican en un artículo de la página de variedades kioskea.net donde detallan las ventajas y contraindicaciones del fútbol. Lesiones, traumas, accidentes, y situaciones patológicas como por ejemplo: *“pubalgia (tendinitis de los aductores), accidentes musculares: a menudo causados por un calentamiento demasiado breve, accidentes articulares de la rodilla: menisco y ligamentos, esguinces de tobillo, traumatismos ligeros: contusiones musculares, hematomas, tirones, distensiones, tendinitis, traumatismos graves: fracturas de tibia y peroné, lesiones cervicales.”* (Kioskea.net, 2013)

De acuerdo al artículo llamado ‘Los 10 mejores deportes para la salud’ donde se expone un top 10 de los mejores deportes para practicarlos de acuerdo a sus beneficios físicos y de salud y sus probabilidad de lesiones, realizado por el portal web VivirSalud sitúa al fútbol en el puesto número 4, ya que *“Aumenta las capacidades aeróbicas, mejora la salud cardiovascular, mejora la tonalidad, fuerza, resistencia y flexibilidad muscular, ayuda a bajar de peso, mejora las capacidades óseas y muchos otros aspectos de la salud, tanto física como psicológica. Por otro lado, es un deporte que obligatoriamente se practica durante 90 minutos, en los que en todo el tiempo se debe correr y justamente, corriendo 30 minutos se queman unas*

430 calorías. El problema es que en este caso, las lesiones musculares o incluso óseas, son mucho más probables.” (Pino, 2012)

Una vez expuestas las importancias, los conceptos, los índices de actividad física, y los beneficios del deporte, se podría comenzar a pensar que más allá de la importancia de realizar una actividad deportiva, es importante que las personas muestren interés en realizarla, y para eso, dicha actividad debe de ser del gusto y la preferencia de la persona, como lo expone el sociólogo francés Joffrey Dumazedier. Usando esta teoría y aplicándola a la realidad guayaquileña se entiende que el deporte más realizado, comentado, y practicado, en cualquier parque, calle, o cancha de la ciudad de Guayaquil, es el fútbol.

Por ejemplo Joselo Sánchez, periodista y comentarista deportivo indicó que *“entre Barcelona y Emelec durante el campeonato ecuatoriano de futbol del 2012, se registró un total de 708,796 personas que asistieron y pagaron su boleto para presenciar un partido de fútbol”* (Sánchez, 2012). La importancia para el guayaquileño en materia de futbol, es tan importante, que la ciudad cuenta con los dos equipos más populares y de mayor hinchada de todo el país.

Además en la ciudad de Guayaquil se encuentra el mayor número de canchas para jugar o practicar el fútbol en forma de recreación de todo el país, contando con un promedio de *“22 canchas sintéticas dentro de la zona urbana con un promedio de asistencia de 6-8 equipos conformados de 5-7 jugadores, por las noches de lunes a jueves. Esta cantidad de equipos suele multiplicarse por las noches del viernes, llegando al tope de demanda los sábados y domingos de 11:00-24:00”* (JLC, 2013). Sin embargo teniendo estas opciones, estas canchas no dejan de ser simplemente un espacio donde jugar futbol de manera poco frecuente, ya que no brindan algún servicio adicional. Lo que hace mantener el sedentarismo físico de los guayaquileños aún muy presente.

1.2.2 PROBLEMA

Se observa como una hipótesis de la tesis que en la ciudad de Guayaquil, aunque parece que cada vez más personas se involucran a un régimen de entrenamiento deportivo o acondicionamiento físico aún existen algunas que muestran un desinterés sobre el tema. El bajo índice de práctica deportiva y acondicionamiento físico en las personas de 30-44 años de la ciudad de Guayaquil, se postularía como un problema actual de la sociedad guayaquileña.

Desde siempre la sociedad ha buscado mantener o adquirir una seguridad en la autoestima respecto a su aspecto físico y salud corporal. A raíz de la mundialización en la práctica de los deportes y la creación de organismos que impulsan y estimulan la práctica de un deporte, ya sea por profesión, gusto, pasión o salud, la gran mayoría de personas pueden responder con seguridad que desearían, desean o practican algún deporte en especial. Es más, aunque no tengan la oportunidad de realizarlo o practicarlo, de seguro podrá responder que sienten algún gusto, pasión, preferencia o identificación por algún deporte.

Sin embargo a lo largo del tiempo se ha ido evidenciando una actitud generalizada por parte de la sociedad, mostrando cierto desinterés por mantenerse saludable, situación que se ha vuelto cada vez más preocupante debido al decrecimiento de los índices de interés deportivo en el país y particularmente en la ciudad de Guayaquil.

El hipotético problema descubierto que se pretende resolver es el siguiente: ¿Cuál es el motivo por el cual existe desinterés en realizar alguna actividad física-deportiva por parte de los adultos de la ciudad de Guayaquil?, se considera hipotéticamente que es muy probable que una de las razones por la cual muestran este desinterés es por las actividades y opciones de acondicionamiento del estado físico que brindan los diferentes centros deportivos establecidos en la ciudad que no son las más adecuadas y atractivas para ellos, lo que genera cierto descontento al no encontrar una actividad diferente a las ya propuestas.

Es posible que la causa de este problema sea porque las personas entre 30-44 años independientemente de las largas jornadas laborales y horarios de atención un poco limitados de los centros de acondicionamiento físico, no encuentran el interés necesario en los servicios de entrenamiento físico actual, como por ejemplo los clásicos gimnasios.

Hoy en día en Guayaquil se practican dos deportes que están causando furor y tienen una gran acogida, que son el correr o trotar y el Crossfit. Así pues, dentro de la ciudad, existen muchas personas que han optado por desarrollar habilidades en estos estilos de deportes.

Pero ¿qué tal si existiese la oportunidad de mejorar el estado físico y seguridad del aspecto personal de los guayaquileños, mediante un estilo de preparación, práctica y acondicionamiento corporal usando el proceso de entrenamiento del deporte más querido y pasional del Ecuador!

Al tomar en cuenta esta oportunidad que se encuentra en los guayaquileños, es la razón por la que se quiere poner en marcha un nuevo proyecto de preparación física, que satisfaga todas las necesidades que se desean cubrir.

1.2.3 TEMA DE LA INVESTIGACIÓN

Nombre: Centro de acondicionamiento físico usando el modelo de entrenamiento del fútbol en la Ciudad de Guayaquil

Este es un proyecto de acondicionamiento físico que usará el entrenamiento del futbolista profesional pero dirigido, regulado, y aplicado a un nivel principiante. El servicio de entrenamiento físico será realizado en un complejo deportivo de una cancha de césped sintético, orientada a brindar una atención de calidad a los guayaquileños. Creemos que nuestros clientes serán en un 93% hombres y un 6% mujeres, porque así estipula la información que arrojaron los resultados de las encuestas.

El complejo deportivo de Futbol Fitness se construirá en la Avenida del Bombero en el kilómetro 6 ½ y Avenida Leopoldo Carrera Calvo, en un terreno de aproximadamente 4000mts² (atrás del Megamaxi Los Ceibos). Este proyecto se realizará para elevar el nivel y las expectativas de las personas del sector Noroeste que deseen mejorar su estado físico, su salud y apariencia corporal. Este complejo deportivo será privado, cerrado y seguro.

1.2.4 JUSTIFICACIÓN

1.2.4.1 SOCIAL

Este proyecto, reduciría un problema como el desempleo de aquellos profesionales relacionados con el deporte que luego de haber ejercido su carrera deportiva, sin importar la magnitud de su éxito, no realizan una actividad lucrativa posterior usando su experiencia y preparación teórica y práctica, de tal manera que puedan tener la oportunidad de transferir sus conocimientos aprendidos en el pasado y ponerlos en acción, esta vez como instructores o preparadores físicos capacitados que podrían dirigir los cursos y a los usuarios del servicio pudiendo de esta manera contribuir no solo a la actividad económica del sector deportivo en la ciudad brindando una plaza de empleo, sino también al bienestar de las familias de los potenciales colaboradores y usuarios del servicio.

Con esta forma de acondicionamiento físico, usando el entrenamiento de los deportistas de futbol profesionales pero a un nivel de principiantes, se crearía una oportunidad accesible a los mayores jóvenes, impulsando la conciencia deportiva tanto en los potenciales clientes, como en la sociedad guayaquileña en general, originando beneficios complementarios como ser; personas que han logrado equilibrar trabajo, estudio, deporte y familia.

1.2.4.2 ACADÉMICA

Se piensa que la iniciativa tendrá repercusiones en los organismos deportivos competentes, haciendo entender a las personas la importancia de proteger y mantener su salud, lo que será medido en el largo plazo, concientizando lo favorable de mantener el buen estado físico del cuerpo y la mente.

Este proyecto intenta demostrar que a pesar de que vivimos en una era en que prima el sedentarismo y la cotidianidad, se puede enseñar la importancia del deporte en la vida diaria no solo teóricamente sino también de forma práctica, brindando los procesos correctos de cómo mantener un cuerpo saludable mediante la actividad física y practica alimenticia saludable. Que apropiado resulta en este momento la famosa frase del poeta romano Décimo Junio Juvenal, 'en cuerpo sano, mente sana. Incluso se estimula la reducción del consumo de alcohol y tabaco, dando como resultado la mejora en la autoestima e imagen física y así aprovechar de estos beneficios a futuro.

Otro de los propósitos de este proyecto es dar un nuevo punto de vista en cuanto al estilo de acondicionamiento físico y entrenamiento deportivo, el cual consiste en probar que no solo los niños y adolescentes tienen la oportunidad de realizar una disciplina deportiva. Sino que los adultos también puedan hacerlo, mediante un proceso de actividades y cargas de trabajo más acorde a su condición sin perder el gusto por la actividad deportiva.

Logrando que los adultos en la constancia diaria de los entrenamientos, estos puedan ser desarrollados con más facilidad brindándole las herramientas para que dentro de un nivel no profesional, el usuario pueda entrenar y prepararse como un futbolista profesional y así los potenciales clientes se sientan más satisfechos con el objetivo de aprender a dominar una disciplina deportiva como el futbol, que particularmente mueve pasiones dentro del país.

1.2.4.3 ECONÓMICA

Sin duda alguna se podría pensar que este proyecto puede generar beneficios económicos porque dentro de las necesidades básicas del ser humano se encuentra la salud, la imagen corporal y la autoestima. Además se brindaría opciones de entrenamiento y acondicionamiento físico, con precios y horarios convenientes, satisfaciendo a los potenciales demandantes con este nuevo modelo de entrenamiento físico alternativo.

Adicionalmente al llevar a cabo un proyecto con estas características, se tendría la posibilidad de cubrir muchas expectativas económicas por la gran acogida que han tenido negocios de este tipo con instalaciones similares como la tendrá el complejo deportivo “Fútbol Fitness” por lo que se espera que la demanda de servicios sea muy alta, sobre todo por la pasión que tiene todo lo relacionado con el fútbol y su preparación física en la ciudad de Guayaquil.

Este caso lo refleja un artículo del diario Hoy, publicado el 11 de febrero del 2013 en su portal digital, donde expone *“que este tipo de espacios deportivos tiene una acogida mayor de miércoles a sábados. Es una demanda que ha incrementado un 80% en los últimos 10 años.”* (JLC, 2013).

Sin embargo en el caso de la Bombonerita ubicado en la capital del Ecuador explica que la competencia se ha vuelto más importante pero sin embargo las inversiones no son igualitarias como al comienzo de este negocio. Los espacios se han reducido al mínimo, quitándole confort al usuario al fin de abaratar costos de construcción. El encargado de la Bombonerita asegura que *“el 95% de las canchas con césped sintético son construidas en terrenos pequeños, por lo que su precio es totalmente bajo. Los horarios con más acogida registran entre las 18:00 – 24:00 horas.”*(JLC, 2013)

Al existir demanda tan alta no solo del espacio sino particularmente del césped sintético, este material se puede encontrar en las instalaciones de unidades educativas, instalaciones de producción y espacios de recreación municipal. Las principales empresas proveedoras del país son Poligrass, Fútbol City y EcoGarden.

El precio de cada metro cuadrado de césped sintético varía de acuerdo al material con el que se elabora. El más barato es de \$17 y se fabrica con base de látex. El material más caro es el poliuretano, ya que tiene resistencia a los rayos solares y una altura de 50 milímetros. Su costo es de \$20. La instalación y la garantía por 10 años hacen que el precio ascienda a \$35.”⁷

⁷ **“Las canchas sintéticas, el nuevo negocio del fútbol”** – Diario Hoy (11/02/2013)(<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/las-canchas-sinteticas-el-nuevo-negocio-del-futbol-573942.html>)

1.2.4.4 CIENTÍFICA

Lo que se quiere demostrar en este estudio de viabilidad, es como el futbolista actual esta tan bien cuidado y acondicionado físicamente porque independientemente de la obligación física que contrae su profesión, este tomo la opción de construir y preparar su cuerpo según el nivel de sacrificio y disciplina que esté dispuso a aplicar individualmente. Y los resultados de toda esta perfección corporal es gracias al entrenamiento que recibe día a día.

Para esto se debe saber que un futbolista profesional corre, trota y camina durante un partido de fútbol de 90 minutos alrededor de 12km. Este kilometraje se puede incrementar o reducir dependiendo de la posición que ocupa dentro de la cancha.

Si se aplica este ejemplo al futbol nacional donde el campeonato ecuatoriano está conformado en primera división por 44 fechas jugadas de Enero a Diciembre todos los domingos y algunos miércoles, y si adicionalmente se añade Copa Libertadores y Copa Sudamericana se pudiera decir que un equipo como Emelec que en el 2012 tuvo que jugar 58 fechas, las cuales fueron jugadas todos los domingos y 1 día entre semana sea martes, miércoles o jueves. “Y si se quisiera ser más específicos, se toma de ejemplo un jugador como Oscar Bagüi, que jugó 39 fechas del Campeonato Ecuatoriano de Fútbol”⁸ con un promedio de 3510 minutos dentro de cancha, en donde corrió, trotó y caminó alrededor de 468km, es ahí donde se demuestra los resultados y los beneficios de un entrenamiento futbolístico.

Es esta una de las razones por la cual se quiere realizar este proyecto, porque se piensa que se daría a los Guayaquileños una excelente alternativa de acondicionamiento y mejoramiento del estado físico usando el entrenamiento deportivo de un futbolista profesional.

⁸ **Datos de Oscar Bagüi, Jugador de Club Sport Emelec;**

Federación Ecuatoriana de Fútbol. (<http://www.ecuafutbol.org/servicios/jugadores.aspx>)

1.2.4.5 PERSONAL

Personalmente la realización de este proyecto es de gran agrado e interés, porque me considero parte de ese grupo de jóvenes adultos o adultos jóvenes que se quedaron con la ilusión de ser parte de un equipo de futbol a un nivel profesional. A base de esto se desencadena objetivos un poco más realistas como el de por lo menos aprender a jugar bien al fútbol y estar con un buen estado físico. Además con solo la ilusión de entrenar como ellos para muchos es suficiente. Usando este sentimiento particular por el futbol, es la razón del porque se ha decidido investigar y poner en marcha este proyecto.

Además este modelo de negocio siendo conocido pero añadiéndole un servicio y estilo innovador, seguramente va a ser imitado por la competencia, pero la clave está que la calidad del servicio, el programa de entrenamiento y la tecnología a usarse, la cual deberá ser de la mejor calidad para que este servicio pueda ser comercializado y en un futuro franquiciado.

1.2.5 METODOLOGÍA

Este es un proyecto de negocios cuyo modelo cualitativo y cuantitativo se sustenta en la adecuada investigación del mercado y estudio financiero que permitirá valorar la viabilidad real de este proyecto como negocio real a implementarse en el futuro.

El objetivo de la investigación es segmentar el mercado, seleccionar los potenciales clientes, detectar la competencia, determinar el tamaño de la demanda, concientizar a la comunidad, desarrollar un programa de entrenamiento y usar los resultados para responder con conclusiones y recomendaciones valiosas.

Se contemplará un sistema de información y un programa tangible para clientes inmersos en la actividad física y también aquellos que no se encuentran interesados en el deporte diario. Con el fin de mostrar las nuevas opciones de acondicionamiento físico, y de esta manera alcanzar la concientización de la comunidad guayaquileña sobre la importancia de la salud corporal.

Para realizar el estudio de preferencia de acondicionamientos físicos, motivos del desinterés de los guayaquileños respecto a la práctica del deporte, y el comportamiento de los usuarios respecto a una nueva idea de entrenamiento físico se ejecutarán los métodos de investigación necesarios.

Se evaluará los datos a través de entrevistas con profesionales del deporte, como preparadores físicos, que cuenten con suficientes conocimientos teóricos y prácticos, además con negocios vinculados al fútbol en Guayaquil, al fin de que brinden servicios adicionales además del alquiler de canchas.

El estudio será integral entre el profesional y el usuario para estar a la vanguardia de la industria del deporte y así medir los resultados y posibles impactos en negocios en las que ya se aplica los mismos servicios, a fin de que la mejora que se busca con este proyecto sea importante.

1.2.5.1 IDENTIFICACIÓN DEL DISEÑO

El método o diseño de la investigación será de carácter exploratorio ya que, como es una idea no generalizada ni aplicada como un proyecto centralizado a un grupo de personas en particular que muestren el perfil requerido de edades, condiciones físicas, gusto y preferencia por el fútbol y desinterés de la práctica deportiva, amerita que las variables del proyecto sean establecidas.

1.2.5.2 VARIABLES

- Programa de acondicionamiento físico usando el entrenamiento del futbolista profesional a un nivel principiante.
- Estudio del desinterés de los guayaquileños respecto a la actividad física diaria.
- Diseño, desarrollo, y difusión del programa de entrenamiento.
- Negocios de recreación futbolística en Guayaquil.

La investigación exploratoria se caracteriza por mantener como objetivo el documentar ciertas experiencias, examinar temas o problemas poco estudiados o que no han sido abordadas antes a fondo.

Según Roberto Hernández Sampieri et al en su libro 'Metodología de la Investigación' explica la investigación exploratoria de la siguiente manera:

“Se caracterizan por ser más flexibles en su metodología en comparación con los estudios descriptivos o explicativos, y son más amplios y dispersos. Asimismo, implican un mayor "riesgo" y requieren gran paciencia, serenidad y receptividad por parte del investigador” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2006).

Para ser más exactos en el diseño de la investigación, el proyecto contará con algunos sub-diseños como por ejemplo de tipo documental, explicativa, fenomenológica, y pre-experimental.

Documental porque la información es secundaria, ya que proviene de data secundaria, de instituciones y reportes estadísticas públicos. Fenomenológico porque se busca saber la interpretación y apertura de los

potenciales clientes acerca de esta idea o investigación, a fin de entender el comportamiento sobre la realidad o problema del estudio. Explicativo porque se desea implantar este programa de ejercicio a fin de ver si esta variable funciona o no en la realidad. Ya que con la implantación de la idea se espera observar una mejora en la comunidad que muestra desinterés a la práctica deportiva y por su puesto la razones de dan pie al desinterés. Además el sub-diseño pre-experimental, porque se tomara una data antes y después de la aplicación del programa, con el fin de obtener resultados, aunque estos no sean muy seguros, ya que casi siempre aparecen otras variables que arrojan resultados que no necesariamente fueron los resultados del programa aplicado.

Resumiendo, se puede decir que el enfoque de la investigación será mixta, cualitativa y cuantitativa, porque al ser un tema poco tratado o poco investigado afondo, da pie a que la información, data y toda la investigación será obtenida de fuentes varias pero valederas, seguramente de casos aislados a la realidad guayaquileña, pero necesaria para la guía y desarrollo de la investigación, sin embargo la investigación deberá aterrizar a la necesidad, perfil, situaciones, problemas y realidad de la ciudad de Guayaquil.

1.2.6 OBJETIVO GENERAL

Mejora de la condición física, usando el modelo de entrenamiento deportivo aplicado a jugadores de futbol profesional a un nivel principiante, para contrarrestar el desinterés y el abandono prematuro de los adultos entre 18-55 años de la ciudad de Guayaquil respecto a realizar una actividad deportiva como parte de una rutina diaria de vida y no solo en sus ratos libres.

1.2.7 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar los motivos del desinterés de los guayaquileños, sobre un ciclo de entrenamiento físico y deportivo, dentro de sus ratos libres, solo como factores de hipótesis que no serán evaluados como resultados de esta tesis, ya que primero se debe de crear el complejo deportivo e iniciar un proceso de acondicionamiento físico real con los posibles usuarios del sector.
- Desarrollar un programa de acondicionamiento físico para mejorar el aspecto del cuerpo y las condiciones físicas, su autoestima y la salud, afín de mejorar la calidad de vida, brindando asesoría profesional con un sistema de entrenamiento físico alternativo, basado en la disciplina deportiva del futbolista profesional.
- Interpretar los resultados favorables de los indicadores usados en el estudio financiero que recomienden la viabilidad del proyecto del negocio, como objetivo final de la rentabilidad de este plan de negocio.

CAPÍTULO 2

2.1 PLAN DE NEGOCIO

El propósito del plan de negocios es realizar un estudio de factibilidad y viabilidad que permita demostrar los beneficios financieros, sociales y médicos que se obtendrían al poner en marcha el complejo deportivo (Fútbol Fitness) destinado al entrenamiento aeróbico y físico de personas adultas entre 18-55 años usando el adiestramiento corporal del futbolista profesional pero a un nivel amateur-técnico de alto nivel; convirtiéndose en el único y primer gimnasio especializado en el entrenamiento de fútbol. Las necesidades críticas que encontramos en nuestro mercado objetivo tenemos que negocios de este tipo que generan distracción y esparcimiento, no se ha desarrollado en nuestro segmento meta.

Con un programa de entrenamiento especializado, detallado y personalizado se espera la aceptación de la población guayaquileña que le gusta hacer deporte pero que por algún motivo siempre decide terminar con dicha actividad en un corto tiempo. También de aquella población que no realiza una actividad deportiva de forma rutinaria porque no encuentra una actividad idónea para su ejecución; combatiendo el sedentarismo y el abandono prematuro de la actividad deportiva.

Mediante un complejo deportivo diseñado y equipado para el entrenamiento técnico y el acondicionamiento físico del fútbol, usando unas instalaciones completamente idóneas para la realización de la actividad de fortalecimiento muscular, el ejercicio cardiovascular para la mejora del estado físico, los ciclos aeróbicos para potencializar la motricidad y elasticidad, además de la correcta enseñanza de la técnica y táctica del fútbol.

Los entrenamientos estarán a cargo de un equipo de trabajo especializado y experimentado en el entrenamiento físico-muscular, cardiovascular-motriz y técnico-táctico del fútbol. Detallando las cargas de trabajo, tomando en cuenta el conocimiento, la situación física, el sexo, los años y la capacidad de los usuarios de Fútbol Fitness.

Características/Atributos	Beneficios
Modelo de entrenamiento innovador y motivador que reduce la deserción	<p>Entrenarse divirtiéndose</p> <p>No considerar el entrenamiento como obligatorio sino como actividad recreativa.</p> <p>Mejorar sus condiciones futbolísticas para practicarlo de manera amateur y social.</p>
Excelente calidad de césped sintético	<p>Superficie sin irregularidades.</p> <p>Se reducen casi al mínimo las lesiones.</p> <p>Se puede jugar en cualquier condición climática.</p>
Instalaciones cómodas y seguras	<p>Vehículos seguros gracias a parqueos privados.</p> <p>Seguridad privada durante todo el día</p> <p>Graderíos y banca de suplentes.</p>
Personal altamente capacitado para atender a los clientes	<p>Atención cordial y amable por parte de los empleados, teniendo como objetivo principal la satisfacción de los clientes.</p>
Excelente ubicación del complejo deportivo	<p>Rápido acceso gracias a las amplias avenidas.</p>
Servicios adicionales que complementan el complejo	<p>Área del bar destinada al consumo de bebidas hidratantes y snacks.</p> <p>Vestidores y baños tanto para hombres como para mujeres.</p>

Tabla 1: Características, beneficios y atributos de Fútbol Fitness

Elaborado por: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

2.2 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y GESTIÓN

2.2.1 MISIÓN

Servicios de acondicionamiento físico de calidad, complementado con cómodas y seguras instalaciones, donde puedan recuperar y potencializar su estado de salud y condición física, a base del entrenamiento del modelo de futbol profesional.

2.2.2 VISIÓN

Convertir el entrenamiento físico convencional en una rutina de recreación diaria usando el adiestramiento físico del modelo del fútbol profesional, dentro del complejo deportivo. Logrando posicionar la marca dentro del periodo de dos años.

2.2.3 VALORES INSTITUCIONALES

- Puntualidad en el horario
- Entrenadores de experiencia
- Rutinas personalizadas
- Ambiente agradable
- Infraestructura multifuncional y profesional de alta competencia
- Horarios abiertos
- Gimnasio técnicamente equipado
- Asesoramiento en dieta y nutrición
- Motivación psicológica
- Control medico

2.2.4 CREDO

Creemos que toda persona al entrenarse con el modelo del futbol profesional disfrutará el entrenamiento y logrará perder el exceso de grasa, fortalecer músculos, mejorar la resistencia física y en una forma divertida mejorará su imagen física y anímica. Reduciendo la deserción y el estrés que generan los entrenamiento de gimnasio tradicionales.

2.2.5 ORGANIGRAMA

En este proyecto se contratarán los servicios de preparadores físicos e instructores especializados en la materia práctica y teórica del fútbol, mismos que se encargarán de la ejecución de los entrenamientos y así mismo de la dotación de los tiempos, cargas de trabajo y procesos de las sesiones de acondicionamiento físico, que se realizaran de manera de sesiones grupales.

Se buscaría los servicios de un profesional nutricionista que trabaje a la par con el instructor especializado, de tal manera que así el periodo de entrenamiento sea realizado tanto en el complejo deportivo como en el hogar de cada usuario/participante.

Además, un administrador que estaría al tanto de las necesidades diarias que esta actividad genera tales como el contacto con los proveedores, atención al cliente, acondicionamiento y condición de las instalaciones y materiales a usar en los entrenamientos.

También se contará con un psicólogo motivacional de medio tiempo que brindará sesiones de motivación tres veces al mes.

Y adicionalmente se fijarán horarios para el control médico bajo la evaluación física del doctor bajo horarios de medio tiempo que llevara el control físico de cada usuario para minimizar algún resentimiento físico o muscular. Todo esto con un control periódico que iniciará con el examen de inicio del curso de entrenamiento usando la ficha médica de cada usuario.

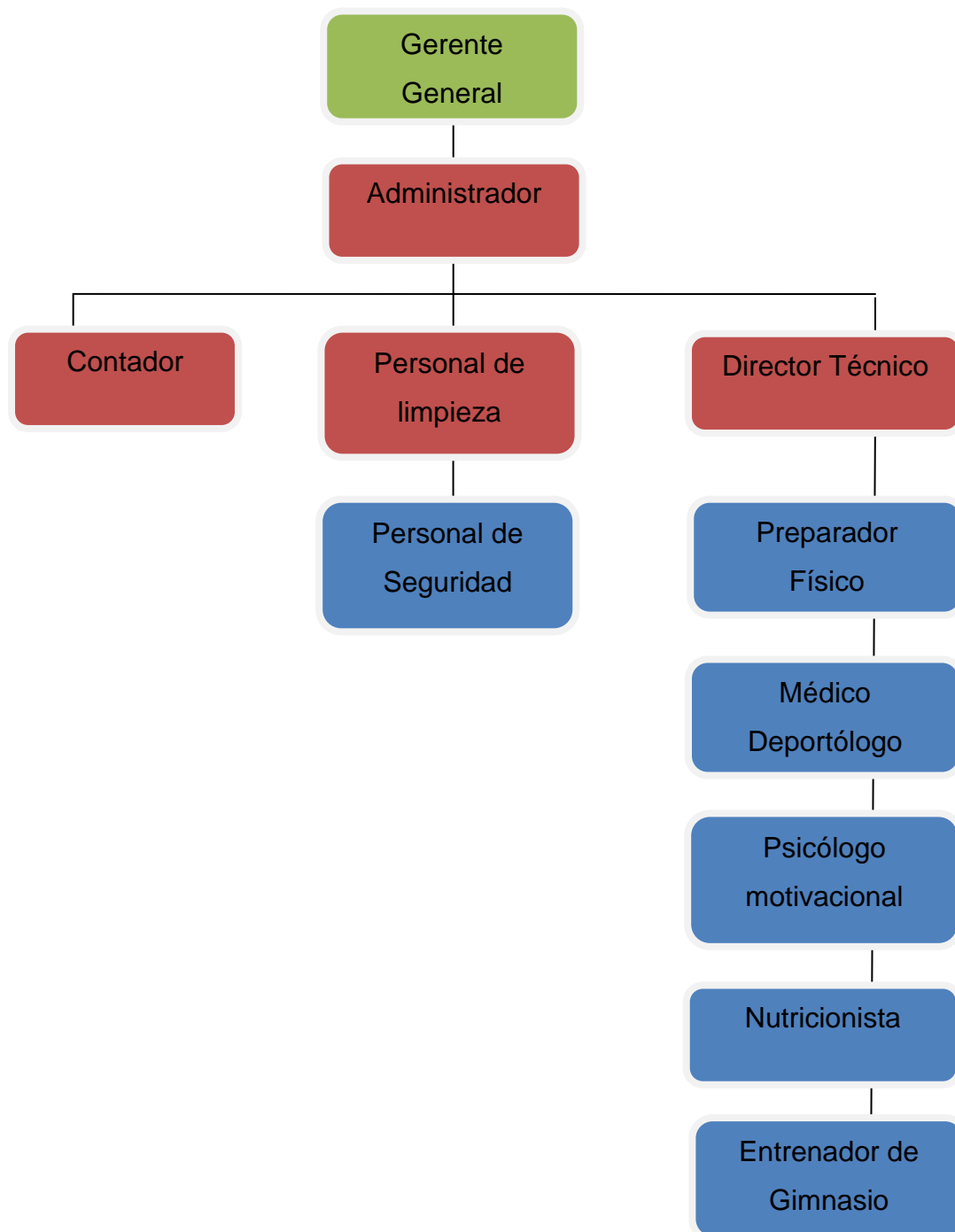


Gráfico 4: Organigrama de Fútbol Fitness

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Organigrama de funciones

2.2.5.1 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

Gerente General/Representante Legal

- Administrar y mantener el correcto funcionamiento de todo el complejo deportivo.
- Supervisar de manera exhaustiva las funciones de sus colaboradores y su desempeño.
- Alcanzar objetivos y motivar a los colaboradores para alcanzar los mismos.
- Presentar informes a los accionistas.
- Preparar proyecciones de gastos e ingresos.
- Ejecutar labores de mercadeo y marketing.
- Revisar informes y evaluaciones relacionadas al proyecto.

Administrador

- Será el encargado del funcionamiento diario del complejo deportivo.
- Administrar el bar y organizará los horarios de uso de las instalaciones del complejo deportivo.
- Supervisará y delegar las tareas de limpieza y seguridad del complejo deportivo.

Contador

- Ejecutará, registrará, mantendrá al día las tareas contables.
- Administrará las contabilizaciones de los flujos económicos.
- Presentará estados financieros y evaluaciones de ingresos, costos y gastos del proyecto.
- Verificará las facturas y documentos entregados por proveedores y emitir cheques de pago respectivos.
- Emitirá las facturas a los usuarios por uso de las instalaciones y pago de mensualidades respecto a clases tomadas.

Personal de limpieza

- Será el responsable de la limpieza de las instalaciones del complejo deportivo y de las oficinas administrativas.

Personal de seguridad

- Es el encargado de mantener la seguridad de las propiedades de los clientes que llegan a las instalaciones en busca del servicio de entrenamiento y/o entretenimiento.
- Responsable de la seguridad y protección de todo el complejo deportivo.
- Llevará un control de registro de usuarios al momento de ingreso y salida del complejo deportivo.

Director Técnico, Preparador físico y Entrenador de Gimnasio.

- Son los responsables de preparar las clases y de tomar los exámenes de control del estado físico al inicio del curso de acondicionamiento físico, para llevar por fichas médicas a cada alumno.
- Es el encargado de ayudar a alcanzar los objetivos de acondicionamiento corporal de los participantes de cada grupo de trabajo.
- Debe de mantener la armonización e interacción de las clases, para que el entrenamiento forme parte de las mismas.

Médico Deportólogo

- Es el encargado llevar el control médico de cada usuario, detallando el control de grasa corporal alojada en el cuerpo y control cardiovascular.
- El responsable de interpretar y dar diagnóstico de la situación real y actual de cada usuario.

Psicólogo deportivo

- Implementar respuestas científicas, emotivas y espirituales a contradicciones o interrogantes como ¿Por qué algunos usuarios aprenden o adquieren destrezas más rápidamente que otros? ¿Por qué algunos se derrumban mientras otros incluso con condiciones físicas inferiores logran seguir? ¿Por qué unos son persistentes y otros no?
- Dar atención a procesos psíquicos básicos como la motivación y el soporte emocional.
- Incentivar el esfuerzo tanto físico y psicológico como ético en las actividades de acondicionamiento.
- Entender y ayudar con la finalidad de desarrollar una buena ejecución y rendimiento del trabajo, además de direccionar la satisfacción personal, y fomentar un buen desarrollo de la personalidad y la autoestima.

Nutricionista

- Es el encargado de regular el estilo alimenticio de los clientes.
- Responsable de hacer entender al cliente que la secuencia de trabajo en el complejo y su hogar es indispensable para el logro de sus objetivos.

2.2.6 ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO

AMBIENTE INTERNO							
#	FORTALEZAS	F.C.E. ⁹	% PESO	#	DEBILIDADES	F.C. ¹⁰	% PESO
1	Terreno disponible de accionista promotor.	-	10%	1	Limitada capacidad física y motriz para clientes de la tercera edad, 10% del mercado objetivo.	-	5%
2	Calidad de servicio, personalizado mediante iconos referentes 25% y profesionales competentes con experiencia 75%	FCE	30%	2	Horas sin facturar en tiempo muertos.	FC	25%
3	Servicio original dirigido a los apasionados por el fútbol; con flexibilidad de horarios a precios competitivos.	FCE	15%	3	Inversión costosa en la construcción del complejo deportivo.	FC	40%
4	Seguridad y accesibilidad al complejo deportivo.	FCE	15%	4	La inversión de implementos tecnológicos y equipo de fortalecimiento físico.	FC	15%
5	Complejo deportivo diseñado para el entrenamiento de futbolistas profesionales.	FCE	30%	5	Sostener la identidad del negocio original (no es salón de bebidas y juego de pelota).	FC	15%
Totales		90%	100%	Totales		95%	100%

⁹ F.C.E.; Factor Crítico de Éxito.

¹⁰ F.C.; Factor Crítico.

AMBIENTE EXTERNO							
#	OPORTUNIDADES	F.C.E.	% PESO	#	AMENAZAS	F.C.	% PESO
1	Capitalizar el éxito de la afición al fútbol de nuestro mercado objetivo y concientización de hacer deporte por salud.	FCE	30%	1	Alto índice de aburrimiento y abandono de las actividades físicas.	-	20%
2	Demanda existente en el nivel socio-económico medio y alto, (mantener la imagen y condición física).	FCE	20%	2	Competencia directa de centros de acondicionamiento físico de prestigio tradicional y nuevas opciones de moda.	FC	30%
3	Exhibición de marcas deportivas identificadas con la práctica del fútbol (auspicio de proveedores)	-	10%	3	La experiencia y posicionamiento de las otras academias de fútbol que decidan imitar el servicio de Futbol Fitness, para jóvenes y mayores no profesionales.	FC	50%
4	Construir marca fuerte para a partir del sexto año comercializar franquicia del negocio.	FCE	30%		-	-	-
5	Líneas de negocios complementarios (bar básico y jugo terapia)	-	10%		-	-	-
Totales		80	100%	Totales		80	100%

2.2.7 ANÁLISIS PERSTAL DEL PROYECTO

En este punto es necesario realizar el análisis PERSTAL¹¹, el cual ayudará a tener una visión; de la realidad de Guayaquil-Ecuador y el entorno en el que se desenvuelve actualmente. Esta herramienta de gran utilidad nos permite apreciar el ambiente y sus variables influyentes en el cual se desempeñará esta iniciativa de emprendimiento; permitiendo prever situaciones que pudiesen afectar positiva o negativamente al resultado del negocio. A continuación haremos el análisis de cada uno de los siete elementos de esta metodología.

2.2.7.1 POLÍTICO

La situación política que vive el país desde hace siete años (2007-2013) se puede definir como un ambiente de estabilidad democrática en la cual la coalición de Alianza País - Lista 35, se ha consolidado en el poder ganando siete comicios electorales consecutivos que es un hecho destacable si lo comparamos con los periodos anteriores donde se llegó a tener ocho presidentes en un periodo de diez años.

Confrontación del poder ejecutivo con la primera Asamblea constituyente.

Confrontación con la prensa “poder mediático de opinión”.

Minoría opositora que concentra al resto de partidos políticos tradicionales y nuevos movimientos que han sido derrotados en los distintos comicios electorales. Quedando el movimiento político CREO liderado por el banquero guayaquileño el Sr. Guillermo Lasso, como el segundo poder opositor más representativo que registra un 28% del electorado.

¹¹ **PERSTAL**; es un análisis Político, Económico, Religioso, Social, Tecnológico, Ambiental y Legal del mercado donde un negocio, proyecto, empresa o idea va a funcionar.

2.2.7.2 ECONÓMICO

El Ecuador sostiene el modelo de dolarización desde el año 2000 hasta la presente que nos permite manejar una economía estable.

El VAB¹² petrolero presentó una reducción del -1,4%, mientras que el VAB no petrolero tuvo un incremento del 5,6% en el periodo del 2012.

El Ecuador comienza a aumentar y distribuir de manera más amplia los ingresos del país en otras actividades económicas, para minimizar poco a poco la dependencia del petróleo, un bien no renovable que en años futuros se volvería escaso. El gobierno tiene la idea de volver al Ecuador en un país productor y manufacturero de nuestra propia materia prima, para dejar de ser dentro del mercado global como exportadores de materia prima. La industrialización es la tendencia que la revolución Ciudadana piensa implementar en la economía ecuatoriana. Como es el caso de las ocho hidroeléctricas que se están construyendo y para finales del 2016, se espera asegurar la energía de toda la nación, y porque no en un futuro convertir al Ecuador en exportadores de energía eléctrica.

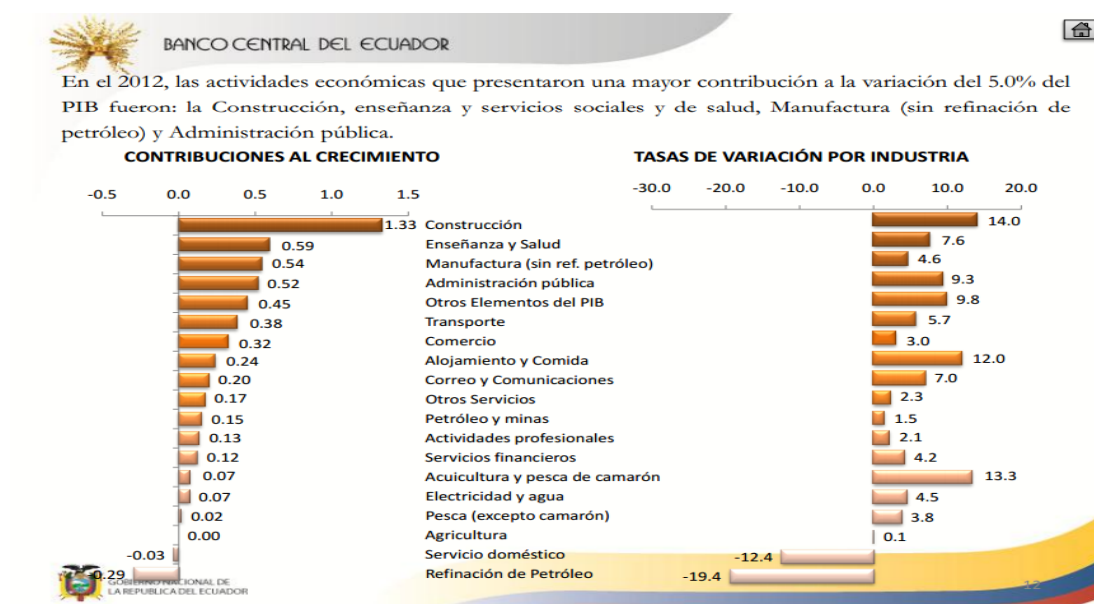


Gráfico 5: Actividades económicas que presentaron mayores ingresos.

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000019>

¹² **VAB**; Valor Agregado Bruto.

La integración del banco de IESS¹³, BIESS¹⁴ ha reactivado la economía de la construcción, adecuación y mantenimiento de viviendas socioeconómicamente populares, medias y altas mediante su sistema de Crédito Quirografario o Hipotecario. Beneficio que se ha incrementado debido a la afiliación obligatoria de todos los empleados por parte de los empleadores y la afiliación voluntaria de la ciudadanía.

Según el diario PP “El Verdadero”, en la publicación impresa del Martes, 28 de Agosto del 2012 dice, “El número de afiliados del IESS aumentó considerablemente en los últimos cuatro años. Actualmente se contabilizan más de 2.5 millones”¹⁵.

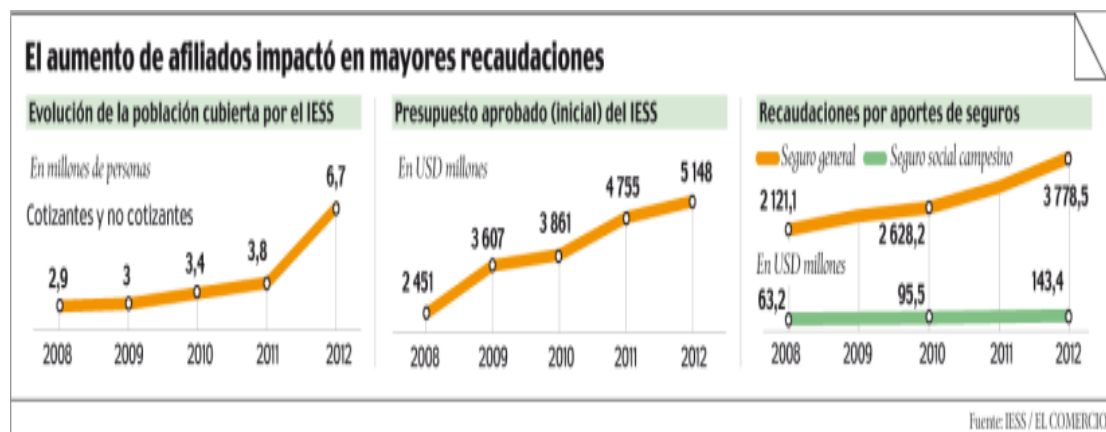


Gráfico 6: Aumento de Afiliados al IESS.

Elaborado: Diario El Comercio

Fuente: IESS - http://www.elcomercio.com/noticias/iess-afiliados-recaudaciones-seguro-social_ECMFIL20130603_0004.pdf

Actualmente según el Banco Central del Ecuador, en lo que va del 2013 la banca registra una tasa activa del 8.17%. Mientras que la tasa pasiva registra un porcentaje del 4.53%.

¹³ **IESS**; Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (<http://www.iess.gob.ec/>)

¹⁴ **BIESS**; Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (<http://www.biess.fin.ec/inicio>)

¹⁵ Diario PP “El Verdadero” – Incrementa número de afiliados en el país. (<http://www.ppelverdadero.com.ec/salud/item/incrementa-numero-de-afiliados-en-el-pais.html>)

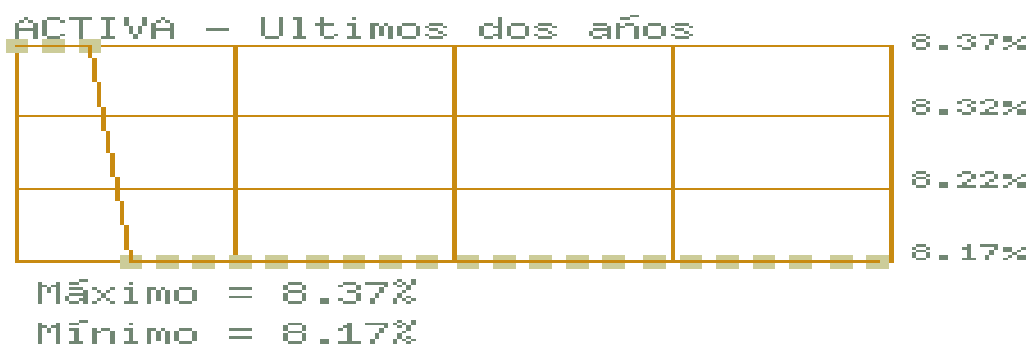


Gráfico 7: Tasa de interés activa – último dos años.

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Fuente: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa

Esto refleja que la banca privada aún mantiene el control sobre las prestaciones de consumo. Según el portal de internet del Diario El Telégrafo, en su sección de Economía de la fecha del 28 de Enero del 2013, en su artículo titulado ‘En Ecuador, las tasas activas de los bancos superan a pasivas’ dice que “Las tasas de interés en las inversiones a plazo, principal incentivo que tienen los bancos privados para captar ahorros, ofrecen porcentajes mínimos ‘tasas de interés pasiva’ con intereses en promedio del 4,5% a las captaciones receptadas en plazos de un año. Mientras que en contraste, las ‘tasas de interés activas’ que imponen las instituciones financieras a los créditos de consumo superan en varios puntos porcentuales a las pasivas, y están en un promedio del 9% en los préstamos”¹⁶.

¹⁶ Diario El Telégrafo (<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/en-ecuador-las-tasas-activas-de-los-bancos-superan-a-pasivas.html>)

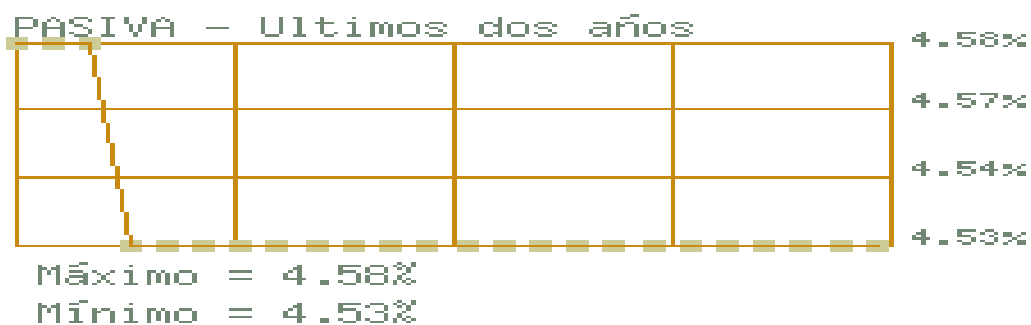


Gráfico 8: Tasa de interés pasiva – último dos años.

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Fuente: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva

Otro indicador importante es el aumento del SBU¹⁷ que aunque la canasta básica familia resta cotizada en el mercado en \$608, en una familia básica de cuatro integrantes mediante la unificación del salario mínimo de la familia ecuatoriana, esta puede llegar a cubrir el 98% de la canasta.

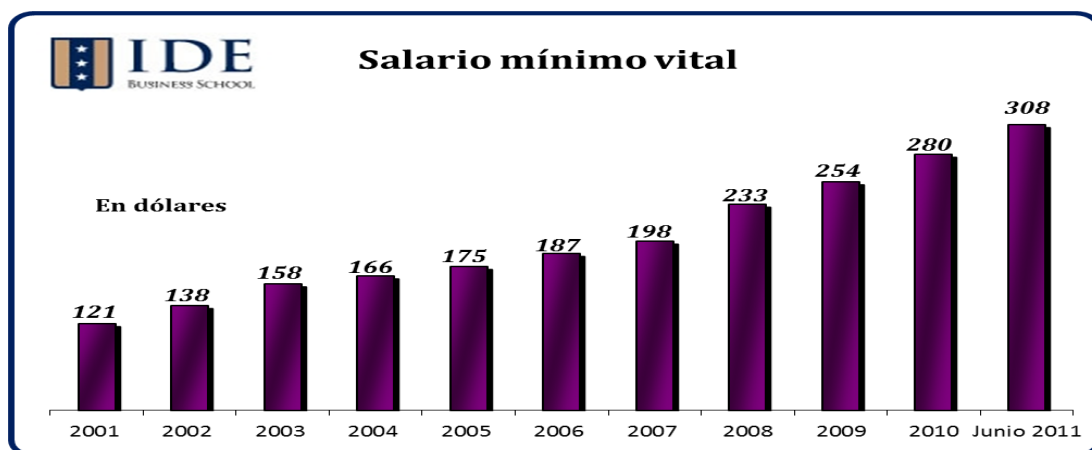


Gráfico 9: Salario Mínimo Vital.

Elaborado: IDE Business School

Fuente: <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/estadisticas/social/377-salario-misnimo-vital>

Adicionalmente otro indicador importante para estudiar la situación del mercado y un posible impacto sobre el poder adquisitivo del mercado objetivo de Futbol Fitness, se analiza la desocupación la cual ha disminuido notoriamente, la subocupación y la ocupación plena.

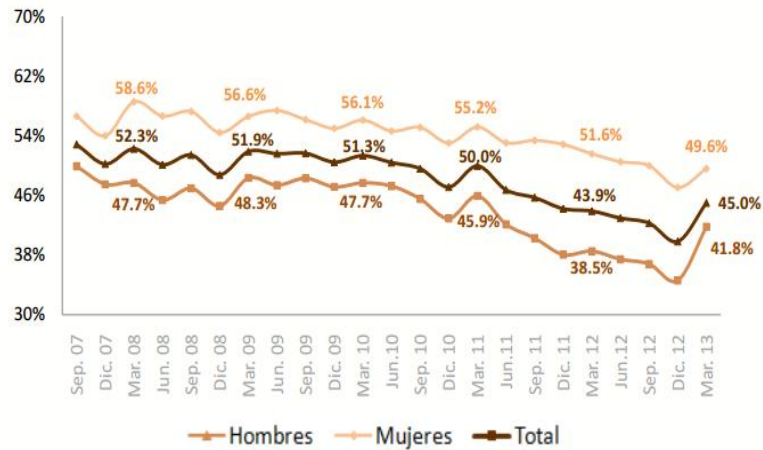
¹⁷ SBU; Salario Básico Unificado.



La *tasa de subocupación total* en marzo de 2013 (45.0%) superó en 1.1 puntos porcentuales a la tasa observada en marzo del 2012. Por sexo, el 49.6% de la PEA de las mujeres se encontraba subocupada, en tanto que la tasa de subocupación en los hombres fue 41.8%.

SUBOCUPACIÓN TOTAL Y POR SEXO

(Sep. 2007 – Mar. 2013)



Fuente: ENEMDU



Gráfico 10: Subocupación Total y por Sexo.

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000019>

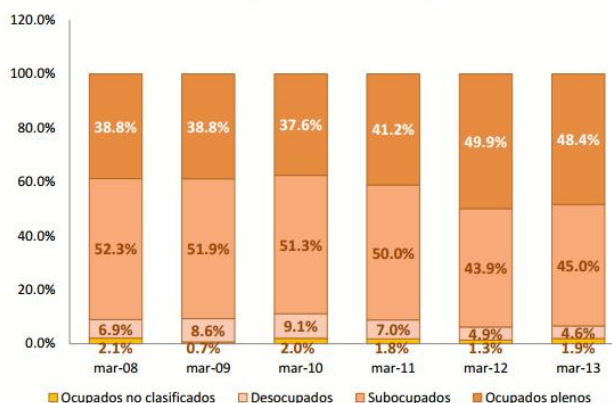
La tasa de desocupación respecto a la estructura del mercado laboral y como parte de la PEA¹⁸ se ha visto afectada sobre todo en 1999, año del feriado bancario donde se registraba un porcentaje del 15%. Sin embargo desde el gobierno de la Revolución Ciudadana, Ecuador ha presentado cambios positivos. La situación ha ido mejorando con el pasar de los años hasta presentar un 4,6% de desocupación hasta Marzo del 2013.

¹⁸ PEA; Población Económicamente Activa.



Dentro de la estructura del mercado laboral y como parte de la PEA, en marzo de 2013, la tasa de *ocupados plenos* representó la mayor parte, con una participación de 48.4%; la tasa de *subocupación* fue la segunda en importancia al situarse en 45.0%; le sigue la tasa de *desocupación* total (4.6%) y finalmente en mínimo porcentaje los *ocupados no clasificados* (1.9%) que son aquellos que no se pueden clasificar en *ocupados plenos* u *otras formas de subempleo* por falta de datos en los ingresos o en las horas de trabajo.

DISTRIBUCIÓN DE LA PEA
(Mar. 2008 – Mar. 2013)



Fuente: ENEMDU



GOBIERNO NACIONAL DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR

Gráfico 11: Distribución de la PEA.

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000019>

Así mismo en este 2013 en Guayaquil específicamente la tasa alcanza un 5,7% de desempleo, mientras que respecto al subempleo, en el puerto principal ecuatoriano alcanza una tasa de 44,3%.

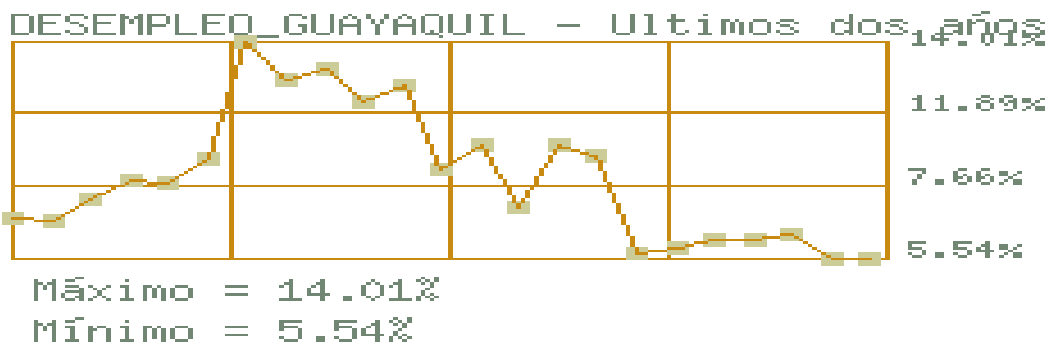


Gráfico 12: Tasa de desempleo en Guayaquil en los últimos 2 años.

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Fuente: http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=desempleo_guayaquil

En los últimos años la inflación anual ha variado drásticamente terminando el 2007 en un 10,12%, llegando a un máximo de 8.28% en diciembre del 2008, porcentaje que preocupó a la economía del país, sin embargo al culminar el 2009 el porcentaje disminuyó a un 1,42% a diciembre. El Ecuador presentó al término del 2012 una inflación anual del 2,12%

2.2.7.3 RELIGIOSO

En el Ecuador las religiones como la católica, cristiana y evangélica son las que superan la aceptación, devoción y creencia. Algunos fieles de estas religiones son bien respetuosos en sus actividades religiosas los fines de semana, por ende esos usuarios no suelen asistir a eventos deportivos como el fútbol. Aunque no representan un impacto negativo porque se trata de un grupo minoritario, y además existe una libertad de culto y respeto hacia las demás religiones y sus actividades.

Sin embargo, siendo Ecuador un país con mayoría de fieles católicos, se puede registrar que en los espacios físicos para la recreación de un deporte siempre están llenos los fines de semana, y como este es un país tan futbolizado, los Domingos se consideran los días de fútbol, de familia, y de iglesia también. Pero aunque cueste creerlo, algunos están abandonando las iglesias por los campos de fútbol; los jugadores son considerados dioses; y las gradas, bancos y estadios son los nuevos templos.

Entonces como los fines de semana están cubiertos con actividades religiosas y futbolísticas, los horarios de atención para las sesiones de entrenamiento físico en Fútbol Fitness se consideraran nulos. Y se aprovechará el día para el mantenimiento y limpieza del complejo deportivo.

En otra perspectiva, la religión ya está relacionada con el deporte. Por ejemplo muchos jugadores hacen gala de su fe religiosa al empezar un partido, cuando hacen algún gesto religioso acorde a su tradición. En Ecuador la religión es muy importante y marcada en algunos futbolistas como Gabriel Achilier y Fricson Erazo. Ambos se consideran como “Atletas de Cristo”¹⁹ y sus gestos y agradecimientos luego de un partido siempre es a Dios. Algunos atletas cristianos, que integran esta confraternidad, muestran llevar una vida respetable, limpia y ordenada. Donde su profesionalismo fuera de la cancha es intachable y esto genera un ejemplo en las divisiones inferiores y en jóvenes y niños en general.

¹⁹ **Atletas de Cristo**; es una ONG cristiana internacional y está relacionada con el deporte y la exposición de valores cristianos. Sin embargo no mantienen ninguna relación con la Iglesia Universal del Reino de Dios. (<http://www.atletasdecristo.org/>)

2.2.7.4 SOCIAL

Hoy en día la delincuencia, el vandalismo y la inseguridad son la noticia y el ambiente que se siente en Guayaquil. La juventud y los niños conforman pandillas, generando delincuencia, en muchos casos debido a problemas en el hogar, las malas influencias del barrio, la ausencia de una figura responsable o la migración nacional. Sin embargo no hay que olvidar que la delincuencia es un flagelo mundial y no solo ocurre en Ecuador y la Latinoamérica.

Este problema social ha terminado acaparando todas las aéreas de la urbe porteña. Hasta llegar a los escenarios deportivos donde las Barras Bravas o barristas, conocidos como supuestos hinchas deportivos se transforman en personas de actitud salvaje.

Aunque la violencia en el deporte específicamente en el fútbol no es nueva, nunca deja de sorprender a los espectadores. Este problema según estudios toma raíz desde los países que conforman Gran Bretaña. Donde los criminales disfrazados de hinchas son conocidos como Hooligans²⁰. En Ecuador este problema no es la excepción. El 16 de Septiembre del 2007, durante el Clásico del Astillero jugado en El Monumental, luego de varios minutos de enfrentamiento entre las barras de Barcelona y Emelec, un niño fue víctima inocente de una bengala, transformada en proyectil, que se le incrustó en el pecho produciendo la muerte del menor.

La fuerza policial lucha sin descanso para eliminar la delincuencia del país. El gobierno de la Revolución Ciudadana ha desarrollado gestiones para la lucha, equipando de manera correcta a la policía; con capacitación adecuada y profesional, armas, uniforme, protección, transporte, salarios dignos, tecnología e infraestructura. Creando una red integral de protección civil, con el fin de devolver la paz social al país. Además la ciudadanía también participa por medio del programa de denuncias y recompensas.

²⁰ **Hooligans**; es un término inglés que define al hincha británico de comportamiento violento y agresivo. Personajes seguidores del fútbol que generan disturbios, actos vandálicos o simplemente quebrantan la ley.

(http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/specials/newsid_4371000/4371158.stm)

2.2.7.5 TECNOLOGÍA

El Ecuador presenta diferentes avances en la tecnología, aunque es verdad que falta cubrir muchas aéreas, la educación, la telecomunicación, y el deporte se han visto más favorecidos.

La educación cuenta con las vías del internet para incrementar los caminos al aprendizaje bilateral de lenguas y culturas. En algunos colegios se han comenzado a usar las Tablets²¹ o Ipad²² para eliminar los pesados libros y el impacto ambiental de las hojas.

La telecomunicación, ha evolucionado con la aparición de los canales ecuatorianos en HD²³ y las diferentes empresas privadas de televisión por cable con su servicio Pay Per View²⁴. Los teléfonos celulares que se encuentran en el mercado en su gran mayoría son Smartphone²⁵ con acceso a internet en banda ancha y con velocidad 3G y 4G.

En el deporte, aunque no se encuentra la tecnología de equipos europeos como el alemán Borussia Dortmund y su Footbonaut²⁶, o los chalecos

²¹ **Tablet;** es una tableta electrónica con las características de una computadora portátil de pantalla táctil y del tamaño de la palma de un hombre adulto.

²² **Ipad;** es una línea de tablets o tabletas electrónicas de la marca Apple Inc.

²³ **HD;** por sus siglas en inglés High Definition, es un sistema de video de Alta Definición que brinda una mayor calidad y resolución de gráficos digitales.

²⁴ **Pay Per View;** es el sistema de telecomunicación de Pago Por Ver o por la televisión de pago por evento.

²⁵ **Smartphone;** es un teléfono móvil con características de una computadora, cuenta con una mayor capacidad de almacenaje de datos y con conectividad de internet.

²⁶ **Footbonaut;** es un innovador dispositivo que ayuda a los futbolistas a mejorar su respuesta en espacios reducidos y agudizar la visión periférica dentro del campo. (<http://mexico.cnn.com/deportes/2012/11/16/el-footbonaut-pretende-innovar-los-entrenamientos-de-futbolistas>)

GPS MinimaxX v.4.0.²⁷ del Rayo Cantabria de Santander, equipo español de segunda división, sí se puede encontrar los chips de eficiencia y control deportivo miCoach²⁸ y NikePlus²⁹ de los emporios deportivos Adidas y Nike respectivamente. Estos chips que al ser colocados en el calzado deportivo pueden registrar, controlar, detallar y archivar la información del usuario quien lo utiliza, marcando la hora, distancia y duración del recorrido trazado además de las calorías quemadas. Todo esto mediante un software instalado en tu Tablet, PC, laptop o Smartphone.

Finalmente se encuentran los relojes deportivos con control y monitoreo cardíaco de la marca Polar³⁰, usados por la plantilla del Club Sport Emelec durante el entrenamiento físico-cardíaco. Estos relojes trabajan como un pulsímetro, que es un dispositivo que permite medir la frecuencia cardíaca en tiempo real de quien lo utiliza. La correa transmisora se coloca en la muñeca para controlar electrónicamente el corazón mientras se hace ejercicio. Y este dispositivo registra datos como pueden ser el cardiograma, número de pulsaciones por minutos y diversas funciones más para que puedas controlarlos mientras haces ejercicio.

²⁷ **GPS MinimaxX v.4.0.**; es un GPS que facilita diez posiciones por segundo para evaluar los movimientos de los jugadores de fútbol. (http://www.ikasketak.ehu.es/p266-content/es/contenidos/noticia/20120515_elh_david_casamichana/es_np/20120515_elh_david_casamichana.html)

²⁸ **miCoach**; es una herramienta tecnológica desarrollada por Adidas para el control y creación de tus rutinas de entrenamiento físico.

(http://wiki.answers.com/Q/What_is_micoach) (<http://micoach.adidas.com/>)

²⁹ **Nike+**; es un dispositivo que mide y registra la distancia y el ritmo de un paseo o cuando corres. Se compone básicamente de un pequeño acelerómetro.

(<http://nikeplus.nike.com/plus/>)

³⁰ **Polar**; dispositivo electrónico en forma de reloj de pulsera que trabaja como pulsímetro para controlar el ritmo cardíaco durante una sesión de actividad física deportiva.

(<http://www.polar.com/en>) (<http://relojespolar.com/>)

2.2.7.6 AMBIENTAL

En el Ecuador bajo la Ley de Prevención y Control de la Contaminación Ambiental se intenta reducir al máximo cualquier actividad que atente de forma negativa con el impacto ambiental, dando pie a precautelar la buena utilización y conservación de los recursos naturales del país, en pro del bienestar individual y colectivo.

Como es el caso de la protección de la reserva natural Yasuní ITT, que sin importar que luego de estudios se prevea que es una de las fuentes petroleras más importantes nunca antes encontradas en suelo ecuatoriano, se la intenta proteger a toda costa. Pero independientemente de este caso, no todas las actividades dentro de la patria son protegidas o reguladas con la misma intensidad. Lamentablemente el fútbol hoy en día, aunque es un poco discordante por ser una disciplina deportiva, su actividad semanal está dando resultados negativos respecto a la índole de protección ambiental.

El fútbol es la disciplina donde reúne las habilidades físicas, psicológicas, intelectuales, motrices, y éticas del deportista, en donde el trabajo en grupo y el esfuerzo en conjunto es una de sus principales características. Con el deporte uno busca limpiar, oxigenar y metabolizar el organismo, además de incentivar el cuidado del cuerpo y la mente y así mantenerse saludable.

Sin embargo la actividad dentro y alrededor de este espacio deportivo genera ciertos impactos negativos en el ambiente. Los grandes espectáculos deportivos, como son categorizados las fechas del campeonato de fútbol de Serie A, generan consumos y desperdicios dañinos para el medio ambiente, ya que un escenario deportivo puede llegar a reunir a miles de hinchas con costumbres no tan eco-amigables.

Tras el encuentro de fútbol Ecuador-Argentina, por las eliminatorias al Mundial Brasil 2014, que se realizó en Quito, se generaron 25 toneladas de basura en el estadio Olímpico Atahualpa y en sus alrededores en las 7 horas de previa, durante y post partido, según informó la Empresa Metropolitana de Aseo (EMASEO).

Esta generación de desechos pueden incluir; unas 500 toneladas de CO₂³¹, el consumo de miles de Kw/h de energía que implica encender las iluminarias del estadio, la atención de desechos biológicos de 37.500 personas, el uso de agua, el papel que se reparte por tickets vendidos, los desechos alimenticios que generan estas personas y la contaminación de las aerolíneas al transportar a miles de hinchas hasta la capital.

El mismo COI ³²estableció el “cuidado del entorno” como “tercer pilar del deporte”. Hay que decir que desde que se tomó el acuerdo, en 1994, no se ha conseguido gran cosa, en particular considerando la terrible huella que dejan los juegos olímpicos, y no decir los 30 días que dura un mundial de fútbol.

³¹ **CO₂**; Dióxido de carbono

³² **COI**; Comité Olímpico Internacional.

2.2.7.7 LEGAL

Este proyecto tiene total libertad legal de ser ejecutado, ya que no tiene ninguna prohibición constitucional, civil o penal. Se verá amparado bajo los respectivos permisos municipales de construcción y funcionamiento. Además del trámite respectivo sobre levantamiento de obra y ordenanzas municipales de respeto y limitación territorial con los bienes aledaños.

No tiene limitación en su funcionamiento por ser zona residencial o zona escolar ya que no es un proyecto de ninguna índole delictiva o de servicios de expendio de bebidas alcohólicas. Su horario de atención está diseñado para no perturbar la tranquilidad nocturna de sus vecindades.

Se respetará el debido control y adecuación de sus instalaciones para la respuesta inmediata a catástrofes naturales, con vías de evacuación para emergencias bien señalizadas, tomas de agua, extintores, alarmas contra incendios, luces guías y toda señalética de guía dentro del complejo deportivo. Siempre respetando los requerimientos técnicos del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.

Será un negocio debidamente constituido en su marco legal y societario, sea como sociedad anónima o una compañía limitada. Se registrará en la Cámara de Compañías de Guayaquil y el Registrador de la Propiedad de Guayaquil con su respectivo RUC, porcentaje de acciones y escrituras de propiedad.

2.3 ESTUDIO DE MARKETING

2.3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La ciudad de Guayaquil es reconocida por albergar a la mayor cantidad de ecuatorianos que sienten una atracción especial por el fútbol, ya que en esta ciudad se encuentra el mayor número de hinchas y seguidores de los 2 equipos de fútbol más representativos o de mayor hinchada del país, convirtiéndolo en el lugar idóneo para arrancar este proyecto.

Guayaquil esta infinitamente futbolizada, por ello la práctica de esta actividad deportiva en cualquier barrio de la urbe es muy común. Se practica el indoor-fútbol, el fútbol sala, y el fútbol 11 en las escuelas, calles, barrios, parques y canchas de la ciudad desde hace 90 años atrás teniendo como referente a equipos profesionales del fútbol como Barcelona Sporting Club y Club Sport Emelec que aún permanecen en primera división, sin olvidar a instituciones como Everest, 9 de Octubre, Norteamérica, Liga Deportiva Estudiantil, entre otras que en alguna época fueron profesionales pero que ahora están ubicados en segunda y tercera división. Esta característica futbolera del ciudadano guayaquileño que ahora también se ha transmitido a las mujeres, es la materia prima para que hayan tenido éxito los negocios de alquiler de canchas deportivas y las escuelas de fútbol infantil y juvenil liderada por ex futbolistas profesionales donde se destaca la academia de Carlos Alfaro Moreno, que se ha convertido en semilleros para alimentar los torneos interbarriales organizados por las entidades deportivas del Guayas y las canteras de los clubes profesionales de primera, segunda y tercera división. Por estos hechos se aprecia el gran potencial que tendría este negocio que se ha planteado, porque justamente aprovecha esta preferencia en los potenciales clientes que serán captados como usuarios de este proyecto.

En cuanto al negocio de canchas sintéticas, el mercado oferta alrededor de 30 establecimientos deportivos, que reciben 4 veces por semana a cientos de personas que demandan el servicio de alquiler de cancha; un servicio distinto al de Fútbol Fitness.

Estas canchas de fútbol muestran una limitación del servicio que ofrecen en sus instalaciones, mismos que solo alquilan las canchas para jugar y no buscan brindar ningún otro servicio alternativo. Sin embargo este tipo de negocio se considera como un tipo de competencia indirecta a la cual se tendría que acercarse comercialmente para captar a esos clientes al centro de entrenamiento. Siendo este nicho de mercado un grupo objetivo por su perfil, se los buscaría atraer como clientes y accionista de Futbol Fitness.

2.3.2 HISTORIA DEL MERCADO

En Guayaquil una de las primeras canchas sintéticas en abrir sus puertas fue Futbol Time en el 2000, ubicada diagonal al RíoCentro Los Ceibos. Un espacio recreativo donde solo se usaba la cancha en horarios establecidos, durante un periodo de 4-6 horas por día. Fue ahí cuando el ex futbolista Alfaro Moreno exploto la idea y le agregó su experiencia de dirección técnica, y se propuso a transmitir su conocimiento y talento en el futbol a los niños y adolescentes de Guayaquil. Con gran certeza en el negocio, se comenzó a impartir clases de futbol a inicios del 2001 bajo un enfoque diferenciado, hoy en día conocida como La Academia, ubicada en ese año en la vía Juan Tanca Marengo, hoy en día en el Km. 2 1/2 vía a Samborondón, dentro del Centro Educativo La Moderna CELM.

A finales del 2005 él en ese entonces futbolista de Barcelona Sporting Club, José Francisco Cevallos inauguro su propio negocio vinculado al fútbol, donde ex glorias del fútbol se juntaban a jugar un partido para popularizar el espacio deportivo. Convirtiendo a La Canchita en una de las canchas más visitadas de todo Guayaquil. *“Los torneos deportivos organizados por Cevallos se volvieron muy populares, ya que los usuarios podían disfrutar de una tarde de fútbol junto a ex jugadores y profesionales vigentes del balompié nacional, como lo publicó el diario El Universo en un artículo destinado a invitar a todos los interesados a participar en el primer torneo de La Canchita”*³³.

³³ El Universo (20/10/2006) “Se alista torneo de fútbol en La Canchita de Cevallos”. (<http://www.eluniverso.com/2006/10/20/0001/15/D5CBC3085B294F0BB37DFBBA1238B7FC.html>)

2.3.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

En Guayaquil existen alrededor de 30 canchas de fútbol con césped sintético, siendo la zona del norte en donde más encontramos este servicio de alquiler para jugar fútbol recreacionalmente. Pero solo 22 canchas de toda la ciudad han logrado mostrar un excelente servicio e instalaciones, consiguiendo la fidelidad de su clientela de forma recurrente.

La característica principal de estos escenarios deportivos, es contar con la cancha de césped sintético para la práctica del fútbol, pero también existe la tendencia de ofrecer servicios adicionales como bares y restaurantes para la venta de bebidas y alimentos, televisores para la proyección de los partidos de fútbol del campeonato nacional o internacionales principalmente, así como cualquier noticia de índole deportivo.

También se realizan torneos de fútbol donde participan equipos de empresas, unidades educativas, universidades y encuentros deportivos entre usuarios del local; donde al ganador se lo premia con un trofeo o dinero en efectivo dependiendo de las reglas del campeonato.

Como diversificación en el servicio brindado, estas canchas comenzaron con el servicio de escuelas de fútbol dirigido a los niños y jóvenes para el aprendizaje de esta disciplina deportiva en forma de actividades extracurriculares.

En Los Ceibos y Vía a La Costa solo se encuentra de una a tres canchas privadas con los servicios antes detallados, sin embargo con la creación de espacios deportivos en los parques del sector y la construcción de estas instalaciones en las ciudadelas privadas como respuesta al aumento en la demanda, es lo que vuelve la esencia del proyecto en una posible dificultad. Por ejemplo Vía a la Costa encontramos una, La Pichanga, ubicada en el Km 10 1/2 vía a la costa, junto a la Gasolinera Mobil.

Aunque existan diferentes canchas con la infraestructura formada, la solidez de ganancias y la aceptación de la ciudad hacia este tipo de negocio ya sean privadas, de uso exclusivo de habitantes de una ciudadela, o de servicio comunitario en canchas municipales, ninguna brinda el servicio especializado que Fútbol Fitness desea implementar.

Canchas de Fútbol en Ciudades y/o Urbanizaciones de Los Ceibos y Vía a la Costa		
Vía a la Costa		
Nombre	Dirección	Cancha Sintética de Fútbol
Belo Horizonte	Km 11 ½ vía a la costa	Si
Puerto Azul	Km 11 vía a la costa	No
Bosques de la Costa	Km 9 ½ vía a la costa	Si
Arcadia	Km 14 ½ vía a la costa	Si
Porto Alegre	Km 12 ½ vía a la costa	Si
Portal al Sol	Km. 11 ½ vía a la costa	No
Punta Esmeralda	Km. 13 Vía a la costa	Si
Ciudad Olimpo	Km 23 vía a la costa	Si
Puerto Seymour	Km 14 ½ vía a la costa	No
Casa Club	Km 12 ½ vía a la costa	No
Terranostra	Km 13 ½ vía a la costa	Si
Valle Alto	Km 21 vía a la costa	No
Los Ángeles	Km 22 vía a la costa	No
Vía al Sol	Km 14 ½ vía a la costa	No
Porto Fino	Km 11 ½ vía a la costa	Si
Laguna Club	Km 12 vía a la costa	Si
Los Ceibos		
Nombre	Dirección	Cancha Sintética de Fútbol
Los Parques	Km 7 Ave. del Bombero	No
Los Olivos I	Km 1 ^{1/2} Ave. Leopoldo Carrera Calvo	No
Los Olivos II	Km 1 Ave. Leopoldo Carrera Calvo	No
Los Olivos III	Km 2 Ave. Leopoldo Carrera Calvo	Si
Ceibos Norte	Los Ceibos	Si
Las Cumbres	Los Ceibos	No
Santa Cecilia	Los Ceibos	No
Colinas de Los Ceibos	Los Ceibos	No

Tabla 2: Canchas Sintéticas en Ciudades y/o Urbanizaciones al Noroeste de Guayaquil.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de Mercado.

2.3.4 COMPETENCIA Y SUSTITUTOS

Canchas Sintéticas en Guayaquil	
Competidor Directo	
Nombre	Dirección
Futbol Center	Ciudadela Vernaza Norte, a una cuadra de Hunter, en la avenida Guillermo Pareja Rolando.
La Pichanga	Km 10 1/2 Vía a la Costa (antes de la Mobil)
Competidor Indirecto	
Nombre	Dirección
Futbolyc	Alborada 10ma etapa, Av. Francisco de Orellana, Junto al Colegio Antares
Futbol Park	Av. Agustín Freire, Cdla. La Garzota mz. 33 Solar 456
FutGol	Cdla. La Garzota Av. Guillermo Pareja Rolando (junto a Pacifictel)
La Canchita	Cdla. Kennedy Norte mz. 101 solar 13 al 16
Santería	Atrás siglo 21, La Garzota, antes de Santa Isabel
ZoccerZone	Ciudadela La Garzota Av. Miguel Jijón Mz 74 Solar 2 y Guillermo Pareja (entrando por Farmacia Fybeca)
Soccer City	Universidad Estatal, Facultad de Ingeniería Química
Astillero	Keneddy Norte, Av. Luis Orrantiamz. 703 #30
Metropolitana	Torres del norte (atrás de torre "A")
La Cascarita	Av. Domingo Comin (entre fab. Nestlé y Cdla. Limonal)
Hooligans	Garzota 2 Frente a Super Mercado Santa Isabel
La Finta	Dirección: Km. 1.5 vía a Samborondón (atrás del Village Plaza)
El Clásico	Av. Francisco de Orellana (atrás del HiperMarket Norte.)
Futbolín	Av. Carlos Julio Arosemena Km 1.5 entrada a Bellavista (Esquina de si café)
La Cancha	Av. 25 de Julio, junto al Hospital del Seguro
Jogo FC	Miguel H Alcivar Y Piedad Castillo , Junto A Fasinarm

Tabla 3: Competencia Directa e Indirecta en Guayaquil.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de Mercado

Centros de Acondicionamiento Físico en Guayaquil.	
Sustitutos directos	
Nombre	Dirección
Jefferson High SchoolGym	Km. 6½ de la avenida del Bombero
Raza Crossfit	Los Ceibos - Avenida primera y calle primera
Pilates Gym	Piazza Ceibos - Km 6 1/2 Vía a la Costa
Curve	Megamaxi Ceibos - Km 6 Vía a la Costa y Ave. Leopoldo Carrera Calvo
Zumba GlowParty	Megamaxi Ceibos - Km 6 Vía a la Costa y Ave. Leopoldo Carrera Calvo
Ceibos Norte Gym	Ceibos Norte
Gimnasio Home-Town	Piazza Ceibos - Km 6 1/2 Vía a la Costa
Alliance Pto. Azul - Jiu Ji Su	Cdla. Puerto Azul - C.C Puerto Azul 3er Piso
Sustitutos indirectos	
Nombre	Dirección
Maori Crossfit	Ave. Carlos Julio Arosemena Km 3 ½
Gimnasio de Crossfit "Corpus Guayaquil"	Cdla. Garzota II Mz. 44, Villa 32 – 33
Gold'sGym	Edificio WorldTrade Center - Ave. Francisco de Orellana y Justino Cornejo
HyperGym	Urdesa - Víctor Emilio Estrada y Jiguas
Miriam'sGym	Urdesa -Dátiles y Ave. Las Lomas
SegaleLifeGym	Cdla. Garzota I Ave. Dr. Miguel Jijón Mz. 74 Solar 8
UEES Gym	Km. 2.5 vía La Puntilla, Samborondón
NautilusGym	Kennedy Vieja - Calle Única 100 y Ave. Del Periodista.
BeenOn Time	Kennedy Vieja - Calle Única 593
Elite Fitness Center	Principal de la Alborada - Edificio Demitrio, Último Piso
FighterCrossBox	Miraflores - Ave. Central y Calle 7ma, Planta Alta
Power Factory Gym	Ave. Baquerizo Nazur, alborada 12va Mz. 629 solar 32

Tabla 4: Sustitutos Directos e Indirectos en Guayaquil.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de Mercado

2.3.5 BENCHMARKETING EXTERNO

Fútbol Fitness mediante el benchmarking³⁴ buscará referenciarse internacionalmente con instituciones líderes y experimentadas en el proceso de acondicionamiento físico para adultos usando el fútbol, afín que el proyecto sea competitivo en el mercado de servicios deportivos en Guayaquil.

Tratando de dejar atrás el estigma de la expresión “malo para la pelota”, la clase de fútbol de la escuela para adultos ‘Entrena En Línea’ (<http://www.entrenaenlinea.com/>) en la ciudad de Santiago de Chile, donde el sueño de aprender a jugar bien al fútbol y entrenar con la misma metodología física y técnica de los profesionales es lo principal, como lo explica el siguiente video (<http://www.youtube.com/watch?v=1N5C0ct20GQ>).

Aunque esta idea no es nueva en Chile, grandes clubes de fútbol profesional, optaron por iniciar con estos procesos de entrenamiento, abriendo sus puertas a usuarios principiantes bajo la capacidad técnica-táctica que pueden brindar sus expertos en el adiestramiento físico, metódico y conceptual del fútbol, como es el caso del Club Social y Deportivo Colo-Colo.³⁵

En el equipo de Colo-Colo, el sueño de vestir la camiseta alba nunca termina para muchos de sus hinchas, y mediante unas inscripciones limitadas, un usuario puede entrenar dos veces a la semana por dos horas como un profesional (<http://www.colocolo.cl/equipos/formacion/escuela-de-futbol-adulto-de-colo-colo/>). El 21 de Diciembre del 2011, los graduados de la Escuela de Fútbol para Adultos de Colo-Colo jugó el partido final en la cancha principal de su estadio, el Estadio Monumental David Arellano. (http://www.youtube.com/watch?v=vd_QjGfIFvI).

³⁴ **Benchmarketing**; es una herramienta dentro de la administración de empresa que busca comparar el funcionamiento de procesos realizados por empresas líderes del mercado.

(<http://www.losrecursoshumanos.com/contenidos/125-definicion-de-benchmarking.html>)

³⁵ Club Social y Deportivo Colo-Colo – página web; (<http://www.colocolo.cl/>)

2.3.6 BENCHMARKETING INTERNO

En el mercado local, los competidores y sustitutos directos que lideran los servicios de acondicionamiento físico y entrenamiento deportivo son de tres tipos; el gimnasio, los circuitos físicos de alta intensidad, y el fútbol, como son el caso de Gold's Gym Guayaquil³⁶, Crossfit Guayaquil³⁷ y Fútbol Center³⁸ respectivamente. Por ello, Fútbol Fitness comparará el éxito de los programas de entrenamiento físico de estos negocios, para ponerlos en práctica pero sin renunciar a la idea y forma de entrenar mediante el fútbol, siempre bajo la identidad del proyecto, incentivando el fortalecimiento físico, la resistencia respiratoria y cardiovascular y la coordinación motriz del fútbol.

Gold's Gym es una de las cadenas de gimnasios más reconocidas a nivel mundial y tal vez la más importante en el Ecuador. *“Inició sus actividades en el 2003, con una inversión de 3 millones de dólares por los derechos de franquicia. Para el 2005 existían alrededor de 5000 inscritos, de los cuales 1500 eran socios activos”*³⁹, así lo contó Vidal Veloz, administradora del gimnasio en un artículo para el diario Hoy. Los servicios que ofrecen son varios como por ejemplo: spinning, yoga, Pilates, aeróbicos, bailo-terapia, ejercicios cardio-respiratorios, pesas full body (ejercicios localizados), entrenamiento personal, tae-bo, entrenamiento funcional (localizado intenso), body bar (ligas y mancuernas) y step. Los costos son desde \$11,20 el día o \$78,40 mensuales. Además por un valor adicional de \$25 también se puede acceder al servicio de Pole Dance, masajes con reflexología, con acupuntura y rayos láser, y el servicio de nutricionista.

Según una información del programa N'Boga por el canal ETV Telerama *“Gold's Gym anualmente solo en el mes Enero tiene la promoción de ‘Congela tu tarifa’ que consiste en el pago de \$400 por los primeros seis*

³⁶ **Gold's Gym Guayaquil;** (<http://www.goldsgym.com/gyms/international/ec/729>)

³⁷ **Crossfit Guayaquil;** (<http://www.crossfitguayaquil.com/>)

³⁸ **Fútbol Center;** (<https://www.facebook.com/futbolcenter.nuestrapasion?fref=ts>)

³⁹ Diario Hoy (1/03/2005) - “Hacer músculos cuesta entre \$25 y \$50 al mes” (<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/hacer-musculos-cuesta-entre-25-y-50-al-mes-199203.html>)

meses del año”⁴⁰. El horario de atención es de lunes a viernes 05:00 a 23:00 y los sábados de 09:00 a 16:00. Como servicio estándar incluye un instructor de piso y ducha con toalla.

Por otro lado, la fiebre del Crossfit en Guayaquil representa cifras de asistencia muy altas en estos centros de entrenamiento físico. La actividad de circuitos de resistencia, potencia y rapidez son la base de sus ejercicios, todo bajo la función de trabajar con alta intensidad y corta duración. Crossfit nació en el 2001 en California-Estados Unidos de América a raíz de la idea de su fundador, el estadounidense Greg Glassman que usó esta técnica para entrenar a policías, luego bomberos, navales y militares, y por su eficacia se divulgó y ahora es un éxito mundial. Aunque no es una disciplina abalada por el COI. Según Nelly Rodríguez *“esta actividad tiene su mundial que se realiza todos los años en Estados Unidos desde el 2007. El pasado 7-9 de Junio del 2013, Ecuador participó en su primera eliminatoria para clasificar. Evento que se realizó en el Coliseo Voltaire Paladines Polo en Guayaquil. Dicho evento recibió a crossfitters⁴¹ de toda Latinoamérica, donde el cupo para el mundial en California del 26-28 de Julio se detallaba en un hombre, una mujer y un equipo de seis integrantes”⁴².*

Este deporte entró al Ecuador en el 2008, teniendo como pionero al Gimnasio “Corpus” Guayaquil, ahora llamado Crossfit Guayaquil. Su propietario, Carlos Andrade se vio atraído por esta nueva idea de ejercitarse, pero sobre todo por la dieta paleolítica, que se basa en alimentarse con comida como frutas, carnes, vegetales y frutos secos, y en la forma que comían los hombres de las cavernas.

⁴⁰ N'Boga (8/01/2009) - “Gold'sGym realiza promoción por temporada”

(<http://www.telerama.ec/videos?v=QUY49jhmuJwSV0eBEngw>)

⁴¹ **Crossfiter**; persona que realiza la actividad del Crossfit como modelo de entrenamiento de acondicionamiento físico.

⁴² Diario El Universo (6/06/2013) - “Los duros del Crossfit ya están en Guayaquil”.

(<http://www.eluniverso.com/noticias/2013/06/06/nota/996121/duros-crossfit-ya-estan-guayaquil>)

Hoy en día existen unos 10 establecimientos en Guayaquil y unas 3000 personas practican el Crossfit al menos 4 veces a la semana. Lo atractivo del Crossfit para muchos es que uno puede llegar a quemar 500 calorías diarias. Los entrenadores de estos establecimientos opinan y aconsejan que las sesiones deban ser tomadas durante unos 15-35 minutos, dos veces al día y 4 días a la semana. “El costo de las clases de Crossfit en Guayaquil oscila entre 30-50 dólares mensuales”⁴³, según un artículo del diario El Universo. A estos centros al que se ha referido (Gold’s Gym y Crossfit Guayaquil), se los considera como competidores indirectos que rivalizan y compiten con el negocio proyectado.

De acuerdo a la investigación realizada por el elaborador de esta tesis, Crossfit Guayaquil cobra una mensualidad de \$45+IVA, y su horario de atención es de lunes a viernes de 05:00 a 13:00 y 14:00 a 22:00. Como información adicional en el sector Noroeste de la ciudad (Los Ceibos y Vía a la Costa) existe un Crossfit de gran popularidad y acogida juvenil llamado Raza Crossfit⁴⁴ el cual cobra una matrícula de \$15 y una mensualidad de \$50 y su horario de atención es de lunes a viernes 06:00 a 13:00 y 15:00 a 22:00 y los sábados de 07:00 a 13:00.

También se ha investigado a el establecimiento llamado Fútbol Center, establecido como negocio de alquiler de canchas de fútbol sala en césped sintético desde el 2006. A partir de Enero del 2012 han innovado su negocio, al incorporarle el servicio de Fútbol-terapia, convirtiéndose así en el competidor directo de Fútbol Fitness. La inscripción o matrícula es de \$25 y con una mensualidad de \$30. Los horarios de atención de la Fútbol-terapia es de todos los días de 18:00 a 19:00 de la noche, menos los días jueves. Acá los usuarios pueden recuperar la silueta, aumentar la resistencia y recuperar la energía, mediante clases aeróbicas de preparación física, sustentadas en rutinas del fútbol profesional.

⁴³ Diario El Universo (10/01/2010) - “Haga ejercicios y disfrútelos”.

(<http://www.eluniverso.com/2010/01/11/1/1384/haga-ejercicios-disfrutelos.html>)

⁴⁴ **Raza Crossfit;** (<http://www.razacrossfit.com/>)

Según Viviana Vásquez coordinadora de eventos y administradora del local, las clases tienen mucha acogida, porque hay gente que le gusta hacer ejercicio al aire libre y aprovechar la oportunidad de jugar fútbol. Con la conducción de Daniel Caicedo, entrenador del local, las clases son divertidas y además explica *“que es una especie de terapia, porque uno se relaja y se distrae con el ejercicio usando un balón”*⁴⁵; así lo comentó en un artículo del diario El Universo. Entre las actividades que se realizan están circuitos con balón dominado, conducción, regate, además de un calentamiento y elongación antes de empezar.

*“Este establecimiento también brinda servicios de bar y proyección de partidos de fútbol nacional, internacional y fechas de eliminatorias”*⁴⁶, como lo informa un artículo del diario El Telégrafo sobre la acogida del partido de Ecuador vs. Paraguay en establecimientos de recreación social y deportiva.

Es considerado como un negocio embrionario con un servicio de lento desarrollo, comparado a Julio del 2013.

El pasado 4 de Julio del 2013 varios locales del Norte de Guayaquil fueron clausurados por no tener en regla documentos como el PAF⁴⁷, emitido por la Gobernación del Guayas. Según un artículo del diario PP ‘El Verdadero’ de Guayaquil, *“en la ciudadela La Garzota, la cancha sintética Fútbol Center fue cerrada de manera preventiva por funcionar en horarios no establecidos y por el expendio de bebidas alcohólicas en estos lugares de recreación deportiva, según denuncias recibidas”*⁴⁸

⁴⁵ Diario El Universo (21/03/2012) - “El fútbol para ejercitarse”.

(<http://www.eluniverso.com/2012/03/22/1/1550/futbol-ejercitarse.html>)

⁴⁶ Diario El Telégrafo (13/11/2011) – “La Tricolor entusiasmo menos que otros partidos”.

(http://www.futbolinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=noticia&id=38502&umt=el_telgrafo_guayaquil_la_tricolor_entusiasmo_menos_que_otros_partidos)

⁴⁷ **PAF**; Permiso Anual de Funcionamiento.

⁴⁸ Diario PP ‘El Verdadero’ (4/07/2013) – “Locales de La Garzota fueron clausurados”.

(<http://www.ppelverdadero.com.ec/mi-guayaquil/item/locales-de-la-garzota-fueron-clausurados.html>)

2.3.7 FUERZAS DE PORTER

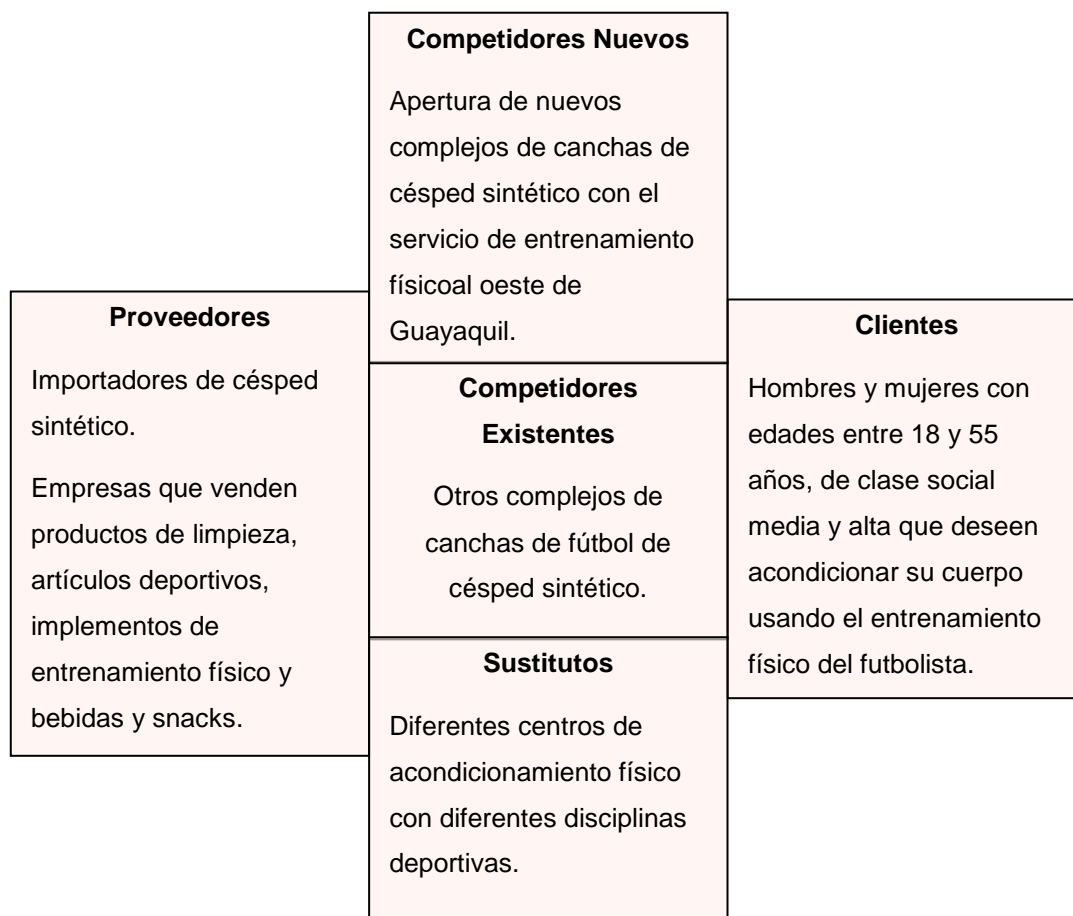


Gráfico 13: Las 5 fuerzas Porter de Fútbol Fitness

Elaborado por: Autor de esta tesis

Fuente: PowerPoint

2.3.7.1 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES O CLIENTES

El cliente potencial de nuestro servicio, serán los hombres y mujeres de 18-55 años que habiten en el sector Noroeste de la ciudad de Guayaquil, en los Ceibos y Vía a la Costa, los cuales pueden estar realizando actividades físicas-deportivas en otros centros de acondicionamiento corporal, además de aquellos que decidan probar otra actividad y/o aquellos que no realicen ninguna actividad física-deportiva y estén con ganas hacerlo, dándoles el poder de negociación del precio de este servicio a causa de los ya establecidos negocios de acondicionamiento físico.

2.3.7.2 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES O VENDEDORES

El poder de negociación la tendrán los proveedores de implementos deportivos, de entrenamiento y los equipos de fortalecimiento muscular, las empresas conciliadoras de bebidas hidratantes y las frutas.

Los proveedores tendrán poder de negociación sobre todo en los costos de las maquinas del gimnasio, las cuales son algo costosas, y no se encuentra en Guayaquil muchos establecimientos donde adquirirlas a precios módicos, aunque por el lado de los proveedores de los implementos de entrenamiento futbolístico y materiales de cancha si hay varias compañías de este tipo en el mercado lo que permitirá tener la opción de seleccionar con quien hacer negocios.

2.3.7.3 AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES

“Fútbol Fitness” se encuentra en la industria de servicio deportivo la cual está bastante copada si hablamos de canchas de fútbol pero que no brindan el perfil de servicio que este proyecto trata de ofertar. Para ser exactos, en el sector de Los Ceibos y Vía a la Costa cuenta con pocas canchas de fútbol (La Pichanga, la Cancha del Comité Los Ceibos y la Cancha de Ceibos Norte) y adicionalmente las ciudadelas equipadas con espacios para practicar este deporte.

La entrada de nuevos competidores es bastante baja puesto que se necesita de una gran inversión, pero si hablamos de negocios con infraestructura formada que desean añadir el servicio que se está proponiendo en este proyecto, entonces hablamos que la introducción de estos nuevos competidores si se pudiera volver alta, puesto que este proyecto es una idea nueva de servicio que aún no es aplicada en este sector para las personas, pero que si se encuentra en el Norte de Guayaquil. Sin embargo el proyecto creará estrategias publicitarias y el uso de la tecnología del deporte para de esta forma contrarrestar el avance de la competencia.

2.3.7.4 AMENAZA DE SERVICIOS SUSTITUTIVOS

Además de los precios por los servicios deportivos sustitutos, se encontrarían como sustitutos indirectos los diferentes centros privados de acondicionamiento físico en la ciudad de Guayaquil y como sustituto directos aquellos ubicados al Noroeste de la ciudad; y también aquellas inversiones municipales y/o gubernamentales de espacios de recreación deportiva.

2.3.7.5 RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

En Guayaquil solo se tiene un competidor directo, "Futbol Center" que tiene la misma idea de acondicionar el cuerpo usando la actividad deportiva del fútbol o la recreación de jugar al fútbol, y se encuentra situado Cdla. Vernaza Norte, y Av. Guillermo Pareja Rolando Mz 20 Sl 8. En cuanto a otros competidores se tienen canchas de alquiler, parques, clubes deportivos, etc. que se volverían competidores directos y agresivos ya que como la infraestructura está formada y solo faltaría añadir el servicio de entrenar y acondicionar el cuerpo usando el fútbol, estos sí llegarían a convertirse en un riesgo, y por ello se volvería necesario mantener el servicio actualizado con el uso de tecnología y la oferta del servicio completo y especializado.

2.3.8 CICLO DE VIDA DEL SERVICIO

A este negocio se lo considera innovador porque está rescatando una característica intrínseca del guayaquileño que es su afición al fútbol para construir un negocio de acondicionamiento físico sustentado en este gusto y preferencia del consumidor que como resultado de las encuestas realizadas se percibe una buena aceptación (36,36% de totalmente de acuerdo y 46,75% de acuerdo).

Si aplicamos el grafico del ciclo de vida del producto podemos ubicar a este negocio en su fase de introducción,

Tasa de crecimiento = Crece un 5% anual

Demanda = Existe una demanda insatisfecha en sectores populares, pero el negocio está focalizado a un target de segmento medio y alto.

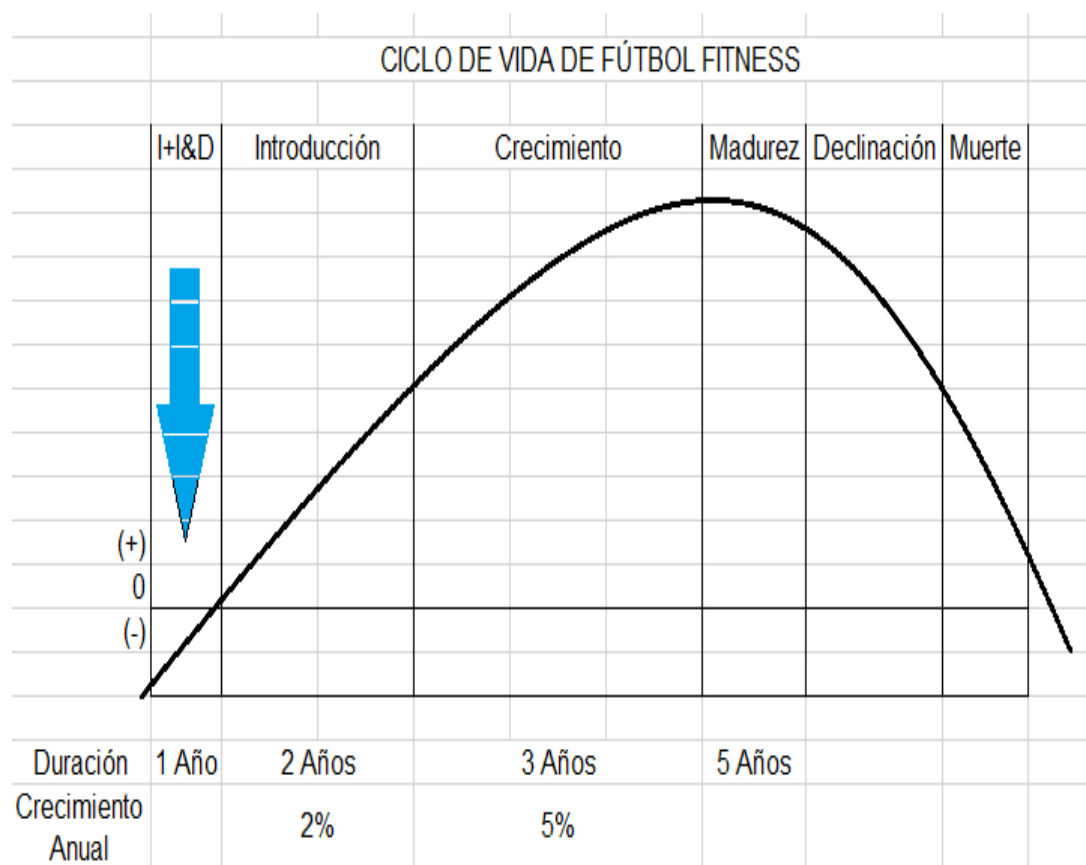


Gráfico 14: Ciclo de vida del producto o servicio.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Excel

Investigación + Innovación & Desarrollo: En esta etapa en la cual se está desarrollando y diseñando el producto o servicio que concibe el negocio los flujos de caja son negativos porque es una etapa de inversión previa que en esta investigación ha tomado aproximadamente 8 meses.

Introducción: En la etapa de Introducción de nuestro servicio, se decidirá implementar una fuerte campaña de difusión vía volantes sobre el servicio de Fútbol Fitness en puntos estratégicos de la ciudad para que las personas puedan conocerlo.

Crecimiento: Durante esta etapa la estrategia será hacer una gran campaña de Publicidad con Radios locales de Guayaquil y algunas páginas web, con el fin de atraer a usuarios del sector Noroeste, del resto de la ciudad e informar de paquetes de membrecías y promociones especiales, para captar la atención de usuarios de otros centros de acondicionamiento físico.

Madurez: Se espera ya ser conocidos en la ciudad y tener no solo un posicionamiento de la marca en el mercado sino principalmente la aceptación, la preferencia, la confianza y la fidelidad de nuestros clientes, de tal manera que los horarios de atención del servicio de entrenamiento estén copadas, con nuestro servicio de acondicionamiento físico comprobado y preferencial.

2.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

Se ha definido a la población de la siguiente manera: hombres y mujeres entre 18 y 55 años, que formen preferiblemente parte de la población económicamente activa, que tengan deseos de acondicionar su estado físico y aspecto corporal, mejorar su salud, y que además deseen asistir al complejo deportivo ubicado al Noroeste de la ciudad de Guayaquil. De este conjunto de características hemos procedido a obtener el tamaño de la muestra.

2.4.1 DISEÑO DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA

Para este estudio, la obtención de la población será los ciudadanos de Guayaquil. Se centrará la investigación en el adulto joven, medio y mayor con edades entre 18-55 años, de sexo masculino y femenino. Con un nivel socio-económico medio y alto.

La población además de los ciudadanos, serán los usuarios y propietarios de los negocios que brindan el servicio de alquiler de canchas sintéticas para la recreación futbolística y adicionalmente los datos e información que las entidades públicas de control estadístico como el INEC puedan brindar sobre los guayaquileños y su relación con el deporte.

Se realizará entrevistas a profesionales en el tema deportivo y físico, específicamente a preparadores físicos que tengan vínculo con el fútbol, como el Sr. Rodrigo Figueroa Puelma, preparador físico del primer plantel del Club Sport Emelec y a ex futbolistas juveniles, como el Ing. Felipe Valladares, ex jugador de las divisiones formativas del Club Sport Emelec y ex federado deportivo en la Federación Deportiva del Guayas.

El método que se utilizará es el muestreo aleatorio simple, en el cual cada elemento en la población tiene una probabilidad de selección. Cada elemento se elige en forma independiente de los demás y la muestra se toma mediante un procedimiento aleatorio. Para ello se utiliza la selección de una muestra de sujetos o elementos, que no es más que la elección de una parte representativa del universo, cuyas características serán de acuerdo al perfil anteriormente detallado.

Según Manuel Gálan Amador en su blog personal de internet, acerca de la 'Metodología de la Investigación' dice que:

La población o universo se refiere al conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan. En una investigación puede considerarse varias poblaciones o sub- poblaciones. Se debe incluir una breve descripción de las características más sobresalientes de la población., en términos de su importancia para el estudio. En una investigación, la población no sólo se refiere a la gente, también puede ser una empresa, una industria, etc. La población es el total del caso de estudio. Es importante definir cuál es la población de estudio. (Gálan Amador, 2010)

Al encontrarse frente a un universo de más de 2'400,000 habitantes dentro de la zona urbana de Guayaquil, el muestreo se vería complicado de realizar. Por ende bajo la siguiente formula se podrá estipular el número de muestra necesario para definir la correlación del universo a investigar, y así saber cuántas personas estarían dispuestas a consumir o utilizar el servicio de Futbol Fitness.

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

Ecuación 1: Tamaño de la muestra

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: <http://es.convdocs.org/docs/index-25524.html?page=5>

Descripción:

n = tamaño de la población.

z = nivel de confianza de 95% (valor estándar de 1,96).

p*q = es la variancia de la proporción.

e = margen de error de 5% (valor estándar de 0,05).

2.4.2 DESCRIPCIÓN DE LOS ELEMENTOS

Mediante una encuesta de 15 preguntas, se buscará el tamaño de la demanda que reflejará la posible apertura de la comunidad sobre esta idea, proyecto e investigación. Una vez que hemos decidido el instrumento de medida a utilizar y el alcance que vamos a tener, vamos a comenzar el diseño del cuestionario para recopilar la información de los consumidores y el proceso seguido en su elaboración.

Se realizaron preguntas estructuradas mediante una investigación directa a la población, se recolectó una data representativa de la muestra vinculada o desvinculada a la actividad física o deportiva diaria.

Con el objetivo de que la selección de los encuestados fuera lo más aleatoria posible, se recolectó la data de forma directa en cada centro de acondicionamiento físico y espacios deportivos recreacionales relacionados con el fútbol durante distintas horas del día y distintos días de la semana.

Se usó la página web www.surveymonkeys.com para diseñar de forma electrónica la encuesta y mediante las redes sociales como Hotmail, Facebook y Twitter se llegó a diferentes usuarios cercanos al elaborador de esta tesis.

Se intentó obtener información de la población por medio de la vía telefónica, pero como la encuesta es muy larga (15 preguntas) los sujetos no compartían ni el tiempo ni la paciencia para responder con concordancia y veracidad.

Se ha estructurado el cuestionario con preguntas cerradas y abiertas, de tal manera que ayude a cumplir los objetivos de la investigación y facilite la tabulación de los datos, pero sin tener que encasillar las respuestas y pensamientos de la comunidad.

2.4.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el tamaño de la muestra, se utilizó la técnica de muestreo aleatorio, y así se determinó el número de personas a encuestar, aplicando la fórmula de una población infinita (mayor a 100,000 unidades). En este caso, por “tamaño de la muestra” se entiende el número de personas que les interesa la actividad deportiva y/o el entrenamiento relacionado con el fútbol. El cálculo del tamaño de la muestra se entiende que es el tamaño adecuado de la muestra para que una encuesta relativa de la población sea representativa, y está determinada en gran medida por tres factores:

- Prevalencia estimada de la variable considerada (en este caso, los bajos índices de actividad deportiva en Guayaquil.).
- Nivel deseado de fiabilidad.
- Margen de error aceptable.

La ciudad de Guayaquil tiene un total estimado de 2.400.000⁴⁹ habitantes en el 2013, con un crecimiento poblacional de 2,50%, por ende el tamaño de la muestra para un diseño de encuesta basado en una muestra aleatoria simple, puede calcularse mediante la siguiente fórmula:

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

Descripción:

N = tamaño de la población.

n = tamaño de la muestra.

z = nivel de confianza de 95% (valor estándar de 1,96).

p*q = es la variancia de la proporción.

e = margen de error de 5% (valor estándar de 0,05).

⁴⁹ Diario El Universo (31/08/2011) – “Guayaquil con 2’291.158 de habitantes”

(<http://www.eluniverso.com/2011/09/01/1/1355/guayaquil-2291158-habitantes.html>)

Desarrollo:

N = 1'500.000

z = 1,96

p = 0.5

q = 0.5

e = 0,05

n= 384

Se toma N como 1'500.000 debido a que es el estimado de la población de Guayaquil entre hombres y mujeres de 18-55 años que pertenecen a un nivel socio económico medio, medio alto y alto. Cifra obtenida por medio del uso del software CPV2010⁵⁰ del INEC. Dando como resultado un tamaño de la muestra de 384 individuos. A causa del factor de tiempo solo se pudo tomar una muestra de 378 individuos, más la información obtenida es válida y veraz.

⁵⁰ **CPV2010**; Software del INEC que permite mediante el módulo, el manejo integral de la base de datos.

(http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=58&language=es)

2.4.4 MODELO DE LA MUESTRA

Anexo 1

2.4.5 ANÁLISIS ESTADÍSTICOS DE LA MUESTRA

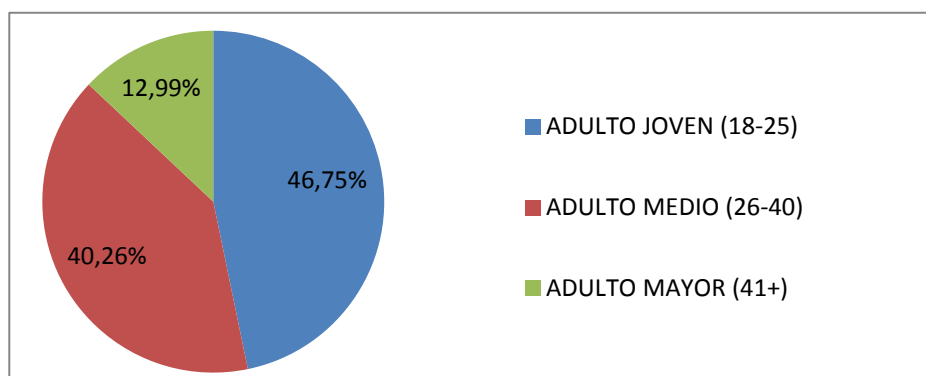
Mediante una encuesta de 15 preguntas y con un tamaño de la muestra de 378 encuestados, los cuales se detallan de la siguiente manera de acuerdo a la vía que el elaborador de esta tesis uso para obtener el resultado; consiste en:

Encuesta física: 211

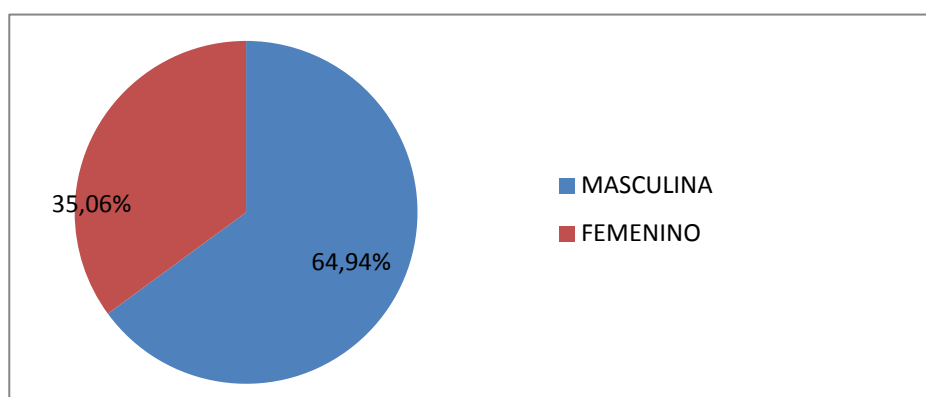
Encuesta electrónica: 153

Encuesta telefónica: 14

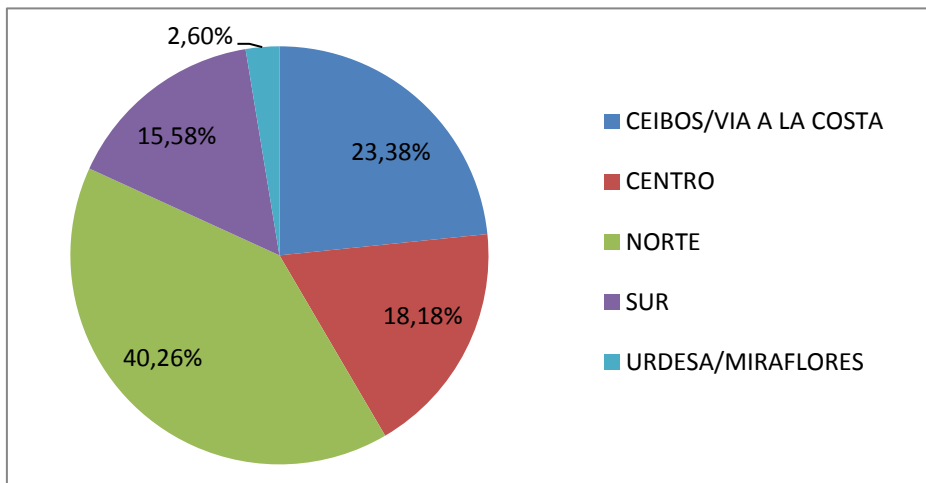
Variable: Edad



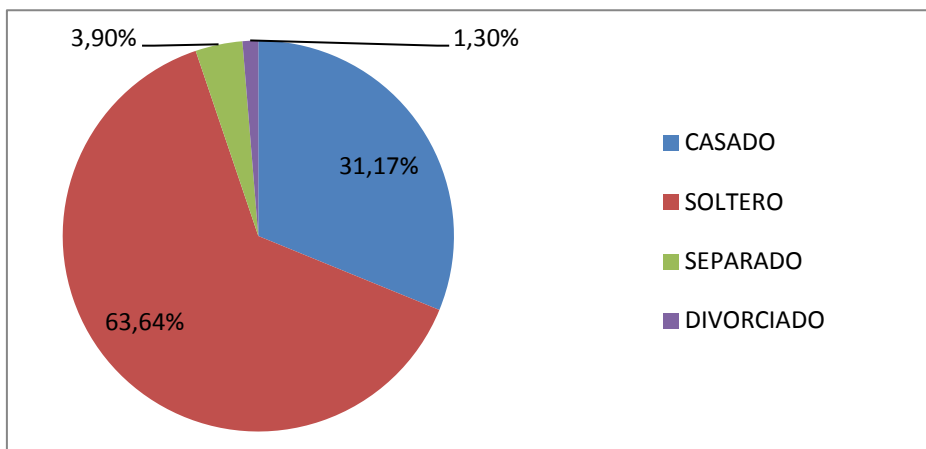
Variable: Sexo



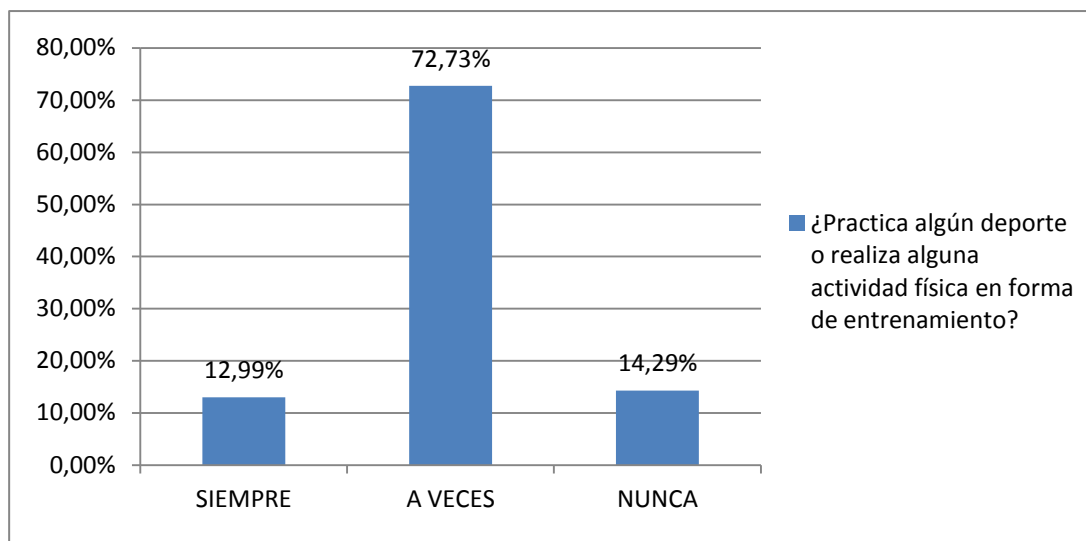
Variable: Ubicación



Variable: Estado Civil

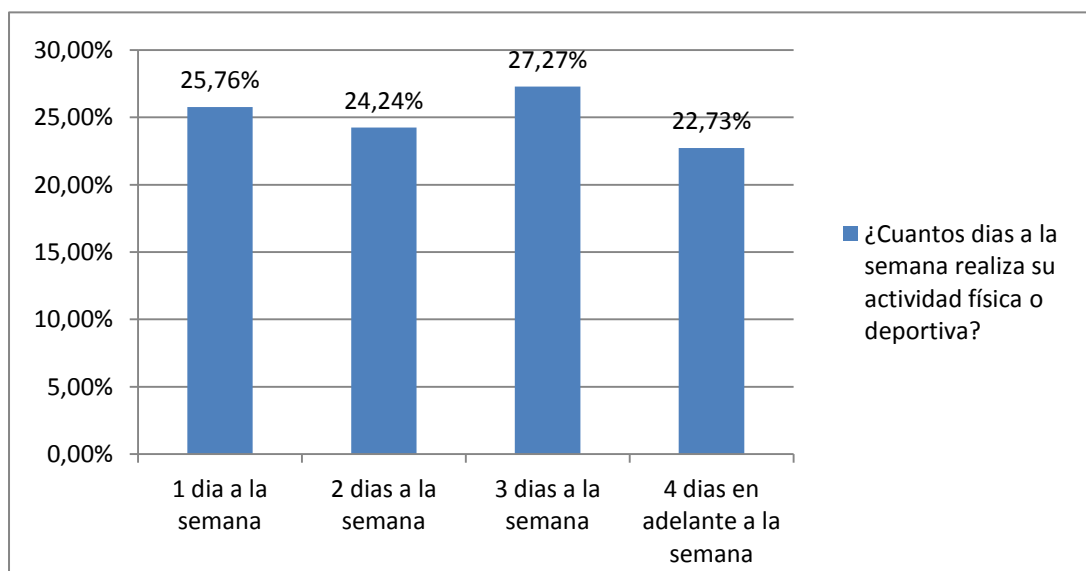


1.- ¿Practica algún deporte o realiza alguna actividad física en forma de entrenamiento? Si su respuesta es NUNCA, avance hasta la pregunta 7.



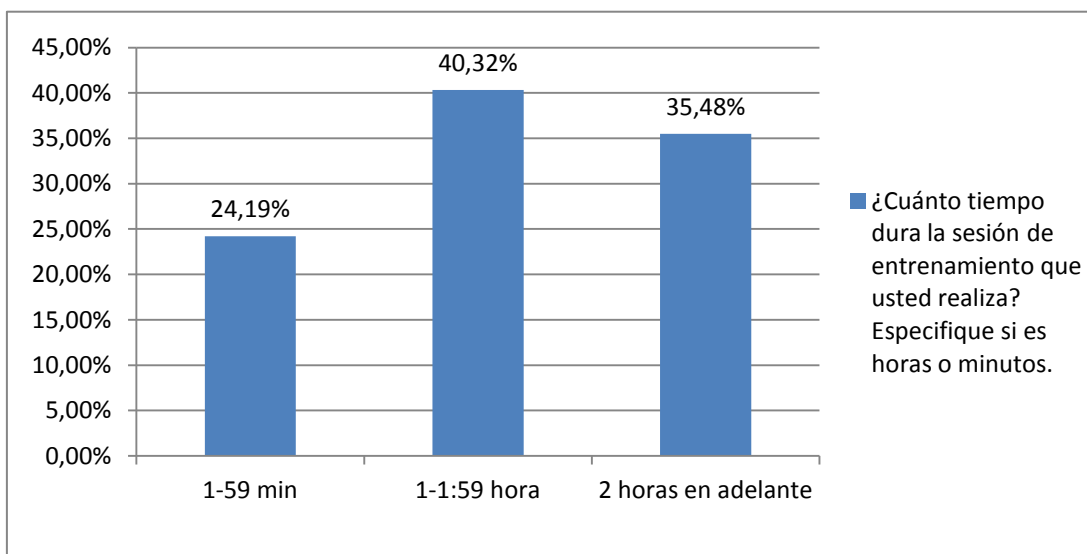
En este gráfico se puede observar que el 72,73% de los encuestados realizan una actividad deportiva o entrenamiento físicamente de forma irregular, y solo el 12,99% está ligado al deporte de manera rutinaria.

2.- ¿Con cuanta frecuencia a la semana realiza su actividad física y/o deportiva?



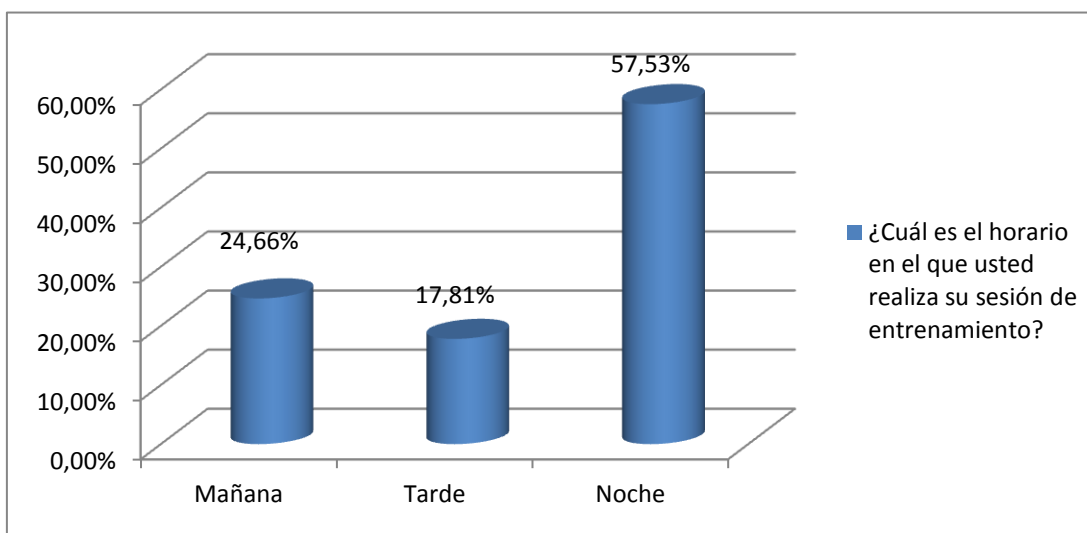
En este gráfico solo el 27,27% de los encuestados realizan una actividad física y/o deportiva 3 días a la semana, mientras que el 25,76% solo tiene un vínculo deportivo 1 día a la semana.

3.- ¿Cuánto tiempo dura la sesión de entrenamiento que usted realiza?



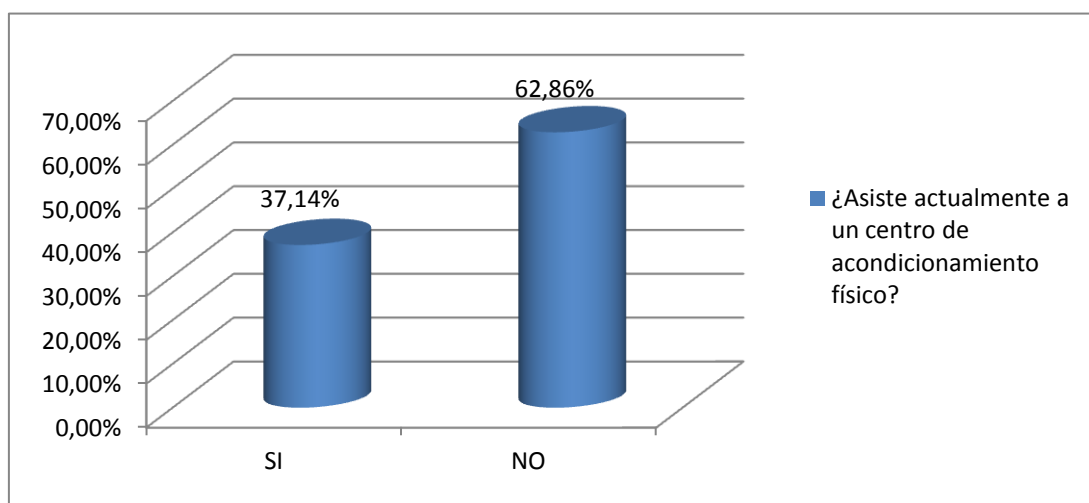
De acuerdo al gráfico el 40,32% de los encuestados realizan una actividad física o deportiva durante un máximo de 2 horas por sesión.

4.- ¿Cuál es el horario en el que usted realiza su sesión de entrenamiento?



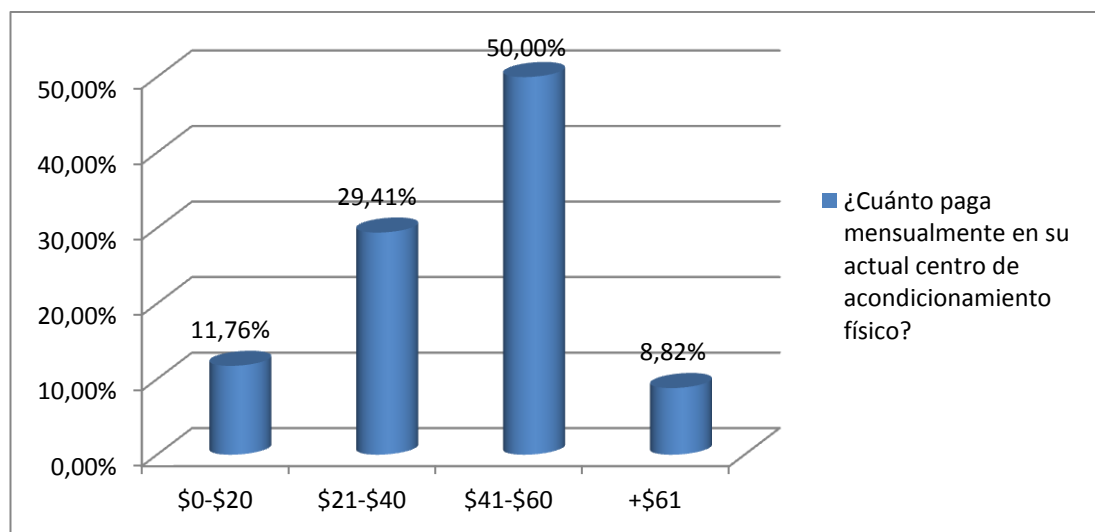
En el gráfico de la pregunta 4, los encuestados prefieren o tiene la oportunidad de realizar sus sesiones de actividad física-deportiva durante la noche, presentando un 57,53% sobre aquellos que los prefieren a la mañana.

5.- ¿Asiste actualmente a un centro de acondicionamiento físico?



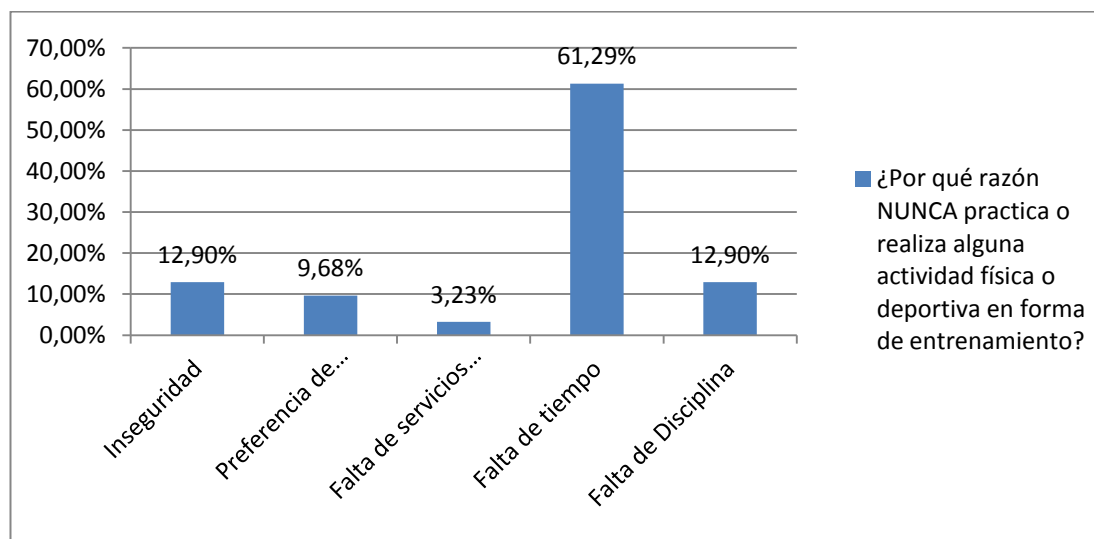
El 62,86% de los encuestados no asiste a un centro de acondicionamiento físico, de acuerdo a este gráfico. Mientras que el 37,14% si asiste.

6.- ¿Cuánto paga mensualmente en su actual centro de acondicionamiento físico?



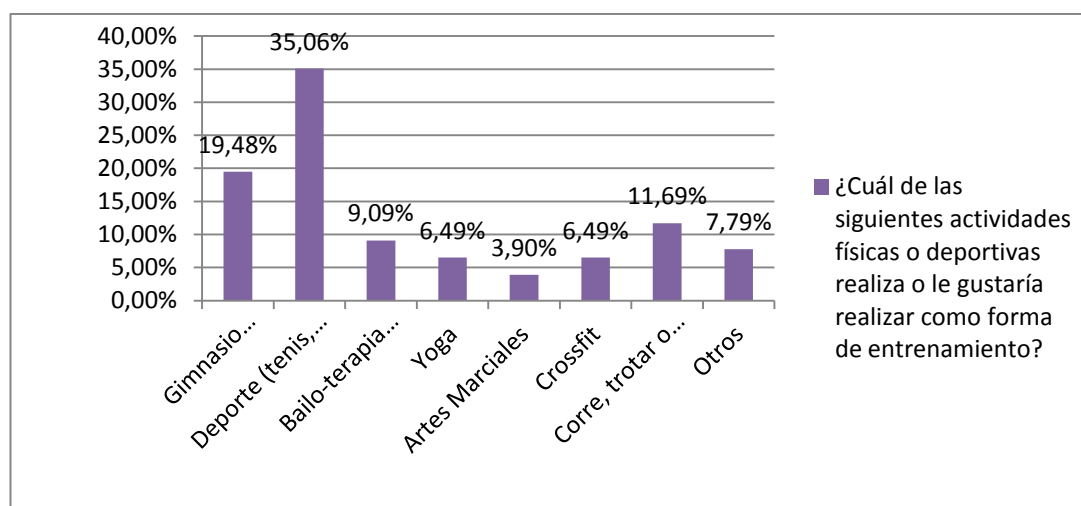
De los encuestados que si asisten a un centro de acondicionamiento físico, el 50% paga actualmente entre \$41 a \$60 en su lugar de entrenamiento, mientras que el 29,41% está entre \$21-\$40. Lo cual indica que las personas si destinan un gran porcentaje de sus ingresos en su cuidado corporal.

7.- ¿Por qué razón NUNCA practica o realiza alguna actividad física o deportiva en forma de entrenamiento?



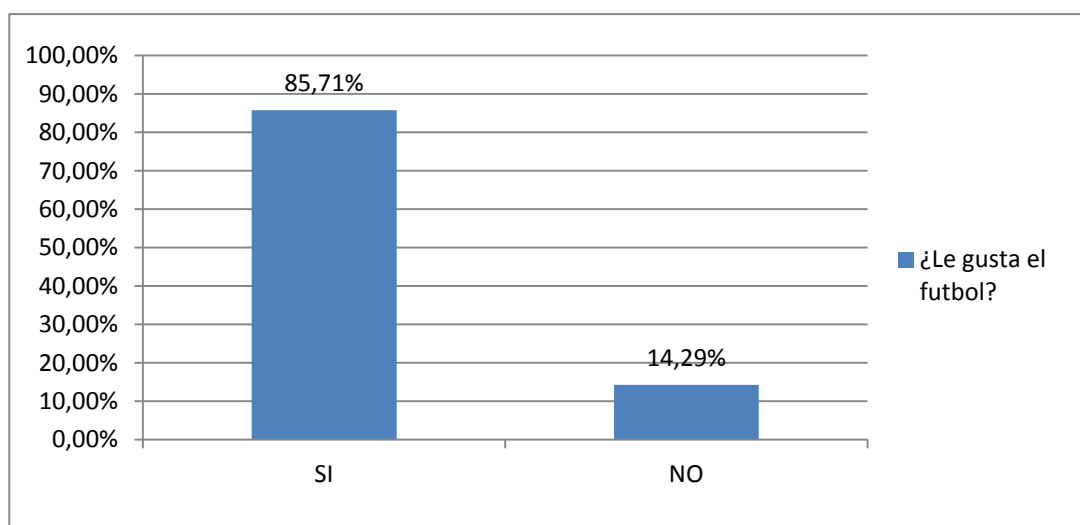
El 61,29% de los encuestados por temas de falta de tiempo no siguen una rutina semanal de actividad física-deportiva, lo cual indica que su vida privada sea por familia o responsabilidades personales es un factor muy importante.

8.- ¿Cuál de las siguientes actividades físicas o deportivas realiza o le gustaría realizar como forma de entrenamiento? Seleccionar solamente UNA respuesta.



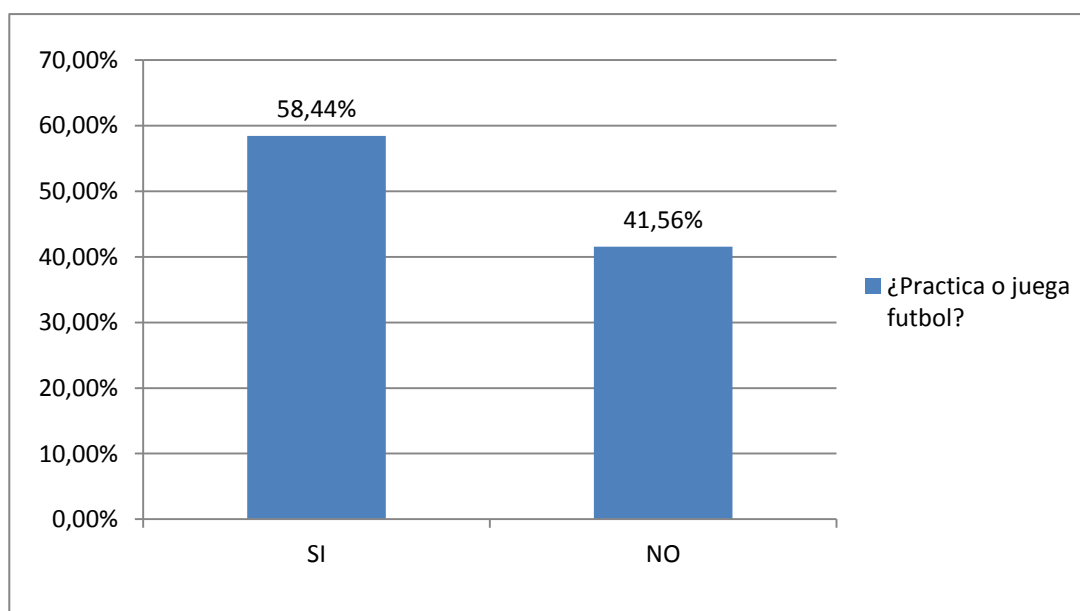
De los 384 encuestados, el 35,06% tiene preferencia por una actividad deportiva, en vez del gimnasio (19,48%), Crossfit, bailo-terapia, correr, etc.

9.- ¿Le gusta el fútbol?



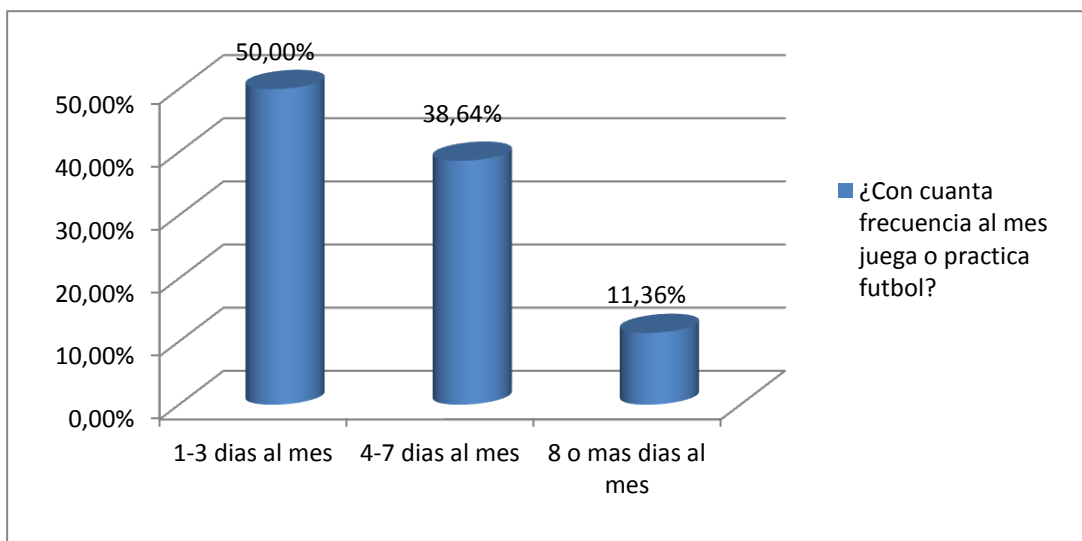
El 85,71% de los encuestados si les gusta el fútbol, lo que comprueba que en la ciudad de Guayaquil, el fútbol es la actividad deportiva de mayor preferencia.

10.- ¿Practica o juega fútbol? Si su respuesta es NO, avance hasta la pregunta 14.



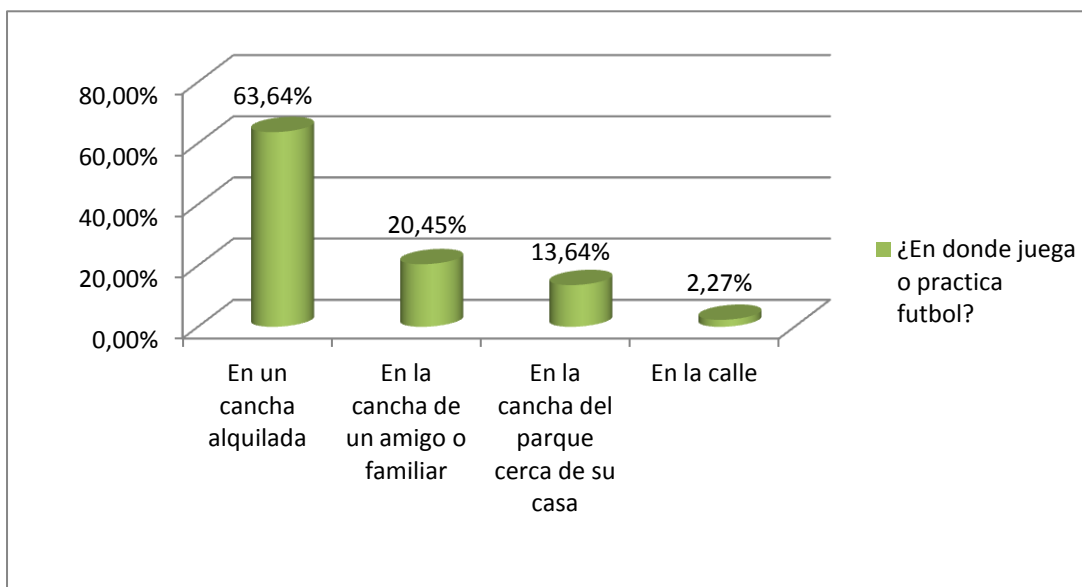
Del 85,71% de personas que si les gusta el fútbol (pregunta 9) solo el 58,44% lo practican, pero eso es bueno, por el hecho que Fútbol Fitness enseñara de forma conceptual, práctica, técnica y táctica este deporte.

11.- ¿Con cuanta frecuencia al mes juega o practica fútbol? Especifique si es semanas o días.



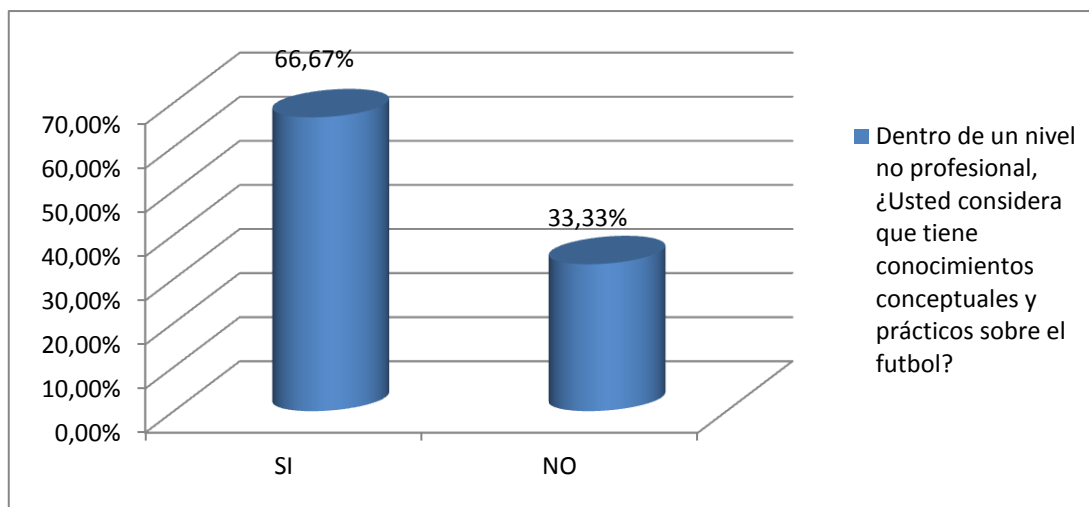
En este gráfico muestra que el 50% de las personas encuestadas juegan o practican el fútbol de 1 a 3 días al mes, mientras el 38,64% incrementa su actividad física-deportiva de 4 a 7 días al mes.

12.- ¿En dónde juega o practica fútbol?



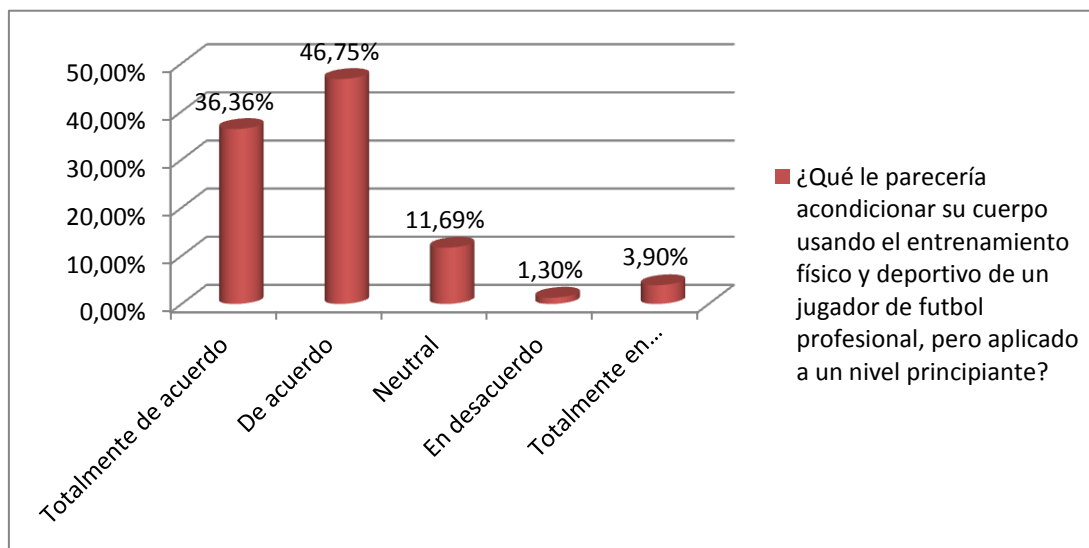
En este gráfico se demuestra que la acogida de las canchas de alquiler para jugar fútbol tiene una actividad del 63,64% sobre cualquier otro lugar donde jugar o practicar esta actividad. Lo que demuestra que esta demanda del servicio es aún positiva.

13.- Dentro de un nivel no profesional, ¿Usted considera que tiene conocimientos conceptuales y prácticos sobre el fútbol?



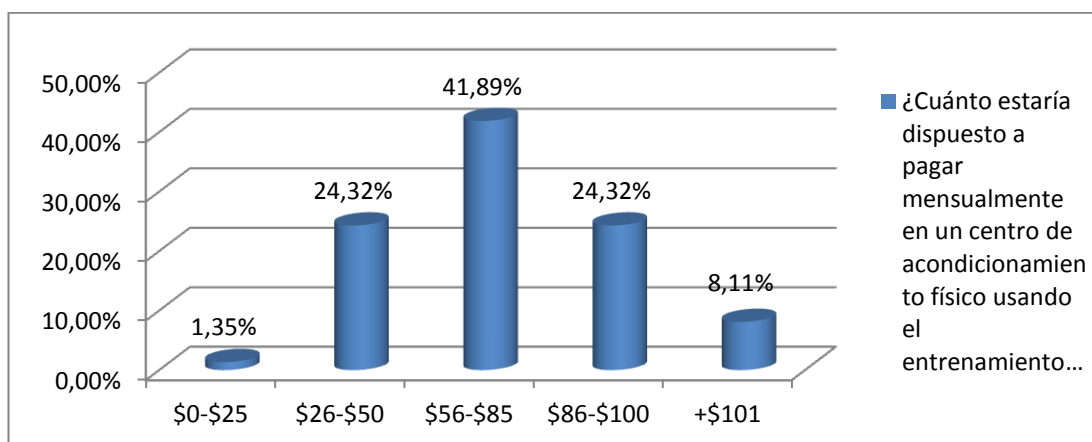
El 66,67% de los encuestados piensa que si posee un conocimiento conceptual y practico sobre el fútbol.

14.- ¿Qué le parecería acondicionar su cuerpo usando el entrenamiento físico y deportivo de un jugador de futbol profesional, pero aplicado a un nivel principiante? Selecciones con una (X) solo UNA respuesta.



Este gráfico pudiera representar la data más importante de esta encuesta, dando porcentajes muy altos de aprobación a la idea de servicio de Fútbol Fitness, con un 36,36% de personas que están totalmente de acuerdo y con un 46,75% de encuestados que están de acuerdo.

15.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente en un centro de acondicionamiento físico usando el entrenamiento antes explicado (pregunta 14)?



De los encuestados, el 41,89% está con la capacidad de pagar entre \$56 a \$85 mensuales por las sesiones de entrenamiento deportivo y acondicionamiento físico de Fútbol Fitness.

Análisis

Se ha determinado la existencia de un porcentaje de mercado óptimo a solicitar los servicios que el proyecto pretende ofrecer en la ciudad de Guayaquil. El sector de servicios deportivos se está desarrollando gracias al interés del civil común en llevar una vida sana junto al deporte.

Según este análisis, la mayoría de los hombres de edad adulta media suele realizar una actividad física-deportiva 3 veces por semana durante 2 horas en sesiones preferiblemente nocturnas, pero que en su mayoría no asisten a ningún centro de acondicionamiento físico. Dando como resultado que el deporte al aire libre es la principal disciplina escogida por la sociedad, donde específicamente el fútbol y el uso de espacios adecuados para la recreación física-deportiva de este deporte son realizados en su mayoría solo 3 veces al mes. También refleja que la gran mayoría que no realizan una actividad física-deportiva es por factor de falta de tiempo.

2.5 PLAN DE MARKETING

2.5.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING

Tratándose de un negocio innovador con potenciales competidores muy fuertes como lo son las escuelas de fútbol acreditadas y gimnasios de prestigio, se prevé como explicamos en el ciclo de vida del producto que durante los cinco primeros años de un negocio de estas características las inversiones iniciales son representativas económicamente para ser recuperadas en periodo de mediano plazo (5 años), siendo realistas la inversión física en infraestructura se planifica para diez años. Situación que condiciona el proyecto a estudiar a profundidad el plan financiero para identificar su generación de flujo de caja, rentabilidad, TIR, VAN, y tiempo real de recuperación de la inversión. Para decidir su implementación.

2.6 MARKETING MIX

2.6.1 PRODUCTO

El producto consiste en las instalaciones de un complejo deportivo de alrededor de 3,662m² de construcción, las cuales incluyen:

- 1 cancha de césped sintético, habilitada para 14 jugadores en el gramado de 65mts de largo y 45mts de ancho, con cuatro luminarias para la noche.
- 2 camerinos tanto como para hombres como para mujeres respectivamente con casilleros individuales, duchas, baño, sauna, cambiadores, sala de masajes y jacuzzi de hidromasajes e hielo-terapia.
- 1 Bar con cuatro mesas y cuatro sillas respectivamente.
- 1 gimnasio equipado con más de diez equipos de fortalecimiento muscular.
- 1 dispensario médico especializado y completo para controlar el organismo del usuario y responder a cualquier emergencia deportiva.

2.6.2 SERVICIO

Personal de entrenamiento y Personal médico y nutricional.

- 1 Director técnico deportivo
- 1 Preparador físico de cancha
- 1 Entrenador de gimnasio
- 1 Médico deportólogo
- 1 Kinesiólogo
- 1 Psicólogo deportivo
- 1 Nutricionista

Servicios

- La atención personalizada de los preparadores físicos bajo la motivación, la presión y el empuje de continuar y dar todo en cada entrenamiento.
- El uso de las duchas con agua caliente.
- El uso del jacuzzi de hidromasaje e hielo-terapia
- El uso de sauna
- La atención personalizada del deportólogo el cual realizará el ingreso de la información del estado físico y médico de cada usuario en la ficha antropométrica, además de llevar el control de la grasa corporal y el detalle de donde se encuentra alojada en el cuerpo, también llevará un control cardiovascular. Interpretará y dará un diagnóstico mensual de la situación real y actual de cada usuario, detallando el progreso o la falta de trabajo del mismo.
- La atención personalizada del kinesiólogo para la respuesta de malestares musculares pre-post entrenamiento, mediante masajes musculares y sugerencia del grado de esfuerzo físico que el usuario deberá realizar en el entrenamiento.

- La sesión terapéutica de psicológica deportiva sobre la motivación y el soporte emocional, incentivando el esfuerzo tanto físico, psicológico y ético con la finalidad de desarrollar la satisfacción personal, y fomentar la seguridad de la personalidad y la autoestima.
- El servicio especializado y personalizado de un instructor físico en el gimnasio el cual dará seguimiento a los ejercicios y sus cargas de peso, repeticiones y tiempo, además del uso libre de todas las máquinas de fortalecimiento muscular.
- La atención personalizada del nutricionista, el cual dará un control del peso y de acuerdo a los resultados dará un programa de dieta especializado y detallado en base a las necesidades fisiológicas y alimenticias de cada usuario.
- El servicio del alquiler de la cancha para la recreación deportiva, el cual deberá ser reservado. En este servicio se incluirá el uso de accesorios de recreación deportiva (balones de fútbol y pechera de entrenamiento)
- Es importante mencionar que todos los clientes recibirán una capacitación o sesión de prueba sin costo por parte de Fútbol Fitness. Esta capacitación consistirá en explicar un poco la idea del proyecto, los ejercicios que se trabajarán en las diferentes sesiones, los periodos y objetivos a cumplir de acuerdo al requerimiento y necesidad del usuario y sobre todo explicar y dejar en claro el perfil de servicio de entrenamiento del complejo deportivo. Además de exponer las normas de uso y cuidado del equipo de entrenamiento y las políticas de funcionamiento y seguridad dentro del complejo deportivo en general.
- La sesión de entrenamiento físico-deportivo en cancha y gimnasio tendrá una duración máxima de 2 horas y mínima 1 hora por sesión de entrenamiento.

2.6.2.1 SERVICIO FÚTBOL FITNESS (concentra el 70% del negocio)

Es un servicio que consistirá principalmente en el acondicionamiento físico del usuario usando un entrenamiento conceptual, técnico, táctico, físico, aeróbico y deportivo a base del fútbol profesional. Dependiendo del paquete de entrenamiento (F&F Oro/F&F Plata/F&F Bronce) se podrá incluir los diferentes servicios:

F&F ORO		
SERVICIO	INSTALACIONES	PERSONAL
ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO DE CANCHA (MENSUAL)	CANCHA	DIRECTOR TÉCNICO/PREPARADOR FÍSICO
ENTRENAMIENTO MUSCULAR PERSONALIZADO EN GIMNASIO (MENSUAL)	GIMNASIO	ENTRENADOR PERSONAL
SAUNA Y JACUZZI (DIARIO)	CAMERINO	ADMINISTRADOR
PARQUEO PRIVADO (MENSUAL)	PARQUEADERO	GUARDIA
CASILLERO (MENSUAL)	CAMERINO	ADMINISTRADOR
SERVICIO DE PSICOLOGÍA DEPORTIVA (MENSUAL)	DEPARTAMENTO MÉDICO	PSICOLOGA DEPORTIVA
SERVICIO DE CONTROL DE NUTRICIÓN Y PESO (MENSUAL)	DEPARTAMENTO MÉDICO	NUTRICIONISTA
SERVICIO DE MASAJES MUSCULARES (SEMANAL)	CAMERINO	KINESIÓLOGO
ACCESO A DUCHAS	CAMERINO	ADMINISTRADOR
RELOJ POLAR Y PECHERA DE ENTRENAMIENTO (MENSUAL)	TODAS	PREPARADOR FÍSICO
SERVICIO DE CONTROL MÉDICO DEPORTIVO (MENSUAL)	DEPARTAMENTO MÉDICO	MÉDICO DEPORTÓLOGO

Tabla 5: Paquete de beneficios F&F ORO

Elaborado por: El Autor de esta Tesis

Fuente: Investigación de mercado

F&F PLATA		
SERVICIO	INSTALACIONES	PERSONAL
ENTRENAMIENTO GENERAL DE CANCHA (MENSUAL)	CANCHA	DIRECTOR TÉCNICO/PREPARADOR FÍSICO
ENTRENAMIENTO MUSCULAR GENERAL EN GIMNASIO (MENSUAL)	GIMNASIO	ENTRENADOR PERSONAL
CASILLERO (MENSUAL)	CAMERINO	ADMINISTRADOR
SESIONES DE PSICOLOGÍA DEPORTIVA (MENSUAL)	DEPARTAMENTO MÉDICO	PSICOLOGA DEPORTIVA
SERVICIO DE MASAJES MUSCULARES (MENSUAL)	CAMERINO	KINESIÓLOGO
ACCESO A DUCHAS	CAMERINO	ADMINISTRADOR
ATENCIÓN DE CONTROL MÉDICA DEPORTIVA (MENSUAL)	DEPARTAMENTO MÉDICO	MÉDICO DEPORTÓLOGO

Tabla 6: Paquete de beneficios F&F PLATA

Elaborado por: El Autor de esta Tesis

Fuente: Investigación de mercado

F&F BRONCE		
SERVICIO	INSTALACIONES	PERSONAL
ENTRENAMIENTOS GENERAL DE CANCHA (MENSUAL)	CANCHA	PREPARADOR FÍSICO
ENTRENAMIENTO MUSCULARES GENERAL EN GIMNASIO (MENSUAL)	GIMNASIO	ENTRENADOR PERSONAL
ACCESO A DUCHAS	CAMERINO	ADMINISTRADOR

Tabla 7: Paquete de beneficios F&F BRONCE

Elaborado por: El Autor de esta Tesis

Fuente: Investigación de mercado

2.6.2.2 SERVICIO DE ALQUILER DE CANCHA DE FÚTBOL FITNESS (concentra el 20%)

Además como un servicio adicional y ocasional se encuentra el alquiler de la cancha donde se podrá jugar partidos libres o torneos de fútbol entre amigos y usuarios de Fútbol Fitness. El alquiler de la cancha es un actividad adicional y se las realizará en los horarios y días, los cuales no haya actividad de clases y/o entrenamiento.

ALQUILER DE CANCHA DE F&F		
SERVICIO	INSTALACIONES	PERSONAL
USO DE LA CANCHA SINTÉTICA (POR HORA DE ALQUILER)	CANCHA	ADMINISTRADOR
PECHERA DE ENTRENAMIENTO (POR HORA DE ALQUILER)	CANCHA	ADMINISTRADOR
ACCESO A DUCHAS	CAMERINO	ADMINISTRADOR

Tabla 8: Servicio de alquiler de la cancha de Fútbol Fitness

Elaborado por: El Autor de esta Tesis

Fuente: Investigación de mercado

2.6.2.3 SERVICIO DE BEBIDAS Y ALIMENTOS (concentra el 10%)

Como un servicio complementario el bar estará a disposición de los usuarios para dar atención en su hidratación y alimentación natural. Dentro de los servicios se encuentran bebidas energizantes, agua, jugos, pony malta, yogurt, galletas, etc.

En un futuro se espera brindar alimentos preparados a los usuarios acorde a la dieta impuesta por el nutricionista de Fútbol Fitness. De tal manera que el control y el proceso de entrenamiento, adelgazamiento, y tonificación corporal sea de forma integral tanto en el complejo deportivo como en la casa de cada usuario.

SERVICIO DE BAR
BEBIDAS ENERGIZANTES - PONY MALTA
AGUA - COLA - JUGOS - YOGURT - AVENA
BARRAS DIETÉTICAS - BARRAS ENERGÉTICAS - GALLETAS INTEGRALES
YOGURT CON CEREAL
YOGURT NATURAL

Tabla 9: Servicio del Bar de Fútbol Fitness

Elaborado por: El Autor de esta Tesis

Fuente: Investigación de mercado

2.6.2.4 DETALLE DE ATENCIÓN Y ACTIVIDADES SEMANALES DE FÚTBOL FITNESS

HORARIO DE ATENCIÓN Y ACTIVIDADES DE FÚTBOL FITNESS							
HORA/DÍAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
06:00 - 08:00	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F		
08:00 - 10:00	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA
10:00 - 11:00	LIMPIEZA Y ASEO	LIMPIEZA Y ASEO	LIMPIEZA Y ASEO	LIMPIEZA Y ASEO	LIMPIEZA Y ASEO	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA
11:00 - 17:00	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA
17:00 - 18:00	LIMPIEZA Y ASEO	LIMPIEZA Y ASEO	LIMPIEZA Y ASEO	LIMPIEZA Y ASEO	LIMPIEZA Y ASEO	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA
18:00 - 20:00	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA
20:00 - 22:00	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA
22:00 - 00:00	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ENTRENAMIENTO F&F	ALQUILER DE CANCHA	ALQUILER DE CANCHA

Tabla 10: Horario de atención y actividades de Fútbol Fitness

Elaborado por: El Autor de esta Tesis

Fuente: Investigación de mercado

2.6.3 PROPUESTA DE VALOR

Debido a que Fútbol Fitness es un servicio nuevo e innovador en el mercado de actividad deportiva rutinaria en el sector de Los Ceibos y Vía a la Costa, no se podría detallar de manera comparativa el servicio por medio de los competidores directos o indirectos, pero si se podría establecer la confianza, la calidad y la seguridad del servicio de acondicionamiento físico-deportivo, el uso de instalaciones equipadas acorde a las necesidades del futbolista profesional y la atención de un personal apto y experimentado en el fútbol. La manera de optimizar la oferta de este servicio en el mercado es proporcionar un servicio integral, personalizado, antes, durante y después de la oferta con el fin del cumplimiento del servicio añadiendo el cuidado físico y motivación emocional del usuario. Todo esto servirá para el cumplimiento completo y a tiempo de los entrenamientos para los usuarios.

2.6.4 VALOR DE MARCA

La marca encierra el derecho exclusivo a la utilización de un signo o nombre para la identificación de un producto y/o servicio, y se caracteriza por varios factores, como la combinación de una o más palabras, imágenes, figuras, símbolos, gráficos, letras, cifras, hasta se incluiría el logo y envase.

Dentro de la marca se consideró importante el uso de la palabra “Fútbol” para jerarquizar la identidad y el servicio de este proyecto; y buscando entrar de forma llamativa al target socio-económico que se está apuntando se usó la palabra “Fitness”, de tal manera que en conjunto se pudiera dejar en claro que este centro de acondicionamiento físico-deportivo entrenará a sus usuarios mediante la metodología del entrenamiento futbolístico profesional.

Siendo este un negocio nuevo, la marca está en proceso de construcción y el valor de la marca es de cero, la misma que acumulará valor como activo intangible estimamos que después de quinto año debido al éxito que este nuevo negocio logre en el mercado. Situación que permitirá construir el Know-How⁵¹ para a partir del octavo año o antes dependiendo del éxito logrado en una segunda etapa del proyecto se pueda emitir franquicia del negocio, creando una red exitosa, homologando el concepto desde el punto de vista jurídico y operativo a las academias de fútbol “Carlo Alfaro Moreno”.

⁵¹ **Know –How**; significa saber -como y es la consecuencia de la experiencia acumulada y las buenas prácticas de negocios que garantizan un dominio en el negocio en marcha. Esta es una herramienta que permite generar renta y capitalizar el capital intelectual, la experiencia, las innovaciones, los procesos que sostienen el negocio de franquicias como modelo exitoso de negocios, para crecer, generar mayores ingresos mediante los royalties, sin tener que hacer las inversiones costosas en activos fijos.

2.6.5 NOMBRE

Fútbol Fitness

2.6.6 LOGO



2.6.7 PROMESA BÁSICA (SLOGAN)

Teniendo claro que es muy importante que el slogan caracterice al servicio que ofreceremos, el mismo que va a permitir que la marca se posicione en la mente de los clientes. El slogan que se definió para el proyecto es el siguiente: **“Agilidad – Fuerza – Destreza”**

2.6.8 PRECIO

Este proyecto manejará una política de precio descremada por brindar un producto/servicio diferenciador de acuerdo a la elección del usuario, además combinará una política de precio psicológica y neta. El precio de los servicios de Fútbol Fitness ha sido establecido por el resultado obtenido en las encuestas, el precio de la competencia directa e indirecta y por los costos que representará poner en funcionamiento el complejo deportivo, siempre abarcando los objetivos de alcanzar una participación de mercado y la pronta obtención de utilidades.

PRECIO DE SERVICIOS DE FÚTBOL FITNESS		
SERVICIOS	PRECIO	
MATRICULA	\$ 25,00	INSCRIPCIÓN ANUAL
F&F ORO	\$ 89,00	MENSUAL
F&F PLATA	\$ 79,00	MENSUAL
F&F BRONCE	\$ 69,00	MENSUAL
ALQUILER DE CANCHA DE FÚTBOL FITNESS LUNES-VIERNES	\$ 35,00	POR HORA
ALQUILER DE CANCHA DE FÚTBOL FITNESS FDS	\$ 45,00	POR HORA

Tabla 11: Precio de servicios de Fútbol Fitness

Elaborado por: El Autor de esta Tesis

Fuente: Investigación de mercado

2.6.9 PLAZA

Km 6 ½ Ave. Del Bombero y Ave, Leopoldo Carrera Calvo, atrás del Megamaxi Los Ceibos. Perteneciente al Sr. José Tamariz S. (Villas & Jardines Cía. Ltda.). Este lugar fue seleccionado por cumplir con los respectivos permisos de funcionamiento municipales y también proporciona grandes posibilidades para el desarrollo de este negocio, debido a que es un lugar conocido, de fácil acceso y brindará espacios para los lugares de parqueo.

2.6.10 PROMOCIÓN

2.6.10.1 PUBLICIDAD

1. Se desarrollará una publicidad informativa, orientada en principio a los habitantes del sector indicando la apertura de un complejo deportivo de fútbol con el servicio de acondicionamiento físico-deportivo usando los ejercicios físicos, tácticos, técnicos y conceptuales del fútbol, dirigido a los adultos jóvenes, medios y mayores. Además se informará sobre los precios, los resultados post-entrenamiento, la ubicación y las instalaciones que el complejo deportivo tendrá a disposición de los usuarios.
2. Dicha publicidad se desplegará en las distintas aéreas del sector Noroeste de la ciudad (gasolineras, semáforos, Centros Comerciales, Iglesias, parques y ciudadelas) dando a conocer los atributos y beneficios que ofrecemos con el entrenamiento del fútbol y por otra parte los motivos por lo que es elemental ejercitarse y llevar una vida saludable.
3. Se dará a conocer la marca Fútbol Fitness mediante la publicidad en diferentes canales de comunicación, como en la radio (SuperK-800, Diblu, Radio Disney, etc.), volantes publicitarias y páginas web como por ejemplo: (<http://www.futbolizados.com/> , <http://www.ecuagol.com/ecuagol/index.php?> , <http://studiofutbol.com.ec/> o fan pages (<https://es-la.facebook.com/>). El presupuesto de la publicidad será distribuido anualmente, focalizando que a medida que pase el tiempo la cancha será reconocida por su servicio en el sector Noroeste de la ciudad y el gasto de dicha publicidad disminuirá.

2.6.10.2 MERCHANDISING

La implementación de una estrategia de merchandising⁵² ayudará a llamar la atención de nuestros futuros clientes. Así ellos sentirán curiosidad acerca de la promoción y se podrá brindar la información requerida. Se prevé facilitar la acción de venta de promociones de duración trimestral, sobre todo en enero o a comienzos de año, mediante la promoción de “¡Congela el precio de tu paquete de beneficios!” F&F PLATA con los servicios de un paquete de beneficios F&F ORO, para acceder al uso de todas las instalaciones y servicios de Fútbol Fitness.

2.6.10.3 CANALES DE COMUNICACIÓN

1. Volantes: para la repartición de volantes habrá una persona que cumplirá el papel de impulsadora entregando las volantes en puntos estratégicos en el Oeste de Guayaquil, como por ejemplo los fines de semana afuera de centros comerciales, en calles con gran afluencia de personas e iglesias.
2. Periódicos: esta publicidad consistirá en un pequeño espacio en una página con una fuerte tonalidad y letra Arial 28 en la sección de deportes en diarios gratuitos de Guayaquil.
3. Radio: El contrato se hará por la transmisión de 10 cuñas publicitarias diarias por los días lunes, miércoles, viernes y sábado en el horario de 10h00-20h00 en los diferentes programas de las emisoras más populares como Radio Canela, SuperK-800, Radio Disney, Radio Diblu y Caravana.

2.6.10.4 MARKETING DE RELACIONES

Mediante la conexión informática y el registro de las actividades de Fútbol Fitness, se llevará un seguimiento de cada uno de sus usuarios. Se proveerá de información y soporte, sobre nuevas actividades y propuestas de participación integral entre los clientes y Fútbol Fitness. Esto conduce a un

⁵² **Merchandising**; significa mercadotécnica en inglés.

constante Feedback⁵³, pues los clientes tienen la posibilidad de opinar y compartir mediante redes sociales como Facebook y Twitter sobre sus gustos y preferencias, además de obtener opiniones e ideas sobre las sesiones y/o actividades de acondicionamiento que quisieran realizar como trabajo adicional al entrenado, así el cumplimiento de objetivos sobre el servicio brindado se vuelve más personalizado.

2.6.11 MATRIZ BCG




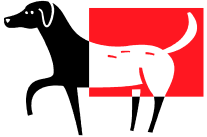
Tasa de crecimiento del mercado	Alto	Estrella 	Incógnita  "Fútbol Fitness"
	Bajo	Vaca 	Perro 
Matriz BCG		Fuerte	Débil
		Cuota de Mercado	

Gráfico 15: Matriz BCG⁵⁴ de Fútbol Fitness.

Elaborado: El Autor de esta tesis.

Fuente: <http://marketingynegociosnet.blogspot.com>

Esta matriz se basa en dos variables a saber:

La tasa de crecimiento del mercado = 5%

La posición del negocio en el mercado = 0%

⁵³ **Feedback**, es la retroalimentación de una información o respuesta por parte de un destinatario o público en general, con la finalidad de manejar una data de forma integral.

(<http://www.puromarketing.com/34/5900/feedback-marketing-directo-interactivo.html>)

⁵⁴ **BCG**; Boston Consulting Group

Conociendo las descripciones de cada unidad de negocio podemos concluir que el proyecto se encuentra como un Producto/Servicio Incógnito, puesto que tiene una baja tasa de crecimiento pero una alta participación, además requiere de una constante publicidad y promoción para ganar un espacio en el mercado de servicio deportivo. No se descarta que en un futuro, este servicio se convierta en un Producto/Servicio Estrella ya que cada día existen más cambios de actitud y demanda referente al interés de la población con el deporte y los beneficios que el mercado deportivo ofrece como servicios de acondicionamiento físico y la mejora del aspecto corporal.

2.6.12 MATRIZ DE IMPLICACIÓN

Esta Matriz analiza el comportamiento del consumidor; relacionando la implicación de compra del consumidor con la motivación de compra predominante entre la razón y la emoción.

Implicación Fuerte	Aprendizaje “Futbol Fitness”	Afectividad
Implicación Débil	Rutina	Hedonismo
	Modo Intelectual(razón, lógica y Hechos)	Modo Emocional(Emociones, Sentidos, Intuición)

Gráfico 16: Matriz de Implicación de Fútbol Fitness.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: <http://www.gestiopolis.com>

2.6.12.1 APRENDIZAJE

Corresponde a una situación de compra donde la implicación es fuerte y el modo de aprehensión de lo real es esencialmente intelectual. La secuencia de compra es: información – evaluación – acción; es decir que los compradores primero se informan del producto y sus especificaciones, luego lo evalúan y finalmente lo compran.

2.6.12.2 AFECTIVIDAD

Describe las situaciones de compra donde la implicación es igualmente elevada pero donde la afectividad es dominante en la aprehensión de lo real, porque la elección de los productos o de las marcas desvela el sistema de valores o la personalidad del comprador. La secuencia seguida es: evaluación – información- acción.

2.6.12.3 RUTINA

Es el modo intelectual el que domina, pero la implicación es escasa. Se encuentra aquí los productos rutinarios de Implicación mínima que dejan al consumidor indiferente siempre que cumplan correctamente con el servicio básico que se espera en ellos. La secuencia es: acción- información – evaluación.

2.6.12.4 HEDONISMO

La escasa implicación coexiste con el modo sensorial de aprehensión de lo real; se encuentran aquí los productos que aportan pequeños placeres.

2.6.12.5 SITUACIÓN ACTUAL DEL PROYECTO

El producto/servicio se encuentra en el primer cuadrante de Aprendizaje, donde los clientes potenciales primero se informan sobre las características, especificaciones y detalles del producto/servicio; luego evalúan y vinculan el precio con las características y precios de la competencia y sustitutos para finalmente evaluar si están interesados y dispuestos a pagar el precio del servicio y tomar acción en la inscripción al producto/servicio de Fútbol Fitness.

2.6.13 MARKETING MIX INNOVADO

2.6.13.1 DETERMINACIÓN DEL MERCADO

Se puede decir que la determinación del mercado será de aquellos guayaquileños que no se encuentren conformes con estado físico e imagen corporal, así también como aquellos que no encuentran un servicio de acondicionamiento físico-deportivo de su agrado, o que simplemente les gustaría estar activos físicamente mediante la práctica del fútbol.

2.6.13.2 MERCADO POTENCIAL

De los 2'400.000 habitantes de Guayaquil, con un rango de hombres y mujeres entre 18-55 años, estos representan 1'500.000 personas.

2.6.13.3 MERCADO OBJETIVO

Con la información del mercado potencial de la ciudad de Guayaquil, se espera hallar el mercado objetivo que está enfocado en la zona Noreste, específicamente Los Ceibos y Vía a la Costa, los cuales según un artículo de la Universidad ESPOL⁵⁵ del 2001 sobre una investigación de mercado “Los Ceibos representa el 1,42%, Puerto Azul el 0,05% y la Vía a la Costa el 0,07% de la totalidad poblacional de Guayaquil”⁵⁶, dando como resultado la cantidad de 23.100 habitantes en Los Ceibos y Vía a la Costa.

2.6.13.4 PARTICIPACIÓN DE MERCADO

De la población del mercado objetivo, se espera acaparar el 1,5% como participación de mercado, siendo este un parámetro realista y conservador al inicio de este proyecto, el cual da como resultado un total de 347 potenciales clientes. Adicionalmente se espera añadir y atraer a los usuarios y clientes de la competencia mediante promociones y principalmente gracias al sistema de entrenamiento innovador de Fútbol Fitness.

2.7 POSICIONAMIENTO DE MERCADO (MACRO SEGMENTACIÓN)

El análisis de macro-segmentación permite tomar un mercado referencial desde el punto de vista del consumidor, considerando tres dimensiones: Funciones o necesidades, tecnología y los grupos de compradores.

⁵⁵ **ESPOL**; Escuela Superior Politécnica del Litoral (<http://www.espol.edu.ec/>).

⁵⁶ **Artículo llamado “Características Demográficas y Educativas del Guayaquil Censal y del Guayaquil Municipal” pg. 7, Tabla 9.**

(<http://www.icm.espol.edu.ec/profesores/emera/archivos/Caracter%C3%ADsticas%20Demogr%C3%A1ficas%20y%20Educativas%20de%20Guayaquil.pdf>).

2.7.1 FUNCIONES ¿Qué necesidades satisfacer?

Satisfacer la necesidad de una rutina de acondicionamiento físico alternativo a los convencionales que se encuentran en el mercado, con la seguridad permanente del trabajo y personal de entrenamiento, bajo un proceso entretenido y atractivo para el cliente; es decir, ayudará a equilibrar el peso, mejorar el estado físico, preservar la salud, alcanzar una seguridad de imagen, aumentar la autoestima y por consiguiente cambiar para bien el estilo de vida del ser humano.

2.7.2 TECNOLOGÍA ¿Cómo satisfacer la necesidad existente?

Contando con los chips de eficiencia física-deportiva de las marcas Adidas y Nike, conocidas como Adidas miCoach y NikePlus respectivamente, el cual registra las distancias recorridas, tiempo, y calorías quemadas, además que graba el registro de todas las sesiones de entrenamiento el cual ayudará a llevar un control del progreso físico, este chip es de gran aporte tecnológico para el servicio de Fútbol Fitness. Aunque hoy en día hay otros sistemas de control cardiovascular y estado físico que pueden desempeñar estas funciones y registrar el entrenamiento del cuerpo antes, durante y después del ejercicio, lo importante es que se contará con personal especializado para detallar, interpretar y dar coherencia a la información, otorgando un informe actual y veraz del estado físico del usuario y así poner en marcha un proceso de entrenamiento integral.

2.7.3 GRUPOS/COMPRADORES ¿A quién satisfacer?

Personas de clase media-alta/alta y con poder adquisitivo que no encuentran atractivo o entretenido los actuales centros de acondicionamiento físico o simplemente desean probar alguna opción diferente de rutina de entrenamiento físico basado en la actividad del fútbol y adicionalmente consideran que preservar el estado de salud es un punto importante de sus vidas.

2.8 PERFIL DEL CONSUMIDOR (MICRO SEGMENTACIÓN)

2.8.1 DESCRIPTIVOS DEMOGRÁFICOS

Nacionalidad: ecuatoriana y extranjera

Sexo: Masculino y Femenino.

Edad: 18-55 años.

Localización: Personas de estrato social medio, medio alto y alto.

Ocupación: Profesionales dependientes o independientes, estudiantes y personas naturales en general.

Intereses: Poseer un espacio donde ejercitarse físicamente, probar nuevos métodos de acondicionamiento físico que sientan atracción por una actividad deportiva y recreacional como el fútbol.

2.8.2 DESCRIPTORES PSICOGRÁFICOS

El target de los clientes son aquellos que llevan un buen estilo de vida, con un perfil innovador los cuales como son adultos entre 18-55 años están dispuestos al cambio de la rutina deportiva que practican y perciben que esta nueva forma de ejercitación física-deportiva es una contribución a su salud personal.

2.8.3 DESCRIPTORES GEOGRÁFICOS

Divide al producto/servicio en un mercado de alta densidad geográfica, donde se puede operar y tener acceso en una, varias o todas las zonas de la ciudad. En el caso de Futbol Fitness operará en el sector noroeste de la ciudad de Guayaquil.

2.8.4 DESCRIPTORES CONDUCTUALES

Ocasión.- Que los clientes sientan la necesidad de asistir al servicio mínimo de 3-4 veces por semana, durante un tiempo no mínimo de 6 meses.

Beneficio.- La mejora en la motricidad, la agilidad, la elasticidad, la resistencia cardio-respiratoria, el aumento y tonificación muscular, y la mejora en todo aspecto físico, dando como resultado la seguridad de imagen personal y un realce en la autoestima del usuario. También se considera como positivo la relación social que los usuarios podrán conseguir durante el

proceso de ejercitación física, además del beneficio de poder quitarse de encima el estrés jugando, aprendiendo, ejercitándose y entrenando con el fútbol.

2.8.5 PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA

Surge de la necesidad de los clientes encontrar un centro de acondicionamiento físico-deportivo diferente a los convencionales y así lograr mantener y alcanzar un estado físico saludable y acondicionado.

Busca en el mercado un centro de acondicionamiento físico que incluya los objetivos de sus necesidades y la preferencia de la actividad que realizan en el mismo para ejercitarse.

Investiga y relaciona el ambiente, las instalaciones, los precios, los horarios, la característica de los ejercicios, los beneficios y los servicios adicionales que puede obtener en uno y otro centro de acondicionamiento físico.

Al existir varios niveles de precios de acuerdo a los paquetes de beneficios y servicios del centro de acondicionamiento físico, el usuario puede acceder al de su preferencia de acuerdo a su gusto y poder adquisitivo.

Luego de adquirir la inscripción a Fútbol Fitness, el usuario comparará los servicios brindados por el precio pagado y dependerá de sus expectativas mantenerse en el paquete de beneficios escogido o decide incrementarlo o reducirlo.

2.8.6 POSICIONAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Mediante un servicio innovador que usará el entrenamiento físico, deportivo, táctico, técnico y conceptual del fútbol se espera conseguir un posicionamiento de la marca y sus servicios en la mente del comprador, además usando un nombre llamativo y fácil de pronunciar, Fútbol Fitness espera quedarse en la memoria de los guayaquileños, otorgándole un valor agregado al servicio y a la marca.

2.8.6.1 ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO

El posicionamiento estratégico de un producto o servicio es el modo en que éste es definido por los consumidores según atributos especiales. El posicionamiento conlleva la implantación de beneficios únicos de la marca y de la diferenciación respecto de la competencia en la mente de los consumidores.

Los consumidores suelen elegir aquellos productos o servicios que les ofrecen un mayor valor agregado, o aquel servicio que le agregaría valor. De este modo Fútbol Fitness buscará posicionar su marca en torno a los beneficios claves de su producto/servicio que ofrece, respecto al resto de marca o negocios de la competencia y sustitutos, de tal manera, que se puede concluir que estrategia de posicionamiento del proyecto será la mejor.

2.8.6.1.1 CARACTERÍSTICA DEL PRODUCTO/SERVICIO

La característica principal de Fútbol Fitness es ofrecer un acondicionamiento físico, con todas las bondades del fútbol, a base de una rutina de ejercicio recreativa y divertida dentro de un complejo deportivo equipado y diseñado para el entrenamiento físico-deportivo del fútbol, situado en un área privada, segura y accesible.

2.8.6.1.2 MATRIZ DE PRECIO-CALIDAD

Como es un servicio nuevo en el Noroeste de Guayaquil se usó la matriz de Precio-Calidad para explicar porque se otorgará un servicio de alta calidad a un precio medio, al fin de dar soporte económico al servicio que ofrecerá Fútbol Fitness. Al tener un valor de la marca de cero, se espera que usando la estrategia de valor, en el transcurso de cinco años se pueda alcanzar la madurez en el ciclo de vida del producto/servicio Fútbol Fitness.

	Precio Alto	Precio Medio	Precio Bajo
Alta	1. Estrategia de recompensa	2. Estrategia de valor	3. Estrategia de supervalor
Media	4. Estrategia de margen excesivo	5. Estrategia de valor medio.	6. Estrategia de buen valor
Baja	7. Estrategia de robo	8. Estrategia de falsa económica	9. Estrategia de economía.

Tabla 12: Matriz Precio-Calidad.

Elaborado por: Grupo Marketing

Fuente: <http://grupoomarketing.blogspot.com/>

2.9 PLAN DE VENTAJAS COMPETITIVAS DIFERENCIADORAS SOSTENIBLES (VCD_s)

2.9.1 VENTAJAS COMPETITIVAS

- Excelente infraestructura deportiva
- Muy buena ubicación
- Complejo privado y cerrado
- Fácil acceso
- Seguridad permanente
- Servicio de entrenamiento innovador
- Instalaciones con servicio completo para el entrenamiento físico-deportivo usando el fútbol

2.9.2 VENTAJAS COMPETITIVAS ADECUADAS

Es un servicio nuevo en el sector Noreste de la ciudad de Guayaquil y además generará un ambiente saludable y de oportunidad comercial, donde se incrementaría el interés por el acondicionamiento físico y la práctica del deporte, además de ingresos económicos para el proyecto.

2.9.3 VENTAJA COMPETITIVA DE “Fútbol Fitness”

Ofrecer un servicio de entrenamiento físico innovador y de calidad, que cumplirá con todas las expectativas de los clientes brindándoles seguridad en un complejo deportivo ubicado en un sector regenerado, vigilado y domiciliar.

Será dirigido hacia ecuatorianos o extranjeros, que deseen poseer una oportunidad para mejorar su estado físico y su salud, en un complejo deportivo con instalaciones óptimas para el trabajo de acondicionamiento físico-deportivo.

CAPÍTULO 3

3.1 ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

3.1.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

“Fútbol Fitness” estará ubicado en el cantón Guayaquil en la provincia del Guayas, cerca de centros comerciales, plazas, colegios y universidades del sector Noroeste de la ciudad, específicamente atrás del Megamaxi Los Ceibos.

Un área regenerada y generalmente vigilada por agentes de tránsito, policías y elementos de seguridad privada. Características:

- Fácil acceso
- Existen muchos centros comerciales
- Constantemente vigilado
- Cuenta con áreas verdes para la distracción de los niños
- Cuenta con parqueos privados

La construcción del complejo deportivo Fútbol Fitness está a cargo del Jefe de Proyectos, el cual se encargarán de realizar las actividades de supervisión de la construcción y todos los estudios necesarios para la preparación del suelo e infraestructura del proyecto. Los trabajos a efectuarse para la construcción del complejo deportivo serían:

- Permisos: Tramitar todos los permisos de construcción y funcionamiento y pagar impuestos y tasas para poder ejecutar el proyecto.
- Topografía y tipo de terreno: Antes de iniciar las obras, debemos asegurarnos de que el terreno sea apto para la construcción del modelo del complejo deportivo tomando en cuenta las dimensiones de la cancha, gimnasio, del bar, de las gradas, parqueadero y cualquier otra instalación u oficina adicional que sea necesaria.

- Preparación del suelo: El terreno debe estar limpio de basuras y maleza, se procederá a la nivelación del suelo, eliminando obstáculos que dificulten la realización del proyecto.
- Ingreso: Colocar el portón de ingreso, con una garita.
- Parqueo, Instalaciones Eléctricas y Sanitarias: Realizar las instalaciones de agua y electricidad; esta será cableado subterráneo.
- Terreno: Área total de 4000m²
- Código Catastral: 61-0051-003-0002-0-0
- Propietario: Villas y Jardines Cía. Ltda. / Cía. Ticu S.A.



Gráfico 17: Vista aérea del terreno de Fútbol Fitness

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Google Maps (<http://maps.google.com.ec>)

3.1.2 PERMISOS Y LICENCIAS

El Municipio no cuenta con un servicio de ventanilla única para la entrega de todos los requisitos necesarios para obtener una licencia. Los interesados deben pasar por distintos departamentos de la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros (DUAR).

Esta jefatura cuenta con seis departamentos:

- Avalúos y Registros
- Control de Edificaciones
- Control de Urbanizaciones y Usos del Suelo
- Proyectos Específicos
- Topografía
- Unidad de Nomenclatura de Calles

3.1.3 ANTES DE CONSTRUIR

Antes inclusive de diseñar los planos arquitectónicos, es recomendable obtener las normativas necesarias. El registro del solar contiene las medidas reglamentarias con las cuales se deben diseñar los planos. El trámite consiste en lo siguiente:

- Pagar tasa del trámite en las ventanillas de recaudaciones (bloque noroeste 2, planta baja) donde se entrega la solicitud correspondiente.
- Llenar la solicitud y adjuntar a ésta los siguientes requisitos:
- Levantamiento topográfico del solar con
- Firma de responsabilidad técnica
- Copia de la escritura registrada y catastrada
- Predios urbanos actualizados
- Copia de la cédula del propietario
- Copia del certificado de votación del propietario

Entregar la documentación en la Unidad de Topografía de la DUAR (ventanilla # 52). Allí verificarán los datos y realizarán la medición del predio en un plazo de ocho días a diez días. Luego de este plazo, el interesado debe regresar al Municipio a retirar su solicitud.

3.1.4 REGISTRO DE CONSTRUCCIÓN

Para obtener el registro de construcción se deben seguir los siguientes pasos:

- Pagar la tasa del trámite en las ventanillas de recaudaciones donde se entregará la solicitud correspondiente.

Adjuntar la siguiente documentación:

- Copia de la escritura de adquisición del predio o carta de autorización notariada para construir sobre terreno ajeno, otorgada por el dueño.
- El costo del permiso depende del número de metros cuadrados que tenga la edificación, de su ubicación y del tipo de obra.
- Copia de pago de predios urbanos del año en curso.
- Copias de los planos arquitectónicos a escala 1:50, 1:100, 1:200 con las firmas del Propietario, proyectista y responsable técnico, con su respectivo sello profesional.
- Si la construcción tiene tres o más plantas, cartas de responsabilidad técnica notariadas de los de suelo, diseños estructurales, sanitarios, eléctricos y telefónicos.
- Copia del carnet profesional del responsable técnico.
- Levantamiento topográfico con la firma de responsabilidad técnica o normas de edificación, si han sido solicitadas previamente.
- Póliza de seguros a favor de terceros por un valor no menor al 8% del presupuesto de la obra, en el caso de edificaciones con 3 o más pisos.
- Aprobación del Cuerpo de Bomberos.
- Copia de las cédulas de identidad del propietario y responsable técnico.
- Copia de los certificados de votación del propietario y responsable técnico.

- Entregar toda la documentación en la ventanilla con su respectiva tasa.

El costo del permiso depende del número de metros cuadrados que tenga la edificación, de su ubicación y del tipo de obra. El tiempo promedio para obtenerlo es de treinta días laborables. Cumplido el plazo, el solicitante deberá acercarse al Municipio para conocer el resultado. La consulta automática del uso del suelo será vital para facilitar y agilizar los trámites, ya que se podrá realizar de manera inmediata.

3.1.5 LA INSPECCIÓN FINAL

La inspección final es un trámite obligatorio. El arquitecto jefe del Departamento de Control de Urbanización y Uso del Suelo explicará que de darse una construcción sin autorización o una cuyos planos no concuerden con las normas establecidas, la Municipalidad prohibirá el proyecto.

El plazo para efectuar esta inspección es de diez días una vez terminada la construcción. Para solicitar la inspección final es menester:

- Pagar la tasa del trámite en las ventanillas de recaudaciones del Palacio Municipal donde se retira la solicitud correspondiente
- Llenar la solicitud para trámites del Departamento de Control de Edificaciones, firmada por el responsable técnico del proyecto y el interesado.
- Adjuntar a esta solicitud los siguientes requisitos:
- Copia del registro de construcción y de los planos actualizados, con sellos de aprobación.
- Copia de la documentación técnica, aprobada por las empresas de servicio correspondientes.
- Copia de planos estructurales con firma de responsabilidad técnica.
- Certificado de inspección final del Cuerpo de Bomberos.
- Certificado del registro catastral.

El solicitante deberá acercarse a la DUAR luego de diez días para conocer el resultado de la inspección.

3.1.6 PROYECTOS URBANÍSTICOS

En estos casos, los interesados deberán dirigirse al Departamento de Control de Urbanizaciones y Usos del Suelo. El proceso para obtener los permisos consta de seis fases:

- Identificación de normas.
- Anteproyecto urbanístico.
- Proyecto urbanístico.
- Aprobación del Concejo Cantonal, previo al inicio de obra.
- Autorización de venta de solares.

Para la aprobación del proyecto urbanístico el trámite es el siguiente:

- Pagar la tasa del trámite del 2,5% del salario mínimo vital, en las ventanillas de recaudaciones del bloque noroeste.
- Entregar en la Secretaría Municipal los siguientes requisitos:
- Solicitud dirigida al Alcalde con dos copias.
- Proyecto urbanístico aprobado por el Departamento de Control de Urbanizaciones y Uso del Suelo (trece planos con firmas originales).
- Certificado de pago de 1,5% de capital en giro.
- Recibo de pagos predios urbanos del año en curso.
- Carpeta con el presupuestos y cronograma de obra, informes de aprobación del Dpto. de Ingeniería Sanitaria de la Dirección Provincial de Salud del Guayas.
- Tasa por aprobación del proyecto urbanístico del 2% de acuerdo al avalúo catastral del terreno.
- Copias del estudio de la red de aguas lluvias y de aguas servidas.
- Copias del estudio de la red eléctrica.
- Copias del estudio de la red de agua potable e hidratante.
- Copias del estudio de vías.

Una vez aprobado el proyecto urbanístico por el Concejo Cantonal, el solicitante deberá presentar la tasa por fiscalización de la etapa o sectores de la urbanización que se haya desarrollado, por el 3 % del presupuesto de la obra, y la tasa por servicios técnicos y administrativos.

- El solicitante deberá estar pendiente del seguimiento del trámite hasta la aprobación del Concejo.

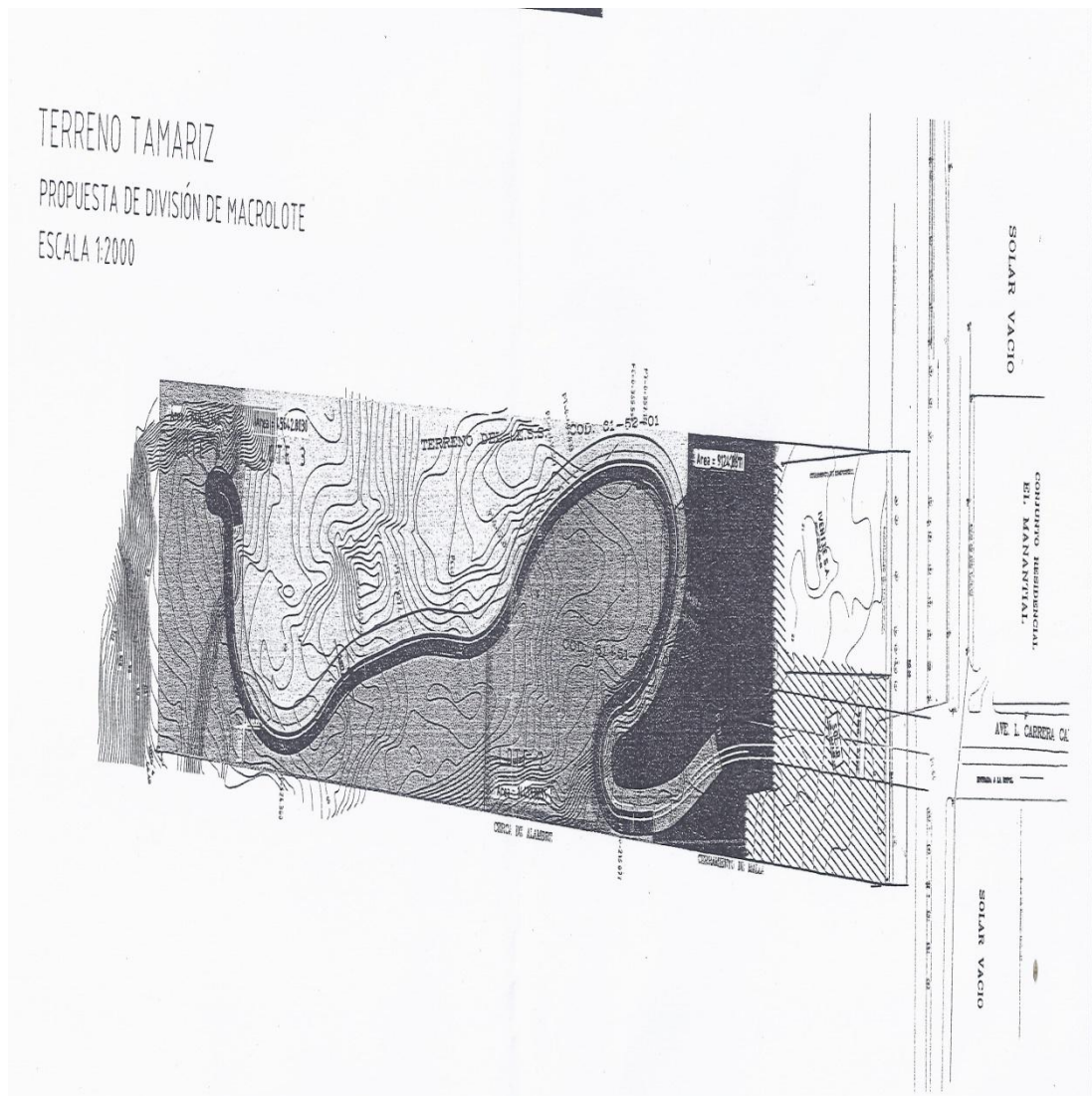


Gráfico 18: Plano topográfico del terreno de Fútbol Fitness.

Elaborado: Ing. José Tamariz Salcedo

Fuente: Villas y Jardines Cía. Ltda. / Cía. Ticu S.A.

3.2 INFORMACIÓN TÉCNICA DEL PROYECTO

3.2.1 DISEÑO DEL CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO “FÚTBOL FITNESS”

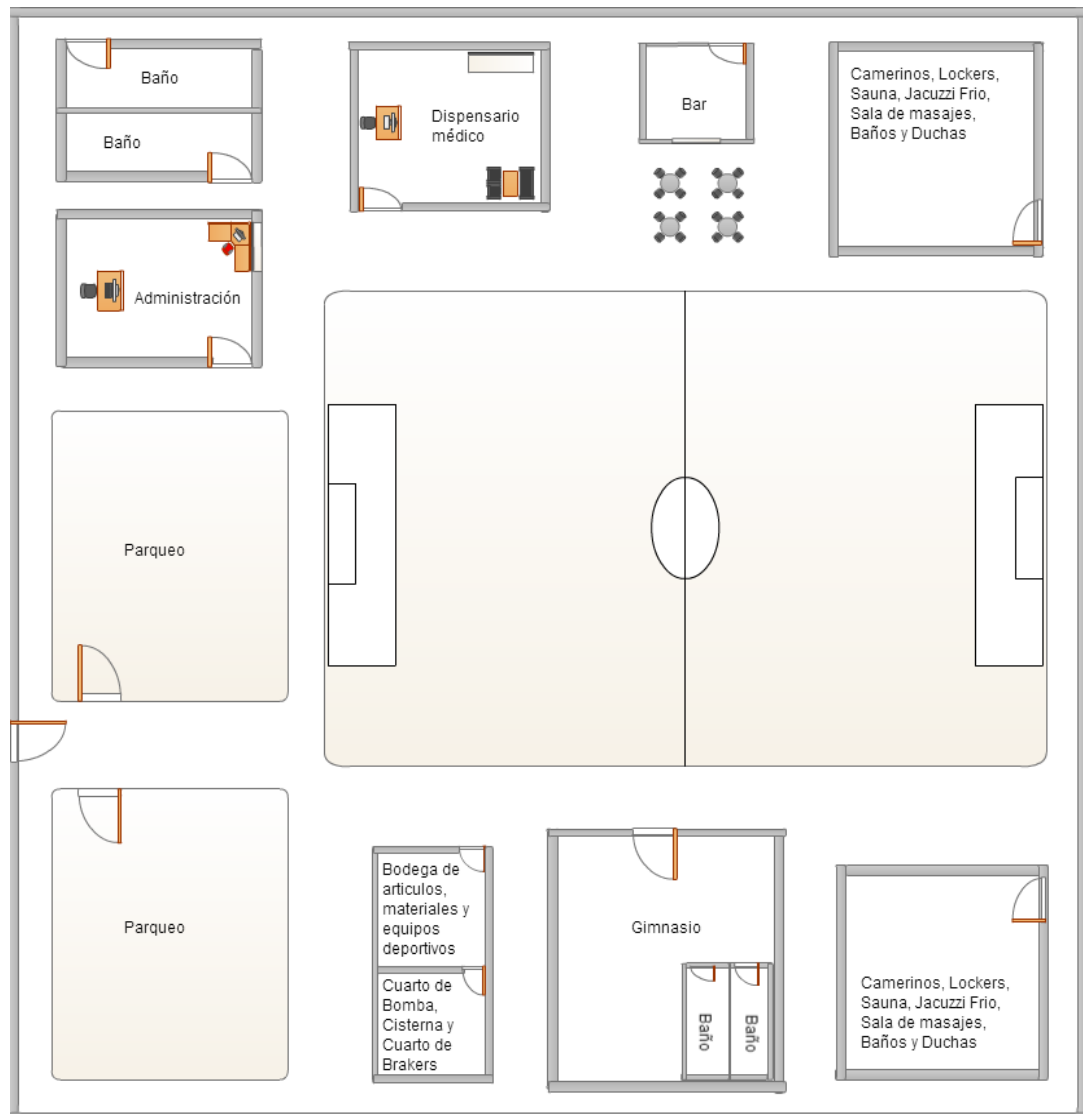


Gráfico 19: Plano descriptivo de las instalaciones de Fútbol Fitness.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: www.cacoo.com

3.2.2 PROGRAMA DE NECESIDADES PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL COMPLEJO DEPORTIVO “FÚTBOL FITNESS”

Unid	Áreas	Medias (en metros)				
		Largo	Fondo	mts2	Alto	mts3
1	Cancha	65,00	45,00	2925,00		
2	Baños para personal administrativo	1,90	1,20	4,56	2,10	9,58
2	Camerinos con Casilleros, duchas, baños, sauna, sala de masajes y jacuzzi.	6,00	10,50	126,00	2,50	315,00
1	Bar	4,00	2,50	10,00	2,50	25,00
1	Dispensario Médico	3,50	3,50	12,25	2,50	30,63
1	Gimnasio	10,00	6,00	60,00	3,00	180,00
2	Baños para gimnasio	1,90	1,20	4,56	2,10	9,58
2	Parqueaderos	25,00	10,00	500,00		
1	Oficina de Administración	3,00	3,00	9,00	2,50	22,50
1	Bodega	2,50	1,50	3,75	2,00	7,50
1	Cuarto de bomba y 1 cuarto de breakers eléctrico	1,50	2,00	6,00	2,00	12,00
	Total			3661,12		611,78

Tabla 13: Áreas y medidas de las instalaciones de Fútbol Fitness

Elaborado por: El autor de esta tesis

Fuente: Arquitecta Tula Gómez de Aguayo

3.2.3 MAQUINARIA Y EQUIPOS DE CONSTRUCCIÓN

Para los trabajos de preparación de terreno tendremos las siguientes maquinarias y equipos a utilizarse:

- Retroexcavadora (excavación)
- Compactación (rodillo)
- Retroexcavadora (desalojo)

3.2.4 REQUERIMIENTOS TÉCNICOS PARA LA INSTALACIÓN

- Excavación y relleno
- Compactado y nivelación
- Canales de drenaje
- Asfaltado

3.2.5 INSTALACIÓN DEL CÉSPED SINTÉTICO

- Tendido de los rollos
- Unión de rollos
- Colocación de líneas y arcos
- Riego de la arena y el caucho
- Cepillado y fibrilación

3.2.6 ESPECIFICACIONES DEL CÉSPED SINTÉTICO

El césped sintético tiene sus orígenes en los años 70 pero en el Ecuador la utilización de este tipo de material como superficie para campos de fútbol tiene un tiempo de unos 10 años. La empresa pionera en implementar este tipo de complejos deportivos en el país fue La Gambeta en la ciudad de Quito. En la ciudad de Guayaquil actualmente existen varios complejos deportivos que brindan este tipo de servicios.

Al ser un negocio tan exitoso, hoy en día Ecuador cuenta con muchos proveedores de césped sintético y utilitario varios relacionados a este deporte, como por ejemplo:

- Poligrass
- Ecogarden Cía. Ltda.
- Turfex S.A.
- Besturf
- Alfigrass
- Sporturf
- Forbex

Cabe recalcar que estos materiales no son fabricados en el país así que son importados desde EEUU, China, Argentina, Italia, España y Brasil.

Poligrass será la empresa que nos proporcionara el césped sintético; siendo seleccionada esta empresa por su producto de excelente característica, certificación de calidad e instalación completa con personal especializado en instalación de césped.

Las especificaciones técnicas del césped que será instalado en el complejo deportivo para el acondicionamiento físico “Fútbol Fitness” seleccionando un modelo cuyos materiales utilizados son de alta calidad garantizando un producto final de excelencia para lograr la entera satisfacción del cliente son las siguientes:

3.2.7 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL CÉSPED SINTÉTICO

Hilado: Thiolon LSR® 11.000 dtx de TTC de BELGICA

Base: Thiobac Angel Hair de TTC de BELGICA

Látex: EOC Belgium, BELGICA

Altura: 12 cms

Peso del hilado: 1.160 gr/m²

Peso total: 2215 grs./m².

Ancho de los rollos: 4,10 m.

Material: 100% Polietileno, Resistencia U.V.

Hoyos de drenaje / m2: 50 / Color: Verde

Puntadas por línea métrica: 200cms

3.2.8 MANTENIMIENTO DE LA CANCHA SINTÉTICA

Por recomendación de Poligrass, las canchas sintéticas deben de recibir un mantenimiento a partir del siguiente año de su instalación. Básicamente el mantenimiento consiste en la reparación de los hilos que juntan las capas de césped sintético, la colocación y relleno de la arena y/o caucho y finalmente el asentamiento con rodillo. De forma técnica estos son los pasos del mantenimiento.

- Limpieza
- Cepillado (grooming)
- Inspecciones periódicas
- Reparaciones menores
- Pruebas y reposición de rellenos (top dressing).

El gasto de mantenimiento tiene un costo de \$300 anual, y bajo recomendación de Poligrass dicho mantenimiento se lo debe de realizar mínimo 2 veces al año, es decir semestralmente.

CAPÍTULO 4

4.1 PROGRAMA DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO Y DEPORTIVO

Para toda actividad física se necesita una planificación que permita realizar con satisfacción y despertar el interés hacia una práctica deportiva como el fútbol. Pero debemos tener en cuenta que esta disciplina ha aumentado el interés de practicarla, es por eso que en este trabajo de planificación de entrenamiento nos proyectamos a incentivar a muchas personas que pocas veces o ninguna lo ha practicado.

4.2 INSCRIPCIÓN DE DATOS PERSONALES Y CHEQUEO FÍSICO

Al iniciar el periodo de inscripción para las sesiones de acondicionamiento físico en Fútbol Fitness, el usuario deberá pasar por un proceso de inscripción de datos personales y además se llevará un registro de su actual forma física mediante un chequeo médico básico y un cuestionario sobre posibles limitaciones físicas que deberían ser tomadas en cuenta al momento de realizar las cargas de ejercicios. Dicha información deberá ser llenada en la ficha Antropométrica ubicada en el Anexo 2.

4.3 DESARROLLO DEL PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO

4.3.1 SEGMENTACIÓN DE USUARIOS

Sexo: Masculino – Femenino.

Edades:

20-30 años

30-40 años

40-50 años

50 años en adelante

4.3.2 FICHA MÉDICA

Test físico por edades:

Actividad física - técnica - táctica por edades

Evaluación física - técnica - táctica por edades

4.3.3 HORARIO DE ACTIVIDADES

Lunes a Viernes

Diurno

6:00 - 8:00 horas

8:00 - 10:00 horas

Nocturno

18:00 – 20:00

20:00 - 22:00

22:00 - 00:00

Este horario se aplicará para las actividades de entrenamiento y acondicionamiento físico-deportivo.

Lunes a Viernes

11:00-17:00

Sábado

08:00 - 00:00

Domingo

09:00 – 20:00

Este horario se aplicará para el alquiler de cancha y organización de eventos deportivos.

Observación: el centro deportivo siempre tendrá actividades y habrá el espacio de tiempo para el mantenimiento, limpieza y aseo de las instalaciones. Dicho mantenimiento, limpieza y aseo no disturbará las actividades del complejo deportivo.

4.4 PERSONAL DE ENTRENAMIENTO FÍSICO-DEPORTIVO Y SOPORTE MÉDICO DEPORTIVO

Lic. Fabián Aldás	Director Técnico
Prof. Jackson Sánchez	Preparador Físico
Dr. Washington Tutillo	Kinesiólogo
Dr. Washington Silva	Médico Deportólogo
Dra. María Lourdes Delgado	Nutricionista
Dra. Daniela Vargas C.	Psicólogo Deportivo
Lic. Lucy Figueroa Santos	Entrenadora de Gimnasio

4.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Se debe considerar 4 aspectos fundamentales:

- Calentamiento tiempo 10-15 min con el balón.
- Estiramiento muscular en las partes del tren inferior 8-10 min.
- Trabajo específicos con fundamentos técnicos y tácticos.
- Vuelto a la calma.

PRIMERA DÍA

Calentamiento

Movimiento Formativo para el calentamiento con balón.

Variaciones de trote en diferentes direcciones, 2 min.

Sin mirar el balón trotar, 3 min.

Dominar el balón con el pie izquierdo y luego el pie derecho, 5 min.

El calentamiento es una actividad para predisponer al cuerpo hacia un mejor rendimiento físico.

Función del calentamiento

Protección de lesiones.

Aumento de la capacidad de rendimiento físico.

Preparación Psíquica y preparación Social.

Estiramiento Muscular

Mientras más elasticidad exista en los músculos, tendones y ligamentos estos puedan extenderse con mayor facilidad disminuyendo así el peligro de lesiones. La construcción y relajación del musculo es más intenso y rápido.

Ejercicios de estiramiento muscular

De pie sin doblar las rodillas, taparse los dedos de las manos con los de los pies, 30 a 50 rebotes. (Obligatorio)

De pie, cogerse un pie hacia atrás por 20 segundos y luego cambiar con el otro pie. Repetimos 2 - 3 veces por segundo. Con cada pie. (Obligatorio)

De pie abriendo el compás, doblando una pierna hasta lograr, sentamos sobre ella y la otra pierna totalmente estirada unos 20 a 30 veces. (Obligatorio)

Después con los brazos abiertos en cruz, girar hacia los lados del tronco con 3 rebotes por cada lado sin mover los pies del suelo.

Se puede hacer variaciones de la posición de inicio del ejercicio como por ejemplo. De pie - sentado - acostado - acucilllas.

Plan de trabajo específico de fútbol

CONTENIDO	OBJETIVOS	ACTIVIDADES	RECURSOS	EVALUACIÓN
Toque del balón	Toque con el interior del pie	<p>Ejecución del movimiento de toque parado y sin balón.</p> <p>Toque del balón quieto en posición parada hacia un compañero o una pared.</p> <p>Toque del balón parado después de un paso.</p> <p>Toque del balón después de correr algunos pasos, hacia el compañero o una pared.</p> <p>El jugador hace rodar ligeramente el balón hacia adelante, corre detrás de él y ejecuta el toque con el interior del pie.</p> <p>El compañero, situado enfrente, nos lanza un balón y hay que patearlo primero parado y luego después de correr lentamente.</p>	<p>Cancha</p> <p>Balón</p> <p>Conos pequeños</p> <p>Cuerda elástica para sostener el balón</p>	<p>Tocar el balón cruzándolo desde el pie izquierdo al derecho repitiendo hasta crear un circuito.</p>

Tabla 14: Actividad de motricidad con el balón - 1er día.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Lcdo. Fabián Aldas

Vuelta a la calma

- Se puede hacer una encuesta de la clase de hoy y/o hablar de temas de campeonatos, domésticos, nacionales e internacionales. Promover un campeonato interno entre los usuarios de todas las horas.
- Realizar un concurso, entre los alumnos, de los que pueden hacer en mayor número de repetición del dominio del balón.
- Esta actividad se realiza por 5 min.
- Ejercicio de recuperación y relajación para recompensar el esfuerzo trabajado.

OBSERVACIONES

- Estas actividades se pueden con personal masculino o femenino de cualquier edad.
- Se debe aumentar los cargos de trabajo a los jugadores de menor de edad.
- Se debe rectificar a cada instante el ejercicio que se está ejecutando mal, tomándose el tiempo adecuado para repetir en forma general o particular.
- Se debe repetir los ejercicios iniciales que son fundamentales para la adquisición de la técnica en el dominio del balón.

SEGUNDO DIA

Calentamiento

Se repite los ejercicios en todos los calentamientos con leves variaciones sin aumentar los tiempos de realización, pero siempre con el balón.

Estiramiento

Se debe repetir los ejercicios para que los músculos, tendones y articulaciones se vayan adaptando al esfuerzo y a la tensión del trabajo, para sacar un mejor provecho a la siguiente actividad.

Plan de trabajo específico de fútbol.

CONTENIDO	OBJETIVOS	ACTIVIDADES	RECURSOS	EVALUACION
Toque del balón con el empeine interior total y parcial con la parte exterior.	Toque del balón con el empeine interior.	Enseñanza técnica del toque del balón con el empeine interior. Repetir con balones parados en el suelo como con balones rodando de diferentes direcciones y desde el aire. Toque con balón suspendido por una cuerda elástica.	Cancha Cuerda Balón	Ejecute el toque del balón con el empeine interior y dárselo al compañero de enfrente.

Tabla 15: Actividad de motricidad con el balón – 2do día.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Lcdo. Fabián Aldas

Vuelta a la calma

Juego de tiro al arco con el empeine anterior. Sin que toque el suelo en su trayectoria.

TERCER DIA

Calentamiento

Se repite los ejercicios en todos los calentamientos con leves variaciones sin aumentar los tiempos de realización, pero siempre con el balón.

Estiramiento

Se debe repetir los ejercicios para que los músculos, tendones y articulaciones se vayan adaptando al esfuerzo y a la tensión del trabajo.

Plan de trabajo específico de fútbol.

CONTENIDO	OBJETIVOS	ACTIVIDADES	RECURSOS	EVALUACION
		<p>Ejecución del movimiento de toque varias veces de forma consecutivas: Primero parado, luego con algunos pasos entre lazados con carrera lenta.</p> <p>Pase de balón inmóvil en posición parada a ras del piso al compañero distante a 5-6 metros.</p> <p>Nos situamos, oblicuamente alado y atrás del balón a 1-15 cm, y con pasos alargados pateamos el balón planamente a las manos del compañero de al frente.</p> <p>Lo mismo que el ejercicio anterior pero tocamos un poco bajo el balón y lo dirigimos medio alto al regazo del compañero distante de 6-7 mts.</p>	<p>Conos</p> <p>Chalecos de peso.</p>	

Tabla 16: Actividad de motricidad con el balón – 3er día.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Lcdo. Fabián Aldas

Vuelta a la calma

Juego de tiro al arco con el empeine anterior. Sin que toque el suelo en su trayectoria.

CUARTO DIA

Trabajo de fortalecimiento muscular en el gimnasio.

QUINTO DIA

Trabajo de fortalecimiento muscular en el gimnasio.

Calendario de trabajo diario

Primer día:	Trote con balón dominado
Segundo día:	Trote en parejas con pases intercalados de balón
Tercer día:	Toque del balón con el empeine total
Cuarto día	Toque del balón con el empeine externo
Quito día	Tiro penal
Sexto día	Tiros libres sin barreras
Séptimo día	Tiros libres con barrera
Octavo día	Tiro libes con barreras (con el empeine)
Noveno día	Parada del balón (con el muslo)
Décimo día	Para del balón (con el pecho)
Décimo primer día	Toque del balón con la cabeza

4.6 PRUEBAS PARA LA MEDICIÓN DE LAS CAPACIDADES FÍSICAS

A continuación las pruebas físicas y formas de puntajes.

Puntajes	1	2	3	5	5
Prueba					
Flexibilidad	1-4	5-9	10 -14	15 - 19	20 -
Fuerza de brazo	- 24	25 - 26	27-29	30- 31	32 -
Fuerza abdominal	-18	19-20	21 -23	24 -26	27 -
Salto largo (Sin impulso)	-220	221 - 235	236 - 250	251 - 256	266
Habilidad - precisión	0-2	3-4	5-6	7-8	9 – 10
Velocidad explosiva 20 m	-3,7	3, 5 3,4	3,4 3,3	3,2 3,1	3,0 -
Zigzag 20 m	-5,0	4,9 4,8	4,7 4,6	4,5 4,4	4,3
Zigzag con balón 20m	-7,3	7,2 6,8	6,7 6,3	6,2 5,8	5,7
Velocidad básica 60 mts	-8,8	8,7 8,5	8,4 8,2	8,1 7,9	7,8-
Resistencia a la Velocidad	-307	308 317	318 327	328 337	338-
Resistencia general - Test corporal	3000	3001 3100	3101 3200	3201 3300	3301.7
Posición	-2	3-4	5-6	7-8	9 -10

Tabla 17: Tabla de medición de las capacidades físicas.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Lcdo. Fabián Aldas

4.7 VERIFICACIÓN DE HABILIDADES MOTRICES.

Prueba 1: Flexión profunda hacia adelante (Flexibilidad)

Sobre un banco, altura 30 - 40 cm, se sujeta una regla larga de 50 cm, marcado desde + 25 cm (por debajo del banco) hasta menos 25 cm (por encima del banco) y o sobre el nivel de banco.

El deportista sube al banco descalzo y se coloca de pie y flexionando la cintura tocarse los pies, sin esfuerzo y sin doblar las rodillas flexionan profundamente, tratar de mantener las dos manos 3 segundo, el alcance más bajo, cada jugador tiene límites y se anota el mejor alcance.

Prueba 2: Fuerzas de brazos

En posición cubito ventral y sobre el pecho las manos colocadas delante de los hombros, levantar el cuerpo recto. De esta posición (forma de hacer) se hace el número máximo, correcto, de repeticiones, extensiones y flexiones de los brazos, los cuales se cuentan cada flexión como un intento. El deportista no puede para o detenerse.

Prueba 3: Fuerza y resistencia de los músculos abdominales

El deportista se sienta en una banca, altura 30 - 40 cm con una vara, sosteniendo con ambas mano atrás del cuello, las piernas son dobladas en las rodillas y sostenidas. Es preciso que el deportista toque al fondo con su cabeza o espalda y se levante de nuevo a su estado inicial (sentado) y este movimiento se cuenta como una ejecución. Cada jugador tiene un intento y repetición del movimiento.

Prueba 4: Salto largo sin impulso

El jugador se sube sobre una madera fija, de 2- 3 cm, espesor o línea, los pies se coloca en dicha línea para posibilitar un mejor salto y evitar el deslizamiento. El impulso se lo realiza con la flexión del cuerpo, se trata de alcanzar con el salto la máxima longitud. Se mide la impresión del talón, más cercano a la madera o línea de partida la prueba se efectúa en zapatilla o zapatos de futbol con suela de goma. El deportista tiene 2 intentos sucesivos y se anota el mejor resultado.

Prueba 5: Habilidad de precisión

En línea se colocan 10 balones, 1 metro de distancia uno de otro. Un banderín (u otra señal) se coloca a 3 metros atrás del balón central, mientras el arco, a X metros distanciado a 10 metros de las líneas de los balones. El deportista arranca a correr e impulsa el primer balón luego corre alrededor del banderín y continua impulsando o chuteando los otros balones según el orden.

Cada uno de los deportistas tiene una serie de golpes de 10 balones y el número total de golpe se anota como resultado 5 balones se patearan con la derecha y los otro 5 se patean con la izquierda y se a nota (como ejemplo 4 + 3 goles) la prueba se efectúa sobre terreno de césped o hierva y con los zapatos de futbol, pupos de goma.

Prueba 6: Velocidad 20 metros (explosivo)

Se coloca los balones, distanciado 20 metros, el deportista se pone en posición de salida en el primer banderín, mientras el entrenador se coloca en el segundo banderín. Con una señal el jugador arranca y se lo controla simultáneamente con un cronometro, al llegar el jugador al segundo banderín, el entrenador detiene su cronometro, la prueba se efectúa en terreno de césped con los zapatos de futbol planta de goma. Cada jugador tiene un intento, en caso de con función se puede repetir.

Prueba 7: Carrera de Slalon 20 metros

Entre los 2 banderines distanciados a 20 metros se colocan en línea 6 banderines. El primero a 2 metros y los demás a 3 metros de distancias cada uno con una señal el deportista arranca desde el primer banderín y corre en Zigzag entre los banderines. Se efectúa en terreno de césped con zapatos de futbol cada jugador tiene un intento.

Prueba 8: Carrera de Slalon con balón 20 metros

Lo mismo de la anterior prueba (7), pero con balón.

El deportista tiene 2 intentos, y se anota el mejor tiempo. El cronometro y se pone en marcha cuando el deportista toca el balón, el cual se encuentra aliado del primero banderín y se detiene el cronometro cuando el deportista pasa a lado del último banderín.

Prueba 9: Velocidad 60 metros

A la señal de pita arranca el deportista y el entrenador pone en marcha el cronometro. Se corre sobre el césped con los zapatos de futbol de goma. Cada jugador tiene un intento en correr en línea recta.

Todas estas pruebas se utilizan en todas las categorías y en ambos sexos.

Prueba 10: Resistencia a la velocidad

Además de la resistencia de la velocidad, con esta prueba controlamos la agilidad y la concentración. También se compara los resultados de precisión. Se coloca los banderines distanciados a 15 metros con la señal del pito el deportista arranca y trata de correr más veces posibles alrededor de los banderines, la distancia total señalada.

Después de 90 segundos se anota los resultados obtenidos. Solo tiene una oportunidad.

Prueba 11: Prueba de Cooper

Se mide resistencia, aptitud y voluntad del deportista, se utiliza desde la categoría 16 años en adelante. Un deportista sale a la señal del pito y corre durante 12 minutos alrededor de una pista atlética de 400 metros al terminar los 12 minutos se vuelve a tocar el pito y el deportista deja de correr y se señala el lugar que estaba.

Si son varios deportistas se les hace las mismas pruebas y los jugadores salen uno a uno en un intervalo de 1 minuto cada uno. Se anota la distancia recorrida por cada jugador. Cada deportista tiene un solo intento.

Prueba 12: Posición

Después de la prueba 11 se debe tomar esta prueba Chutear el balón hacia el arco 10 veces seguidas en una sola oportunidad y se anota los goles conseguidos en un arco de X metros.

4.8 IMPLEMENTOS Y MATERIALES DEPORTIVOS A UTILIZAR.

Conos de velocidad y platillos

Estacas para entrenamiento (velocidad y dribbling)

Balón con elástico para entrenar

Pechera de entrenamiento

Escalera de velocidad y colchonetas individuales

Elástico de cintura para velocidad con peso

Vallas de velocidad y cintas de señalética

Paracaídas de velocidad

Balones de fútbol

Banquillo de tres niveles

Salta-Salta de equilibrio

CAPÍTULO 5

5.1 ESTUDIO FINANCIERO

Antes de realizar el estudio financiero de Fútbol Fitness S.A. se optó por detallar los presupuestos sobre los diferentes componentes, necesidades, artículos de entrenamiento, permisos y activos tangibles e intangibles en las diferentes áreas económicas, operativas, administrativas y de servicio y productos en general el cual se detalla a continuación en los siguientes cuadros de presupuesto.

5.1.1 DESCRIPCIÓN DE GASTOS Y COSTOS DE LOTIZACIÓN, PERMISOS Y CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES.

FÚTBOL FITNESS S.A.						
ANEXO A PRESUPUESTO (INVERSION EN ACTIVO FLOJO)						
Presupuesto:	CONSTRUCCION DE COMPLEJO FUTBOL FITNESS					
Fecha:	JUNIO 2013					
Lugar:	FÚTBOL FITNESS - AV. DEL BOMBERO (ATRÁS DEL MEGAMAXI CEIBOS)					
Item	Descripción	Und.	Cantidad	Valor Unitario	sub-total	TOTAL
01	TRABAJOS PRELIMINARES					\$ 1.607,13
01.01	LIMPIEZA DE TERRENO	m2	1.075,00	\$ 0,90	\$ 967,50	
01.02	TRAZO, NIVELACION Y REPLANTEO	m2	537,50	\$ 1,19	\$ 639,63	
02	MOVIMIENTO DE TIERRAS					\$ 9.898,06
02.01	EXCAVACION MASIVA	m2	268,75	\$ 8,39	\$ 2.254,81	
02.02	RELLENO CON MATERIAL PROPIO	m2	537,50	\$ 9,88	\$ 5.310,50	
02.03	CORTES, NIVELACION Y COMPACTACION	m2	537,50	\$ 4,34	\$ 2.332,75	
03	CAMINERIAS Y BORDILLOS	m	268,75	\$ 6,31	\$ 1.695,81	\$ 1.695,81
04	JUNTAS DE DILATACION					\$ 219,37
04.01	JUNTAS ASFALTICAS	m	33,59	\$ 6,53	\$ 219,37	
05	EDIFICACIONES DE EQUIPAMIENTO COMPLEMENTARIO					\$ 7.118,57
05.01	BAÑOS (#4)	m3	19,15	\$ 11,98	\$ 229,44	
05.02	OFICINA ADMINISTRATIVA	m3	22,50	\$ 11,78	\$ 265,05	
05.03	BODEGA DE MATERIALES Y EQUIPOS DEPORTIVOS	m3	7,50	\$ 11,69	\$ 87,68	
05.04	GINNASIO	m3	180,00	\$ 11,86	\$ 2.134,80	
05.05	CAMERINOS Y DUCHAS (#2)	m3	315,00	\$ 11,55	\$ 3.638,25	
05.06	BAR	m3	25,00	\$ 11,39	\$ 284,75	
05.07	DISPENSARIO MÉDICO	m3	39,63	\$ 11,11	\$ 440,04	
05.08	CUARTO DE BOMBA Y CUARTO DE BREAKERS ELÉCTRICOS	m3	12,00	\$ 11,53	\$ 138,36	
06	PARQUEADEROS					\$ 3.581,88
06.01	PISOS DE CONCRETO FC-2100 KG/CM2	m2	500,00	\$ 6,87	\$ 3.435,00	
06.02	JUNTAS ASFALTICAS, BORDILLOS Y MARCACIONES	m	62,50	\$ 2,35	\$ 146,88	
07	OBRAS VARIOS					\$ 3.378,00
07.01	LIMPIEZA DE OBRA	GLB	1,00	\$ 850,00	\$ 850,00	
07.02	INSTALACION ELÉCTRICA Y TELEFÓNICA	GLB	1,00	\$ 1.328,00	\$ 1.328,00	
07.03	INSTALACION DE TUBERIAS Y EQUIPOS SANITARIOS	GLB	1,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
	COSTO DIRECTO					\$ 27.498,81
	GASTOS GENERALES DE MANO DE OBRA (25%)				\$ 6.874,70	
	GASTOS GENERALES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN (30%)				\$ 3.784,69	
	GASTOS GENERALES DE MAQUINARIA (5%)				\$ 1.374,94	
	DSCTO. DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Y ACABADOS EN GENERAL (15%)				\$ 567,70	
	SUB TOTAL DE CONSTRUCCIÓN Y TRABAJOS PRELIMINARES DE TIERRA					\$ 11.466,63
08	OBRAS PROVISIONALES					\$ 35,00
08.01	CARTEL DE IDENTIFICACION DE LA OBRA DE 3.60X2.40M	unidad	1,00	\$ 35,00	\$ 35,00	
09	IMPACTO AMBIENTAL					\$ 650,00
09.01	MITIGACION DE IMPACTO AMBIENTAL	GLB	1,00	\$ 650,00	\$ 650,00	
	SUB TOTAL DE OTROS					\$ 685,00
10	CANCHA					\$ 64.350,00
10.01	CONSTRUCCION DE CANCHA DE FÚTBOL (65x45 M)	m2	2.925,00	\$ 22,00	\$ 64.350,00	
	DSCTO. DE MATERIAL, MANO DE OBRA E INSTALACIÓN DE CESPED SINTÉTICO (10%)				\$ 6.435,00	
	SUB TOTAL DE CANCHA					\$ 57.915,00
11	PERMISOS Y LICENCIAS MUNICIPALES					\$ 1.970,00
11.01	TASA AL COLEGIO DE INGENIEROS Y ARQUITECTOS DE GUAYAQUIL	unidad	1,00	\$ 150,00	\$ 150,00	
11.02	DIRECCION DE SALUD	unidad	1,00	\$ 154,00	\$ 154,00	
11.03	INTERAGUJA	unidad	1,00	\$ 97,00	\$ 97,00	
11.04	PERMISOS Y RECEPCIONES MUNICIPALES	unidad	1,00	\$ 497,00	\$ 497,00	
11.05	TASA DE CONSTRUCCIÓN MUNICIPAL	unidad	1,00	\$ 247,00	\$ 247,00	
11.06	INSPECCION FISCAL MUNICIPAL	unidad	1,00	\$ 575,00	\$ 575,00	
11.07	TASA DE CONSTRUCCIÓN HORIZONTAL	unidad	1,00	\$ 140,00	\$ 140,00	
11.08	TASA DE REGISTRADOR DE LA PROPIEDAD	unidad	1,00	\$ 120,00	\$ 120,00	
	SUB TOTAL PRESUPUESTO					\$ 99.535,44
	TOTAL PRESUPUESTO					\$ 99.535,44

Tabla 18: Presupuesto de lotización y construcción

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Arq. Tula Gómez de Aguayo

5.1.2 DESCRIPCIÓN DE COSTOS DE EQUIPOS DE OFICINA, MUEBLES, ENSERES, ELECTRODOMÉSTICOS, MUEBLES DE BAÑO Y OTROS

FÚTBOL FITNESS S.A.						
ANEXO B PRESUPUESTO (INVERSION EN ACTIVO FIJO)						
Presupuesto:	EQUIPOS DE OFICINA, MUEBLES, ENSERES, ELECTRODOMÉSTICOS Y OTROS					
Fecha:	JULIO 2013					
Lugar:	FÚTBOL FITNESS - AV. DEL BOMBERO (ATRÁS DEL MEGAMAXI CEIBOS)					
Item	Descripción	Und.	Cantidad	Valor Unitario	sub-total	TOTAL
01	EQUIPOS DE OFICINA					\$ 1.890,00
01.01	COMPUTADORA X-TRATECH (F11A5D06-B)	und	2,00	\$ 380,00	\$ 760,00	
01.02	LAPTOP DELL (I14V16S450BZ)	und	1,00	\$ 480,00	\$ 480,00	
01.03	IMPRESORA EPSON (L555)	und	2,00	\$ 325,00	\$ 650,00	
	DSCTO. EQUIPOS DE OFICINA (10%)					\$ 189,00
02	MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA					\$ 1.522,00
02.01	ESCRITORIO DE OFICINA ATU	und	3,00	\$ 188,00	\$ 564,00	
02.02	SILLAS DE OFICINA ATU	und	3,00	\$ 65,00	\$ 195,00	
02.03	MESAS Y SILLAS PLASTICAS PYCCA	und	4,00	\$ 35,00	\$ 140,00	
02.04	ARCHIVADOR ATU	und	2,00	\$ 85,00	\$ 170,00	
02.05	CAMILLA DE ESCRITORIO	und	1,00	\$ 146,00	\$ 146,00	
02.06	ARCHIVADOR PLÁSTICO PYCCA	und	1,00	\$ 36,00	\$ 36,00	
02.07	CAMILLA DE MASAJE	und	1,00	\$ 105,00	\$ 105,00	
02.08	CAMILLA PLEGABLE	und	1,00	\$ 67,00	\$ 67,00	
02.09	SILLAS DE ESPERA ATU (3 PUESTOS)	und	1,00	\$ 99,00	\$ 99,00	
	DSCTO. MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA (10%)					\$ 152,20
03	ARTÍCULOS DE OFICINA					\$ 49,70
03.01	CAJA DE PLUMAS	und	1,00	\$ 6,00	\$ 6,00	
03.02	SACAPUNTAS	und	2,00	\$ 0,45	\$ 0,90	
03.03	RESMA DE PAPEL	und	2,00	\$ 7,00	\$ 14,00	
03.04	GRAPADORA	und	2,00	\$ 4,50	\$ 9,00	
03.05	PERFORADORA	und	2,00	\$ 3,75	\$ 7,50	
03.06	CAJA DE CLIPS	und	3,00	\$ 2,30	\$ 6,90	
03.07	CAJA DE GRAPAS	und	3,00	\$ 1,80	\$ 5,40	
	DSCTO. ARTÍCULOS DE OFICINA (5%)					\$ 2,49
04	ELECTRODOMÉSTICOS					\$ 1.905,00
04.01	NEVERA PANORAMICA FROMIX	und	1,00	\$ 360,00	\$ 360,00	
04.02	TELÉFONO BIALAMBRO PANASONIC (KXTC9322)	und	2,00	\$ 145,00	\$ 290,00	
04.03	ACONDICIONADOR DE AIRE GENERAL ELECTRIC (SH-50C2-H09)	und	2,00	\$ 350,00	\$ 700,00	
04.04	VENTILADORES DE PARED (ELECTRIC LIFE)	und	5,00	\$ 80,00	\$ 400,00	
06.05	MAQUINA REGISTRADORA (CAJA)	und	1,00	\$ 155,00	\$ 155,00	
	DSCTO. ELECTRODOMÉSTICOS Y SUS MUEBLES (15%)					\$ 285,75
05	MUEBLES Y EQUIPOS SANITARIOS					\$ 8.278,00
05.01	LAVAMANOS MONTECARLO (CON GRIFERÍA)	und	12,00	\$ 125,00	\$ 1.500,00	
05.02	PLAS DE INODORO MONTECARLO (CON GRIFERÍA)	und	12,00	\$ 160,00	\$ 1.920,00	
05.03	CABINAS INDIVIDUALES DE INODORO	und	8,00	\$ 75,00	\$ 600,00	
05.04	ESPEJOS INDIVIDUALES MIRALL	und	10,00	\$ 35,00	\$ 350,00	
05.05	ESPEJOS DE CAMBIADORES	und	4,00	\$ 48,00	\$ 192,00	
05.06	DUCHAS DE AGUA CALIENTE (CON GRIFERÍA)	und	8,00	\$ 46,00	\$ 368,00	
05.07	CABINA DE DUCHAS INDIVIDUALES	und	8,00	\$ 67,00	\$ 536,00	
05.08	CAMBIADORES INDEPENDIENTES (PARA MUJERES)	und	4,00	\$ 84,00	\$ 336,00	
05.09	URINARIO LAWTON	und	2,00	\$ 113,00	\$ 226,00	
05.10	CASILLEROS VERTICALES (#3)	und	8,00	\$ 75,00	\$ 600,00	
05.11	JACUZZI DE HIDROMASAJE E HELOTERÁPIA	und	2,00	\$ 687,00	\$ 1.374,00	
05.12	LAVAPLATOS	und	1,00	\$ 108,00	\$ 108,00	
06.01	ESTANTES DE 6 BANDEJAS	und	2,00	\$ 84,00	\$ 168,00	
	DSCTO. MUEBLES DE BAÑO (10%)					\$ 827,80
06	OTROS					\$ 7.835,00
06.02	BOMBA DE AGUA DE ALTA PRESIÓN SIEMES 4.6 HP	und	1,00	\$ 225,00	\$ 225,00	
06.03	TANQUE DE PRESIÓN MYERS	und	1,00	\$ 80,00	\$ 80,00	
06.04	CISTERNA ROTOPLAST 15M3 (CON EQUIPO E INSTALACIÓN)	m3	1,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	
06.07	ARTÍCULOS E IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA	GLB	1,00	\$ 30,00	\$ 30,00	
	DSCTO. OTROS (10%)					\$ 783,50
	COSTO DIRECTO					\$ 21.479,70
	DSCTOS EN GENERAL					\$ 2.240,74
	SUB TOTAL					\$ 19.238,97
	TOTAL PRESUPUESTO					\$ 19.238,97

Tabla 19: Presupuesto de Equipo y artículos de oficina, muebles y enseres, electrodomésticos y otros

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Computron, Mueblería ATU, Almacenes La Ganga, Mercado Libre, Juan Marcet, La Pichanga.

5.1.3 DESCRIPCIÓN DE COSTOS DE EQUIPOS DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO-DEPORTIVOS

FÚTBOL FITNESS S.A.						
ANEXO C						
PRESUPUESTO (INVERSION EN ACTIVO FIJO)						
Presupuesto:	PRESUPUESTO DE EQUIPOS DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICOS Y DEPORTIVOS					
Fecha:	JULIO 2013					
Lugar:	FÚTBOL FITNESS - AV. DEL BOMBERO (ATRÁS DEL MEGAMAXI CEIBOS)					
Item	Descripción	Und.	Cantidad	Valor Unitario	sub-total	TOTAL
02	EQUIPOS DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO-DEPORTIVO					\$ 5.933,00
02.01	JAUJA DE SENTADILLA	und	1,00	\$ 394,00	\$ 394,00	
02.02	DISCOS 1 par (5, 10, 25, 35, 45) lbs.	und	400,00	\$ 1,25	\$ 500,00	
02.03	PREDICADOR LIBRE (BRAZO)	und	1,00	\$ 480,00	\$ 480,00	
02.04	BANCOS PECHO PLANO	und	1,00	\$ 500,00	\$ 500,00	
02.05	BANCO PECHO INCLINADO	und	1,00	\$ 288,00	\$ 288,00	
02.06	PRENSA OLIMPICA	und	1,00	\$ 585,00	\$ 585,00	
02.07	MAQUINA DE EXTENSIÓN	und	1,00	\$ 355,00	\$ 355,00	
02.08	MAQUINA FEMORALES ACOSTADO	und	1,00	\$ 545,00	\$ 545,00	
02.09	POLEA ALTA	und	1,00	\$ 485,00	\$ 485,00	
02.10	POLEA REMO (ESPALDA)	und	1,00	\$ 580,00	\$ 580,00	
02.11	BARRAS OLIMPICAS	und	1,00	\$ 235,00	\$ 235,00	
02.12	BARRAS "Z"	und	2,00	\$ 136,00	\$ 272,00	
02.13	PANTORRILLERA HAMMER LIBRE	und	1,00	\$ 364,00	\$ 364,00	
02.14	JUEGO DE MANCUERDAS CON REVESTIMIENTO 1 par (5, 10, 25, 35, 45) lbs.	und	1,00	\$ 350,00	\$ 350,00	
03	OTROS					\$ 3.064,00
03.01	ARCOS CON RED	und	2,00	\$ 152,00	\$ 304,00	
03.03	RELOJES DE ENTRENAMIENTO Y CONTROL CARDIO-VASCULAR POLAR	und	8,00	\$ 120,00	\$ 960,00	
06.06	REFLECTORES DE LUZ GENERAL ELECTRIC (INCLUYE POSTE DE CEMENTO)	und	4,00	\$ 450,00	\$ 1.800,00	
	COSTO DIRECTO					\$ 8.997,00
	DSCTO. EQUIPOS DE GIMNASIO (20%)					\$ 1.799,40
	DSCTO. OTROS (10%)					\$ 306,40
	SUB TOTAL					\$ 6.891,20
	TOTAL PRESUPUESTO					\$ 6.891,20

Tabla 20: Presupuesto de artículos y equipos de acondicionamiento físico y deportivo

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Deportes Guela y Gym Fitness Corporal

5.1.4 DESCRIPCIÓN DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN, REGISTRO DE MARCA E IMAGEN

FÚTBOL FITNESS S.A.						
ANEXO D						
PRESUPUESTO (INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES/DIFERIDOS)						
Presupuesto:	PRESUPUESTO DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN, REGISTRO DE MARCA E IMAGEN					
Fecha:	JULIO 2013					
Lugar:	FÚTBOL FITNESS - AV. DEL BOMBERO (ATRÁS DEL MEGAMAXI CEIBOS)					
Item	Descripción	Und.	Cantidad	Valor Unitario	sub-total	TOTAL
01	GASTOS DE CONSTITUCIÓN					\$ 1.900,00
01.01	GASTOS NOTARIALES	und	1,00	\$ 250,00	\$ 250,00	
01.02	GASTOS DE REGISTRO	und	1,00	\$ 250,00	\$ 250,00	
01.03	TASAS SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIA	und	1,00	\$ 500,00	\$ 500,00	
01.04	HONORARIO DE ABOGADO	und	1,00	\$ 650,00	\$ 650,00	
01.05	OTROS GASTOS	und	1,00	\$ 250,00	\$ 250,00	
02	REGISTRO DE MARCA E IMAGEN					\$ 1.400,00
02.01	TASAS DE REGISTRO	und	1,00	\$ 500,00	\$ 500,00	
02.02	HONORARIOS DE ABOGADO	und	1,00	\$ 650,00	\$ 650,00	
02.03	OTROS	und	1,00	\$ 250,00	\$ 250,00	
	COSTO DIRECTO					\$ 3.300,00
	SUB TOTAL					\$ 3.300,00
	TOTAL PRESUPUESTO					\$ 3.300,00

Tabla 21: Presupuesto de gastos de constitución, registros de marca e imagen

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.5 DESCRIPCIÓN DE COSTOS DE INVENTARIO DE SUMINISTROS DE BAR

FÚTBOL FITNESS S.A.						
ANEXO AA PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO (INVENTARIO DE BEBIDAS Y SNACKS PARA 1 MES)						
Presupuesto:	PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE BAR DE FÚTBOL FITNESS					
Fecha:	JULIO 2013					
Lugar:	FÚTBOL FITNESS - AV. DEL BOMBERO (ATRÁS DEL MEGAMAXI CEIBOS)					
Item	Descripción	Und.	Cantidad	Valor Unitario	sub-total	TOTAL
01	BEBIDAS					\$ 499,50
01.01	AGUA ALL NATURAL	und	120,00	\$ 0,35	\$ 42,00	
01.02	TE HELADO LIGHT FUZZ TE	und	120,00	\$ 0,75	\$ 90,00	
01.03	COLA LIGHT COCA COLA	und	120,00	\$ 0,80	\$ 96,00	
01.04	BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	und	30,00	\$ 0,90	\$ 27,00	
01.05	JUGO DELI	und	120,00	\$ 0,50	\$ 60,00	
01.06	YOGURT YOGU YOGU	und	30,00	\$ 0,65	\$ 19,50	
01.07	AVENA ALPNA	und	30,00	\$ 0,80	\$ 24,00	
01.08	POINY MALTA	und	120,00	\$ 0,50	\$ 60,00	
01.09	LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	und	120,00	\$ 0,35	\$ 42,00	
01.10	LECHE TONY	und	30,00	\$ 0,45	\$ 13,50	
01.11	YOGURT CON CEREAL TONY	und	30,00	\$ 0,85	\$ 25,50	
02	ALIMENTOS					\$ 72,00
02.01	BARRA ENERGÉTICA QUAKER	und	30,00	\$ 0,45	\$ 13,50	
02.02	BARRA DIETÉTICA SILVET	und	30,00	\$ 0,80	\$ 24,00	
02.03	GALLETAS INTERGRALES CLUB SOCIAL	und	30,00	\$ 0,35	\$ 10,50	
02.04	CEREAL KELLOG'S	und	60,00	\$ 0,40	\$ 24,00	
	COSTO DIRECTO					\$ 571,50
	DSCTO. DE SUMINISTROS DE BAR (10%)					\$ 57,15
	SUB TOTAL					\$ 514,35
	TOTAL PRESUPUESTO					\$ 514,35

Tabla 22: Presupuesto de inventario de suministros de bar

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.6 DESCRIPCIÓN DE COSTOS DE ARTÍCULOS DE ENTRENAMIENTO FÍSICO-DEPORTIVO

FÚTBOL FITNESS S.A.						
ANEXO CC PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Presupuesto:	PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Fecha:	JULIO 2013					
Lugar:	FÚTBOL FITNESS - AV. DEL BOMBERO (ATRÁS DEL MEGAMAXI CEIBOS)					
Item	Descripción	Und.	Cantidad	Valor Unitario	sub-total	TOTAL MENSUAL
01	ADMINISTRATIVO					\$ 2.976,69
01.01	GERENTE GENERAL - ADMINISTRADOR - BAR TENDER	und	1,00	\$ 445,77	\$ 1.337,31	\$ 35.720,24
01.03	CONTADOR	und	1,00	\$ 409,85	\$ 409,85	
01.04	PERSONAL DE LIMPIEZA	und	1,00	\$ 409,85	\$ 409,85	
01.05	PERSONAL DE SEGURIDAD	und	1,00	\$ 409,85	\$ 409,85	
01.06	PERSONAL DE SEGURIDAD	und	1,00	\$ 409,85	\$ 409,85	
02	DEPORTIVO					\$ 1.370,90
02.01	DIRECTOR TECNICO	und	1,00	\$ 445,77	\$ 445,77	\$ 16.450,85
02.02	PREPARADOR FISICO	und	1,00	\$ 415,83	\$ 415,83	
02.03	MEDICO DEPORTOLOGO	und	1,00	\$ 128,45	\$ 128,45	
02.04	PSICOLOGO DEPORTIVO	und	1,00	\$ 128,45	\$ 128,45	
02.05	NUTRICIONISTA	und	1,00	\$ 128,45	\$ 128,45	
02.06	ENTRENADOR FISICO DE GIMNASIO	und	1,00	\$ 123,96	\$ 123,96	
	COSTO DIRECTO					\$ 4.347,59
	SUB TOTAL					\$ 4.347,59
	TOTAL PRESUPUESTO					\$ 4.347,59

Tabla 23: Presupuesto de artículos de entrenamiento deportivo

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.7 DESCRIPCIÓN DE GASTOS DE SUELDOS

FÚTBOL FITNESS S.A.						
ANEXO BB						
PRESUPUESTO DE INVENTARIO DE ARTICULOS DE ACONDICIONAMIENTO FISICO.DEPORTIVO						
Presupuesto: ARTÍCULOS DE ACONDICIONAMIENTO FISICO DEPORTIVO						
Fecha: JULIO 2013						
Lugar: FÚTBOL FITNESS - AV. DEL BOMBERO (ATRÁS DEL MEGAMAXI CEIBOS)						
Item	Descripción	Und.	Cantidad	Valor Unitario	sub-total	TOTAL
01	ARTÍCULOS DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO Y DEPORTIVO					\$ 1.919,00
01.01	CONO DE VELOCIDAD KWIKGOAL	und	7,00	\$ 5,00	\$ 35,00	
01.02	INFLADOR DE BALÓN KWIKGOAL	und	2,00	\$ 21,00	\$ 42,00	
01.03	ESTACAS PARA ENTRENAMIENTO DE VELOCIDAD KWIKGOAL	und	14,00	\$ 53,00	\$ 742,00	
01.04	BALÓN CON ELÁSTICO PARA ENTRENAR DOMINIO DE BALÓN KWIKGOAL	und	7,00	\$ 21,00	\$ 147,00	
01.05	PECHERA DE ENTRENAMIENTO MULTITOUCH	und	14,00	\$ 7,00	\$ 98,00	
01.06	ESCALERA DE COORDINACIÓN Y MOTRICIDAD KWIKGOAL	und	3,00	\$ 12,00	\$ 36,00	
01.07	ELÁSTICO DE CINTURA PARA VELOCIDAD CON PESO KWIKGOAL	und	5,00	\$ 12,00	\$ 60,00	
01.08	PARACAIDAS DE VELOCIDAD Y RESISTENCIA KWIKGOAL	und	7,00	\$ 16,00	\$ 112,00	
01.09	BALONES DE FÚTBOL MIKASA #5	und	8,00	\$ 35,00	\$ 280,00	
01.10	SALTA-SALTA DE EQUILIBRIO KWIKGOAL	und	7,00	\$ 15,00	\$ 105,00	
01.11	COLCHONETA INDIVIDUALES KWIKGOAL	und	14,00	\$ 8,00	\$ 112,00	
01.12	PLATILLOS KWIKGOAL	und	7,00	\$ 3,00	\$ 21,00	
01.13	MALLAS PARA BALONES (PARA 6-7 BALONES)	und	2,00	\$ 13,00	\$ 26,00	
01.14	SILBATOS REFERI	und	2,00	\$ 9,00	\$ 18,00	
01.15	CINTAS DE SEÑALÉTICA DE 3 METROS	und	5,00	\$ 17,00	\$ 85,00	
	COSTO DIRECTO					\$ 1.919,00
	DSCTO. DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS (10%)					\$ 191,90
	SUB TOTAL					\$ 1.727,10
	TOTAL PRESUPUESTO					\$ 1.727,10

Tabla 24: Presupuesto de sueldos del personal

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.8 INVERSIÓN INICIAL

Para llevar a cabo la realización de este proyecto de acondicionamiento físico y la construcción del complejo donde se entrenará a los usuarios se detalla a continuación un cuadro de inversión inicial donde resume los diferentes costos y gastos administrativos y operativos, dando un valor como inversión inicial de \$163,998.53

FÚTBOL FITNESS S.A.			
INVERSIÓN INICIAL PROYECTADA			
PRESUP	CUENTA	DETALLE CUENTA	sub-total
ANEXO A			
CONSTRUCCION	Total TRABAJOS PRELIMINARES		\$ 1.607,13
CONSTRUCCION	Total MOVIMIENTO DE TIERRAS		\$ 9.898,06
CONSTRUCCION	Total CAMINERAS Y BORDILLOS		\$ 1.695,81
CONSTRUCCION	Total JUNTAS DE DILATACION		\$ 219,37
CONSTRUCCION	Total EDIFICACIONES DE EQUIPAMIENTO COMPLEMENTARIO		\$ 7.118,57
CONSTRUCCION	Total PARQUEADEROS		\$ 3.581,88
CONSTRUCCION	Total OBRAS VARIOS		\$ 3.378,00
CONSTRUCCION	Total MANO DE OBRA		\$ 6.874,70
CONSTRUCCION	Total MATERIALES DE CONSTRUCCION		\$ 3.784,69
CONSTRUCCION	Total GASTOS MAQUINARIA		\$ 1.374,94
CONSTRUCCION	Total DESC.T. MATERIALES		\$ 567,70
CONSTRUCCION	Total OBRAS PROVISIONALES		\$ 35,00
CONSTRUCCION	Total IMPACTO AMBIENTAL		\$ 650,00
CONSTRUCCION	Total CANCHA		\$ 64.350,00
CONSTRUCCION	Total DESC.T. CANCHA		\$ 6.435,00
CONSTRUCCION	Total PERMISOS Y LICENCIAS MUNICIPALES		\$ 1.970,00
	TOTAL CONSTRUCCIONES		\$ 99.535,44
ANEXO B			
ADECUACION E INSTALACION	Total EQUIPOS DE OFICINA		\$ 1.890,00
ADECUACION E INSTALACION	Total MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA		\$ 1.522,00
ADECUACION E INSTALACION	Total ARTÍCULOS DE OFICINA		\$ 49,70
ADECUACION E INSTALACION	Total ELECTRODOMÉSTICOS		\$ 1.750,00
ADECUACION E INSTALACION	Total MUEBLES Y EQUIPOS DE BAÑO		\$ 8.278,00
ADECUACION E INSTALACION	Total OTROS		\$ 7.990,00
ADECUACION E INSTALACION	Total DESCUENTOS		\$ 2.240,74
	TOTAL EQUIPOS, ADECUACIONES E INSTALACION DE OFICINA Y BAÑO		\$ 19.238,97
ANEXO C			
ACONDICIONAMIENTOS FISICOS	Total EQUIPOS DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO-DEPORTIVO		\$ 5.933,00
ACONDICIONAMIENTOS FISICOS	Total OTROS		\$ 3.064,00
ACONDICIONAMIENTOS FISICOS	Total DESCUENTOS		\$ 2.105,80
	TOTAL ACONDICIONAMIENTO FÍSICO		\$ 6.891,20
ANEXO D			
ACTIVOS INTANGIBLES	Total DE CONSTITUCIÓN		\$ 1.900,00
ACTIVOS INTANGIBLES	Total REGISTRO DE MARCA E IMAGEN		\$ 1.400,00
	TOTAL CONSTITUCIÓN Y REGISTRO MARCA E IMAGEN		\$ 3.300,00
ANEXO AA			
CAPITAL DE TRABAJO	Total BEBIDAS		\$ 499,50
CAPITAL DE TRABAJO	Total ALIMENTOS		\$ 72,00
CAPITAL DE TRABAJO	Total DESCUENTOS		\$ 57,15
	TOTAL INVENTARIO DE SUMINISTROS DE BAR		\$ 1.543,05
ANEXO BB			
CAPITAL DE TRABAJO	Total DE INVENTARIO DE ARTÍCULOS DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO Y DEPORTIVO		\$ 1.919,00
DESCUENTOS	Total DESCUENTOS		\$ 191,90
	TOTAL INVENTARIO DE ARTÍCULOS DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO Y DEPORTIVO		\$ 1.727,10
ANEXO CC			
CAPITAL DE TRABAJO	Total CAJA PARA GASTOS DE OPERACIONES DE 3 MESES		\$ 10.587,59
	TOTAL CAJA		\$ 31.762,77
RESUMEN DE PLAN DE INVERSIÓN INICIAL			
	TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		\$ 35.032,92
	INVERSIÓN INICIAL (ACTIVOS FIJOS TANGIBLES E INTANGIBLES)		\$ 128.965,60
	TOTAL INVERSIÓN INICIAL		\$ 163.998,53

Tabla 25: Inversión Inicial

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.9 PARTICIPACIÓN DE CAPITAL DE SOCIOS

Para el inicio de este proyecto se busco el financiamiento inicial por medio de aportación de capital (efectivo) de diferentes socios, además de la adjudicación del terreno en donde el complejo será construido. Los cinco socios de Fútbol Fitness aportarán con diferentes activos; los cuatro primeros aportarán una cantidad en efectivo de \$100,000, mientras que el quinto socio aportará el terreno donde se realizará la construcción del complejo deportivo Fútbol Fitness, con un valor de \$380,000. El resto del capital fijo, se obtendrá mediante crédito bancario, el cual tiene un monto necesario de \$63,998.53

FÚTBOL FITNESS S.A.		
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 35.032,92	
INVERSIÓN INICIAL	\$ 128.965,60	
ADJUDICACIÓN DE TERRENO	\$ 380.000,00	
TOTAL DE CAPITAL FIJO	\$ 543.998,53	
PARTICIPACIÓN DE CAPITAL		
INVERSIONISTAS	CAPITAL	PARTICIPACIÓN
DIEGO PAULO CASCANTE MORALES	\$ 25.000,00	4,60%
HERNAN XAVIER BENITES RODRIGUEZ	\$ 25.000,00	4,60%
XAVIER JOSE ZURITA HUAYAMAVE	\$ 25.000,00	4,60%
ANDRES ENRIQUE BEJAR PEREZ	\$ 25.000,00	4,60%
JOSE TAMARIZ SALCEDO (TERRENO)	\$ 380.000,00	69,85%
TOTAL DE PARTICIPACIÓN DE CAPITAL PROPIO	\$ 480.000,00	88,24%
CREDITO BANCARIO (CAPITAL AJENO)	\$ 63.998,53	11,76%
TOTAL DE CAPITAL FIJO	\$ 543.998,53	100,00%
FÚTBOL FITNESS S.A.		
INGRESO		
EFFECTIVO	\$ 100.000,00	
TOTAL INGRESO	\$ 100.000,00	
EGRESO		
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 35.032,92	
INVERSION INICIAL	\$ 128.965,60	
TOTAL INVERSION INICIAL	163.998,53	
DINERO FALTANTE PARA EL PROYECTO	63.998,53	

Tabla 26: Participación de Capital de Socios

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.10 BALANCE INICIAL

Como inicio de proceso financiero contable encontramos el balance inicial el cual refleja el monto de efectivo apto para el trabajo y el terreno como aporte al patrimonio inicial de proyecto, dando un patrimonio inicial de \$480,000

FÚTBOL FITNESS S.A.			
BALANCE INICIAL			
Enero 2014			
DETALLE		DETALLE	
ACTIVO		PASIVO	
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>		<u>PASIVO CIRCULANTE</u>	
CAJA	\$ 100.000,00	TOTAL PASIVO CIRCULANTE	\$ 0,00
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 100.000,00		
		<u>PASIVO FIJO</u>	
		TOTAL PASIVO FIJO	\$ 0,00
		TOTAL PASIVO	\$ 0,00
<u>ACTIVO FIJO</u>		PATRIMONIO	
TERRENO	\$ 380.000,00	CAPITAL SOCIAL	\$ 480.000,00
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 380.000,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 480.000,00
TOTAL DE ACTIVO	\$ 480.000,00	PATRIMONIO+PASIVO	\$ 480.000,00

Tabla 27: Balance Inicial Proyectado

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.11 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS

Los costos pre-operativos de Fútbol Fitness ya están considerados en la inversión inicial y balance inicial como inventario (tiene un rotación de consumo máxima de 1 mes) por lo cual, de acuerdo al cálculo de consumo anual se resta del inventario ya adquirido, dicho inventario constan los suministros de bebidas y alimentos del bar, los cuales serán comprados de forma mensual pero proyectado anualmente. Adicionalmente se ha tomado en cuenta el consumo de los suministros de oficina y los mismos de limpieza y aseo que serán de uso mensual y adquirido de esa misma manera.

Cabe recalcar y dejar en claro que los precios de los suministros y sus costos ya incluyen IVA. Los gastos operativos de Fútbol Fitness están desglosados por gastos administrativos, gastos operacionales y gastos de ventas (publicidad). Adicionalmente se adjuntara en primer lugar el cuadro de costos en donde NO incluye IVA. También es importante dejar en claro que los valores de costos de compra de productos y gastos de servicios se manejan anualmente.

FÚTBOL FITNESS S.A.										
Costo Neto (no incluye IVA)										
PRODUCTOS	2014		2015		2016		2017		2018	
	COMPRA NETA	IVA	COMPRA NETA	IVA	COMPRA NETA	IVA	COMPRA NETA	IVA	COMPRA NETA	IVA
Producto	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	\$ 53.106,80	\$ 6.372,82	\$ 53.106,80	\$ 6.372,82	\$ 55.252,31	\$ 6.630,28	\$ 57.484,50	\$ 6.898,14	\$ 59.806,88	\$ 7.176,83
TE HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 3.220,76	\$ 386,49	\$ 3.220,76	\$ 386,49	\$ 3.350,88	\$ 402,11	\$ 3.486,26	\$ 418,35	\$ 3.627,10	\$ 435,25
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 3.435,48	\$ 412,26	\$ 3.435,48	\$ 412,26	\$ 3.574,27	\$ 428,91	\$ 3.718,67	\$ 446,24	\$ 3.868,91	\$ 464,27
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 72.145,08	\$ 8.657,41	\$ 72.145,08	\$ 8.657,41	\$ 75.059,74	\$ 9.007,17	\$ 78.092,15	\$ 9.371,06	\$ 81.247,08	\$ 9.749,65
JUGO DELI	\$ 1.431,45	\$ 171,77	\$ 1.431,45	\$ 171,77	\$ 1.489,28	\$ 178,71	\$ 1.549,45	\$ 185,93	\$ 1.612,05	\$ 193,45
YOGURT YOGU YOGU	\$ 930,44	\$ 111,65	\$ 930,44	\$ 111,65	\$ 968,03	\$ 116,16	\$ 1.007,14	\$ 120,86	\$ 1.047,83	\$ 125,74
AVENA ALPINA	\$ 1.145,16	\$ 137,42	\$ 1.145,16	\$ 137,42	\$ 1.191,42	\$ 142,97	\$ 1.239,56	\$ 148,75	\$ 1.289,64	\$ 154,76
PONY MALTA	\$ 3.578,63	\$ 429,44	\$ 3.578,63	\$ 429,44	\$ 3.723,20	\$ 446,78	\$ 3.873,62	\$ 464,83	\$ 4.030,11	\$ 483,61
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 2.004,03	\$ 240,48	\$ 2.004,03	\$ 240,48	\$ 2.084,99	\$ 250,20	\$ 2.169,23	\$ 260,31	\$ 2.256,86	\$ 270,82
LECHE TONY	\$ 644,15	\$ 77,30	\$ 644,15	\$ 77,30	\$ 670,18	\$ 80,42	\$ 697,25	\$ 83,67	\$ 725,42	\$ 87,05
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 1.216,73	\$ 146,01	\$ 1.216,73	\$ 146,01	\$ 1.265,89	\$ 151,91	\$ 1.317,03	\$ 158,04	\$ 1.370,24	\$ 164,43
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 4.103,33	\$ 492,40	\$ 4.103,33	\$ 492,40	\$ 4.269,10	\$ 512,29	\$ 4.441,57	\$ 532,99	\$ 4.621,01	\$ 554,52
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 7.294,80	\$ 875,38	\$ 7.294,80	\$ 875,38	\$ 7.589,51	\$ 910,74	\$ 7.896,13	\$ 947,54	\$ 8.215,13	\$ 985,82
GALLETAS INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 7.978,69	\$ 957,44	\$ 7.978,69	\$ 957,44	\$ 8.301,03	\$ 996,12	\$ 8.636,39	\$ 1.036,37	\$ 8.985,30	\$ 1.078,24
CEREAL KELLOG'S	\$ 1.823,70	\$ 218,84	\$ 1.823,70	\$ 218,84	\$ 1.897,38	\$ 227,69	\$ 1.974,03	\$ 236,88	\$ 2.053,78	\$ 246,45
	\$ 164.059,22	\$ 19.687,11	\$ 164.059,22	\$ 19.687,11	\$ 170.687,22	\$ 20.482,47	\$ 177.582,98	\$ 21.309,96	\$ 184.757,33	\$ 22.170,88
Detalle	2014		2015		2016		2017		2018	
Inventario inicial	\$ 0,00		\$ 8.202,96		\$ 8.613,11		\$ 8.965,02		\$ 9.327,40	
Compras netas	\$ 164.059,22		\$ 164.059,22		\$ 170.687,22		\$ 177.582,98		\$ 184.757,33	
Inventario disponible para la venta	\$ 164.059,22		\$ 172.262,18		\$ 179.300,32		\$ 186.547,99		\$ 194.084,73	
Saldo final del inventario	\$ 8.202,96		\$ 8.613,11		\$ 8.965,02		\$ 9.327,40		\$ 9.704,24	
Costo de mercadería vendida	\$ 155.856,26		\$ 163.649,07		\$ 170.335,31		\$ 177.220,60		\$ 184.380,49	

FÚTBOL FITNESS S.A.

COSTOS

Unidades de Compra (En Unidades)					
PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	169.942	169.942	173.341	176.807	180.344
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	4.810	4.810	4.906	5.004	5.104
COLA LIGHT COCA COLA	4.810	4.810	4.906	5.004	5.104
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	89.781	89.781	91.576	93.408	95.276
JUGO DELI	3.206	3.206	3.271	3.336	3.403
YOGURT YOGU YOGU	1.603	1.603	1.635	1.668	1.701
AVENA ALPINA	1.603	1.603	1.635	1.668	1.701
PONY MALTA	8.016	8.016	8.176	8.340	8.507
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	6.413	6.413	6.541	6.672	6.805
LECHE TONY	1.603	1.603	1.635	1.668	1.701
YOGURT CON CEREAL TONY	1.603	1.603	1.635	1.668	1.701
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	10.213	10.213	10.417	10.625	10.838
BARRA DIETÉTICA SILVET	10.213	10.213	10.417	10.625	10.838
GALLETA INTERGRALES CLUB SOCIAL	25.532	25.532	26.042	26.563	27.095
CEREAL KELLOG'S	5.106	5.106	5.208	5.313	5.419
Total de compras en unidades de productos	344.454	344.454	351.343	358.370	365.537
Crecimiento esperado anual de unidades compradas	0%	2%	2%	2%	2%

Costo Unitario de Compra (Incluye intereses)					
PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	\$ 0,35	\$ 0,35	\$ 0,36	\$ 0,36	\$ 0,37
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,77	\$ 0,78	\$ 0,80
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 0,82	\$ 0,83	\$ 0,85
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,92	\$ 0,94	\$ 0,96
JUGO DELI	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,51	\$ 0,52	\$ 0,53
YOGURT YOGU YOGU	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,66	\$ 0,68	\$ 0,69
AVENA ALPINA	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 0,82	\$ 0,83	\$ 0,85
PONY MALTA	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,51	\$ 0,52	\$ 0,53
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 0,35	\$ 0,35	\$ 0,36	\$ 0,36	\$ 0,37
LECHE TONY	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,46	\$ 0,47	\$ 0,48
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 0,85	\$ 0,85	\$ 0,87	\$ 0,88	\$ 0,90
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,46	\$ 0,47	\$ 0,48
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 0,82	\$ 0,83	\$ 0,85
GALLETA INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 0,35	\$ 0,35	\$ 0,36	\$ 0,36	\$ 0,37
CEREAL KELLOG'S	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,41	\$ 0,42	\$ 0,42
Total de precios unitario de compras de productos	\$ 8,90	\$ 8,90	\$ 9,08	\$ 9,26	\$ 9,44
Crecimiento esperado anual de precios unitarios de compra	0%	2%	2%	2%	2%

Costos totales de Compra (incluye IVA)					
PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	\$ 59.479,61	\$ 59.479,61	\$ 61.882,59	\$ 64.382,64	\$ 66.983,70
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 3.607,25	\$ 3.607,25	\$ 3.752,99	\$ 3.904,61	\$ 4.062,35
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 3.847,74	\$ 3.847,74	\$ 4.003,19	\$ 4.164,91	\$ 4.333,18
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 80.802,49	\$ 80.802,49	\$ 84.066,91	\$ 87.463,21	\$ 90.996,73
JUGO DELI	\$ 1.603,22	\$ 1.603,22	\$ 1.667,99	\$ 1.735,38	\$ 1.805,49
YOGURT YOGU YOGU	\$ 1.042,10	\$ 1.042,10	\$ 1.084,20	\$ 1.128,00	\$ 1.173,57
AVENA ALPINA	\$ 1.282,58	\$ 1.282,58	\$ 1.334,40	\$ 1.388,30	\$ 1.444,39
PONY MALTA	\$ 4.008,06	\$ 4.008,06	\$ 4.169,99	\$ 4.338,45	\$ 4.513,73
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 2.244,51	\$ 2.244,51	\$ 2.335,19	\$ 2.429,53	\$ 2.527,69
LECHE TONY	\$ 721,45	\$ 721,45	\$ 750,60	\$ 780,92	\$ 812,47
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 1.362,74	\$ 1.362,74	\$ 1.417,80	\$ 1.475,07	\$ 1.534,67
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 4.595,72	\$ 4.595,72	\$ 4.781,39	\$ 4.974,56	\$ 5.175,53
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 8.170,18	\$ 8.170,18	\$ 8.500,25	\$ 8.843,66	\$ 9.200,95
GALLETA INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 8.936,13	\$ 8.936,13	\$ 9.297,15	\$ 9.672,75	\$ 10.063,53
CEREAL KELLOG'S	\$ 2.042,54	\$ 2.042,54	\$ 2.125,06	\$ 2.210,92	\$ 2.300,24
Total de costos de compra de productos	\$ 183.746,33	\$ 183.746,33	\$ 191.169,68	\$ 198.892,94	\$ 206.928,21

Análisis de sensibilidad (precio de compra)

0%

Tabla 28: Costos Operativos

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

FÚTBOL FITNESS S.A.					
GASTOS ADMINISTRATIVOS, OPERACIONALES Y VENTAS					
Descripción	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldo Indirecto Administrativo	\$ 35.720,24	\$ 35.856,07	\$ 36.709,02	\$ 37.579,04	\$ 38.466,45
Suministros de oficina (+)	\$ 298,20	\$ 298,20	\$ 304,16	\$ 310,25	\$ 316,45
Suministros de limpieza (+)	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 367,20	\$ 374,54	\$ 382,03
Luz (+)	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.284,00	\$ 4.369,68	\$ 4.457,07
Agua (+)	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.468,80	\$ 1.498,18	\$ 1.528,14
Teléfono (+)	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 612,00	\$ 624,24	\$ 636,72
Gastos Indirectos administrativos (=)	\$ 6.898,20	\$ 6.898,20	\$ 7.036,16	\$ 7.176,89	\$ 7.320,43
Total Gastos Administrativos (gastos indirectos servicios) (=)	\$ 42.618,44	\$ 42.754,27	\$ 43.745,19	\$ 44.755,93	\$ 45.786,88
Sueldo Directo Operativo (=)	\$ 16.450,85	\$ 16.535,12	\$ 16.950,10	\$ 17.373,37	\$ 17.805,11
Gasto Directo Operativo (=)	\$ 1.727,10	\$ 2.027,10	\$ 2.067,64	\$ 2.108,99	\$ 2.151,17
Total Gastos Operativos (gastos directos servicios) (=)	\$ 18.177,95	\$ 18.562,22	\$ 19.017,74	\$ 19.482,37	\$ 19.956,28
Gasto de Publicidad (+)	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 75,00	\$ 0,00
Total Gastos de Venta (gastos directos servicios) (=)	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 75,00	\$ 0,00
Total Gastos Administrativos/Operacionales/Venta	\$ 61.596,39	\$ 61.916,49	\$ 63.062,93	\$ 64.313,29	\$ 65.743,16

GASTOS FINANCIEROS					
Descripción	2014	2015	2016	2017	2018
Gastos de Interes (+)	6.223,16	5.812,07	5.357,95	4.856,27	4.302,06
Gastos de Capital (+)	3.925,79	4.336,87	4.791,00	5.292,68	5.842,78
Total Gastos de Dividendos de Prestamos (=)	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.144,83
Total Gastos Financieros (=)	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.144,83
Total Gastos Administrativos/Operacionales/Venta & Financieros (=)	\$ 71.745,33	\$ 72.065,44	\$ 73.211,87	\$ 74.462,23	\$ 75.887,99
Crecimiento de Gasto Anual	0,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%

GASTO DE IMPUESTO					
Descripción	2014	2015	2016	2017	2018
15% participación de trabajadores (+)	\$ 11.082,92	\$ 10.782,73	\$ 11.591,58	\$ 15.478,40	\$ 19.820,33
22% impuesto a la renta (+)	\$ 13.816,71	\$ 15.275,53	\$ 16.421,40	\$ 21.927,74	\$ 28.078,80
Total Gastos Financieros (=)	\$ 24.899,63	\$ 26.058,27	\$ 28.012,98	\$ 37.406,14	\$ 47.899,12

Tabla 29: Gastos Administrativos, Operacionales, Venta y Financieros

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.12 COSTOS DEL FINANCIAMIENTO Y TABLAS DE PAGO

El financiamiento de los \$63,998.53 se lo obtendrá en una institución financiera, mediante un préstamo de 10 años y una tasa de interés de 10% anual, como se puede observar el detalle en el siguiente anexo.

FÚTBOL FITNESS S.A.										
TABLA DE AMORTIZACIÓN										
ENTIDAD BANCARIA:	CFN	PERIODO	ABONOS A				ABONOS A			
			CAPITAL	INTERESES	DIVIDENDO		PERIODO	CAPITAL	INTERESES	
		0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00					-\$ 60,744.72
VALOR INMUEBLE	63,998.53	1	-\$ 312.42	-\$ 533.32	-\$ 845.75		61	-\$ 514.03	-\$ 331.71	-\$ 845.75
		2	-\$ 315.03	-\$ 530.72	-\$ 845.75		62	-\$ 518.32	-\$ 327.43	-\$ 845.75
ENTRADA	0.00	3	-\$ 317.65	-\$ 528.09	-\$ 845.75		63	-\$ 522.64	-\$ 323.11	-\$ 845.75
		4	-\$ 320.30	-\$ 525.45	-\$ 845.75		64	-\$ 526.99	-\$ 318.75	-\$ 845.75
SALDO A FINANCIAR	63,998.53	5	-\$ 322.97	-\$ 522.78	-\$ 845.75		65	-\$ 531.38	-\$ 314.36	-\$ 845.75
		6	-\$ 325.66	-\$ 520.08	-\$ 845.75		66	-\$ 535.81	-\$ 309.93	-\$ 845.75
Valor a financiar	63,998.53	7	-\$ 328.37	-\$ 517.37	-\$ 845.75		67	-\$ 540.28	-\$ 305.47	-\$ 845.75
		8	-\$ 331.11	-\$ 514.63	-\$ 845.75		68	-\$ 544.78	-\$ 300.97	-\$ 845.75
Tasa	10.00%	9	-\$ 333.87	-\$ 511.88	-\$ 845.75		69	-\$ 549.32	-\$ 296.43	-\$ 845.75
Numero meses (10 años)	120	10	-\$ 336.65	-\$ 509.09	-\$ 845.75		70	-\$ 553.90	-\$ 291.85	-\$ 845.75
Valor	63,998.53	11	-\$ 339.46	-\$ 506.29	-\$ 845.75		71	-\$ 558.51	-\$ 287.23	-\$ 845.75
		12	-\$ 342.29	-\$ 503.46	-\$ 845.75	\$ -3,925.79 capital	72	-\$ 563.17	-\$ 282.58	-\$ 845.75
PAGO	-845.75	13	-\$ 345.14	-\$ 500.61	-\$ 845.75	\$ -6,223.16 interes	73	-\$ 567.86	-\$ 277.88	-\$ 845.75
PAGO PRINCIPAL 1er mes	-312.42	14	-\$ 348.02	-\$ 497.73	-\$ 845.75	\$ -10,148.94 dividendo año 1	74	-\$ 572.59	-\$ 273.15	-\$ 845.75
PAGO INTERESES 1er mes	-533.32	15	-\$ 350.92	-\$ 494.83	-\$ 845.75		75	-\$ 577.36	-\$ 268.38	-\$ 845.75
VALOR DIVIDENDO	-845.75	16	-\$ 353.84	-\$ 491.91	-\$ 845.75		76	-\$ 582.18	-\$ 263.57	-\$ 845.75
		17	-\$ 356.79	-\$ 488.96	-\$ 845.75		77	-\$ 587.03	-\$ 258.72	-\$ 845.75
TOTAL CREDITO A 120 MESES	-101,489.43	18	-\$ 359.76	-\$ 486.98	-\$ 845.75		78	-\$ 591.92	-\$ 253.83	-\$ 845.75
Valor a financiar	63,998.53	19	-\$ 362.76	-\$ 482.99	-\$ 845.75		79	-\$ 596.85	-\$ 248.89	-\$ 845.75
		20	-\$ 365.78	-\$ 479.96	-\$ 845.75		80	-\$ 601.83	-\$ 243.92	-\$ 845.75
Intereses causados en 120 meses	37,490.90	21	-\$ 368.83	-\$ 476.91	-\$ 845.75		81	-\$ 606.84	-\$ 238.90	-\$ 845.75
		22	-\$ 371.90	-\$ 473.84	-\$ 845.75		82	-\$ 611.90	-\$ 233.85	-\$ 845.75
		23	-\$ 375.00	-\$ 470.74	-\$ 845.75		83	-\$ 617.00	-\$ 228.75	-\$ 845.75
		24	-\$ 378.13	-\$ 467.62	-\$ 845.75	\$ -4,336.87 capital	84	-\$ 622.14	-\$ 223.61	-\$ 845.75
Interes mensual promedio	\$ 312.42	25	-\$ 381.28	-\$ 464.47	-\$ 845.75	\$ -5,812.07 interes	85	-\$ 627.32	-\$ 218.42	-\$ 845.75
		26	-\$ 384.46	-\$ 461.29	-\$ 845.75	\$ -10,148.94 dividendo año 2	86	-\$ 632.55	-\$ 213.19	-\$ 845.75
Pago promedio mensual a capital	\$ 533.32	27	-\$ 387.66	-\$ 458.08	-\$ 845.75		87	-\$ 637.82	-\$ 207.92	-\$ 845.75
		28	-\$ 390.89	-\$ 454.85	-\$ 845.75		88	-\$ 643.14	-\$ 202.61	-\$ 845.75
PAGO PROMEDIO DIVIDENDO	\$ 845.75	29	-\$ 394.15	-\$ 451.60	-\$ 845.75		89	-\$ 648.50	-\$ 197.25	-\$ 845.75
		30	-\$ 397.43	-\$ 448.31	-\$ 845.75		90	-\$ 653.90	-\$ 191.84	-\$ 845.75
		31	-\$ 400.75	-\$ 445.00	-\$ 845.75		91	-\$ 659.35	-\$ 186.40	-\$ 845.75
		32	-\$ 404.08	-\$ 441.66	-\$ 845.75		92	-\$ 664.84	-\$ 180.90	-\$ 845.75
		33	-\$ 407.45	-\$ 438.29	-\$ 845.75		93	-\$ 670.38	-\$ 175.36	-\$ 845.75
		34	-\$ 410.85	-\$ 434.90	-\$ 845.75		94	-\$ 675.97	-\$ 169.77	-\$ 845.75
		35	-\$ 414.27	-\$ 431.47	-\$ 845.75		95	-\$ 681.60	-\$ 164.14	-\$ 845.75
		36	-\$ 417.72	-\$ 428.02	-\$ 845.75	\$ -4,791.00 capital	96	-\$ 687.28	-\$ 158.46	-\$ 845.75
		37	-\$ 421.20	-\$ 424.54	-\$ 845.75	\$ -5,357.95 interes	97	-\$ 693.01	-\$ 152.73	-\$ 845.75
		38	-\$ 424.71	-\$ 421.03	-\$ 845.75	\$ -10,148.94 dividendo año 3	98	-\$ 698.79	-\$ 146.96	-\$ 845.75
		39	-\$ 428.25	-\$ 417.49	-\$ 845.75		99	-\$ 704.61	-\$ 141.14	-\$ 845.75
		40	-\$ 431.82	-\$ 413.92	-\$ 845.75		100	-\$ 710.48	-\$ 135.26	-\$ 845.75
		41	-\$ 435.42	-\$ 410.32	-\$ 845.75		101	-\$ 716.40	-\$ 129.34	-\$ 845.75
		42	-\$ 439.05	-\$ 406.70	-\$ 845.75		102	-\$ 722.37	-\$ 123.37	-\$ 845.75
		43	-\$ 442.71	-\$ 403.04	-\$ 845.75		103	-\$ 728.39	-\$ 117.35	-\$ 845.75
		44	-\$ 446.40	-\$ 399.35	-\$ 845.75		104	-\$ 734.46	-\$ 111.28	-\$ 845.75
		45	-\$ 450.12	-\$ 395.63	-\$ 845.75		105	-\$ 740.58	-\$ 105.16	-\$ 845.75
		46	-\$ 453.87	-\$ 391.88	-\$ 845.75		106	-\$ 746.75	-\$ 98.99	-\$ 845.75
		47	-\$ 457.65	-\$ 388.09	-\$ 845.75		107	-\$ 752.98	-\$ 92.77	-\$ 845.75
		48	-\$ 461.46	-\$ 384.28	-\$ 845.75	\$ -5,292.68 capital	108	-\$ 759.25	-\$ 86.49	-\$ 845.75
		49	-\$ 465.31	-\$ 380.43	-\$ 845.75	\$ -4,856.27 interes	109	-\$ 765.58	-\$ 80.17	-\$ 845.75
		50	-\$ 469.19	-\$ 376.56	-\$ 845.75	\$ -10,148.94 dividendo año 4	110	-\$ 771.96	-\$ 73.79	-\$ 845.75
		51	-\$ 473.10	-\$ 372.65	-\$ 845.75		111	-\$ 778.39	-\$ 67.35	-\$ 845.75
		52	-\$ 477.04	-\$ 368.71	-\$ 845.75		112	-\$ 784.88	-\$ 60.87	-\$ 845.75
		53	-\$ 481.02	-\$ 364.73	-\$ 845.75		113	-\$ 791.42	-\$ 54.33	-\$ 845.75
		54	-\$ 485.02	-\$ 360.72	-\$ 845.75		114	-\$ 798.01	-\$ 47.73	-\$ 845.75
		55	-\$ 489.07	-\$ 356.68	-\$ 845.75		115	-\$ 804.66	-\$ 41.08	-\$ 845.75
		56	-\$ 493.14	-\$ 352.60	-\$ 845.75		116	-\$ 811.37	-\$ 34.38	-\$ 845.75
		57	-\$ 493.14	-\$ 348.49	-\$ 845.75		117	-\$ 818.13	-\$ 27.61	-\$ 845.75
		58	-\$ 501.39	-\$ 344.35	-\$ 845.75		118	-\$ 824.95	-\$ 20.80	-\$ 845.75
		59	-\$ 505.57	-\$ 340.17	-\$ 845.75		119	-\$ 831.82	-\$ 13.92	-\$ 845.75
		60	-\$ 509.79	-\$ 335.96	-\$ 845.75	\$ -5,842.78 capital	120	-\$ 838.76	-\$ 6.99	-\$ 845.75
		PASAN			-\$ 60,744.72	\$ -4,302.06 interes	TOTAL			-\$ 101,489.43
						\$ -10,148.94 dividendo año 5				-\$ 529.01 interes
										\$ -10,148.94 dividendo año 10

Tabla 30: Financiamiento

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.13 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

En el siguiente cuadro se presenta los montos de depreciación de los diferentes activos fijos de Fútbol Fitness S.A.

FÚTBOL FITNESS S.A.							
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS							
Activos Fijos Depreciación General	Descripción		2014	2015	2016	2017	2018
	Años de Depreciación	Inversión					
EDIFICIOS	20 AÑOS	\$ 41.620,44					
MAQUINARIAS, EQUIPOS, INSTALACIONES Y ADECUACIONES	10 AÑOS	\$ 13.738,00					
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3 AÑOS	\$ 1.701,00					
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	10 AÑOS	\$ 1.417,02					
MUEBLES Y EQUIPOS SANITARIOS	10 AÑOS	\$ 7.450,20					
Depreciación de Servicios							
MAQUINAS DEPORTIVAS	10 AÑOS	\$ 1.400,00					
CANCHA SINTÉTICA	10 AÑOS	\$ 57.915,00					
Depreciación de Productos							
ELECTRODOMÉSTICOS	10 AÑOS	\$ 1.619,25					
Método de Depreciación: Lineal	% De depreciación		2014	2015	2016	2017	2018
EDIFICIOS	5%		\$ 2.081,02	\$ 2.081,02	\$ 2.081,02	\$ 2.081,02	\$ 2.081,02
MAQUINARIAS, EQUIPOS, INSTALACIONES Y ADECUACIONES	10%		\$ 1.373,80	\$ 1.373,80	\$ 1.373,80	\$ 1.373,80	\$ 1.373,80
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	33%		\$ 561,33	\$ 561,33	\$ 561,33	\$ 561,33	\$ 561,33
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	10%		\$ 141,70	\$ 141,70	\$ 141,70	\$ 141,70	\$ 141,70
MUEBLES Y EQUIPOS SANITARIOS	10%		\$ 745,02	\$ 745,02	\$ 745,02	\$ 745,02	\$ 745,02
Total gastos depreciación indirecta general	68%		\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87
Depreciación Directa de Servicios							
MAQUINAS DEPORTIVAS	10%		\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00
CANCHA SINTÉTICA	10%		\$ 5.791,50	\$ 5.791,50	\$ 5.791,50	\$ 5.791,50	\$ 5.791,50
Total gastos depreciación directa de servicios	20%		\$ 5.931,50	\$ 5.931,50	\$ 5.931,50	\$ 5.931,50	\$ 5.931,50
Depreciación Directa de Productos							
ELECTRODOMÉSTICOS	10%		\$ 161,93	\$ 161,93	\$ 161,93	\$ 161,93	\$ 161,93
Total gastos depreciación directa de productos	10%		\$ 161,93	\$ 161,93	\$ 161,93	\$ 161,93	\$ 161,93
Total gastos de depreciación			\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30

Tabla 31: Depreciación de Activos Fijos

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.14 CAPACIDAD INSTALADA DE FÚTBOL FITNESS

Es muy importante la medición de la capacidad instalada de Fútbol Fitness, el cual es el patrón de cálculo primario para los ingresos de sus tres líneas de servicios que plantea brindar; es por eso que en los tres siguientes cuadros se explicará cómo funciona las expectativas de consumo y demanda de sus clases de acondicionamiento físico, el alquiler de la cancha sintética y las ventas de sus productos del bar. Cabe recalcar y dejar muy en claro que el sistema de cálculo está estipulado bajo el escenario OPTIMISTA y que en los Anexos al final del este proceso financiero contable se presentará todo el proceso luego en los escenarios REALISTA (Anexo 3) y PÉSIMISTA (Anexo 4).

5.1.14.1 CAPACIDAD INSTALADA DE SERVICIO DE ENTRENAMIENTO F&F

Entrenamiento F&F es el nombre que el autor de esta tesis le brindo a los cursos de entrenamiento físico el cual se dividen en F&F ORO, F&F PLATA, y F&F BRONCE. Básicamente acá se puede estipular porcentualmente por ejemplo cual va a ser el aproximado de inscripción a los cursos de acondicionamiento físico de acuerdo a los cinco horarios de sesión de entrenamiento, además también la aproximación de pago de los tres paquetes de entrenamiento (\$89, \$79, \$69) según los datos de las encuestas sobre el precio aproximado de pago que tendrían los potenciales usuarios de Fútbol Fitness. Llegando así a un promedio mensual de ingreso, más la matrícula anual. Es muy importante también resaltar que la capacidad instalada del complejo está fijada en 14 personas por sesión de entrenamiento, ya que la cancha de entrenamiento está reglamentada para el uso de 14 personas máxima o mejor distribuida de 7 personas grupo A y 7 personas grupo B, todo esto a fin de darle personalización a las sesiones y no amontonar personas que luego vaya a mermar las expectativas de acondicionamiento corporal de los usuarios.

PRESUPUESTO DE INGRESOS Y OPERACIONES SERVICIO DE ENTRENAMIENTO F&F ORO, F&F PLATA, F&F BRONCE, MATRÍCULA ANUAL															
ESTADO		OPORTUNIDAD													
SERVICIO		ENTRENAMIENTO F&F FITNESS													
PRODUCTO		1 CATEG													
HORAS DE EJECUCIÓN DIARIA		10 HORAS AL DIA													
SERVICIOS Y MENES				CAPACIDAD DE ATENCION			PAQUETES DE ENTRENAMIENTO								
HORARIO DE SESION		HORARIO DE ENTRENAMIENTO		CAPACIDAD INSTALADA		ESTIMADO DE INSCRIPCION POR HORARIO		NO. DE PERSONAS POR SESION		VALOR INSCRIPCION POR PAQUETE DE ENTRENAMIENTO					
										F&F ORO		F&F PLATA		F&F BRONCE	
HORARIO MATUTINO	08:00 A 10:00	2	14	PERSONAS	85%	12	10	20%	4	7	3				
HORARIO MATUTINO	08:00 A 10:00	2	14	PERSONAS	85%	12	10	20%	4	6	3				
HORARIO VESPERTINO	18:00 A 20:00	2	14	PERSONAS	85%	12	10	20%	4	6	3				
HORARIO VESPERTINO	20:00 A 22:00	2	14	PERSONAS	85%	12	10	20%	4	7	3				
HORARIO VESPERTINO	20:00 A 22:00	2	14	PERSONAS	70%	11	11	20%	3	5	2				
						PERSONAS		10		10		10			
										PREMIO MENSUAL POR PAQUETE					
										89		79		69	
						PRECIO DE MATRÍCULA		10		\$ 105.11		\$ 105.11		\$ 105.11	
						TOTAL DE INGRESOS POR MATRÍCULA		\$ 140.00		\$ 136.42		\$ 147.00		\$ 170.00	
										\$ 107.73		\$ 147.00		\$ 162.00	
										\$ 105.11		\$ 105.11		\$ 105.11	
										\$ 100.00		\$ 144.00		\$ 144.00	
										\$ 104.73		\$ 143.00		\$ 160.00	
														TOTAL DE INGRESOS MENSUALES POR F&F	
														\$ 430.00	

Tabla 32: Capacidad Instalada de F&F

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.14.2 CAPACIDAD INSTALADA DE SERVICIO ALQUILER DE CANCHA

De la misma manera que las sesiones de entrenamiento F&F, el porcentaje aproximado y esperado de alquiler de las canchas del complejo deportivo de Fútbol Fitness esta estudiado bajo los horarios en donde no se brindan las sesiones de entrenamiento, sea de lunes a viernes como los sábados y los domingos, solo que esta vez para el estudio proyectado de consumo de los productos del bar, también se tomo en cuenta las personas en un escenario individual, no bajo el mismo parámetro de 14 personas individual, sino 14 grupos, ya que como se sabe el fútbol es un deporte que se juega en conjunto, pero esa explicación irá más adelante. Dentro del horario entre semana los precios varían al de los fines de semana ya que al ser días laborables se busca mediante un descuento en el precio (\$35) a diferencia de los \$45 que se cobra por una hora de alquiler de la cancha.

PRESUPUESTO DE INGRESOS OPERACIONALES SERVICIO DE ALQUILER DE LA CANCHA										
PERIODO	ESTIMADA									
SERVICIO	ALQUILER DE CANCHA									
PRODUCTO	1 CANCHA									
HORAS DE SERVICIO POR MES	36 HORAS AL MES									
SERVICIO LUNES A VIERNES	CAPACIDAD DE SERVICIO									
HORAS DE SERVICIO	HORAS DE SERVICIO	CAPACIDAD INSTALADA	ESTIMADO DE ALQUILER DE CANCHA	HORAS ESTIMADAS DE USO LUNES A VIERNES	ESTIMADO DE HORAS DE ALQUILER LUNES A VIERNES	ESTIMADO NO. DE PERSONAS POR HORAS	PRECIO DE ALQUILER POR HORA	INGRESO DE LUNES A VIERNES		
HORAS INSTALADO - ESPERADO	100 (4 X 25)	3	14 PERSONAS	420	5	9	107	3,50.00	3,20.00	
SERVICIO SABADOS	CAPACIDAD DE SERVICIO									
HORAS DE SERVICIO	HORAS DE SERVICIO	CAPACIDAD INSTALADA	ESTIMADO DE ALQUILER DE CANCHA	HORAS ESTIMADAS DE USO SABADO	ESTIMADO NO. DE HORAS DE ALQUILER SABADO	ESTIMADO NO. DE PERSONAS POR HORAS	PRECIO DE ALQUILER POR HORA	INGRESO DE SABADO		
HORAS INSTALADO - ESPERADO	100 (4 X 25)	3	14 PERSONAS	420	14	10	170	4,50.00	3,80.00	
SERVICIO DOMINGOS	CAPACIDAD DE SERVICIO									
HORAS DE SERVICIO	HORAS DE SERVICIO	CAPACIDAD INSTALADA	ESTIMADO DE ALQUILER DE CANCHA	HORAS ESTIMADAS DE USO DOMINGO	ESTIMADO NO. DE HORAS DE ALQUILER DOMINGO	ESTIMADO NO. DE PERSONAS POR HORAS	PRECIO DE ALQUILER POR HORA	INGRESO DE DOMINGO		
HORAS INSTALADO - ESPERADO	100 (4 X 25)	3	14 PERSONAS	420	10	11	157	4,50.00	3,80.00	
							TOTAL DE INGRESOS MENSUALES POR ALQUILER DE CANCHA		12,80.00	

Tabla 33: Capacidad instalada de alquiler de cancha

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.14.3 CAPACIDAD INSTALADA DE SERVICIO DE BAR

Para detallar la manera de cálculo aproximado de consumo de productos del bar del complejo de Fútbol Fitness, se optó por tomar el número de personas que asistirían a las sesiones de entrenamiento y los grupos de personas que alquilarían la cancha para jugar fútbol recreacionalmente. Para ello es importante explicar que las personas que asistirían a F&F se las calculo como individuos individuales, mientras que a los grupos de alquiler de cancha, se los calculo como grupo, los mismo que luego fueron multiplicados por 14 que son el número mínimo que se espera obtener para realizar un partido de fútbol justo, equitativo y parejo. Luego de obtener el número total de personas se dividió los productos del bar en bebidas y snacks, para encontrar porcentualmente el índice esperado de consumo de estas personas dentro del complejo deportivo y así encontrar el número de posibles consumidores al mes. Finalmente bajo ese número de consumidores mensuales se repartió sobre una base de consumo de cada individuo sobre cada producto, buscando el consumo porcentual de cada producto a fin de calcular los ingresos, dicha cantidad de consumo por producto fue estipulada por el autor de esta tesis, y sobre una base del 100% máximo de consumo por producto se encontró la cantidad esperada de consumo mensual. Además al ser un escenario optimista el 90% es el porcentaje esperado de venta de productos del bar.

PRESUPUESTO DE INGRESOS OPERACIONES SERVICIO DE BAR																					
ESCENARIO		OPTIMISTA																			
SERVICIO		BEBIDAS DE BAR		PREVISION DE CONSUMO TOTAL CONSUMIDORES MES																	
NO PERSONAS DE ENTRENAMIENTO F&F		1.000		25%																	
NO PERSONAS DE ALQUILER DE CANCHA		10.000		10%																	
TOTAL DE PERSONAS EN F&F AL MES		11.000		15.500																	
PRODUCTO		AGUA		TEHESADO/CAFÉ		CASA/CAFÉ/CAJOLA		BEBIDA-PERROS/BEBIDA		JUGO/TEU		VINO/TODOS LOS		BIERA-PIRA		PAPA/PAJA		LIMONADA/10/FRANQUISA/AL NATURAL/ESQUE/TINI		VODKA/ONCE/TINI	
CANTIDAD DE PRODUCTO POR PERSONA		1		1		1		2		1		1		1		1		2		1	
ESTIMACION DE CONSUMO DE PRODUCTO POR PERSONA		25%		2%		2%		20%		2%		1%		1%		1%		2%		1%	
TOTAL DE CONSUMO MENSUAL DE PRODUCTO		2750		220		220		1100		220		110		110		110		220		110	
PRECIO DE VENTA		1,00		1,00		1,00		1,00		1,00		1,00		1,00		1,00		1,00		1,00	
INGRESO		2.750		220		220		1.100		220		110		110		110		220		110	
SERVICIO		ALIMENTOS DE BAR		PREVISION DE CONSUMO TOTAL CONSUMIDORES MES																	
NO PERSONAS DE ENTRENAMIENTO F&F		1.000		10%																	
NO PERSONAS DE ALQUILER DE CANCHA		10.000		20%																	
TOTAL DE PERSONAS EN F&F AL MES		11.000		4.000																	
PRODUCTO		BARRA/BEBIDAS/PAJAS		BARRA/PIZZA/SALTE		SALTEA/PIZZA/PIZZA/PIZZA		GENERAL/CAJOLITO													
CANTIDAD DE PRODUCTO POR PERSONA		1		1		1		1													
ESTIMACION DE CONSUMO DE PRODUCTO POR PERSONA		20%		20%		20%		10%													
TOTAL DE CONSUMO MENSUAL DE PRODUCTO		2200		2200		2200		4000													
PRECIO DE VENTA		1,00		1,00		1,00		1,00													
INGRESO		2.200		2.200		2.200		4.000													
PORCENTAJE DE VENTA		90,00%																			

Tabla 34: Capacidad instalada de venta de producto del bar

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.15 INGRESO POR VENTAS

El ingreso por ventas de servicio y productos de Fútbol Fitness S.A. se ve reflejado en el siguiente cuadro de ventas el cual reúne los ingresos de acuerdo a los precios de venta de las tres líneas de servicio. Dando como resultado los ingresos anuales dentro del periodo de cinco años, el cual según la curva del ciclo de vida del proyecto, espera que en cinco años el negocio haya alcanzado la madurez en el mercado deportivo. Al igual que el cuadro de costos de compras de productos (5.1.12) primero se mostrará el cuadro donde los ingresos no tiene incluido el IVA.

FÚTBOL FITNESS S.A.										
Ingreso Neto (no incluye IVA)										
SERVICIOS	2014		2015		2016		2017		2018	
	VENTA NETA	IVA	VENTA NETA	IVA	VENTA NETA	IVA	VENTA NETA	IVA	VENTA NETA	IVA
	Servicio		Servicio		Servicio		Servicio		Servicio	
F&F ORO	\$ 17.622,00	\$ 2.114,64	\$ 17.622,00	\$ 2.114,64	\$ 18.333,93	\$ 2.200,07	\$ 20.213,16	\$ 2.425,58	\$ 22.285,01	\$ 2.674,20
F&F PLATA	\$ 26.070,00	\$ 3.128,40	\$ 26.070,00	\$ 3.128,40	\$ 27.123,23	\$ 3.254,79	\$ 29.903,36	\$ 3.588,40	\$ 32.968,45	\$ 3.966,21
F&F BRONCE	\$ 9.108,00	\$ 1.092,96	\$ 9.108,00	\$ 1.092,96	\$ 9.475,96	\$ 1.137,12	\$ 10.447,25	\$ 1.253,67	\$ 11.518,09	\$ 1.382,17
MATRICULA F&F	\$ 1.375,00	\$ 165,00	\$ 1.375,00	\$ 165,00	\$ 1.430,55	\$ 171,67	\$ 1.577,18	\$ 189,26	\$ 1.738,84	\$ 208,66
ALQUILER DE CANCHA LUNES-VIERNES	\$ 3.412,50	\$ 409,50	\$ 3.412,50	\$ 409,50	\$ 3.550,37	\$ 426,04	\$ 3.914,28	\$ 469,71	\$ 4.315,49	\$ 517,86
ALQUILER DE CANCHA SABADO-DOMINGO	\$ 11.475,00	\$ 1.377,00	\$ 11.475,00	\$ 1.377,00	\$ 11.938,59	\$ 1.432,63	\$ 13.162,30	\$ 1.579,48	\$ 14.511,43	\$ 1.741,37
	\$ 69.062,50	\$ 8.287,50	\$ 69.062,50	\$ 8.287,50	\$ 71.852,63	\$ 8.622,32	\$ 79.217,52	\$ 9.506,10	\$ 87.337,31	\$ 10.480,48
PRODUCTOS	Producto		Producto		Producto		Producto		Producto	
AGUA ALL NATURAL	\$ 68.280,17	\$ 8.193,62	\$ 68.280,17	\$ 8.193,62	\$ 71.038,68	\$ 8.524,64	\$ 78.320,15	\$ 9.398,42	\$ 86.347,96	\$ 10.361,76
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 3.671,67	\$ 440,60	\$ 3.671,67	\$ 440,60	\$ 3.820,00	\$ 458,40	\$ 4.211,56	\$ 505,39	\$ 4.643,24	\$ 557,19
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 5.024,39	\$ 602,93	\$ 5.024,39	\$ 602,93	\$ 5.227,37	\$ 627,28	\$ 5.763,18	\$ 691,58	\$ 6.353,91	\$ 762,47
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 108.217,62	\$ 12.986,11	\$ 108.217,62	\$ 12.986,11	\$ 112.589,61	\$ 13.510,75	\$ 124.130,05	\$ 14.895,61	\$ 136.853,38	\$ 16.422,41
JUGO DELI	\$ 2.834,27	\$ 340,11	\$ 2.834,27	\$ 340,11	\$ 2.948,78	\$ 353,85	\$ 3.251,03	\$ 390,12	\$ 3.584,26	\$ 430,11
YOGURT YOGU YOGU	\$ 1.288,31	\$ 154,60	\$ 1.288,31	\$ 154,60	\$ 1.340,35	\$ 160,84	\$ 1.477,74	\$ 177,33	\$ 1.629,21	\$ 195,50
AVENA ALPINA	\$ 1.288,31	\$ 154,60	\$ 1.288,31	\$ 154,60	\$ 1.340,35	\$ 160,84	\$ 1.477,74	\$ 177,33	\$ 1.629,21	\$ 195,50
PONY MALTA	\$ 5.153,22	\$ 618,39	\$ 5.153,22	\$ 618,39	\$ 5.361,41	\$ 643,37	\$ 5.910,95	\$ 709,31	\$ 6.516,83	\$ 782,02
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 3.864,92	\$ 463,79	\$ 3.864,92	\$ 463,79	\$ 4.021,06	\$ 482,53	\$ 4.433,22	\$ 531,99	\$ 4.887,62	\$ 586,51
LECHE TONY	\$ 1.095,06	\$ 131,41	\$ 1.095,06	\$ 131,41	\$ 1.139,30	\$ 136,72	\$ 1.256,08	\$ 150,73	\$ 1.384,83	\$ 166,18
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 2.254,53	\$ 270,54	\$ 2.254,53	\$ 270,54	\$ 2.345,62	\$ 281,47	\$ 2.586,04	\$ 310,33	\$ 2.851,11	\$ 342,13
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 13.130,64	\$ 1.575,68	\$ 13.130,64	\$ 1.575,68	\$ 13.661,12	\$ 1.639,33	\$ 15.061,38	\$ 1.807,37	\$ 16.605,17	\$ 1.992,62
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 13.130,64	\$ 1.575,68	\$ 13.130,64	\$ 1.575,68	\$ 13.661,12	\$ 1.639,33	\$ 15.061,38	\$ 1.807,37	\$ 16.605,17	\$ 1.992,62
GALLETAS INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 15.387,47	\$ 1.846,50	\$ 15.387,47	\$ 1.846,50	\$ 16.009,12	\$ 1.921,09	\$ 17.650,06	\$ 2.118,01	\$ 19.459,19	\$ 2.335,10
CEREAL KELLOG'S	\$ 3.077,49	\$ 369,30	\$ 3.077,49	\$ 369,30	\$ 3.201,82	\$ 384,22	\$ 3.530,01	\$ 423,60	\$ 3.891,84	\$ 467,02
	\$ 247.698,70	\$ 29.723,84	\$ 247.698,70	\$ 29.723,84	\$ 257.705,72	\$ 30.924,69	\$ 284.120,56	\$ 34.094,47	\$ 313.242,92	\$ 37.589,15
	\$ 316.761,20	\$ 38.011,34	\$ 316.761,20	\$ 38.011,34	\$ 329.558,35	\$ 39.547,00	\$ 363.338,08	\$ 43.600,57	\$ 400.580,23	\$ 48.069,63

FÚTBOL FITNESS S.A.					
COSTOS					
Unidades de Compra (En Unidades)					
PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	169.942	169.942	173.341	176.807	180.344
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	4.810	4.810	4.906	5.004	5.104
COLA LIGHT COCA COLA	4.810	4.810	4.906	5.004	5.104
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	89.781	89.781	91.576	93.408	95.276
JUGO DELI	3.206	3.206	3.271	3.336	3.403
YOGURT YOGU YOGU	1.603	1.603	1.635	1.668	1.701
AVENA ALPINA	1.603	1.603	1.635	1.668	1.701
PONY MALTA	8.016	8.016	8.176	8.340	8.507
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	6.413	6.413	6.541	6.672	6.805
LECHE TONY	1.603	1.603	1.635	1.668	1.701
YOGURT CON CEREAL TONY	1.603	1.603	1.635	1.668	1.701
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	10.213	10.213	10.417	10.625	10.838
BARRA DIETÉTICA SILVET	10.213	10.213	10.417	10.625	10.838
GALLETA INTERGRALES CLUB SOCIAL	25.532	25.532	26.042	26.563	27.095
CEREAL KELLOG'S	5.106	5.106	5.208	5.313	5.419
Total de compras en unidades de productos	344.454	344.454	351.343	358.370	365.537
Crecimiento esperado anual de unidades compradas	0%	2%	2%	2%	2%
Costo Unitario de Compra (Incluye intereses)					
PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	\$ 0,35	\$ 0,35	\$ 0,36	\$ 0,36	\$ 0,37
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,77	\$ 0,78	\$ 0,80
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 0,82	\$ 0,83	\$ 0,85
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,92	\$ 0,94	\$ 0,96
JUGO DELI	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,51	\$ 0,52	\$ 0,53
YOGURT YOGU YOGU	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,66	\$ 0,68	\$ 0,69
AVENA ALPINA	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 0,82	\$ 0,83	\$ 0,85
PONY MALTA	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,51	\$ 0,52	\$ 0,53
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 0,35	\$ 0,35	\$ 0,36	\$ 0,36	\$ 0,37
LECHE TONY	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,46	\$ 0,47	\$ 0,48
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 0,85	\$ 0,85	\$ 0,87	\$ 0,88	\$ 0,90
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 0,45	\$ 0,45	\$ 0,46	\$ 0,47	\$ 0,48
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 0,82	\$ 0,83	\$ 0,85
GALLETA INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 0,35	\$ 0,35	\$ 0,36	\$ 0,36	\$ 0,37
CEREAL KELLOG'S	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,41	\$ 0,42	\$ 0,42
Total de precios unitario de compras de productos	\$ 8,90	\$ 8,90	\$ 9,08	\$ 9,26	\$ 9,44
Crecimiento esperado anual de precios unitarios de compra	0%	2%	2%	2%	2%
Costos totales de Compra (incluye IVA)					
PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	\$ 59.479,61	\$ 59.479,61	\$ 61.882,59	\$ 64.382,64	\$ 66.983,70
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 3.607,25	\$ 3.607,25	\$ 3.752,99	\$ 3.904,61	\$ 4.062,35
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 3.847,74	\$ 3.847,74	\$ 4.003,19	\$ 4.164,91	\$ 4.333,18
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 80.802,49	\$ 80.802,49	\$ 84.066,91	\$ 87.463,21	\$ 90.996,73
JUGO DELI	\$ 1.603,22	\$ 1.603,22	\$ 1.667,99	\$ 1.735,38	\$ 1.805,49
YOGURT YOGU YOGU	\$ 1.042,10	\$ 1.042,10	\$ 1.084,20	\$ 1.128,00	\$ 1.173,57
AVENA ALPINA	\$ 1.282,58	\$ 1.282,58	\$ 1.334,40	\$ 1.388,30	\$ 1.444,39
PONY MALTA	\$ 4.008,06	\$ 4.008,06	\$ 4.169,99	\$ 4.338,45	\$ 4.513,73
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 2.244,51	\$ 2.244,51	\$ 2.335,19	\$ 2.429,53	\$ 2.527,69
LECHE TONY	\$ 721,45	\$ 721,45	\$ 750,60	\$ 780,92	\$ 812,47
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 1.362,74	\$ 1.362,74	\$ 1.417,80	\$ 1.475,07	\$ 1.534,67
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 4.595,72	\$ 4.595,72	\$ 4.781,39	\$ 4.974,56	\$ 5.175,53
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 8.170,18	\$ 8.170,18	\$ 8.500,25	\$ 8.843,66	\$ 9.200,95
GALLETA INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 8.936,13	\$ 8.936,13	\$ 9.297,15	\$ 9.672,75	\$ 10.063,53
CEREAL KELLOG'S	\$ 2.042,54	\$ 2.042,54	\$ 2.125,06	\$ 2.210,92	\$ 2.300,24
Total de costos de compra de productos	\$ 183.746,33	\$ 183.746,33	\$ 191.169,68	\$ 198.892,94	\$ 206.928,21

Análisis de sensibilidad (precio de compra)

0%

Tabla 35: Ingresos por ventas

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.16 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja de Fútbol Fitness se presenta proyectado a 5 años.

FÚTBOL FITNESS S.A.						
FLUJO DE CAJA						
DETALLE		Total 2014	Total 2015	Total 2016	Total 2017	Total 2018
Ingresos (+)		\$ 316.761,20	\$ 316.761,20	\$ 329.558,35	\$ 363.338,08	\$ 400.580,23
Costo directo de mercadería vendida (-)		\$ 164.059,22	\$ 164.059,22	\$ 170.687,22	\$ 177.582,98	\$ 184.757,33
Margen bruto (=)		\$ 152.701,97	\$ 152.701,97	\$ 158.871,13	\$ 185.755,10	\$ 215.822,90
Gastos Directos (-)		\$ 25.071,38	\$ 25.255,65	\$ 25.411,16	\$ 25.650,79	\$ 26.049,71
Gasto de Depreciación Directa		\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43
Gasto Sueldo Directo Operativo		\$ 16.450,85	\$ 16.535,12	\$ 16.950,10	\$ 17.373,37	\$ 17.805,11
Gasto Directo Operativo		\$ 1.727,10	\$ 2.027,10	\$ 2.067,64	\$ 2.108,99	\$ 2.151,17
Gasto de Publicidad		\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 75,00	\$ 0,00
Gastos Indirectos (-)		\$ 47.521,31	\$ 47.657,14	\$ 48.648,06	\$ 49.658,80	\$ 50.689,75
Gasto de Depreciación Indirecta		\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87
Gasto Sueldo Indirecto Administrativo		\$ 35.720,24	\$ 35.856,07	\$ 36.709,02	\$ 37.579,04	\$ 38.466,45
Gasto Indirecto Administrativo		\$ 6.898,20	\$ 6.898,20	\$ 7.036,16	\$ 7.176,89	\$ 7.320,43
Utilidad en operación (=)		\$ 80.109,28	\$ 79.789,18	\$ 84.811,91	\$ 110.445,51	\$ 139.083,44
Gastos Financieros (-)		\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.144,83
Gastos de Intereses		\$ 6.223,16	\$ 5.812,07	\$ 5.357,95	\$ 4.856,27	\$ 4.302,06
Gastos de capital		\$ 3.925,79	\$ 4.336,87	\$ 4.791,00	\$ 5.292,68	\$ 5.842,78
Utilidad antes de participación de trabajadores e impuestos (=)		\$ 69.960,34	\$ 69.640,24	\$ 74.662,96	\$ 100.296,57	\$ 128.938,61
15% participación de trabajadores (-)		\$ 10.494,05	\$ 10.446,04	\$ 11.199,44	\$ 15.044,49	\$ 19.340,79
Utilidad antes e impuestos (=)		\$ 59.466,29	\$ 59.194,20	\$ 63.463,52	\$ 85.252,08	\$ 109.597,82
22% Impuesto a la renta (-)		\$ 13.082,58	\$ 14.798,55	\$ 15.865,88	\$ 21.313,02	\$ 27.399,45
Utilidad neta (=)		\$ 46.383,71	\$ 44.395,65	\$ 47.597,64	\$ 63.939,06	\$ 82.198,36
10% Reserva Legal (-)		\$ 4.638,37	\$ 4.439,57	\$ 4.759,76	\$ 6.393,91	\$ 8.219,84
Utilidad para los accionistas (=)		\$ 41.745,34	\$ 39.956,09	\$ 42.837,88	\$ 57.545,16	\$ 73.978,53
Dividendos de accionistas (-)		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 11.456,99	\$ 15.390,45	\$ 19.785,56
Adición a las utilidades retenidas (=)		\$ 41.745,34	\$ 39.956,09	\$ 31.380,89	\$ 42.154,70	\$ 54.192,97
Inversión Inicial	\$ 163.998,53					
Flujo operacional (=)		\$ 46.383,71	\$ 44.395,65	\$ 47.597,64	\$ 63.939,06	\$ 82.198,36
Depreciación (+)		\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30
Flujo neto (=)	-\$ 163.998,53	\$ 57.380,01	\$ 55.391,95	\$ 58.593,94	\$ 74.935,36	\$ 93.194,66

Tabla 36: Flujo de caja Fútbol Fitness

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.16.1 COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL Y TMAR

El costo promedio ponderado de capital nos ayuda a estipular la tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos para valuar una empresa utilizando el descuento de flujos de fondos. Esto significa que su valor determina el mínimo permitido en el cual la tasa de descuento no puede ser menor que el CPPC⁵⁷ y así el resultado que se obtiene será un porcentaje, y se aceptará cualquier inversión que esté por encima de este porcentaje.

FUTBOL FITNESS S.A.					
ANALISIS DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL (CPPC)					
	1	2	3	4	5
ITEMS	COMPONENTES DEL FINANCIAMIENTO	VALORES DE MERCADO	PONDERACION	COSTO DEL CAPITAL (DESPUES DE IMPUESTOS CORPORATIVOS)	COSTO PONDERADO DEL CAPITAL
1	CAPITAL AJENO	\$63.998,53	0,12	$10\% \times (1-0,22) =$	7,80% = 1,19%
2	CAPITAL PROPIO	\$480.000,00	0,88	$7\% + (1,5\% \times 6,36\%) =$	16,54% = 14,01%
		\$543.998,53	1,00		24,34% = 15,20%
METODO: UTILIZADO POR ROSS, WESTERFIELD, JAFFE (FINANZAS CORPORATIVAS) / MC. GRAINHILL. / SEPTIMA EDICION					
ELEMENTOS DE CAPITAL AJENO			ELEMENTOS DE CAPITAL PROPIO		
F _D =	COSTO DE LA DEUDA =	10%		$7\% + (\text{BETA} \times \text{PRIMA DE RIESGO}) =$	16,54%
F _D (1-T _c) =	TASA DE IMPUESTO = (1-0,22)	7,80%		$7\% + (1,5\% \times 6,36)$	
	RIESGO PAIS 2013 =	6,36			
	BETA DEL MERCADO =	1,5			

Tabla 37: Costo Promedio Ponderado de Capital.

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

La TMAR⁵⁸ representa la rentabilidad mínima exigida por parte de inversor al proyecto, en base al riesgo en el cual se incurre al invertir en el mismo. A continuación veremos cómo estimar la rentabilidad exigida del Capital Propio.

⁵⁷CPPC; costo promedio ponderado de capital.

⁵⁸TMAR; Tasa mínima aceptable de rendimiento

Usaremos la Formula:

$$r_e = r_f + \beta(r_m - r_f) + r_{f\ ecua}$$

Donde;

r_e = Rentabilidad exigida del capital propio

r_f = Tasa libre de Riesgo

β = Beta del mercado

r_m = Rentabilidad del mercado

$r_{f\ ecua}$ = Riesgo País Ecuador

Finalmente obtenemos reemplazando los datos el siguiente resultado:

Tasa de Descuento	
Re	26,75%
Rp	6,26% RIESGO PAIS
Rm	15,20% NO PUEDE SER MENOR QUE EL CPPC
Rf	4,63% TASA PASIVA
Beta	1,5

Tabla 38: Tasa de descuento

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.16.2 CALCULO DE VAN Y TIR

Con el cálculo de tasa de descuento, se procede con el respectivo cálculo del VAN (Valor Actual Neto o Valor Presente), la tasa de retorno ofrecida por el proyecto (TIR), dado los flujos de efectivo proyectado a 5 años.

FÚTBOL FITNESS S.A.					
ANALISIS DE VAN, TIR Y TMAR					
Valuación					
Valor Actual Neto (VAN/VPN)	\$2.063,55				
Tasa Interna de Retorno (TIR)	27,32%				
TMAR (tasa de descuento)	26,75%				
Periodo de recuperación					
Inversión	-163.999	-106.619	-51.227	7.367	82.303
	57.380	55.392	58.594	74.935	93.195
-163.999	-106.619	-51.227	7.367	82.303	175.497
	1 año	2 años	3 años	4 años	5 años

Tabla 39: Calculo de la VAN, TIR y TMAR

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.16.3 ESTADO DE PÉRDIDA Y GANANCIA

A continuación se presentará el Estado de Resultado en el primer año y Flujo de Caja de las operaciones de Fútbol Fitness proyectado a 5 años.

FÚTBOL FITNESS S.A.					
ESTADO DE RESULTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
DETALLE					
	Total 2014	Total 2015	Total 2016	Total 2017	Total 2018
Ingresos (+)	\$ 316.761,20	\$ 316.761,20	\$ 329.558,35	\$ 363.338,08	\$ 400.580,23
Costo directo de mercadería vendida (-)	\$ 164.059,22	\$ 164.059,22	\$ 170.687,22	\$ 177.582,98	\$ 184.757,33
Margen bruto (=)	\$ 152.701,97	\$ 152.701,97	\$ 158.871,13	\$ 185.755,10	\$ 215.822,90
Gastos Directos (-)	\$ 25.071,38	\$ 25.255,65	\$ 25.411,16	\$ 25.650,79	\$ 26.049,71
Gasto de Depreciación Directa	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43
Gasto Sueldo Directo Operativo	\$ 16.450,85	\$ 16.535,12	\$ 16.950,10	\$ 17.373,37	\$ 17.805,11
Gasto Directo Operativo	\$ 1.727,10	\$ 2.027,10	\$ 2.067,64	\$ 2.108,99	\$ 2.151,17
Gasto de Publicidad	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 75,00	\$ 0,00
Gastos Indirectos (-)	\$ 47.521,31	\$ 47.657,14	\$ 48.648,06	\$ 49.658,80	\$ 50.689,75
Gasto de Depreciación Indirecta	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87
Gasto Sueldo Indirecto Administrativo	\$ 35.720,24	\$ 35.856,07	\$ 36.709,02	\$ 37.579,04	\$ 38.466,45
Gasto Indirecto Administrativo	\$ 6.898,20	\$ 6.898,20	\$ 7.036,16	\$ 7.176,89	\$ 7.320,43
Utilidad en operación (=)	\$ 80.109,28	\$ 79.789,18	\$ 84.811,91	\$ 110.445,51	\$ 139.083,44
Gastos Financieros (-)	\$ 6.223,16	\$ 5.812,07	\$ 5.357,95	\$ 4.856,27	\$ 4.302,06
Gastos de Intereses	\$ 6.223,16	\$ 5.812,07	\$ 5.357,95	\$ 4.856,27	\$ 4.302,06
Utilidad antes de participación de trabajadores e impuestos (=)	\$ 73.886,13	\$ 73.977,11	\$ 79.453,96	\$ 105.589,24	\$ 134.781,39
15% participación de trabajadores (-)	\$ 11.082,92	\$ 10.782,73	\$ 11.591,58	\$ 15.478,40	\$ 19.820,33
Utilidad antes e impuestos (=)	\$ 62.803,21	\$ 63.194,38	\$ 67.862,38	\$ 90.110,84	\$ 114.961,06
22% Impuesto a la renta (-)	\$ 13.816,71	\$ 15.275,53	\$ 16.421,40	\$ 21.927,74	\$ 28.078,80
Utilidad neta (=)	\$ 48.986,50	\$ 47.918,84	\$ 51.440,98	\$ 68.183,10	\$ 86.882,26
10% Reserva Legal (-)	\$ 4.898,65	\$ 4.791,88	\$ 5.144,10	\$ 6.818,31	\$ 8.688,23
Utilidad para los accionistas (=)	\$ 44.087,85	\$ 43.126,96	\$ 46.296,88	\$ 61.364,79	\$ 78.194,04
Dividendos de accionistas (-)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.382,10	\$ 16.412,01	\$ 20.912,99
Adición a las utilidades retenidas (=)	\$ 44.087,85	\$ 43.126,96	\$ 33.914,78	\$ 44.952,78	\$ 57.281,04
Utilidad contable del año (=)	\$ 48.986,50	\$ 47.918,84	\$ 51.440,98	\$ 68.183,10	\$ 86.882,26
Depreciación directa (+)	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43
Depreciación indirecta (+)	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87
Flujo de efectivo (=)	\$ 59.982,80	\$ 58.915,14	\$ 62.437,27	\$ 79.179,40	\$ 97.878,56

Tabla 40: Estado de Perdida y Ganancias

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.17 ASIENTO DIARIO DEL 2014

Al ser el año 2014, el año cuando se espera iniciar este proyecto, el autor de esta tesis pensó que el mismo es el más importante, por ende se decidió realizar y presentar los asientos de diario de todo el año 2014, para demostrar y comprobar que los valores, formulas y cálculos. Los Asientos de Diario de los 4 años restantes se los encontrará en el Anexo 5.

FÚTBOL FITNESS S.A.				
ASIENTOS DE DIARIO AÑO 2014				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2014	1			
	Caja/Banco		\$ 100 000,00	
	Terreno		\$ 380.000,00	
	Capital Social			\$ 480.000,00
	Para registrar constitución de capital inicial			
	2			
	Caja/Banco		\$ 63.998,53	
	Obligaciones bancarias largo plazo			\$ 63.998,53
	Para registrar crédito bancario en el año 2014			
	3			
	Edificio		\$ 99.535,44	
	Equipos, adecuaciones e instalaciones de oficina y baño		\$ 19.238,97	
	Constitución y registro de marca e imagen		\$ 3.300,00	
	Equipos de acondicionamiento físico		\$ 6.891,20	
	Cuentas por pagar			\$ 128.965,60
	Para registrar los activos fijos tangibles e intangibles en el año 2014			
	4			
	Inventario de productos		\$ 164.059,22	
	Iva pagado		\$ 19.687,11	
	Cuentas por pagar			\$ 183.746,33
	Para registrar compras de los productos por el año 2014			
	5			
	Cuentas por cobrar		\$ 354.772,54	
	Ventas de servicios			\$ 69.062,50
	Iva cobrado servicios			\$ 8.287,50
	Ventas de productos			\$ 247.698,70
	Iva cobrado productos			\$ 29.723,84
	Para registrar las ventas de productos en el año 2014			
	6			
	Costo de la mercadería vendida		\$ 155.856,26	
	Inventario de productos			\$ 155.856,26
	Para registrar el costo de la mercadería vendida equivalente al 95% del inventario en el año 2014			
	7			
	Gasto de sueldos directo operativos		\$ 16.450,85	
	Gasto de sueldos indirecto administrativos		\$ 35.720,24	
	Cuentas por pagar			\$ 52.171,09
	Para registrar los sueldos y beneficios sociales del personal de servicios y personal administrativo en el año 2014			
	8			
	Gasto Indirecto Administrativo		\$ 6.898,20	
	Gasto Directo Operativo		\$ 1.727,10	
	Cuentas por pagar			\$ 8.625,30
	Para registrar consumo de insumos en el año 2014			
	9			
	Gastos de interes		\$ 6.223,16	
	Cuentas por pagar			\$ 6.223,16
	Para registrar los gastos de interes en el año 2014			
	10			
	Gastos de Depreciación Directa		\$ 6.093,43	
	Gastos de Depreciación Indirecta		\$ 4.902,87	
	Depreciación Acumulada			\$ 10.996,30
	Para registrar depreciacion directa e indirecta en el año 2014			
	11			
	Gasto de Publicidad		\$ 800,00	
	Cuentas por pagar			\$ 800,00
	Para registrar publicidad en el año 2014			
	13			
	Gasto 15% participación de trabajadores		\$ 11.082,92	
	Cuentas por pagar			\$ 11.082,92
	Para registrar utilidades por participacion de trabajadores en el año 2014			
	14			
	Gasto 22% impuesto a la renta		\$ 13.816,71	
	Cuentas por pagar			\$ 13.816,71
	Para registrar impuesto a la renta en el año 2014			
	15			
	Caja/Banco		\$ 354.772,54	
	Cuentas por cobrar			\$ 354.772,54
	Para registrar cobranzas a clientes en el año 2014			
	16			
	Obligaciones bancarias largo plazo		\$ 3.925,79	
	Caja/Banco			\$ 3.925,79
	Para registrar pago de obligaciones bancarias largo plazo en el año 2014			
	17			
	Obligaciones bancarias largo plazo		\$ 4.336,87	
	Obligaciones bancarias corto plazo			\$ 4.336,87
	Para registrar pago de obligaciones bancarias a corto plazo en el año 2014			
	18			
	Cuentas por pagar		\$ 405.431,10	
	Caja/Banco			\$ 405.431,10
	Para registrar pago de cuentas por pagar en el año 2014			

Tabla 41: Asiento diario 2014

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

FÚTBOL FITNESS S.A.											
MAYORIZACIÓN 2014											
CAPITAL SOCIAL				CAJABANCO				TERRENO			
DEBE		HABER		DEBE		HABER		DEBE		HABER	
			\$ 480.000,00	\$ 100.000,00		\$ 3.925,79		\$ 380.000,00			
				\$ 63.998,53		\$ 405.431,10					
				\$ 354.772,54							
\$ 0,00			\$ 480.000,00	\$ 518.771,07		\$ 409.356,89		\$ 380.000,00			\$ 0,00
	Total		\$ 480.000,00	Total	\$ 109.414,17	Total	\$ 380.000,00	Total	\$ 380.000,00		\$ 0,00
CUENTAS POR PAGAR				INVENTARIOS DE PRODUCTOS				CONSTITUCIÓN Y REGISTRO DE MARCA E IMAGEN			
DEBE		HABER		DEBE		HABER		DEBE		HABER	
\$ 405.431,10			\$ 128.965,60	\$ 164.059,22		\$ 155.856,26		\$ 3.300,00			
			\$ 183.746,33								
			\$ 52.171,09								
			\$ 8.825,30								
			\$ 6.223,15								
			\$ 800,00								
			\$ 11.082,92								
\$ 405.431,10			\$ 405.431,10	\$ 164.059,22		\$ 155.856,26		\$ 3.300,00			\$ 0,00
	Total	\$ 0,00		Total	\$ 8.202,96	Total	\$ 3.300,00	Total	\$ 3.300,00		\$ 0,00
IVA PAGADO				CUENTAS POR COBRAR				IVA COBRADO SERVICIOS			
DEBE		HABER		DEBE		HABER		DEBE		HABER	
\$ 19.687,11				\$ 354.772,54		\$ 354.772,54					\$ 8.287,50
\$ 19.687,11			\$ 0,00	\$ 354.772,54		\$ 354.772,54		\$ 0,00			\$ 8.287,50
	Total	\$ 19.687,11		Total	\$ 0,00	Total	\$ 354.772,54	Total	\$ 8.287,50		\$ 8.287,50
EQUIPOS, ADECUACIONES E INSTALACIONES DE OFICINA Y BAÑO				OBLIGACIONES BANCARIAS A LARGO PLAZO				EDIFICIO			
DEBE		HABER		DEBE		HABER		DEBE		HABER	
\$ 19.238,97				\$ 3.925,79		\$ 63.998,53		\$ 99.535,44			
				\$ 4.336,87							
\$ 19.238,97			\$ 0,00	\$ 8.262,66		\$ 63.998,53		\$ 99.535,44			\$ 0,00
	Total	\$ 19.238,97		Total	\$ 55.735,87	Total	\$ 63.998,53	Total	\$ 99.535,44		\$ 0,00
EQUIPOS DE ACONDICIONAMIENTO FISICO				IVA COBRADO PRODUCTOS				OBLIGACIONES BANCARIAS A CORTO PLAZO			
DEBE		HABER		DEBE		HABER		DEBE		HABER	
\$ 6.891,20						\$ 29.723,84					\$ 4.336,87
\$ 6.891,20			\$ 0,00	\$ 0,00		\$ 29.723,84		\$ 0,00			\$ 4.336,87
	Total	\$ 6.891,20		Total	\$ 29.723,84	Total	\$ 29.723,84	Total	\$ 4.336,87		\$ 4.336,87
DEPRECIACIÓN ACUMULADA											
DEBE		HABER									
			\$ 10.996,30								
\$ 0,00			\$ 10.996,30								
	Total	\$ 10.996,30									
COSTO DE MERCADERÍA VENDIDA				VENTAS DE PRODUCTO				GASTOS DE DEPRECIACIÓN INDIRECTA			
DEBE		HABER		DEBE		HABER		DEBE		HABER	
\$ 155.856,26						\$ 247.698,70		\$ 4.902,87			
\$ 155.856,26			\$ 0,00	\$ 0,00		\$ 247.698,70		\$ 4.902,87			\$ 0,00
	Total		\$ 0,00	Total		Total	\$ 247.698,70	Total	\$ 4.902,87		\$ 0,00
GASTOS DIRECTOS OPERATIVO				GASTOS DE DEPRECIACIÓN DIRECTA				GASTOS DE SUELDOS INDIRECTO ADMINISTRATIVO			
DEBE		HABER		DEBE		HABER		DEBE		HABER	
\$ 1.727,10				\$ 6.093,43				\$ 35.720,24			
\$ 1.727,10			\$ 0,00	\$ 6.093,43		\$ 0,00		\$ 35.720,24			\$ 0,00
	Total		\$ 0,00	Total		Total	\$ 0,00	Total	\$ 35.720,24		\$ 0,00
GASTO 15% DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES				GASTOS DE INTERÉS				GASTOS DE SUELDO DIRECTO OPERATIVO			
DEBE		HABER		DEBE		HABER		DEBE		HABER	
\$ 11.082,92				\$ 6.223,16				\$ 16.450,85			
\$ 11.082,92			\$ 0,00	\$ 6.223,16		\$ 0,00		\$ 16.450,85			\$ 0,00
	Total		\$ 0,00	Total		Total	\$ 0,00	Total	\$ 16.450,85		\$ 0,00
GASTO 22% DE IMPUESTO A LA RENTA				VENTAS DE SERVICIO							
DEBE		HABER		DEBE		HABER					
\$ 13.816,71						\$ 69.062,50					
\$ 13.816,71			\$ 0,00	\$ 0,00		\$ 69.062,50					
	Total		\$ 0,00	Total		Total	\$ 69.062,50				
GASTO INDIRECTO ADMINISTRATIVO				GASTO DE PUBLICIDAD							
DEBE		HABER		DEBE		HABER					
\$ 6.898,20				900							
\$ 6.898,20			\$ 0,00	\$ 900,00		\$ 0,00					
	Total		\$ 0,00	Total	\$ 900,00	Total	\$ 0,00				

Tabla 42: Mayorización 2014

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.18 BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL					
Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
Activos Fijos	\$ 126.860,90	\$ 115.864,61	\$ 104.868,31	\$ 93.872,01	\$ 82.875,71
Depreciación	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30
Activos Fijos	\$ 115.864,61	\$ 104.868,31	\$ 93.872,01	\$ 82.875,71	\$ 71.879,41
Activos Circulante	\$ 518.771,07	\$ 464.186,71	\$ 551.422,03	\$ 665.966,14	\$ 803.854,69
Total de activos	\$ 634.635,67	\$ 569.055,02	\$ 645.294,04	\$ 748.841,85	\$ 875.734,10
Cuentas por pagar	\$ 405.431,10	\$ 277.533,16	\$ 287.603,54	\$ 305.468,64	\$ 324.872,55
Pasivo a corto plazo	\$ 4.336,87	\$ 4.791,00	\$ 5.292,68	\$ 5.842,78	\$ 6.459,13
Pasivo circulante	\$ 409.767,97	\$ 282.324,16	\$ 292.896,21	\$ 311.311,42	\$ 331.331,68
Pasivos a largo plazo	\$ 63.998,53	\$ 46.608,01	\$ 36.524,34	\$ 25.388,88	\$ 13.086,97
Total de Pasivos	\$ 473.766,50	\$ 328.932,16	\$ 329.420,55	\$ 336.700,30	\$ 344.418,66
Patrimonio	\$ 160.869,17	\$ 240.122,86	\$ 315.873,49	\$ 412.141,56	\$ 531.315,45
Patrimonio+pasivo	\$ 634.635,67	\$ 569.055,02	\$ 645.294,04	\$ 748.841,85	\$ 875.734,10

Tabla 43: Balance General

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.19 CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

FÚTBOL FITNESS S.A.					
PUNTO DE EQUILIBRIO					
	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos (US\$) (+)	\$ 316.761,20	\$ 316.761,20	\$ 329.558,35	\$ 363.338,08	\$ 400.580,23
Costo (US\$) (-)	\$ 164.059,22	\$ 164.059,22	\$ 170.687,22	\$ 177.582,98	\$ 184.757,33
Margen Bruto (=)	\$ 152.701,97	\$ 152.701,97	\$ 158.871,13	\$ 185.755,10	\$ 215.822,90
Gasto de Depreciación (-)	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30
Gastos Administrativos (-)	\$ 61.596,39	\$ 61.916,49	\$ 63.062,93	\$ 64.313,29	\$ 65.743,16
Utilidad Operacional (=)	\$ 80.109,28	\$ 79.789,18	\$ 84.811,91	\$ 110.445,51	\$ 139.083,44
Gastos Financieros (-)	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.144,83
Utilidad antes de Impuestos (=)	\$ 69.960,34	\$ 69.640,24	\$ 74.662,96	\$ 100.296,57	\$ 128.938,61
Impuestos (-)	\$ 24.899,63	\$ 26.058,27	\$ 28.012,98	\$ 37.406,14	\$ 47.899,12
Flujo Neto (=)	\$ 45.060,72	\$ 43.581,97	\$ 46.649,98	\$ 62.890,42	\$ 81.039,48
Costos fijos	\$ 164.059,22	\$ 164.059,22	\$ 170.687,22	\$ 177.582,98	\$ 184.757,33
1-(costos variables ÷ ventas)	\$ 0,92	\$ 0,92	\$ 0,92	\$ 0,93	\$ 0,93
Punto de equilibrio	\$ 178.160,47	\$ 178.273,09	\$ 184.947,95	\$ 191.072,22	\$ 197.607,75

Tabla 44: Punto de equilibrio

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.20 ÍNDICES FINANCIEROS (RAZON)

FÚTBOL FITNESS S.A.				
Índices de liquidez				
Índice de solvencia	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$	$\frac{137.304,24}{42.348,21}$	=	3,24
Capital de trabajo neto	Activo circulante - Pasivo circulante	137.304,24 - 42.348,21	=	94.956,03
Razones de Endeudamiento				
Razón de endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{98.084,08}{646.269,85}$	=	0,15
Razones de Rentabilidad				
Margen bruto de utilidad	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$	$\frac{316.761,20 - 164.059,22}{316.761,20}$	=	0,48
Margen de utilidad en operación	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$	$\frac{80.109,28}{316.761,20}$	=	0,25
Rotación total de activos	$\frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{316.761,20}{646.269,85}$	=	0,49
Rendimiento de la Inversión	$\frac{\text{Utilidades Netas}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{48.986,50}{646.269,85}$	=	0,08

Tabla 45: Índices de Liquidez - Razones de Endeudamiento - Razones de Rentabilidad

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.21 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad permite determinar las variaciones que tendría el resultado del proyecto, ante cambios en las variables que han sido utilizadas para llevar a cabo la evaluación del mismo.

Para este proyecto se ha determinado utilizar un modelo, que permita establecer los cambios que sufre el VAN ante variaciones en la tasa de descuento, precio de venta, y costo de ventas

5.1.21.1 SENSIBILIDAD DEL VAN ANTE VARIACIONES DE LA TASA DE DESCUENTO

Muestra cuán sensible es el VAN ante variaciones en la tasa de descuento. Se puede notar que cuando la tasa es 34% el VAN es negativo por lo que el proyecto ya no sería viable.

Análisis de Sensibilidad (Tasa de descuento)	
Tasa de Descuento	VAN
12%	\$ 73.601,68
18%	\$ 39.459,38
20%	\$ 29.783,96
26,75%	\$ 2.063,55
34%	(\$ 21.164,19)
43%	(\$ 43.241,91)
54%	(\$ 63.256,80)

Tabla 46: Análisis de sensibilidad del VAN ante variaciones de la Tasa de Descuento

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

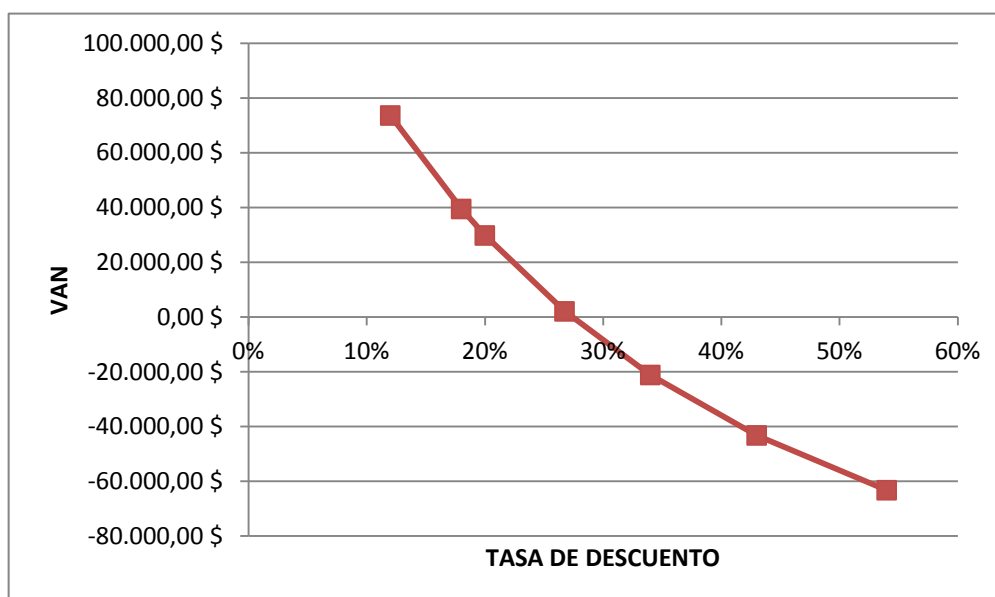


Gráfico 20: Sensibilidad del VAN ante variaciones de la Tasa de Descuento

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.21.2 SENSIBILIDAD DEL VAN ANTE VARIACIONES DEL PRECIO

Las variaciones realizadas al precio han sido porcentuales con relación al precio de venta de los servicios y productos que Fútbol Fitness brindará. Se puede notar que el VAN es negativo en un punto de variación negativa del precio entre el -5% al -15%.

Precio de Venta	VAN
15%	\$ 88.586,72
10%	\$ 60.738,02
5%	\$ 32.889,32
0,00%	\$ 2.063,55
-5%	(\$ 22.808,08)
-10%	(\$ 50.656,79)
-15%	(\$ 78.505,49)

Tabla 47: Análisis de sensibilidad del VAN ante variaciones del Precio de Venta

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

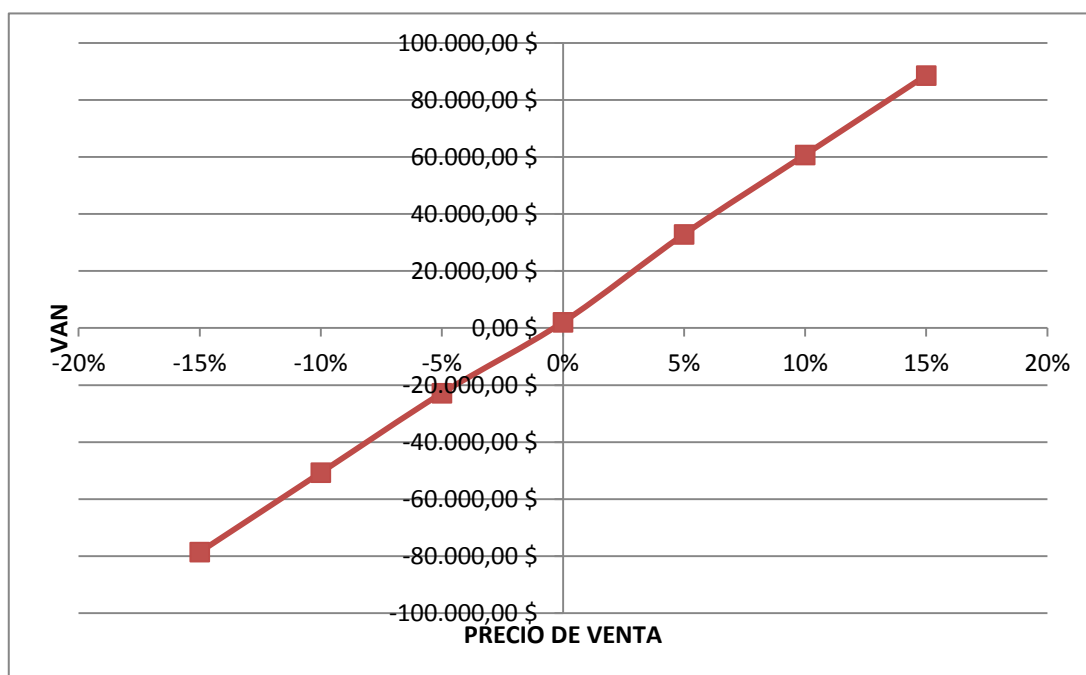


Gráfico 21: Sensibilidad del VAN ante variaciones del Precio de Venta

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

5.1.21.3 SENSIBILIDAD DEL VAN ANTE VARIACIONES DEL COSTO

Las variaciones realizadas al costo de compra han sido porcentuales con relación al precio de venta de los servicios y productos que Fútbol Fitness brindará. Se puede notar que el VAN es negativo en un punto de variación negativa del costo de compra entre el 5% y 15%.

Análisis de Sensibilidad (Costo de Compra)	
Costo de Compra	VAN
15%	(\$ 36.785,28)
10%	(\$ 22.843,32)
5%	(\$ 8.901,35)
0,00%	\$ 2.063,55
-5%	\$ 18.982,58
-10%	\$ 32.924,55
-15%	\$ 46.866,52

Tabla 48: Análisis de sensibilidad del VAN ante variaciones del Costo de Compra

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

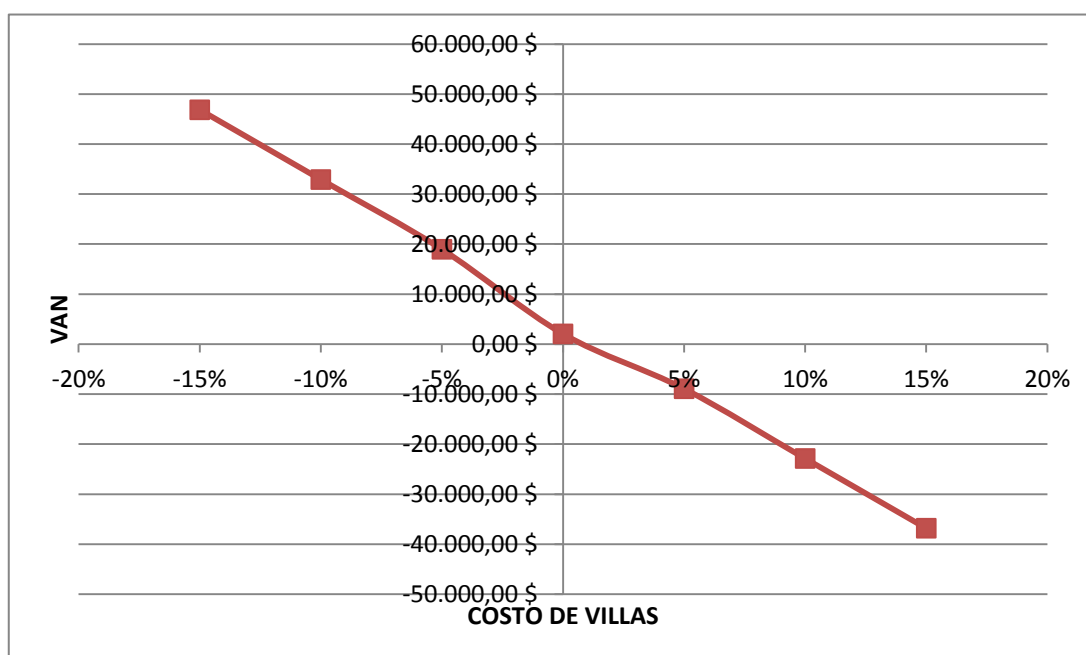


Gráfico 22: Sensibilidad del VAN ante variaciones del Costo de Compra

Elaborado: El Autor de esta tesis

Fuente: Investigación de mercado

CONCLUSIONES

Se ha detectado que los factores de desinterés en la práctica de una actividad física-deportiva en forma de rutina diaria se debe a la falta de actividades novedosas que practicar o entrenar deportivamente hablando, así como también la inseguridad de la ciudad que no permite que las personas salgan a las calles a ejercitarse y finalmente y la más importante de acuerdo a los resultados que arrojaron las encuestas de este estudio, la falta de tiempo que aparece con un 61,29% los cuales representan más de la mitad de los diferentes factores personales de su desinterés de acondicionar su cuerpo, tal como se lo explicó en el análisis final de los resultados estadísticos de la muestra. Se puede concluir además que la ubicación donde será construido el complejo de Fútbol Fitness es muy importante ya que su locación es estratégica debido a que el lugar es conocido y existen pocas canchas de este material y absolutamente ninguna brinda el servicio que Fútbol Fitness está proponiendo.

A medida que Fútbol Fitness vaya ganando espacio en el mercado y en la mente de los potenciales clientes se espera no solo mantener los procesos de acondicionamiento físico en adultos, sino llevar y dar la oportunidad de insertar al proyecto a jóvenes y niños de diferentes clases socio-económicas con el objetivo de masificar el proyecto, dando como resultado la demanda suficiente que se espera en un futuro de manera complementaria al servicio inicial.

Todos tenemos conocimiento que el deporte nos ayuda a mejorar nuestra salud mental y física y además de esto es importante poner en consideración que se pudiera prevenir problemas de índole social alojados en la realidad de la delincuencia infantil y juvenil, induciendo de algún modo no tan directo a colaborar en mantenerlos activos y ocupados con actividades que si les pueda generar en un futuro algo positivo con el fin de evitar que los jóvenes se involucren con temas de pandillas delictivas.

Con la revolución de construir canchas de césped sintético en la ciudad de Guayaquil esto ha brindado la oportunidad de explotar este negocio, es por eso que a continuación se dará una conclusión más acorde a la parte

financiera y rentabilidad del negocio. Debido a que el VAN es mayor a 0 y la TIR es mayor a la TMAR se demuestra la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

El VAN es de \$2,063.55 lo cual demuestra a los inversionistas que es un proyecto atractivo y al mismo tiempo le otorga la seguridad de que el capital está correctamente invertido.

La TIR es del 27.32%, lo cual genera un retorno más atractivo que la tasa de mercado y de cualquier inversión financiera. Además, la TIR es superior a la tasa de descuento, por lo que se obtiene un VAN positivo.

El análisis de Sensibilidad que se ha realizado con respecto a un reajuste de la tasa de descuento nos demuestra que al momento que está ahora el proyecto es atractivo, pero si aumenta a un 34% el proyecto ya no sería viable.

El análisis de Sensibilidad que se ha realizado con respecto a un reajuste en el precio de venta nos demuestra que al momento que este disminuye en un -5% el proyecto ya no sería viable.

El análisis de Sensibilidad que se ha realizado con respecto a un reajuste de los costos de los servicios y productos nos demuestra que al momento que estos aumentan en un 5% el proyecto ya no sería viable.

De acuerdo a la oportunidad de demanda del mercado este refleja que del mercado objetivo, el 36,36% está totalmente de acuerdo y el 46,75% está simplemente de acuerdo de inscribirse en una sesión de acondicionamiento físico al estilo de Fútbol Fitness y además se cuenta con el agrado sobre la idea de construcción de un complejo de entrenamiento futbolístico.

El sector de Los Ceibos y la Vía a la Costas son los sectores de mayor preferencia para el 40% de los encuestados, lo cual demuestra que se trabaja en un sector de gran plusvalía.

Cabe recalcar finalmente que este proyecto y su rentabilidad son muy sensibles a cambios en la demanda y consumo de sus servicios y productos, además de los cambios en sus costos de compra relacionado con el precio de venta, por ello dentro del escenario optimista, este es un proyecto muy

atractivo. Por ello sin dejar de mencionarlo se espera que como negocio de servicios de acondicionamiento físico se espere en un futuro lograr sobrellevar esta idea a nivel nacional mediante procesos de franquicias de la marca Fútbol Fitness S.A.

RECOMENDACIONES

Es muy importante mantener a los usuarios satisfechos basado en los diferentes servicios de acondicionamiento físico y servicios de cuidado médico adicionales que Fútbol Fitness brindará, ya que por la facilidad de igualar la actividad de este negocio, el mismo es propenso a perder potenciales clientes por la múltiples infraestructuras de canchas deportivas de Guayaquil, que aunque en la actualidad no brindan este servicio de entrenamiento físico-deportivo basado en el futbol para ejecutivos y adultos, dichos negocios solo les faltaría añadir esta línea de servicio.

Fútbol Fitness S.A. al iniciar bajo tres líneas de negocio para empezar esta bien, pero en un futuro la infraestructura y capacidad instalada del complejo debe de adquirir nuevas líneas de servicios deportivos debido a sus potenciales horas sin producir sobre todo entre semana.

Se recomienda adicionar como línea de servicio, entrenamientos y/o actividades deportivas destinadas a personas o entidades sociales bajo acuerdos municipales o gubernamentales, mismos que puedan consumir y aportar ingresos a los horarios de poca afluencia.

Se recomienda que en un futuro próximo, el objetivo primario sea franquiciar este proyecto y/o negocio a nivel nacional para que el núcleo de este negocio que es el servicio de entrenamiento físico-deportivo a base del fútbol profesional dirigido a ejecutivos y adultos pueda transmitirse a toda la sociedad aprovechando la pasión que despierta la actividad deportiva del fútbol.

Mantener una base de potenciales clientes que sean de gran aportación para el proceso de rentabilidad.

Se recomienda continuar innovando para diferenciarnos de la competencia, aumentando los canales de distribución y promoción de nuestros servicios para llegar al mercado que se ha establecido.

Se recomienda de manera muy especial, la búsqueda de aportación publicitaria de figuras y ex figuras del fútbol para darle credibilidad al proceso

de entrenamiento y despertar la atracción del mercado sobre el servicio a brindar.

Debemos estar atentos a los campeonatos ya que este es considerado como parte de nuestros ingresos y nos ayudará a tener mayor reconocimiento en el mercado.

Se recomienda poner mayor énfasis en los medios de publicidad como las volantes debido a que es un medio rápido y llamativo de hacer llegar la información.

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

BIBLIOGRAFÍA

- Andes. (25 de Junio de 2012). Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/actualidad/3548.html>
- Brown, D. J. (1999). Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/ramirez_i_jj/capitulo2.pdf
- Castillano, A. (1 de Septiembre de 2007). *Estilos de Vida*. Obtenido de <http://www.estilosdevida.cl/2007/09/01/sedentarismo/>
- Castillo, G. (27 de Mayo de 2013). *Diario PP 'El Verdadero'*. Obtenido de <http://www.ppelverdadero.com.ec/salud/item/ecuador-enfrenta-al-sedentarismo.html>
- enlinea.com.ec, N. (21 de Junio de 2012). *Noticias enlinea.com.ec*. Obtenido de http://noticiasenlinea.com.ec/actualidad/30313_obesidad-y-sedentarismo-se-trataran-en-congreso-medico-en-guayaquil.html
- Gálan Amador, M. (22 de Diciembre de 2010). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de <http://manuelgalan.blogspot.com/>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (Abril de 2006). *Scribd.com*. Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/65460991/Metodologia-de-la-investigacion-4ta-edicion-Hernandez-Sampieri-et-al>
- Instituto Nacional de Salud Pública. (2008). *Bájale y 100tt leve*. Obtenido de http://www.bajale.org/docs/talleres/actividad_fisica.pdf
- JLC. (11 de Febrero de 2013). *Diario Hoy*. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/las-canchas-sinteticas-el-nuevo-negocio-del-futbol-573942.html>
- Kioskea.net. (Junio de 2013). *Kioskea.net*. Obtenido de <http://salud.kioskea.net/contents/440-el-futbol-ventajas-y-contraindicaciones>

- Lifemojo.com. (9 de Junio de 2011). *www.fanaticos.cr*. Obtenido de <http://www.fanaticos.cr/consejos/500-beneficios-para-la-salud-de-jugar-al-futbol.html>
- Macarro, Romero y Torres. (Septiembre de 2010). *Ministerio de Cultura, Educación y Deporte*. Obtenido de <http://www.mecd.gob.es/dctm/revista-de-educacion/articulosre353/re35318.pdf?documentId=0901e72b812048bf>
- Organización Mundial de la Salud. (s.f.). *Organización Mundial de la Salud*. Obtenido de <http://www.who.int/dietphysicalactivity/pa/es/>
- Pino, F. (13 de Julio de 2012). *VivirSalud*. Obtenido de <http://vivirsalud.imujer.com/4239/los-10-mejores-deportes-para-la-salud>
- Ponson, A. D. (08 de Febrero de 2010). *Tendencias*.
- PP 'El Verdadero'. (15 de Diciembre de 2011). *PP 'El Verdadero'*. Obtenido de <http://www.ppelverdadero.com.ec/actualidad/item/el-sedentarismo-enemigo-de-nuestro-organismo.html>
- Rodríguez Hernández, M. (24 de Noviembre de 2006). *Revista Pensamiento Actual*. Obtenido de http://www.latindex.ucr.ac.cr/pnsac003/013_capitulo.pdf
- Rueda, Lafargue y Reyes. (Junio de 2012). *efdeportes.com*. Obtenido de <http://www.efdeportes.com/efd170/propuesta-recreativa-para-una-comunidad.htm>
- Sánchez, J. (12 de Diciembre de 2012). *Planeta Amarillo*. Obtenido de <http://planetamarillo.com/videos/barcelona-el-mas-taquillero-de-los-equipos-en-ecuador-en-el-2012/>
- Schiano, L. (2011). *Selecciones Chile*. Obtenido de http://cl.selecciones.com/contenido/a254_la-edad-en-el-deporte
- Velázquez Buendía, R. (Febrero de 2003). *efdeportes.com*. Obtenido de <http://www.efdeportes.com/efd57/edad2.htm>

ANEXOS

ANEXO 1

Edad_____ Sexo_____ Ocupación_____

Ubicación_____ Estado Civil_____

1.- ¿Practica algún deporte o realiza alguna actividad física en forma de entrenamiento? Si su respuesta es NUNCA, avance hasta la pregunta 7.

Siempre_____

A veces_____

Nunca_____

2.- ¿Con cuanta frecuencia a la semana realiza su actividad física o deportiva?

_____días a la semana

3.- ¿Cuánto tiempo dura la sesión de entrenamiento que usted realiza? Especifique si es horas o minutos.

4.- ¿Cuál es el horario en el que usted realiza su sesión de entrenamiento? Especifique la hora de su respuesta.

Día_____

Tarde_____

Noche_____

5.- ¿Asiste actualmente a un centro de acondicionamiento físico? Si su respuesta es NO, avance hasta la pregunta 7.

Si_____

No_____

6.- ¿Cuánto paga mensualmente en su actual centro de acondicionamiento físico? Responda y avance hasta la pregunta 8.

7.- ¿Por qué razón NUNCA practica o realiza alguna actividad física o deportiva en forma de entrenamiento?

8.- ¿Cuál de las siguientes actividades físicas o deportivas realiza o le gustaría realizar como forma de entrenamiento? Seleccionar solamente UNA respuesta.

Gimnasio convencional_____

Deporte (tenis, basket, fútbol, baseball, ping-pong) _____

Bailo-terapia (Zumba, Wilson Dance, etc.)_____

Yoga_____

Artes marciales_____

Crossfit_____

Corre, trotar o caminar_____

Otros_____

9.- ¿Le gusta el futbol?

Si_____

No_____

10.- ¿Practica o juega futbol? Si su respuesta es NO, avance hasta la pregunta 14.

Si_____

No_____

11.- ¿Con cuanta frecuencia al mes juega o practica futbol? Especifique si es semanas o días.

12.- ¿En dónde juega o practica futbol?

En una cancha privada_____

En un cancha alquilada_____

En la cancha de un amigo o familiar_____

En la cancha del parque cerca de su casa_____

En la calle_____

Otros_____

13.- Dentro de un nivel no profesional, ¿Usted considera que tiene conocimientos conceptuales y prácticos sobre el futbol?

Si_____

No_____

14.- ¿Qué le parecería acondicionar su cuerpo usando el entrenamiento físico y deportivo de un jugador de futbol profesional, pero aplicado a un nivel principiante? Selecciones con una (X) solo UNA respuesta.

Totalmente de acuerdo_____

De acuerdo_____

Neutral_____

En desacuerdo_____

Totalmente en desacuerdo_____

15.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente en un centro de acondicionamiento físico usando el entrenamiento antes explicado (pregunta 14)?

ANEXO 2

C. D. RIVER PLATE - ECUADOR
 DEPARTAMENTO MEDICO
 Dr. Washington C. Silva Goyes
 Médico Cirujano – Deportólogo P. P. Gómez N° 2708 y la Novena
 Tel. 042456030 Celular 0999025582

FICHA ANTROPOMETRICA DE JUGADORES DE LA CATEGORIA SUB 18

APELLIDOS: _____

NOMBRES: _____

CORREO ELECTRONICO: _____

LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO: _____

TELEFONO: _____

EDAD _____ **TALLA:** _____ **- PESO:** _____

TENSION ARTERIAL: _____

DEPORTE _____

INTENSIDAD ACTIVIDAD FISICA _____

PULSO EN REPOSO: _____

FRECUENCIA CARDIACA MAXIMA _____ **FACTOR RH** _____

ANTECEDENTES MEDICOS FAMILIARES:

EVALUACIÓN DE LAS CAPACIDADES FISICAS BASICAS

	RESULTADO 1	RESULTADO 4	RESULTADO 2	RESULTADO 4
	FECHA:	FECHA:	FECHA:	FECHA:
PESO				
TALLA				
FC X MIN.				
FR X MIN.				

Km 14 ½ vía a Samborondón-La Aurora, frente a urbanización La Joya Telf.: (04)6014001

FÚTBOL FITNESS S.A.
INGRESOS PROYECTADO

Unidades de Venta (En unidades)

SERVICIOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio
F&F ORO	197	197	200	211	221
F&F PLATA	328	328	334	351	368
F&F BRONCE	131	131	134	140	147
F&F MATRÍCULA	55	55	56	58	61
ALQUILER DE CANCHA LUNES-VIERNES	92	92	94	99	104
ALQUILER DE CANCHA SABADO-DOMINGO	252	252	257	270	283
Total de ventas en unidades servicios	1.054	1.054	1.075	1.129	1.186
PRODUCTOS	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	118.521	118.521	120.892	126.936	133.283
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	3.354	3.354	3.421	3.593	3.772
COLA LIGHT COCA COLA	3.354	3.354	3.421	3.593	3.772
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	62.615	62.615	63.867	67.061	70.414
JUGO DELI	2.236	2.236	2.281	2.395	2.515
YOGURT YOGU YOGU	1.118	1.118	1.140	1.198	1.257
AVENA ALPINA	1.118	1.118	1.140	1.198	1.257
PONY MALTA	5.591	5.591	5.702	5.988	6.287
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	4.472	4.472	4.562	4.790	5.030
LECHE TONY	1.118	1.118	1.140	1.198	1.257
YOGURT CON CEREAL TONY	1.118	1.118	1.140	1.198	1.257
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	8.042	8.042	8.203	8.613	9.044
BARRA DIETÉTICA SILVET	8.042	8.042	8.203	8.613	9.044
GALLETAS INTERGRALES CLUB SOCIAL	20.106	20.106	20.508	21.533	22.610
CEREAL KELLOG'S	4.021	4.021	4.102	4.307	4.522
Total de ventas en unidades productos	244.828	244.828	249.725	262.211	275.322
Crecimiento esperado anual de unidades vendidas	0,0%	2,0%	5,0%	5,0%	5,0%

Precio Unitario de Venta (Incluye intereses)

SERVICIOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio
F&F ORO	\$ 89,00	\$ 89,00	\$ 90,78	\$ 95,32	\$ 100,08
F&F PLATA	\$ 79,00	\$ 79,00	\$ 80,58	\$ 84,61	\$ 88,84
F&F BRONCE	\$ 69,00	\$ 69,00	\$ 70,38	\$ 73,90	\$ 77,59
F&F MATRÍCULA	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,50	\$ 26,78	\$ 28,11
ALQUILER DE CANCHA LUNES-VIERNES	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,70	\$ 37,49	\$ 39,36
ALQUILER DE CANCHA SABADO -DOMINGO	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,90	\$ 48,20	\$ 50,60
Total de precio unitario de venta de servicios	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 348,84	\$ 366,28	\$ 384,60
PRODUCTOS	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,51	\$ 0,54	\$ 0,56
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 0,95	\$ 0,95	\$ 0,97	\$ 1,02	\$ 1,07
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 1,30	\$ 1,30	\$ 1,33	\$ 1,39	\$ 1,46
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,53	\$ 1,61	\$ 1,69
JUGO DELI	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,12	\$ 1,18	\$ 1,24
YOGURT YOGU YOGU	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,02	\$ 1,07	\$ 1,12
AVENA ALPINA	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,02	\$ 1,07	\$ 1,12
PONY MALTA	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 0,82	\$ 0,86	\$ 0,90
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,77	\$ 0,80	\$ 0,84
LECHE TONY	\$ 0,85	\$ 0,85	\$ 0,87	\$ 0,91	\$ 0,96
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 1,75	\$ 1,75	\$ 1,79	\$ 1,87	\$ 1,97
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 1,60	\$ 1,60	\$ 1,63	\$ 1,71	\$ 1,80
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 1,60	\$ 1,60	\$ 1,63	\$ 1,71	\$ 1,80
GALLETAS INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,77	\$ 0,80	\$ 0,84
CEREAL KELLOG'S	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,77	\$ 0,80	\$ 0,84
Total de precio unitario de venta de productos	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,52	\$ 17,35	\$ 18,22
Crecimiento esperado anual de precios unitarios de venta	0,0%	2,0%	5,0%	5,0%	5,0%

Ingresos totales de Venta (Incluye IVA)

SERVICIOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio
F&F ORO	\$ 17.493,84	\$ 17.493,84	\$ 18.200,59	\$ 20.066,15	\$ 22.122,93
F&F PLATA	\$ 25.880,40	\$ 25.880,40	\$ 26.925,97	\$ 29.685,88	\$ 32.728,68
F&F BRONCE	\$ 9.041,76	\$ 9.041,76	\$ 9.407,05	\$ 10.371,27	\$ 11.434,32
MATRÍCULA F&F	\$ 1.365,00	\$ 1.365,00	\$ 1.420,15	\$ 1.565,71	\$ 1.726,20
ALQUILER DE CANCHA LUNES-VIERNES	\$ 3.234,00	\$ 3.234,00	\$ 3.364,65	\$ 3.709,53	\$ 4.089,76
ALQUILER DE CANCHA SABADO-DOMINGO	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.798,14	\$ 13.007,44	\$ 14.340,71
Total de ingresos de venta de servicios	\$ 68.355,00	\$ 68.355,00	\$ 71.116,54	\$ 78.405,99	\$ 86.442,60
PRODUCTOS	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	\$ 59.260,57	\$ 59.260,57	\$ 61.654,70	\$ 67.974,31	\$ 74.941,67
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 3.186,65	\$ 3.186,65	\$ 3.315,39	\$ 3.655,22	\$ 4.029,88
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 4.360,68	\$ 4.360,68	\$ 4.536,86	\$ 5.001,88	\$ 5.514,58
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 93.922,42	\$ 93.922,42	\$ 97.716,88	\$ 107.732,86	\$ 118.775,48
JUGO DELI	\$ 2.459,87	\$ 2.459,87	\$ 2.559,25	\$ 2.821,57	\$ 3.110,79
YOGURT YOGU YOGU	\$ 1.118,12	\$ 1.118,12	\$ 1.163,30	\$ 1.282,53	\$ 1.413,99
AVENA ALPINA	\$ 1.118,12	\$ 1.118,12	\$ 1.163,30	\$ 1.282,53	\$ 1.413,99
PONY MALTA	\$ 4.472,50	\$ 4.472,50	\$ 4.653,18	\$ 5.130,14	\$ 5.655,98
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 3.354,37	\$ 3.354,37	\$ 3.489,89	\$ 3.847,60	\$ 4.241,98
LECHE TONY	\$ 950,41	\$ 950,41	\$ 988,80	\$ 1.090,15	\$ 1.201,89
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 1.956,72	\$ 1.956,72	\$ 2.035,77	\$ 2.244,43	\$ 2.474,49
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 12.867,72	\$ 12.867,72	\$ 13.387,58	\$ 14.759,81	\$ 16.272,69
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 12.867,72	\$ 12.867,72	\$ 13.387,58	\$ 14.759,81	\$ 16.272,69
GALLETAS INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 15.079,37	\$ 15.079,37	\$ 15.688,57	\$ 17.296,65	\$ 19.069,56
CEREAL KELLOG'S	\$ 3.015,87	\$ 3.015,87	\$ 3.137,71	\$ 3.459,33	\$ 3.813,91
Total de ingresos de venta de productos	\$ 219.991,12	\$ 219.991,12	\$ 228.878,77	\$ 252.338,84	\$ 278.203,57
Total de ingresos de venta por servicios y productos	\$ 288.346,12	\$ 288.346,12	\$ 299.995,31	\$ 330.744,83	\$ 364.646,17

Análisis de sensibilidad (precio de venta)

0%

FÚTBOL FITNESS S.A.					
FLUJO DE CAJA					
DETALLE	Total 2014	Total 2015	Total 2016	Total 2017	Total 2018
Ingresos (+)	\$ 257.451,90	\$ 257.451,90	\$ 267.852,95	\$ 295.307,88	\$ 325.576,94
Costo directo de mercadería vendida (-)	\$ 129.253,16	\$ 129.253,16	\$ 134.474,99	\$ 139.907,78	\$ 145.560,05
Margen bruto (=)	\$ 128.198,73	\$ 128.198,73	\$ 133.377,96	\$ 155.400,10	\$ 180.016,88
Gastos Directos (-)	\$ 25.071,38	\$ 25.255,65	\$ 25.411,16	\$ 25.650,79	\$ 26.049,71
Gasto de Depreciación Directa	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43
Gasto Sueldo Directo Operativo	\$ 16.450,85	\$ 16.535,12	\$ 16.950,10	\$ 17.373,37	\$ 17.805,11
Gasto Directo Operativo	\$ 1.727,10	\$ 2.027,10	\$ 2.067,64	\$ 2.108,99	\$ 2.151,17
Gasto de Publicidad	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 75,00	\$ 0,00
Gastos Indirectos (-)	\$ 47.521,31	\$ 47.657,14	\$ 48.648,06	\$ 49.658,80	\$ 50.689,75
Gasto de Depreciación Indirecta	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87
Gasto Sueldo Indirecto Administrativo	\$ 35.720,24	\$ 35.856,07	\$ 36.709,02	\$ 37.579,04	\$ 38.466,45
Gasto Indirecto Administrativo	\$ 6.898,20	\$ 6.898,20	\$ 7.036,16	\$ 7.176,89	\$ 7.320,43
Utilidad en operación (=)	\$ 55.606,05	\$ 55.285,94	\$ 59.318,74	\$ 80.090,51	\$ 103.277,43
Gastos Financieros (-)	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.144,83
Gastos de Intereses	\$ 6.223,16	\$ 5.812,07	\$ 5.357,95	\$ 4.856,27	\$ 4.302,06
Gastos de capital	\$ 3.925,79	\$ 4.336,87	\$ 4.791,00	\$ 5.292,68	\$ 5.842,78
Utilidad antes de participación de trabajadores e impuestos (=)	\$ 45.457,10	\$ 45.137,00	\$ 49.169,79	\$ 69.941,57	\$ 93.132,59
15% participación de trabajadores (-)	\$ 6.818,57	\$ 6.770,55	\$ 7.375,47	\$ 10.491,24	\$ 13.969,89
Utilidad antes e impuestos (=)	\$ 38.638,54	\$ 38.366,45	\$ 41.794,32	\$ 59.450,33	\$ 79.162,70
22% Impuesto a la renta (-)	\$ 8.500,48	\$ 9.591,61	\$ 10.448,58	\$ 14.862,58	\$ 19.790,68
Utilidad neta (=)	\$ 30.138,06	\$ 28.774,84	\$ 31.345,74	\$ 44.587,75	\$ 59.372,03
10% Reserva Legal (-)	\$ 3.013,81	\$ 2.877,48	\$ 3.134,57	\$ 4.458,78	\$ 5.937,20
Utilidad para los accionistas (=)	\$ 27.124,25	\$ 25.897,35	\$ 28.211,17	\$ 40.128,98	\$ 53.434,82
Dividendos de accionistas (-)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 7.545,08	\$ 10.732,49	\$ 14.291,14
Adición a las utilidades retenidas (=)	\$ 27.124,25	\$ 25.897,35	\$ 20.666,09	\$ 29.396,48	\$ 39.143,68
Inversión Inicial	\$ 163.998,53				
Flujo operacional (=)	\$ 30.138,06	\$ 28.774,84	\$ 31.345,74	\$ 44.587,75	\$ 59.372,03
Depreciación (+)	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30
Flujo neto (=)	-\$ 163.998,53	\$ 41.134,36	\$ 39.771,14	\$ 42.342,04	\$ 55.584,05

FÚTBOL FITNESS S.A.					
ANÁLISIS DE VAN, TIR Y TMAR					
Valuación					
Valor Actual Neto (VAN/VPN)	\$ -42.937,50				
Tasa Interna de Retorno (TIR)	14,17%				
TMAR (tasa de descuento)	26,75%				
Periodo de recuperación					
Inversión	-163.999	-122.864	-83.093	-40.751	14.833
-163.999	41.134	39.771	42.342	55.584	70.368
	-122.864	-83.093	-40.751	14.833	85.201
	1 año	2 años	3 años	4 años	5 años

FÚTBOL FITNESS S.A.

ESTADO DE RESULTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DETALLE

	Total 2014	Total 2015	Total 2016	Total 2017	Total 2018
Ingresos (+)	\$ 257.451,90	\$ 257.451,90	\$ 267.852,95	\$ 295.307,88	\$ 325.576,94
Costo directo de mercadería vendida (-)	\$ 129.253,16	\$ 129.253,16	\$ 134.474,99	\$ 139.907,78	\$ 145.560,05
Margen bruto (=)	\$ 128.198,73	\$ 128.198,73	\$ 133.377,96	\$ 155.400,10	\$ 180.016,88
Gastos Directos (-)	\$ 25.071,38	\$ 25.255,65	\$ 25.411,16	\$ 25.650,79	\$ 26.049,71
Gasto de Depreciación Directa	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43
Gasto Sueldo Directo Operativo	\$ 16.450,85	\$ 16.535,12	\$ 16.950,10	\$ 17.373,37	\$ 17.805,11
Gasto Directo Operativo	\$ 1.727,10	\$ 2.027,10	\$ 2.067,64	\$ 2.108,99	\$ 2.151,17
Gasto de Publicidad	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 75,00	\$ 0,00
Gastos Indirectos (-)	\$ 47.521,31	\$ 47.657,14	\$ 48.648,06	\$ 49.658,80	\$ 50.689,75
Gasto de Depreciación Indirecta	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87
Gasto Sueldo Indirecto Administrativo	\$ 35.720,24	\$ 35.856,07	\$ 36.709,02	\$ 37.579,04	\$ 38.466,45
Gasto Indirecto Administrativo	\$ 6.898,20	\$ 6.898,20	\$ 7.036,16	\$ 7.176,89	\$ 7.320,43
Utilidad en operación (=)	\$ 55.606,05	\$ 55.285,94	\$ 59.318,74	\$ 80.090,51	\$ 103.277,43
Gastos Financieros (-)	\$ 6.223,16	\$ 5.812,07	\$ 5.357,95	\$ 4.856,27	\$ 4.302,06
Gastos de Intereses	\$ 6.223,16	\$ 5.812,07	\$ 5.357,95	\$ 4.856,27	\$ 4.302,06
Utilidad antes de participación (=) de trabajadores e impuestos	\$ 49.382,89	\$ 49.473,87	\$ 53.960,79	\$ 75.234,24	\$ 98.975,37
15% participación de trabajadores (-)	\$ 7.407,43	\$ 10.782,73	\$ 11.591,58	\$ 15.478,40	\$ 19.820,33
Utilidad antes e impuestos (=)	\$ 41.975,46	\$ 38.691,14	\$ 42.369,21	\$ 59.755,84	\$ 79.155,04
22% Impuesto a la renta (-)	\$ 9.234,60	\$ 15.275,53	\$ 16.421,40	\$ 21.927,74	\$ 28.078,80
Utilidad neta (=)	\$ 32.740,86	\$ 23.415,60	\$ 25.947,81	\$ 37.828,10	\$ 51.076,24
10% Reserva Legal (-)	\$ 3.274,09	\$ 2.341,56	\$ 2.594,78	\$ 3.782,81	\$ 5.107,62
Utilidad para los accionistas (=)	\$ 29.466,77	\$ 21.074,04	\$ 23.353,02	\$ 34.045,29	\$ 45.968,62
Dividendos de accionistas (-)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.245,77	\$ 9.105,41	\$ 12.294,31
Adición a las utilidades retenidas (=)	\$ 29.466,77	\$ 21.074,04	\$ 17.107,26	\$ 24.939,88	\$ 33.674,31
Utilidad contable del año (=)	\$ 32.740,86	\$ 23.415,60	\$ 25.947,81	\$ 37.828,10	\$ 51.076,24
Depreciación directa (+)	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43
Depreciación indirecta (+)	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87
Flujo de efectivo (=)	\$ 43.737,15	\$ 34.411,90	\$ 36.944,10	\$ 48.824,40	\$ 62.072,54

BALANCE GENERAL

Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
Activos Fijos	\$ 126.860,90	\$ 115.864,61	\$ 104.868,31	\$ 93.872,01	\$ 82.875,71
Depreciación	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30
Activos Fijos	\$ 115.864,61	\$ 104.868,31	\$ 93.872,01	\$ 82.875,71	\$ 71.879,41
Activos Circulante	\$ 452.344,65	\$ 378.574,26	\$ 435.682,32	\$ 514.590,31	\$ 610.671,39
Total de activos	\$ 568.209,26	\$ 483.442,57	\$ 529.554,33	\$ 597.466,02	\$ 682.550,80
Cuentas por pagar	\$ 358.190,73	\$ 238.550,38	\$ 247.045,85	\$ 263.272,42	\$ 280.971,60
Pasivo a corto plazo	\$ 4.336,87	\$ 4.791,00	\$ 5.292,68	\$ 5.842,78	\$ 6.459,13
Pasivo circulante	\$ 362.527,59	\$ 243.341,37	\$ 252.338,52	\$ 269.115,19	\$ 287.430,73
Pasivos a largo plazo	\$ 63.998,53	\$ 46.608,01	\$ 36.524,34	\$ 25.388,88	\$ 13.086,97
Total de Pasivos	\$ 426.526,12	\$ 289.949,38	\$ 288.862,86	\$ 294.504,08	\$ 300.517,71
Patrimonio	\$ 141.683,14	\$ 193.493,19	\$ 240.691,48	\$ 302.961,94	\$ 382.033,09
Patrimonio+pasivo	\$ 568.209,26	\$ 483.442,57	\$ 529.554,33	\$ 597.466,02	\$ 682.550,80

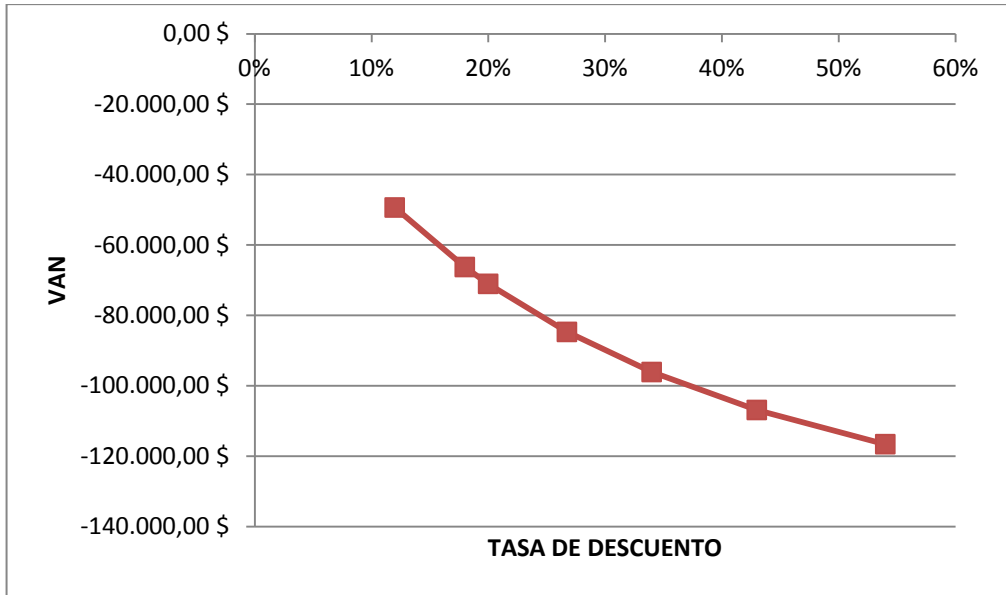
FÚTBOL FITNESS S.A.

PUNTO DE EQUILIBRIO

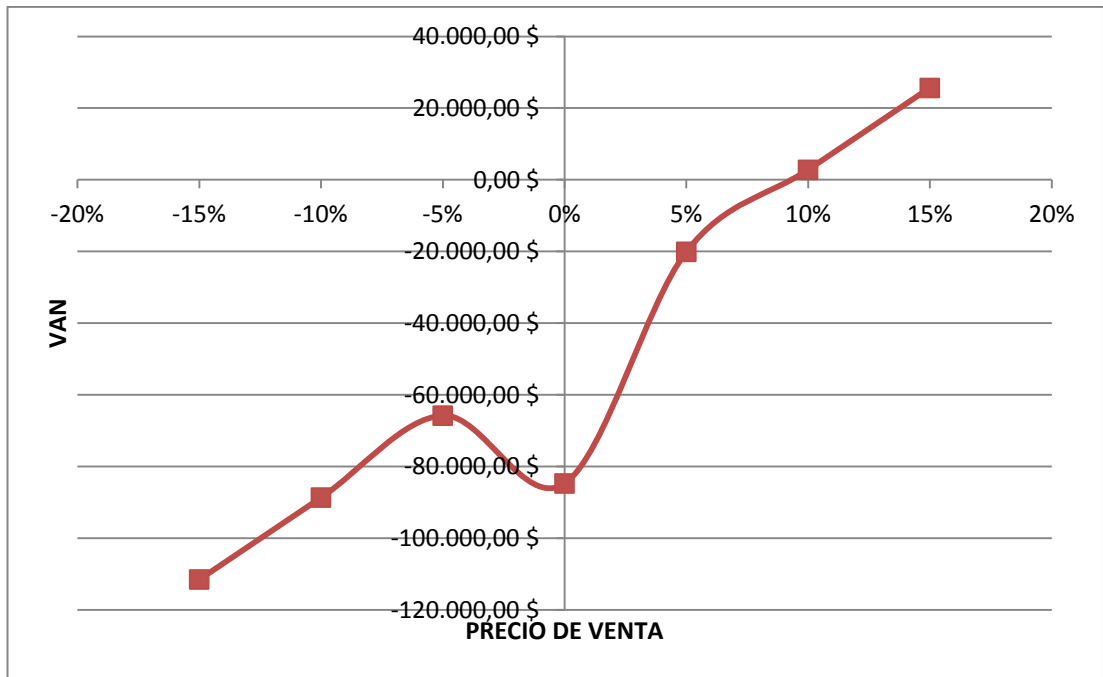
	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos (US\$) (+)	\$ 257.451,90	\$ 257.451,90	\$ 267.852,95	\$ 295.307,88	\$ 325.576,94
Costo (US\$) (-)	\$ 129.253,16	\$ 129.253,16	\$ 134.474,99	\$ 139.907,78	\$ 145.560,05
Margen Bruto (=)	\$ 128.198,73	\$ 128.198,73	\$ 133.377,96	\$ 155.400,10	\$ 180.016,88
Gasto de Depreciación (-)	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30
Gastos Administrativos (-)	\$ 61.596,39	\$ 61.916,49	\$ 63.062,93	\$ 64.313,29	\$ 65.743,16
Utilidad Operacional (=)	\$ 55.606,05	\$ 55.285,94	\$ 59.318,74	\$ 80.090,51	\$ 103.277,43
Gastos Financieros (-)	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.144,83
Utilidad antes de Impuestos (=)	\$ 45.457,10	\$ 45.137,00	\$ 49.169,79	\$ 69.941,57	\$ 93.132,59
Impuestos (-)	\$ 16.642,03	\$ 26.058,27	\$ 28.012,98	\$ 37.406,14	\$ 47.899,12
Flujo Neto (=)	\$ 28.815,07	\$ 19.078,73	\$ 21.156,81	\$ 32.535,43	\$ 45.233,47
Costos fijos	\$ 129.253,16	\$ 129.253,16	\$ 134.474,99	\$ 139.907,78	\$ 145.560,05
1-(costos variables ÷ ventas))	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,91	\$ 0,91	\$ 0,92
Punto de equilibrio	\$ 143.198,20	\$ 143.311,84	\$ 148.569,78	\$ 153.216,33	\$ 158.219,33

FÚTBOL FITNESS S.A.				
Índices de liquidez				
Índice de solvencia	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$	$\frac{112.201,18}{35.231,10}$	=	3,18
Capital de trabajo neto	Activo circulante - Pasivo circulante	112.201,18 - 35.231,10	=	76.970,08
Razones de Endeudamiento				
Razón de endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{90.966,97}{621.166,78}$	=	0,15
Razones de Rentabilidad				
Margen bruto de utilidad	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$	$\frac{257.451,90 - 129.253,16}{257.451,90}$	=	0,50
Margen de utilidad en operación	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$	$\frac{55.606,05}{257.451,90}$	=	0,22
Rotación total de activos	$\frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{257.451,90}{621.166,78}$	=	0,41
Rendimiento de la Inversión	$\frac{\text{Utilidades Netas}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{32.740,86}{621.166,78}$	=	0,05

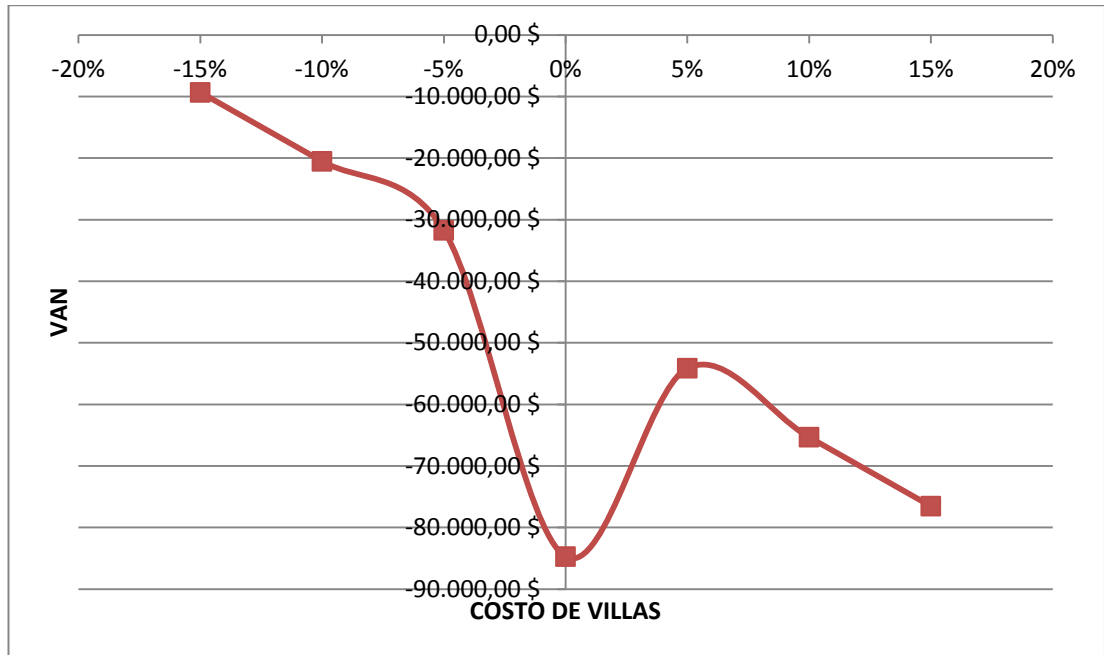
Análisis de Sensibilidad (Tasa de descuento)	
Tasa de Descuento	VAN
12%	\$ 9.825,66
18%	(\$ 15.376,94)
20%	(\$ 22.512,52)
26,75%	(\$ 42.937,50)
34%	(\$ 60.027,06)
43%	(\$ 76.244,14)
54%	(\$ 90.918,21)



Análisis de Sensibilidad (Precio de Venta)	
Precio de Venta	VAN
15%	\$ 25.629,63
10%	\$ 2.773,92
5%	(\$ 20.081,79)
0,00%	(\$ 42.937,50)
-5%	(\$ 65.793,21)
-10%	(\$ 88.648,92)
-15%	(\$ 111.504,62)



Análisis de Sensibilidad (Costo de Compra)	
Costo de Compra	VAN
15%	(\$ 76.528,85)
10%	(\$ 65.331,73)
5%	(\$ 54.134,62)
0,00%	(\$ 42.937,50)
-5%	(\$ 31.740,38)
-10%	(\$ 20.543,27)
-15%	(\$ 9.346,15)



FÚTBOL FITNESS S.A.										
Ingreso Neto (no incluye IVA)										
SERVICIOS	2014		2015		2016		2017		2018	
	VENTA NETA	IVA	VENTA NETA	IVA	VENTA NETA	IVA	VENTA NETA	IVA	VENTA NETA	IVA
	Servicio		Servicio		Servicio		Servicio		Servicio	
F&F ORO	\$ 13.617,00	\$ 1.634,04	\$ 13.617,00	\$ 1.634,04	\$ 14.167,13	\$ 1.700,06	\$ 15.619,26	\$ 1.874,31	\$ 17.220,23	\$ 2.066,43
F&F PLATA	\$ 20.145,00	\$ 2.417,40	\$ 20.145,00	\$ 2.417,40	\$ 20.958,86	\$ 2.515,06	\$ 23.107,14	\$ 2.772,86	\$ 25.475,62	\$ 3.057,07
F&F BRONCE	\$ 7.038,00	\$ 844,56	\$ 7.038,00	\$ 844,56	\$ 7.322,34	\$ 878,68	\$ 8.072,87	\$ 968,74	\$ 8.900,34	\$ 1.068,04
MATRICULA F&F	\$ 1.062,50	\$ 127,50	\$ 1.062,50	\$ 127,50	\$ 1.105,43	\$ 132,65	\$ 1.218,73	\$ 146,25	\$ 1.343,65	\$ 161,24
ALQUILER DE CANCHA LUNES-VIERNES	\$ 2.362,50	\$ 283,50	\$ 2.362,50	\$ 283,50	\$ 2.457,95	\$ 294,95	\$ 2.709,88	\$ 325,19	\$ 2.987,65	\$ 358,52
ALQUILER DE CANCHA SABADO-DOMINGO	\$ 8.775,00	\$ 1.053,00	\$ 8.775,00	\$ 1.053,00	\$ 9.129,51	\$ 1.095,54	\$ 10.065,28	\$ 1.207,83	\$ 11.096,98	\$ 1.331,64
	\$ 53.000,00	\$ 6.360,00	\$ 53.000,00	\$ 6.360,00	\$ 55.141,20	\$ 6.616,94	\$ 60.793,17	\$ 7.295,18	\$ 67.024,47	\$ 8.042,94
PRODUCTOS	Producto		Producto		Producto		Producto		Producto	
AGUA ALL NATURAL	\$ 39.488,45	\$ 4.738,61	\$ 39.488,45	\$ 4.738,61	\$ 41.083,78	\$ 4.930,05	\$ 45.294,87	\$ 5.435,38	\$ 49.937,59	\$ 5.992,51
TE HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 2.123,44	\$ 254,81	\$ 2.123,44	\$ 254,81	\$ 2.209,22	\$ 265,11	\$ 2.435,67	\$ 292,28	\$ 2.685,32	\$ 322,24
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 2.905,75	\$ 348,69	\$ 2.905,75	\$ 348,69	\$ 3.023,15	\$ 362,78	\$ 3.333,02	\$ 399,96	\$ 3.674,65	\$ 440,96
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 62.585,46	\$ 7.510,26	\$ 62.585,46	\$ 7.510,26	\$ 65.113,91	\$ 7.813,67	\$ 71.788,09	\$ 8.614,57	\$ 79.146,37	\$ 9.497,58
JUGO DEJU	\$ 1.639,14	\$ 196,70	\$ 1.639,14	\$ 196,70	\$ 1.705,36	\$ 204,64	\$ 1.880,16	\$ 225,62	\$ 2.072,88	\$ 248,75
YOGURT YOGU YOGU	\$ 745,07	\$ 89,41	\$ 745,07	\$ 89,41	\$ 775,17	\$ 93,02	\$ 854,62	\$ 102,55	\$ 942,22	\$ 113,07
AVENA ALPINA	\$ 745,07	\$ 89,41	\$ 745,07	\$ 89,41	\$ 775,17	\$ 93,02	\$ 854,62	\$ 102,55	\$ 942,22	\$ 113,07
PONY MALTA	\$ 2.980,26	\$ 357,63	\$ 2.980,26	\$ 357,63	\$ 3.100,66	\$ 372,08	\$ 3.418,48	\$ 410,22	\$ 3.768,87	\$ 452,26
LIEMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 2.235,20	\$ 268,22	\$ 2.235,20	\$ 268,22	\$ 2.325,50	\$ 279,06	\$ 2.563,86	\$ 307,66	\$ 2.826,66	\$ 339,20
LECHE TONY	\$ 633,31	\$ 76,00	\$ 633,31	\$ 76,00	\$ 658,89	\$ 79,07	\$ 726,43	\$ 87,17	\$ 800,89	\$ 96,11
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 1.303,86	\$ 156,46	\$ 1.303,86	\$ 156,46	\$ 1.356,54	\$ 162,78	\$ 1.495,59	\$ 179,47	\$ 1.648,88	\$ 197,87
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 9.847,44	\$ 1.181,69	\$ 9.847,44	\$ 1.181,69	\$ 10.245,28	\$ 1.229,43	\$ 11.295,42	\$ 1.355,45	\$ 12.453,20	\$ 1.494,38
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 9.847,44	\$ 1.181,69	\$ 9.847,44	\$ 1.181,69	\$ 10.245,28	\$ 1.229,43	\$ 11.295,42	\$ 1.355,45	\$ 12.453,20	\$ 1.494,38
GALLETAS INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 11.539,97	\$ 1.384,80	\$ 11.539,97	\$ 1.384,80	\$ 12.006,18	\$ 1.440,74	\$ 13.236,82	\$ 1.588,42	\$ 14.593,59	\$ 1.751,23
CEREAL KELLOG'S	\$ 2.307,99	\$ 276,96	\$ 2.307,99	\$ 276,96	\$ 2.401,24	\$ 288,15	\$ 2.647,36	\$ 317,68	\$ 2.918,72	\$ 350,25
	\$ 150.927,83	\$ 18.111,34	\$ 150.927,83	\$ 18.111,34	\$ 157.025,32	\$ 18.843,04	\$ 173.120,41	\$ 20.774,45	\$ 190.865,26	\$ 22.903,83
	\$ 203.927,83	\$ 24.471,34	\$ 203.927,83	\$ 24.471,34	\$ 212.166,52	\$ 25.459,98	\$ 233.913,59	\$ 28.069,63	\$ 257.889,73	\$ 30.946,77

FÚTBOL FITNESS S.A.
INGRESOS PROYECTADO

Unidades de Venta (En unidades)

SERVICIOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio
F&F ORO	171	171	175	184	193
F&F PLATA	286	286	291	306	321
F&F BRONCE	114	114	117	122	128
F&F MATRÍCULA	48	48	49	51	54
ALQUILER DE CANCHA LUNES-VIERNES	76	76	77	81	85
ALQUILER DE CANCHA SABADO-DOMINGO	218	218	223	234	246
Total de ventas en unidades servicios	913	913	931	978	1.026
PRODUCTOS	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	88.454	88.454	90.223	94.734	99.471
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	2.503	2.503	2.553	2.681	2.815
COLA LIGHT COCA COLA	2.503	2.503	2.553	2.681	2.815
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	46.730	46.730	47.665	50.048	52.551
JUGO DELI	1.669	1.669	1.702	1.787	1.877
YOGURT YOGU YOGU	834	834	851	894	938
AVENA ALPINA	834	834	851	894	938
PONY MALTA	4.172	4.172	4.256	4.469	4.692
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	3.338	3.338	3.405	3.575	3.754
LECHE TONY	834	834	851	894	938
YOGURT CON CEREAL TONY	834	834	851	894	938
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	6.893	6.893	7.031	7.383	7.752
BARRA DIETÉTICA SILVET	6.893	6.893	7.031	7.383	7.752
GALLETAS INTERGRALES CLUB SOCIAL	17.233	17.233	17.578	18.457	19.379
CEREAL KELLOG'S	3.447	3.447	3.516	3.691	3.876
Total de ventas en unidades productos	187.175	187.175	190.918	200.464	210.487
Crecimiento esperado anual de unidades vendidas	0,0%	2,0%	5,0%	5,0%	5,0%

Precio Unitario de Venta (Incluye intereses)

SERVICIOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio
F&F ORO	\$ 89,00	\$ 89,00	\$ 90,78	\$ 95,32	\$ 100,08
F&F PLATA	\$ 79,00	\$ 79,00	\$ 80,58	\$ 84,61	\$ 88,84
F&F BRONCE	\$ 69,00	\$ 69,00	\$ 70,38	\$ 73,90	\$ 77,59
F&F MATRÍCULA	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,50	\$ 26,78	\$ 28,11
ALQUILER DE CANCHA LUNES-VIERNES	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,70	\$ 37,49	\$ 39,36
ALQUILER DE CANCHA SABADO -DOMINGO	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,90	\$ 48,20	\$ 50,60
Total de precio unitario de venta de servicios	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 348,84	\$ 366,28	\$ 384,60
PRODUCTOS	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,51	\$ 0,54	\$ 0,56
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 0,95	\$ 0,95	\$ 0,97	\$ 1,02	\$ 1,07
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 1,30	\$ 1,30	\$ 1,33	\$ 1,39	\$ 1,46
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,53	\$ 1,61	\$ 1,69
JUGO DELI	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 1,12	\$ 1,18	\$ 1,24
YOGURT YOGU YOGU	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,02	\$ 1,07	\$ 1,12
AVENA ALPINA	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,02	\$ 1,07	\$ 1,12
PONY MALTA	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 0,82	\$ 0,86	\$ 0,90
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,77	\$ 0,80	\$ 0,84
LECHE TONY	\$ 0,85	\$ 0,85	\$ 0,87	\$ 0,91	\$ 0,96
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 1,75	\$ 1,75	\$ 1,79	\$ 1,87	\$ 1,97
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 1,60	\$ 1,60	\$ 1,63	\$ 1,71	\$ 1,80
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 1,60	\$ 1,60	\$ 1,63	\$ 1,71	\$ 1,80
GALLETAS INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,77	\$ 0,80	\$ 0,84
CEREAL KELLOG'S	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,77	\$ 0,80	\$ 0,84
Total de precio unitario de venta de productos	\$ 16,20	\$ 16,20	\$ 16,52	\$ 17,35	\$ 18,22
Crecimiento esperado anual de precios unitarios de venta	0,0%	2,0%	5,0%	5,0%	5,0%

Ingresos totales de Venta (Incluye IVA)

SERVICIOS	2014	2015	2016	2017	2018
	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio	Servicio
F&F ORO	\$ 15.251,04	\$ 15.251,04	\$ 15.867,18	\$ 17.493,57	\$ 19.286,66
F&F PLATA	\$ 22.562,40	\$ 22.562,40	\$ 23.473,92	\$ 25.880,00	\$ 28.532,70
F&F BRONCE	\$ 7.882,56	\$ 7.882,56	\$ 8.201,02	\$ 9.041,62	\$ 9.968,39
MATRÍCULA F&F	\$ 1.190,00	\$ 1.190,00	\$ 1.238,08	\$ 1.364,98	\$ 1.504,89
ALQUILER DE CANCHA LUNES-VIERNES	\$ 2.646,00	\$ 2.646,00	\$ 2.752,90	\$ 3.035,07	\$ 3.346,17
ALQUILER DE CANCHA SABADO-DOMINGO	\$ 9.828,00	\$ 9.828,00	\$ 10.225,05	\$ 11.273,12	\$ 12.428,61
Total de ingresos de venta de servicios	\$ 59.360,00	\$ 59.360,00	\$ 61.758,14	\$ 68.088,35	\$ 75.067,41
PRODUCTOS	Producto	Producto	Producto	Producto	Producto
AGUA ALL NATURAL	\$ 44.227,06	\$ 44.227,06	\$ 46.013,83	\$ 50.730,25	\$ 55.930,10
TÉ HELADO LIGHT FUZZ TE	\$ 2.378,25	\$ 2.378,25	\$ 2.474,33	\$ 2.727,95	\$ 3.007,56
COLA LIGHT COCA COLA	\$ 3.254,44	\$ 3.254,44	\$ 3.385,92	\$ 3.732,98	\$ 4.115,61
BEBIDA ENERGIZANTE GATORADE	\$ 70.095,72	\$ 70.095,72	\$ 72.927,58	\$ 80.402,66	\$ 88.643,93
JUGO DELI	\$ 1.835,84	\$ 1.835,84	\$ 1.910,01	\$ 2.105,78	\$ 2.321,63
YOGURT YOGU YOGU	\$ 834,47	\$ 834,47	\$ 868,19	\$ 957,17	\$ 1.055,28
AVENA ALPINA	\$ 834,47	\$ 834,47	\$ 868,19	\$ 957,17	\$ 1.055,28
PONY MALTA	\$ 3.337,89	\$ 3.337,89	\$ 3.472,74	\$ 3.828,70	\$ 4.221,14
LIMONADA Y/O NARANJADA ALL NATURAL	\$ 2.503,42	\$ 2.503,42	\$ 2.604,56	\$ 2.871,52	\$ 3.165,85
LECHE TONY	\$ 709,30	\$ 709,30	\$ 737,96	\$ 813,60	\$ 896,99
YOGURT CON CEREAL TONY	\$ 1.460,33	\$ 1.460,33	\$ 1.519,32	\$ 1.675,06	\$ 1.846,75
BARRA ENERGÉTICA QUAKER	\$ 11.029,13	\$ 11.029,13	\$ 11.474,71	\$ 12.650,87	\$ 13.947,58
BARRA DIETÉTICA SILVET	\$ 11.029,13	\$ 11.029,13	\$ 11.474,71	\$ 12.650,87	\$ 13.947,58
GALLETAS INTERGRALES CLUB SOCIAL	\$ 12.924,77	\$ 12.924,77	\$ 13.446,93	\$ 14.825,24	\$ 16.344,82
CEREAL KELLOG'S	\$ 2.584,95	\$ 2.584,95	\$ 2.689,39	\$ 2.965,05	\$ 3.268,96
Total de ingresos de venta de productos	\$ 169.039,17	\$ 169.039,17	\$ 175.868,36	\$ 193.894,86	\$ 213.769,09
Total de ingresos de venta por servicios y productos	\$ 228.399,17	\$ 228.399,17	\$ 237.626,50	\$ 261.983,22	\$ 288.836,50

Análisis de sensibilidad (precio de venta)

0%

FÚTBOL FITNESS S.A.					
FLUJO DE CAJA					
DETALLE	Total 2014	Total 2015	Total 2016	Total 2017	Total 2018
Ingresos (+)	\$ 203.927,83	\$ 203.927,83	\$ 212.166,52	\$ 233.913,59	\$ 257.889,73
Costo directo de mercadería vendida (-)	\$ 98.518,94	\$ 98.518,94	\$ 102.499,11	\$ 106.640,07	\$ 110.948,33
Margen bruto (=)	\$ 105.408,89	\$ 105.408,89	\$ 109.667,41	\$ 127.273,51	\$ 146.941,40
Gastos Directos (-)	\$ 25.071,38	\$ 25.255,65	\$ 25.411,16	\$ 25.650,79	\$ 26.049,71
Gasto de Depreciación Directa	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43
Gasto Sueldo Directo Operativo	\$ 16.450,85	\$ 16.535,12	\$ 16.950,10	\$ 17.373,37	\$ 17.805,11
Gasto Directo Operativo	\$ 1.727,10	\$ 2.027,10	\$ 2.067,64	\$ 2.108,99	\$ 2.151,17
Gasto de Publicidad	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 75,00	\$ 0,00
Gastos Indirectos (-)	\$ 47.521,31	\$ 47.657,14	\$ 48.648,06	\$ 49.658,80	\$ 50.689,75
Gasto de Depreciación Indirecta	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87
Gasto Sueldo Indirecto Administrativo	\$ 35.720,24	\$ 35.856,07	\$ 36.709,02	\$ 37.579,04	\$ 38.466,45
Gasto Indirecto Administrativo	\$ 6.898,20	\$ 6.898,20	\$ 7.036,16	\$ 7.176,89	\$ 7.320,43
Utilidad en operación (=)	\$ 32.816,20	\$ 32.496,10	\$ 35.608,18	\$ 51.963,93	\$ 70.201,94
Gastos Financieros (-)	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.144,83
Gastos de Intereses	\$ 6.223,16	\$ 5.812,07	\$ 5.357,95	\$ 4.856,27	\$ 4.302,06
Gastos de capital	\$ 3.925,79	\$ 4.336,87	\$ 4.791,00	\$ 5.292,68	\$ 5.842,78
Utilidad antes de participación de trabajadores e impuestos (=)	\$ 22.667,26	\$ 22.347,16	\$ 25.459,24	\$ 41.814,98	\$ 60.057,11
15% participación de trabajadores (-)	\$ 3.400,09	\$ 3.352,07	\$ 3.818,89	\$ 6.272,25	\$ 9.008,57
Utilidad antes e impuestos (=)	\$ 19.267,17	\$ 18.995,08	\$ 21.640,35	\$ 35.542,73	\$ 51.048,54
22% Impuesto a la renta (-)	\$ 4.238,78	\$ 4.748,77	\$ 5.410,09	\$ 8.885,68	\$ 12.762,13
Utilidad neta (=)	\$ 15.028,39	\$ 14.246,31	\$ 16.230,27	\$ 26.657,05	\$ 38.286,40
10% Reserva Legal (-)	\$ 1.502,84	\$ 1.424,63	\$ 1.623,03	\$ 2.665,71	\$ 3.828,64
Utilidad para los accionistas (=)	\$ 13.525,55	\$ 12.821,68	\$ 14.607,24	\$ 23.991,35	\$ 34.457,76
Dividendos de accionistas (-)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.906,71	\$ 6.416,49	\$ 9.215,73
Adición a las utilidades retenidas (=)	\$ 13.525,55	\$ 12.821,68	\$ 10.700,53	\$ 17.574,86	\$ 25.242,04
Inversión Inicial	\$ 163.998,53				
Flujo operacional (=)	\$ 15.028,39	\$ 14.246,31	\$ 16.230,27	\$ 26.657,05	\$ 38.286,40
Depreciación (+)	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30
Flujo neto (=)	-\$ 163.998,53	\$ 26.024,69	\$ 25.242,61	\$ 27.226,56	\$ 37.653,35

FÚTBOL FITNESS S.A.					
ANÁLISIS DE VAN, TIR Y TMAR					
Valuación					
Valor Actual Neto (VAN/VPN)	\$ -84.721,50				
Tasa Interna de Retorno (TIR)	0,26%				
TMAR (tasa de descuento)	26,75%				
Periodo de recuperación					
Inversión	-163.999	-137.974	-112.731	-85.505	-47.851
	26.025	25.243	27.227	37.653	49.283
-163.999	-137.974	-112.731	-85.505	-47.851	1.431
	1 año	2 años	3 años	4 años	5 años

FÚTBOL FITNESS S.A.

ESTADO DE RESULTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DETALLE

	Total 2014	Total 2015	Total 2016	Total 2017	Total 2018
Ingresos (+)	\$ 203.927,83	\$ 203.927,83	\$ 212.166,52	\$ 233.913,59	\$ 257.889,73
Costo directo de mercadería vendida (-)	\$ 98.518,94	\$ 98.518,94	\$ 102.499,11	\$ 106.640,07	\$ 110.948,33
Margen bruto (=)	\$ 105.408,89	\$ 105.408,89	\$ 109.667,41	\$ 127.273,51	\$ 146.941,40
Gastos Directos (-)	\$ 25.071,38	\$ 25.255,65	\$ 25.411,16	\$ 25.650,79	\$ 26.049,71
Gasto de Depreciación Directa	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43
Gasto Sueldo Directo Operativo	\$ 16.450,85	\$ 16.535,12	\$ 16.950,10	\$ 17.373,37	\$ 17.805,11
Gasto Directo Operativo	\$ 1.727,10	\$ 2.027,10	\$ 2.067,64	\$ 2.108,99	\$ 2.151,17
Gasto de Publicidad	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 75,00	\$ 0,00
Gastos Indirectos (-)	\$ 47.521,31	\$ 47.657,14	\$ 48.648,06	\$ 49.658,80	\$ 50.689,75
Gasto de Depreciación Indirecta	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87
Gasto Sueldo Indirecto Administrativo	\$ 35.720,24	\$ 35.856,07	\$ 36.709,02	\$ 37.579,04	\$ 38.466,45
Gasto Indirecto Administrativo	\$ 6.898,20	\$ 6.898,20	\$ 7.036,16	\$ 7.176,89	\$ 7.320,43
Utilidad en operación (=)	\$ 32.816,20	\$ 32.496,10	\$ 35.608,18	\$ 51.963,93	\$ 70.201,94
Gastos Financieros (-)	\$ 6.223,16	\$ 5.812,07	\$ 5.357,95	\$ 4.856,27	\$ 4.302,06
Gastos de Intereses	\$ 6.223,16	\$ 5.812,07	\$ 5.357,95	\$ 4.856,27	\$ 4.302,06
Utilidad antes de participación (=) de trabajadores e impuestos	\$ 26.593,05	\$ 26.684,02	\$ 30.250,24	\$ 47.107,66	\$ 65.899,88
15% participación de trabajadores (-)	\$ 3.988,96	\$ 10.782,73	\$ 11.591,58	\$ 15.478,40	\$ 19.820,33
Utilidad antes e impuestos (=)	\$ 22.604,09	\$ 15.901,29	\$ 18.658,66	\$ 31.629,25	\$ 46.079,56
22% Impuesto a la renta (-)	\$ 4.972,90	\$ 15.275,53	\$ 16.421,40	\$ 21.927,74	\$ 28.078,80
Utilidad neta (=)	\$ 17.631,19	\$ 625,76	\$ 2.237,25	\$ 9.701,51	\$ 18.000,76
10% Reserva Legal (-)	\$ 1.763,12	\$ 62,58	\$ 223,73	\$ 970,15	\$ 1.800,08
Utilidad para los accionistas (=)	\$ 15.868,07	\$ 563,18	\$ 2.013,53	\$ 8.731,36	\$ 16.200,68
Dividendos de accionistas (-)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 538,52	\$ 2.335,20	\$ 4.332,87
Adición a las utilidades retenidas (=)	\$ 15.868,07	\$ 563,18	\$ 1.475,01	\$ 6.396,16	\$ 11.867,81
Utilidad contable del año (=)	\$ 17.631,19	\$ 625,76	\$ 2.237,25	\$ 9.701,51	\$ 18.000,76
Depreciación directa (+)	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43	\$ 6.093,43
Depreciación indirecta (+)	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87	\$ 4.902,87
Flujo de efectivo (=)	\$ 28.627,49	\$ 11.622,06	\$ 13.233,55	\$ 20.697,81	\$ 28.997,06

BALANCE GENERAL

Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
Activos Fijos	\$ 126.860,90	\$ 115.864,61	\$ 104.868,31	\$ 93.872,01	\$ 82.875,71
Depreciación	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30
Activos Fijos	\$ 115.864,61	\$ 104.868,31	\$ 93.872,01	\$ 82.875,71	\$ 71.879,41
Activos Circulante	\$ 392.397,70	\$ 300.782,86	\$ 329.944,45	\$ 375.903,81	\$ 433.435,05
Total de activos	\$ 508.262,31	\$ 405.651,17	\$ 423.816,46	\$ 458.779,52	\$ 505.314,46
Cuentas por pagar	\$ 316.088,22	\$ 204.128,05	\$ 211.232,86	\$ 226.012,58	\$ 242.206,47
Pasivo a corto plazo	\$ 4.336,87	\$ 4.791,00	\$ 5.292,68	\$ 5.842,78	\$ 6.459,13
Pasivo circulante	\$ 320.425,09	\$ 208.919,04	\$ 216.525,53	\$ 231.855,36	\$ 248.665,60
Pasivos a largo plazo	\$ 63.998,53	\$ 46.608,01	\$ 36.524,34	\$ 25.388,88	\$ 13.086,97
Total de Pasivos	\$ 384.423,62	\$ 255.527,05	\$ 253.049,87	\$ 257.244,24	\$ 261.752,58
Patrimonio	\$ 123.838,69	\$ 150.124,12	\$ 170.766,58	\$ 201.535,28	\$ 243.561,88
Patrimonio+pasivo	\$ 508.262,31	\$ 405.651,17	\$ 423.816,46	\$ 458.779,52	\$ 505.314,46

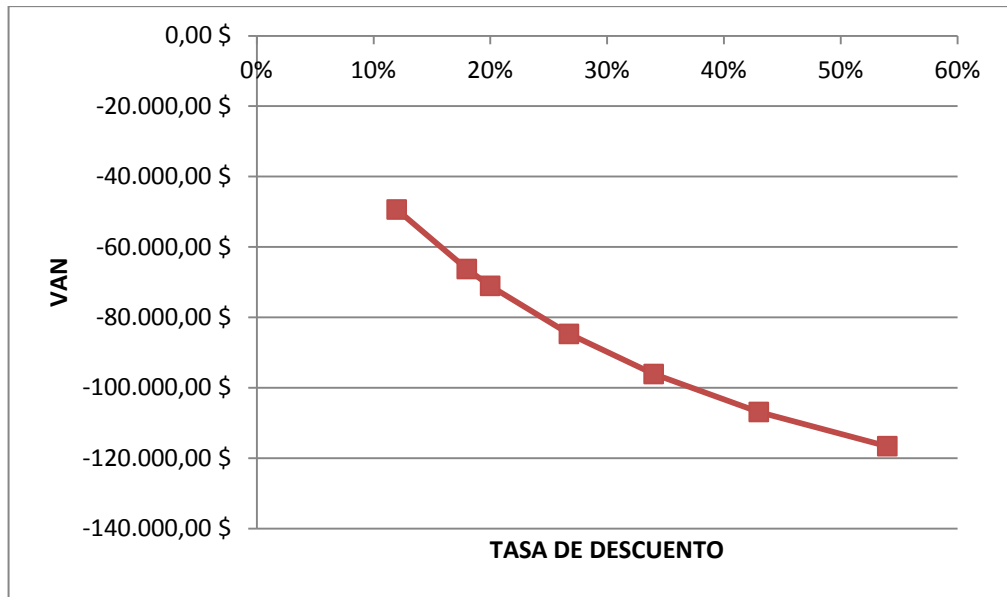
FÚTBOL FITNESS S.A.

PUNTO DE EQUILIBRIO

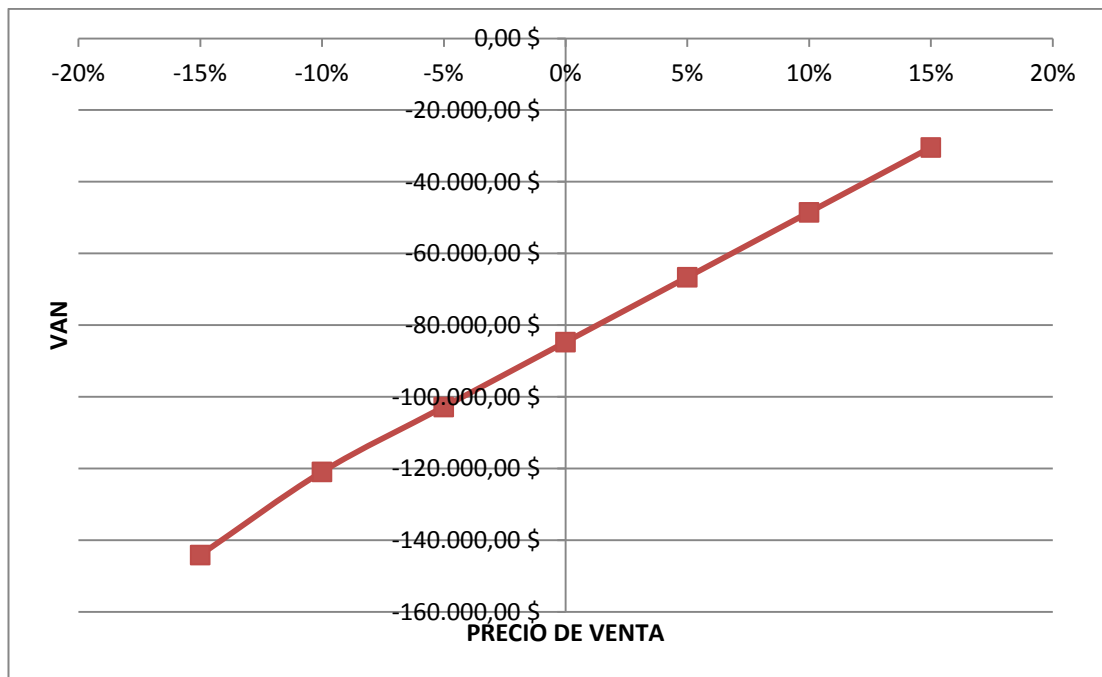
	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos (US\$) (+)	\$ 203.927,83	\$ 203.927,83	\$ 212.166,52	\$ 233.913,59	\$ 257.889,73
Costo (US\$) (-)	\$ 98.518,94	\$ 98.518,94	\$ 102.499,11	\$ 106.640,07	\$ 110.948,33
Margen Bruto (=)	\$ 105.408,89	\$ 105.408,89	\$ 109.667,41	\$ 127.273,51	\$ 146.941,40
Gasto de Depreciación (-)	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30	\$ 10.996,30
Gastos Administrativos (-)	\$ 61.596,39	\$ 61.916,49	\$ 63.062,93	\$ 64.313,29	\$ 65.743,16
Utilidad Operacional (=)	\$ 32.816,20	\$ 32.496,10	\$ 35.608,18	\$ 51.963,93	\$ 70.201,94
Gastos Financieros (-)	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.148,94	\$ 10.144,83
Utilidad antes de Impuestos (=)	\$ 22.667,26	\$ 22.347,16	\$ 25.459,24	\$ 41.814,98	\$ 60.057,11
Impuestos (-)	\$ 8.961,86	\$ 26.058,27	\$ 28.012,98	\$ 37.406,14	\$ 47.899,12
Flujo Neto (=)	\$ 13.705,40	\$ -3.711,11	\$ -2.553,74	\$ 4.408,84	\$ 12.157,98
Costos fijos	\$ 98.518,94	\$ 98.518,94	\$ 102.499,11	\$ 106.640,07	\$ 110.948,33
1-(costos variables ÷ ventas))	\$ 0,88	\$ 0,88	\$ 0,88	\$ 0,89	\$ 0,90
Punto de equilibrio	\$ 112.328,93	\$ 112.444,78	\$ 116.445,81	\$ 119.774,45	\$ 123.414,56

FÚTBOL FITNESS S.A.				
Índices de liquidez				
Índice de solvencia	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$	$\frac{89.131,91}{28.808,21}$	=	3,09
Capital de trabajo neto	Activo circulante - Pasivo circulante	89.131,91 - 28.808,21	=	60.323,70
Razones de Endeudamiento				
Razón de endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{84.544,08}{598.097,52}$	=	0,14
Razones de Rentabilidad				
Margen bruto de utilidad	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$	$\frac{203.927,83 - 98.518,94}{203.927,83}$	=	0,52
Margen de utilidad en operación	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$	$\frac{32.816,20}{203.927,83}$	=	0,16
Rotación total de activos	$\frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{203.927,83}{598.097,52}$	=	0,34
Rendimiento de la Inversión	$\frac{\text{Utilidades Netas}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{17.631,19}{598.097,52}$	=	0,03

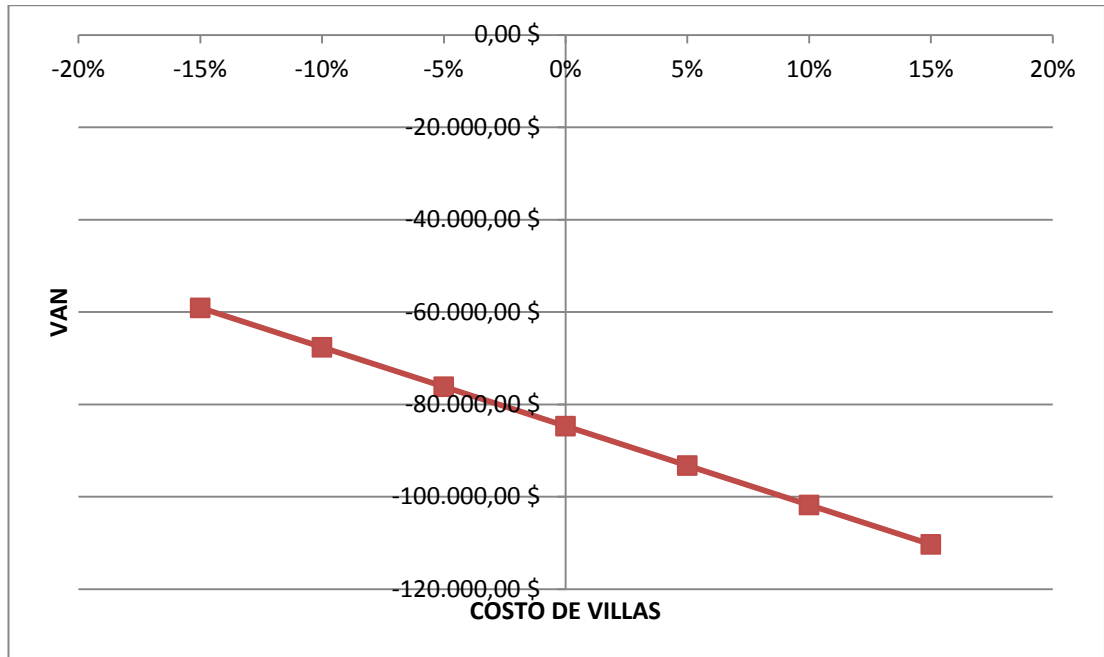
Análisis de Sensibilidad (Tasa de descuento)	
Tasa de Descuento	VAN
12%	(\$ 49.365,90)
18%	(\$ 66.280,82)
20%	(\$ 71.061,52)
26,75%	(\$ 84.721,50)
34%	(\$ 96.118,05)
43%	(\$ 106.898,36)
54%	(\$ 116.616,70)



Análisis de Sensibilidad (Precio de Venta)	
Precio de Venta	VAN
15%	(\$ 30.409,43)
10%	(\$ 48.513,45)
5%	(\$ 66.617,47)
0,00%	(\$ 84.721,50)
-5%	(\$ 102.825,52)
-10%	(\$ 120.929,54)
-15%	(\$ 144.133,12)



Análisis de Sensibilidad (Costo de Compra)	
Costo de Compra	VAN
15%	(\$ 110.325,39)
10%	(\$ 101.790,76)
5%	(\$ 93.256,13)
0,00%	(\$ 84.721,50)
-5%	(\$ 76.186,87)
-10%	(\$ 67.652,23)
-15%	(\$ 59.117,60)



ANEXO 5

FÚTBOL FITNESS S.A.				
ASIENTOS DE DIARIO AÑO 2015				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2015	1			
	Caja/Banco		\$ 109.414,17	
	Terreno		\$ 380.000,00	
	Capital Social			\$ 489.414,17
	Para registrar de saldo de Efectivo del año 2015			
	2			
	Inventario de productos		\$ 164.059,22	
	Iva pagado		\$ 19.687,11	
	Cuentas por pagar			\$ 183.746,33
	Para registrar compras de los productos por el año 2015			
	3			
	Cuentas por cobrar		\$ 354.772,54	
	Ventas de servicios			\$ 69.062,50
	Iva cobrado servicios			\$ 8.287,50
	Ventas de productos			\$ 247.698,70
	Iva cobrado productos			\$ 29.723,84
	Para registrar las ventas de productos en el año 2015			
	4			
	Costo de la mercadería vendida		\$ 163.649,07	
	Inventario de productos			\$ 163.649,07
	Para registrar el costo de la mercadería vendida equivalente al 95% del inventario en el año 2015			
	5			
	Gasto de sueldos directo operativos		\$ 16.535,12	
	Gasto de sueldos indirecto administrativos		\$ 35.856,07	
	Cuentas por pagar			\$ 52.391,19
	Para registrar los sueldos y beneficios sociales del personal de servicios y personal administrativo en el año 2015			
	6			
	Gasto Indirecto Administrativos		\$ 6.898,20	
	Gasto Directo Operativo		\$ 2.027,10	
	Cuentas por pagar			\$ 8.925,30
	Para registrar consumo de insumos en el año 2015			
	7			
	Gastos de interes		\$ 5.812,07	
	Cuentas por pagar			\$ 5.812,07
	Para registrar los gastos de interes en el año 2015			
	8			
	Gastos de Depreciación Directa		\$ 6.093,43	
	Gastos de Depreciación Indirecta		\$ 4.902,87	
	Depreciación Acumulada			\$ 10.996,30
	Para registrar depreciacion directa e indirecta en el año 2015			
	9			
	Gasto de Publicidad		\$ 600,00	
	Cuentas por pagar			\$ 600,00
	Para registrar publicidad en el año 2015			
	10			
	Gasto 15% participación de trabajadores		\$ 10.782,73	
	Cuentas por pagar			\$ 10.782,73
	Para registrar utilidades por participacion de trabajadores en el año 2015			
	11			
	Gasto 22% impuesto a la renta		\$ 15.275,53	
	Cuentas por pagar			\$ 15.275,53
	Para registrar impuesto a la renta en el año 2015			
	12			
	Caja/Banco		\$ 354.772,54	
	Cuentas por cobrar			\$ 354.772,54
	Para registrar cobranzas a clientes en el año 2015			
	13			
	Obligaciones bancarias largo plazo		\$ 4.336,87	
	Caja/Banco			\$ 4.336,87
	Para registrar pago de obligaciones bancarias largo plazo en el año 2015			
	14			
	Obligaciones bancarias largo plazo		\$ 4.791,00	
	Obligaciones bancarias corto plazo			\$ 4.791,00
	Para registrar pago de obligaciones bancarias a corto plazo en el año 2015			
	15			
	Cuentas por pagar		\$ 277.533,16	
	Caja/Banco			\$ 277.533,16
	Para registrar pago de cuentas por pagar en el año 2015			

FÚTBOL FITNESS S.A.

MAYORIZACIÓN 2015

CAPITAL SOCIAL		CAJABANCO		TERRENO	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 489.414,17	\$ 109.414,17	\$ 4.336,87	\$ 380.000,00	
		\$ 354.772,54	\$ 277.533,16		
\$ 0,00					
Total	\$ 489.414,17	\$ 464.186,71	\$ 281.870,03	\$ 380.000,00	\$ 0,00
		Total	\$ 182.316,68	Total	\$ 380.000,00
Cuentas por pagar		Inventarios de productos		IVA COBRADO SERVICIOS	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 277.533,16	\$ 183.746,33	\$ 164.059,22	\$ 163.649,07		\$ 8.287,50
	\$ 52.301,19				
	\$ 8.925,30				
	\$ 5.812,07			\$ 0,00	
	\$ 600,00			Total	\$ 8.287,50
	\$ 10.782,73				
	\$ 15.275,53				
\$ 277.533,16	\$ 277.533,16	\$ 164.059,22	\$ 163.649,07		
Total	\$ 0,00	Total	\$ 410,15		
IVA PAGADO		Cuentas por cobrar		Obligaciones bancarias a corto plazo	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 19.687,11		\$ 354.772,54	\$ 354.772,54		\$ 4.791,00
\$ 19.687,11	\$ 0,00	\$ 354.772,54	\$ 354.772,54	\$ 0,00	\$ 4.791,00
Total	\$ 19.687,11	Total	\$ 0,00	Total	\$ 4.791,00
IVA COBRADO PRODUCTOS		Obligaciones bancarias a largo plazo			
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 29.723,84	\$ 4.336,87	\$ 55.735,87		
		\$ 4.791,00			
\$ 0,00	\$ 29.723,84	\$ 9.127,86	\$ 55.735,87		
Total	\$ 29.723,84	Total	\$ 46.608,01		
DEPRECIACION ACUMULADA		VENTAS DE PRODUCTO		GASTOS DE DEPRECIACION INDIRECTA	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 10.996,30		\$ 247.698,70	\$ 4.902,87	
\$ 0,00	\$ 10.996,30	\$ 0,00	\$ 247.698,70	\$ 4.902,87	\$ 0,00
Total	\$ 10.996,30				
COSTO DE MERCADERIA VENDIDA		GASTOS DE SUELDO DIRECTO OPERATIVO		GASTOS DE SUELDOS INDIRECTO ADMINISTRATIVO	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 163.649,07		\$ 16.535,12		\$ 35.856,07	
\$ 163.649,07	\$ 0,00	\$ 16.535,12	\$ 0,00	\$ 35.856,07	\$ 0,00
GASTOS INDIRECTO ADMINISTRATIVO		GASTOS DE INTERES		VENTAS DE SERVICIO	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 6.898,20		\$ 5.812,07			\$ 69.062,50
\$ 6.898,20	\$ 0,00	\$ 5.812,07	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 69.062,50
GASTO DIRECTO OPERATIVO		GASTOS DE DEPRECIACION DIRECTA		GASTO 22% DE IMPUESTO A LA RENTA	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 2.027,10		\$ 6.093,43		\$ 15.275,53	
\$ 2.027,10	\$ 0,00	\$ 6.093,43	\$ 0,00	\$ 15.275,53	\$ 0,00
GASTO 15% DE PARTICIPACION DE TRABAJADORES		GASTO DE PUBLICIDAD			
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 10.782,73		\$ 600,00			
\$ 10.782,73	\$ 0,00	\$ 600,00	\$ 0,00		

FÚTBOL FITNESS S.A.				
ASIENTOS DE DIARIO AÑO 2016				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2016	1			
	Caja/Banco		\$ 182.316,68	
	Terreno		\$ 380.000,00	
	Capital Social			\$ 562.316,68
	Para registrar de saldo de Efectivo del año 2016			
	2			
	Inventario de productos		\$ 170.687,22	
	Iva pagado		\$ 20.482,47	
	Cuentas por pagar			\$ 191.169,68
	Para registrar compras de los productos por el año 2016			
	3			
	Cuentas por cobrar		\$ 369.105,35	
	Ventas de servicios			\$ 71.852,63
	Iva cobrado servicios			\$ 8.622,32
	Ventas de productos			\$ 257.705,72
	Iva cobrado productos			\$ 30.924,69
	Para registrar las ventas de productos en el año 2016			
	4			
	Costo de la mercadería vendida		\$ 170.335,31	
	Inventario de productos			\$ 170.335,31
	Para registrar el costo de la mercadería vendida equivalente al 95% del inventario en el año 2016			
	5			
	Gasto de sueldos directo operativos		\$ 16.950,10	
	Gasto de sueldos indirecto administrativos		\$ 36.709,02	
	Cuentas por pagar			\$ 53.659,12
	Para registrar los sueldos y beneficios sociales del personal de servicios y personal administrativo en el año 2016			
	6			
	Gasto Indirecto Administrativos		\$ 7.036,16	
	Gasto Directo Operativo		\$ 2.067,64	
	Cuentas por pagar			\$ 9.103,81
	Para registrar consumo de insumos en el año 2016			
	7			
	Gastos de interes		\$ 5.357,95	
	Cuentas por pagar			\$ 5.357,95
	Para registrar los gastos de interes en el año 2016			
	8			
	Gastos de Depreciación Directa		\$ 6.093,43	
	Gastos de Depreciación Indirecta		\$ 4.902,87	
	Depreciación Acumulada			\$ 10.996,30
	Para registrar depreciacion directa e indirecta en el año 2016			
	9			
	Gasto de Publicidad		\$ 300,00	
	Cuentas por pagar			\$ 300,00
	Para registrar publicidad en el año 2016			
	10			
	Gasto 15% participación de trabajadores		\$ 11.591,58	
	Cuentas por pagar			\$ 11.591,58
	Para registrar utilidades por participacion de trabajadores en el año 2016			
	11			
	Gasto 22% impuesto a la renta		\$ 16.421,40	
	Cuentas por pagar			\$ 16.421,40
	Para registrar impuesto a la renta en el año 2016			
	12			
	Caja/Banco		\$ 369.105,35	
	Cuentas por cobrar			\$ 369.105,35
	Para registrar cobranzas a clientes en el año 2016			
	13			
	Obligaciones bancarias largo plazo		\$ 4.791,00	
	Caja/Banco			\$ 4.791,00
	Para registrar pago de obligaciones bancarias largo plazo en el año 2016			
	14			
	Obligaciones bancarias largo plazo		\$ 5.292,68	
	Obligaciones bancarias corto plazo			\$ 5.292,68
	Para registrar pago de obligaciones bancarias a corto plazo en el año 2016			
	15			
	Cuentas por pagar		\$ 287.603,54	
	Caja/Banco			\$ 287.603,54
	Para registrar pago de cuentas por pagar en el año 2016			

FÚTBOL FITNESS S.A.

MAYORIZACIÓN 2016

CAPITAL SOCIAL		CAJABANCO		TERRENO	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 562.316,68	\$ 182.316,68	\$ 4.791,00	\$ 380.000,00	
		\$ 369.105,35	\$ 287.603,54		
\$ 0,00		\$ 551.422,03	\$ 292.394,54	\$ 380.000,00	\$ 0,00
Total	\$ 562.316,68	Total	\$ 259.027,50	Total	\$ 380.000,00
Cuentas por pagar		Inventarios de productos		IVA COBRADO SERVICIOS	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 287.603,54	\$ 191.169,69	\$ 170.687,22	\$ 170.335,31		\$ 8.622,32
	\$ 53.659,12			\$ 0,00	
	\$ 9.103,81			Total	\$ 8.622,32
	\$ 5.357,95				
	\$ 300,00				
	\$ 11.591,58				
	\$ 16.421,40				
\$ 287.603,54	\$ 287.603,54	\$ 170.687,22	\$ 170.335,31		
Total	\$ 0,00	Total	\$ 351,91		
IVA PAGADO		Cuentas por cobrar		Obligaciones bancarias a corto plazo	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 20.482,47		\$ 369.105,35	\$ 369.105,35		\$ 5.292,68
\$ 20.482,47	\$ 0,00	\$ 369.105,35	\$ 369.105,35	\$ 0,00	\$ 5.292,68
Total	\$ 20.482,47	Total	\$ 0,00	Total	\$ 5.292,68
IVA COBRADO PRODUCTOS		Obligaciones bancarias a largo plazo			
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 30.924,69	\$ 4.791,00	\$ 46.608,01		
\$ 0,00	\$ 30.924,69	\$ 5.292,68	\$ 46.608,01		
Total	\$ 30.924,69	Total	\$ 36.524,34		
Depreciación acumulada		Ventas de producto		Gastos de depreciación indirecta	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 10.996,30		\$ 257.705,72	\$ 4.902,87	
\$ 0,00	\$ 10.996,30	\$ 0,00	\$ 257.705,72	\$ 4.902,87	\$ 0,00
Total	\$ 10.996,30				
Costo de mercadería vendida		Gastos de sueldo directo operativo		Gastos de sueldos indirecto administrativo	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 170.335,31		\$ 16.950,10		\$ 36.709,02	
\$ 170.335,31	\$ 0,00	\$ 16.950,10	\$ 0,00	\$ 36.709,02	\$ 0,00
Gastos indirecto administrativo		Gastos de interés		Ventas de servicio	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 7.036,16		\$ 5.357,95			\$ 71.852,63
\$ 7.036,16	\$ 0,00	\$ 5.357,95	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 71.852,63
Gasto directo operativo		Gastos de depreciación directa		Gasto 22% de impuesto a la renta	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 2.067,64		\$ 6.093,43		\$ 16.421,40	
\$ 2.067,64	\$ 0,00	\$ 6.093,43	\$ 0,00	\$ 16.421,40	\$ 0,00
Gasto 15% de participación de trabajadores		Gasto de publicidad			
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 11.591,58		\$ 300,00			
\$ 11.591,58	\$ 0,00	\$ 300,00	\$ 0,00		

FÚTBOL FITNESS S.A.				
ASIENTOS DE DIARIO AÑO 2017				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2017	1			
	Caja/Banco		\$ 259.027,50	
	Terreno		\$ 380.000,00	
	Capital Social			\$ 639.027,50
	Para registrar de saldo de Efectivo del año 2017			
	2			
	Inventario de productos		\$ 177.582,98	
	Iva pagado		\$ 21.309,96	
	Cuentas por pagar			\$ 198.892,94
	Para registrar compras de los productos por el año 2017			
	3			
	Cuentas por cobrar		\$ 406.938,65	
	Ventas de servicios			\$ 79.217,52
	Iva cobrado servicios			\$ 9.506,10
	Ventas de productos			\$ 284.120,56
	Iva cobrado productos			\$ 34.094,47
	Para registrar las ventas de productos en el año 2017			
	4			
	Costo de la mercadería vendida		\$ 177.220,60	
	Inventario de productos			\$ 177.220,60
	Para registrar el costo de la mercadería vendida equivalente al 95% del inventario en el año 2017			
	5			
	Gasto de sueldos directo operativos		\$ 17.373,37	
	Gasto de sueldos indirecto administrativos		\$ 37.579,04	
	Cuentas por pagar			\$ 54.952,41
	Para registrar los sueldos y beneficios sociales del personal de servicios y personal administrativo en el año 2017			
	6			
	Gasto Indirecto Administrativos		\$ 7.176,89	
	Gasto Directo Operativo		\$ 2.108,99	
	Cuentas por pagar			\$ 9.285,88
	Para registrar consumo de insumos en el año 2017			
	7			
	Gastos de interes		\$ 4.856,27	
	Cuentas por pagar			\$ 4.856,27
	Para registrar los gastos de interes en el año 2017			
	8			
	Gastos de Depreciación Directa		\$ 6.093,43	
	Gastos de Depreciación Indirecta		\$ 4.902,87	
	Depreciación Acumulada			\$ 10.996,30
	Para registrar depreciacion directa e indirecta en el año 2017			
	9			
	Gasto de Publicidad		\$ 75,00	
	Cuentas por pagar			\$ 75,00
	Para registrar publicidad en el año 2017			
	10			
	Gasto 15% participación de trabajadores		\$ 15.478,40	
	Cuentas por pagar			\$ 15.478,40
	Para registrar utilidades por participacion de trabajadores en el año 2017			
	11			
	Gasto 22% impuesto a la renta		\$ 21.927,74	
	Cuentas por pagar			\$ 21.927,74
	Para registrar impuesto a la renta en el año 2017			
	12			
	Caja/Banco		\$ 406.938,65	
	Cuentas por cobrar			\$ 406.938,65
	Para registrar cobranzas a clientes en el año 2017			
	13			
	Obligaciones bancarias largo plazo		\$ 5.292,68	
	Caja/Banco			\$ 5.292,68
	Para registrar pago de obligaciones bancarias largo plazo en el año 2017			
	14			
	Obligaciones bancarias largo plazo		\$ 5.842,78	
	Obligaciones bancarias corto plazo			\$ 5.842,78
	Para registrar pago de obligaciones bancarias a corto plazo en el año 2017			
	15			
	Cuentas por pagar		\$ 305.468,64	
	Caja/Banco			\$ 305.468,64
	Para registrar pago de cuentas por pagar en el año 2017			

FÚTBOL FITNESS S.A.

MAYORIZACIÓN 2017

CAPITAL SOCIAL		CAJABANCO		TERRENO	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 639.027,50	\$ 259.027,50	\$ 5.292,68	\$ 380.000,00	
		\$ 406.938,65	\$ 305.468,64		
\$ 0,00		\$ 665.966,14	\$ 310.761,31	\$ 380.000,00	\$ 0,00
Total	\$ 639.027,50	Total	\$ 355.204,83	Total	\$ 380.000,00
Cuentas por pagar		Inventarios de productos		IVA COBRADO SERVICIOS	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 305.468,64	\$ 198.892,94	\$ 177.582,98	\$ 177.220,60		\$ 9.506,10
	\$ 54.952,41				
	\$ 9.285,88				
	\$ 4.856,27			\$ 0,00	
	\$ 75,00			Total	\$ 9.506,10
	\$ 15.478,40				
	\$ 21.927,74				
\$ 305.468,64	\$ 305.468,64	\$ 177.582,98	\$ 177.220,60		
Total	\$ 0,00	Total	\$ 362,38		
IVA PAGADO		Cuentas por cobrar		Obligaciones bancarias a corto plazo	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 21.309,96		\$ 406.938,65	\$ 406.938,65		\$ 5.842,78
\$ 21.309,96	\$ 0,00	\$ 406.938,65	\$ 406.938,65	\$ 0,00	\$ 5.842,78
Total	\$ 21.309,96	Total	\$ 0,00	Total	\$ 5.842,78
IVA COBRADO PRODUCTOS		Obligaciones bancarias a largo plazo			
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 34.094,47	\$ 5.292,68	\$ 36.524,34		
		\$ 5.842,78			
\$ 0,00	\$ 34.094,47	\$ 11.135,45	\$ 36.524,34		
Total	\$ 34.094,47	Total	\$ 25.388,88		
DEPRECIACION ACUMULADA		VENTAS DE PRODUCTO		GASTOS DE DEPRECIACION INDIRECTA	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 10.996,30		\$ 284.120,56	\$ 4.902,87	
\$ 0,00	\$ 10.996,30	\$ 0,00	\$ 284.120,56	\$ 4.902,87	\$ 0,00
Total	\$ 10.996,30				
COSTO DE MERCADERIA VENDIDA		GASTOS DE SUELDO DIRECTO OPERATIVO		GASTOS DE SUELDOS INDIRECTO ADMINISTRATIVO	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 177.220,60		\$ 17.373,37		\$ 37.579,04	
\$ 177.220,60	\$ 0,00	\$ 17.373,37	\$ 0,00	\$ 37.579,04	\$ 0,00
GASTOS INDIRECTO ADMINISTRATIVO		GASTOS DE INTERES		VENTAS DE SERVICIO	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 7.176,89		\$ 4.856,27			\$ 79.217,52
\$ 7.176,89	\$ 0,00	\$ 4.856,27	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 79.217,52
GASTO DIRECTO OPERATIVO		GASTOS DE DEPRECIACION DIRECTA		GASTO 22% DE IMPUESTO A LA RENTA	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 2.108,99		\$ 6.093,43		\$ 21.927,74	
\$ 2.108,99	\$ 0,00	\$ 6.093,43	\$ 0,00	\$ 21.927,74	\$ 0,00
GASTO 15% DE PARTICIPACION DE TRABAJADORES		GASTO DE PUBLICIDAD			
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 15.478,40		\$ 75,00			
\$ 15.478,40	\$ 0,00	\$ 75,00	\$ 0,00		

FÚTBOL FITNESS S.A.				
ASIENTOS DE DIARIO AÑO 2018				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2018	1			
	Caja/Banco		\$ 355.204,83	
	Terreno		\$ 380.000,00	
	Capital Social			\$ 735.204,83
	Para registrar de saldo de Efectivo del año 2018			
	2			
	Inventario de productos		\$ 184.757,33	
	Iva pagado		\$ 22.170,88	
	Cuentas por pagar			\$ 206.928,21
	Para registrar compras de los productos por el año 2018			
	3			
	Cuentas por cobrar		\$ 448.649,86	
	Ventas de servicios			\$ 87.337,31
	Iva cobrado servicios			\$ 10.480,48
	Ventas de productos			\$ 313.242,92
	Iva cobrado productos			\$ 37.589,15
	Para registrar las ventas de productos en el año 2018			
	4			
	Costo de la mercadería vendida		\$ 184.380,49	
	Inventario de productos			\$ 184.380,49
	Para registrar el costo de la mercadería vendida equivalente al 95% del inventario en el año 2018			
	5			
	Gasto de sueldos directo operativos		\$ 17.805,11	
	Gasto de sueldos indirecto administrativos		\$ 38.466,45	
	Cuentas por pagar			\$ 56.271,56
	Para registrar los sueldos y beneficios sociales del personal de servicios y personal administrativo en el año 2018			
	6			
	Gasto Indirecto Administrativos		\$ 7.320,43	
	Gasto Directo Operativo		\$ 2.151,17	
	Cuentas por pagar			\$ 9.471,60
	Para registrar consumo de insumos en el año 2018			
	7			
	Gastos de interes		\$ 4.302,06	
	Cuentas por pagar			\$ 4.302,06
	Para registrar los gastos de interes en el año 2018			
	8			
	Gastos de Depreciación Directa		\$ 6.093,43	
	Gastos de Depreciación Indirecta		\$ 4.902,87	
	Depreciación Acumulada			\$ 10.996,30
	Para registrar depreciacion directa e indirecta en el año 2018			
	9			
	Gasto de Publicidad		\$ 0,00	
	Cuentas por pagar			\$ 0,00
	Para registrar publicidad en el año 2018			
	10			
	Gasto 15% participación de trabajadores		\$ 19.820,33	
	Cuentas por pagar			\$ 19.820,33
	Para registrar utilidades por participacion de trabajadores en el año 2018			
	11			
	Gasto 22% impuesto a la renta		\$ 28.078,80	
	Cuentas por pagar			\$ 28.078,80
	Para registrar impuesto a la renta en el año 2018			
	12			
	Caja/Banco		\$ 448.649,86	
	Cuentas por cobrar			\$ 448.649,86
	Para registrar cobranzas a clientes en el año 2018			
	13			
	Obligaciones bancarias largo plazo		\$ 5.842,78	
	Caja/Banco			\$ 5.842,78
	Para registrar pago de obligaciones bancarias largo plazo en el año 2018			
	14			
	Obligaciones bancarias largo plazo		\$ 6.459,13	
	Obligaciones bancarias corto plazo			\$ 6.459,13
	Para registrar pago de obligaciones bancarias a corto plazo en el año 2018			
	15			
	Cuentas por pagar		\$ 324.872,55	
	Caja/Banco			\$ 324.872,55
	Para registrar pago de cuentas por pagar en el año 2018			

FÚTBOL FITNESS S.A.

MAYORIZACIÓN 2017

CAPITAL SOCIAL		CAJABANCO		TERRENO	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 735.204,83	\$ 355.204,83	\$ 5.842,78	\$ 380.000,00	
		\$ 448.649,88	\$ 324.872,55		
\$ 0,00					
Total	\$ 735.204,83	\$ 803.854,69	\$ 330.715,33	\$ 380.000,00	\$ 0,00
		Total	\$ 473.139,36	Total	\$ 380.000,00
Cuentas por pagar		Inventarios de productos		IVA COBRADO SERVICIOS	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 324.872,55	\$ 206.828,21	\$ 184.757,33			
	\$ 56.271,56		\$ 184.380,49		\$ 10.480,48
	\$ 9.471,60				
	\$ 4.302,06				
	\$ 0,00			\$ 0,00	
	\$ 19.820,33			Total	\$ 10.480,48
	\$ 28.078,80				
\$ 324.872,55	\$ 324.872,55	\$ 184.757,33	\$ 184.380,49		
Total	\$ 0,00	Total	\$ 376,84		
IVA PAGADO		Cuentas por cobrar		Obligaciones bancarias a corto plazo	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 22.170,88		\$ 448.649,88	\$ 448.649,88		\$ 6.459,13
\$ 22.170,88	\$ 0,00	\$ 448.649,88	\$ 448.649,88	\$ 0,00	\$ 6.459,13
Total	\$ 22.170,88	Total	\$ 0,00	Total	\$ 6.459,13
IVA COBRADO PRODUCTOS		Obligaciones bancarias a largo plazo			
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 37.589,15	\$ 5.842,78	\$ 25.388,88		
		\$ 6.459,13			
\$ 0,00	\$ 37.589,15	\$ 12.301,91	\$ 25.388,88		
Total	\$ 37.589,15	Total	\$ 13.086,97		
DEPRECIACION ACUMULADA		VENTAS DE PRODUCTO		GASTOS DE DEPRECIACION INDIRECTA	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
	\$ 10.996,30		\$ 313.242,92	\$ 4.902,87	
\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 313.242,92	\$ 4.902,87	\$ 0,00
Total	\$ 10.996,30				
COSTO DE MERCADERIA VENDIDA		GASTOS DE SUELDO DIRECTO OPERATIVO		GASTOS DE SUELDOS INDIRECTO ADMINISTRATIVO	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 184.380,49		\$ 17.805,11		\$ 38.466,45	
\$ 184.380,49	\$ 0,00	\$ 17.805,11	\$ 0,00	\$ 38.466,45	\$ 0,00
GASTOS INDIRECTO ADMINISTRATIVO		GASTOS DE INTERES		VENTAS DE SERVICIO	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 7.320,43		\$ 4.302,06			\$ 87.337,31
\$ 7.320,43	\$ 0,00	\$ 4.302,06	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 87.337,31
GASTO DIRECTO OPERATIVO		GASTOS DE DEPRECIACION DIRECTA		GASTO 22% DE IMPUESTO A LA RENTA	
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 2.151,17		\$ 6.093,43		\$ 28.078,80	
\$ 2.151,17	\$ 0,00	\$ 6.093,43	\$ 0,00	\$ 28.078,80	\$ 0,00
GASTO 15% DE PARTICIPACION DE TRABAJADORES		GASTO DE PUBLICIDAD			
DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
\$ 19.820,33		\$ 0,00			
\$ 19.820,33	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		