Proyecto de elaboración De un plan de mercadeo y valoración financiera del complejo deportivo del colegio de abogados del guayas para incrementar la participación y compromiso de sus afiliados

Adriana Patricia Angel Alban[1], Lady Cecibel Lema Segovia[2], Maria Elena Romero Montoya[3]

[1] Ingeniera Comercial y Empresarial Especialización Comercio Exterior y Marketing, 2006, ICHE-ESPOL; email: aangel@espol.edu.ec
[2] Economista con mención en Gestión Empresarial Especialización Finanzas, 2006, ICHE-ESPOL; email: lclema@espol.edu.ec
[3] Director del proyecto. Economista con mención en Gestión Empresarial, especialización Finanzas 1998. Postgrado Chile, Universidad de Chile, Magíster en Finanzas 2000, Profesora de la ESPOL desde 1999; email: meromero@espol.edu.ec

Resumen

El presente artículo detalla acerca de la creación de un plan de mercadeo y valoración financiera del Complejo Deportivo del Colegio de Abogados del Guayas para incrementar la participación y compromiso de los afiliados, basado en la solicitud y necesidad del gremio de un complejo deportivo para disfrutar y compartir con familiares y amigos. El Complejo Deportivo se encuentra ubicado en el Km. 2 ½ vía a Salitre, es bajo la Presidencia de la Dra. Angelita Alban que se realiza las gestiones para la adecuación y construcción de las siguientes instalaciones al servicio de los socios: 1 Piscina General, 1 Piscina Semi Olímpica, 1 Piscina de niños, 7 Cabañas barbacoas,2 Canchas de fútbol de césped, 1 cancha múltiple, bar, 1 Casa Club con sauna, vestidores, restaurante y salón de Eventos. Se realizo un estudio de mercado para conocer al gremio y definir las estrategias de marketing. Para un óptimo funcionamiento se desarrollo el análisis financiero.

Palabras Claves: *Plan de mercadeo, valoración financiera, incrementar participación, compromiso de afiliados, Complejo Deportivo del Colegio de Abogados del Guayas, viabilidad del proyecto.*

Abstract

The present article explains in detail the creation of a Marketing and Financial Valuation Plan of the Sports Complex of the Association of Lawyers in Guayas to increase the participation and commitment of the members, based on the requests and needs of the members of a Sports complex to enjoy and share with family and friends. The Sports Complex is located in the 2 ½ km of the road to Salitre. Under Dr. Angelita Albán's Administration the different matters for the adequacy and construction of the following facilities to the service of members have been made: 1 General Pool, 1 Semi Olympic Pool, 1 children's pool, 7 Babacue Cabins, 2 lawn football fields, 1 Multiple field, 1 Club House with Sauna, dressing rooms, a restaurant and Event Lounge. A Marketing study was made to get to know the Association and to define marketing strategies for an optimal functioning and the financial analysis was made.

I. Introducción

El proyecto de elaboración de un plan de mercadeo y valoración financiera del Complejo Deportivo busca incrementar la participación y compromiso de sus afiliados con su colegio a través de una imagen renovada de la institución, esta se obtendrá con una administración efectiva mediante estrategias que se verán ayudadas por el plan de mercadeo.

En el primer capítulo se explica claramente la evolución del proyecto de construcción del Complejo Deportivo del Colegio de Abogados del Guayas (C.A.G.); debido a la necesidad de un lugar donde realizar los campeonatos de fútbol y distraerse junto a familiares y amigos. Se describe el rol de la institución en la sociedad civil, quienes lo conforman, como se compone la directiva, su periodo de duración y el análisis de su población.

En el segundo capítulo se analiza el ambiente y el entorno del proyecto, cuales serían los factores que influirían en este. Se define el servicio, se determina la muestra poblacional para de ahí partir hacia la investigación de mercados y su respectivo análisis.

En el tercer capítulo se procede a realizar el plan de marketing, ofrecer las soluciones o estrategias a los problemas que se definieron en la investigación de mercados. Se analizan las matrices principales del marketing, el análisis FODA.

En el cuarto capítulo se define el personal, el cuál será necesario e indispensable para ofrecer un adecuado servicio. Además se detalla la infraestructura de la construcción.

En el quinto capítulo se define el aspecto legal y administrativo, la estructura organizacional.

En el sexto y último capítulo todo lo concerniente al análisis financiero, parte esencial para la evaluación del proyecto, y la viabilidad de éste. Por último nuestras conclusiones y recomendaciones.

II. Contenido

1. Análisis sectorial.

El Colegio de Abogados del Guayas fue fundado el 8 de Marzo de 1950, con personería jurídica desde el 13 de Marzo de 1950, mediante Acuerdo Ministerial No. 183 tiene las siguientes finalidades:

a) Las determinadas en la Ley de Federación de Abogados del Guayas del Ecuador
b) Representar a los abogados de la Provincia del Guayas, ante los organismos públicos y privados.
c) Ejercer la defensa de la profesión del abogado y exaltar el valor de social de su ejercicio.
d) Coadyuvar a una correcta administración de Justicia.
e) Impulsar el estudio de las ciencias sociales en general y de las ciencias jurídicas en particular.
f) Estimular todo movimiento cívico que se promueva a favor de una conciencia nacional Ecuatoriana.
g) Realizar las actividades de carácter social y corporativo que fueren convenientes.

Son Obligaciones y derechos de los socios:

a) Pagar cumplidamente sus cuotas sociales
b) Elegir y ser elegido por los cargos y dignidades del Colegio de Abogados.
c) Asistir obligatoriamente a los actos convocados por el Colegio de Abogados
d) Cumplir las funciones y comisiones que le encomendare la Asamblea General, el Directorio, el Tribunal de Honor y Club de Abogados.
e) Acatar las resoluciones que, de conformidad con la Ley, el Estatuto, y los Reglamento, dictaren la Asamblea General, el Directorio, el Tribunal de Honor y Club de Abogados.

En el Artículo 5 se detalla acerca de la suspensión de los derechos de los Abogados, en el inciso c) se dispone “Cuando incurran en mora injustificada del pago de SEIS MESES de las contribuciones contempladas en este Estatuto”, inciso que no se pone en práctica en la realidad.

El directorio del Colegio de Abogados del Guayas se integra de QUINCE MIEMBROS PRINCIPALES con sus respectivos Suplentes, elegidos por el periodo de dos Años.

1.1 Necesidad de un complejo deportivo para el C.A.G.

La necesidad de un Complejo Deportivo para los socios de la institución surge cuando el segmento de Abogados deportistas necesita un lugar para practicar deportes los fines de semana, siendo el gremio de futbolistas los que hacían más presión para realizar el Campeonato anual de fútbol.

Necesitando la institución de un complejo recreacional propio, la directiva del Colegio de Abogados durante la presidencia de la Dra. Angelita Albán durante el periodo 2003 – 2005 inicia las gestiones para la construcción y adecuación del mismo.

1.2 Análisis de la población

El Colegio de Abogados del Guayas posee 12.483 afiliados, con una tasa de crecimiento anual del 0.38%. El porcentaje de socios de sexo masculino es 61%, sexo femenino de 39%. El 51% de los socios son casados, la ocupación de los afiliados esta divida en: instituciones privadas 10%, función pública 31%, libre ejercicio 59%. Las edades de los afiliados se conforma por: 20-40 años 23%, 41-65 años 64% y 66 años en adelante 13%.

2. Estudio de mercado.

El Colegio de Abogados del Guayas y sus afiliados operan en un macroentorno de fuerzas y tendencias que moldean oportunidades y presentan riesgos. Analizar el macro ambiente consiste en el estudio del entorno económico, legal y político que pudieran afectar el proyecto.

La creación del Complejo Deportivo para los socios del Colegio de Abogados del Guayas busca como objetivo la participación y compromiso de sus afiliados por lo que la administración se esforzará por ofrecer un excelente servicio:

- Oficina
- Sección Canchas deportivas
- Sección Piscinas
- Dos hidromasajes
- Cabañas Barbacoas bajo techo
- Casa club

Figura 1. Proyección aérea Casa Club

2.1 Investigación de Mercados

El objetivo principal es conocer a profundidad el perfil y preferencias de los Abogados afiliados al C.A.G., que laboran en la ciudad de Guayaquil. Los objetivos específicos son:

- Determinar el nivel de conocimiento por parte los afiliados de la construcción del Complejo del C.A.G.
- Determinar el perfil, comportamiento y preferencia de los abogados socios del C.A.G.
- Determinar la frecuencia de visita del Complejo Deportivo.

Se investigará al segmento de Abogados que laboran en la ciudad de Guayaquil ya que el número de afiliados que laboran en el perímetro urbano no es un dato representativo para el estudio de mercado.

Recurriremos a dos tipos de investigaciones: La investigación exploratoria e investigación descriptiva.

2.2 Segmentación

Se procedió a segmentar basados en las ocupaciones de los potenciales y actuales afiliados del Colegio de Abogados del Guayas: la función judicial ocupa al 31% de los abogados afiliados, el 10% las instituciones privadas, mientras que el 59% se dedica al libre ejercicio

3. Plan de marketing.

El plan de marketing es una herramienta de gestión que nos permite marcarnos el camino para el logro de los objetivos definidos.

Con la planificación estratégica se busca el desarrollo de los objetivos establecidos y como competir, en correspondencia con las oportunidades y amenazas del entorno con la finalidad de producir cambios profundos.

En este capitulo se define la misión, visión, objetivos y las estrategias a aplicar para promocionar el Complejo del Colegio de Abogados del Guayas de acuerdo al target para lograr los objetivos definidos.

Como objetivo general se tiene mejorar la imagen del Colegio de Abogados en la sociedad civil, y promocionar al Complejo Deportivo de la Institución entre sus afiliados

3.1 Análisis de las matrices

El Complejo del Colegio de Abogados del Guayas al ser un servicio nuevo a ofrecer, pero no desconocido porque ha sido demandado por el gremio por muchos años se considera un **"dilema",** debido a la participación baja de afiliados al día en sus cuotas sociales considerándose este punto como único requisito para ingresar al complejo, pero con un potencial de crecimiento elevado de socios a asistir.

El modelo propuestos por M. Porter (1985) identifica las fuerzas que determinan la intensidad de la competencia que se tiene en un sector y por lo tanto la ventaja potencial.

El Complejo Deportivo del C.A.G. se encontraría en el estado ideal según el modelo de Porter, porque compite en un mercado atractivo, con altas barreras de entrada, proveedores débiles, clientes sin poder de negociación, ningún competidor y la existencia de productos sustitutos no importantes.

3.2 Análisis FODA

<u>Fortalezas</u>

- Imagen a crear
- Excelente infraestructura
- Administración eficiente
- La actual expansión urbana
- Cobertura de energía eléctrica
- Cercanía desde el Terminal Terrestre
- Personal Capacitado

<u>Oportunidades</u>

- Donaciones de empresas privadas
- Por medio de auto gestión captar fondos para obras
- Vía en buen estado

<u>Debilidades</u>

- Reducido porcentaje de socios activos, entiéndase al día en sus pagos por lo menos los últimos 3 años frente a los afiliados al colegio.

- Base de Datos no actualizada del Colegio de Abogados del Guayas, la cual debe de actualizarse. Considerándola de vital importancia al momento de hacer marketing uno a uno de los afiliados.

Amenazas

- Escasez de agua, para mantenimiento del club y como reserva para diversas actividades
- Posibilidad de inundación en la zona, debido a inviernos fuertes
- Impacto de Factores económicos
- Nivel de Ingreso de Abogados
- Inestabilidad Política del país

4. Estudio Técnico

Para laborar en el Complejo Deportivo del Colegio de Abogados del Guayas se necesitaran 12 personas:
- 1 Administrador
- 1 Asistente de Administración
- 1 Principal de Mantenimiento cachas césped
- 1 Auxiliar de Mantenimiento canchas césped
- 1 Principal de Mantenimiento cancha arcilla
- 1 Principal de Limpieza
- 1 Auxiliar de Limpieza
- 1 Guardia puertas adentro
- 1 Guardia Fines de semana
- 2 Encargado de casilleros voluntarios
- 1 Jardinero

La infraestructura civil que se ha desarrollado para el Complejo Deportivo consiste en edificaciones de hormigón armado, construidas con bloque enlucido, diseñadas y concebidas de acuerdo al tipo de servicio que se desea brindar.

Servicios Básicos del Complejo.

Agua

Para almacenamiento y suministro de agua potable en el interior del Complejo Deportivo existe una cisterna con capacidad para 12 m^3, desde ahí el agua se distribuye por gravedad. El agua potable se compra a carros tanqueros.

Energía Eléctrica

La energía eléctrica es suministrada por EMELGUR

Transporte

El Complejo se comunica con la carretera Guayaquil- Salitre mediante una vía secundaria (doble riego). El transporte hasta el complejo en el Km. 11 ½ vía a Salitre puede ser mediante cuatro posibles medios:

- Vehículo propio
- Transporte intercantonal.
- Alquiler de un Taxi

5. Organización y operaciones.

El tipo de estructura organizacional que utilizará el Complejo es por especialización de las funciones por lo tanto, responde al sentido tradicional de la jerarquía. En el organigrama que se presenta se verá que existen seis gerencias que dependen directamente de la administración general, y esta a su vez depende de la Tesorería y la Presidencia del Colegio de abogados del Guayas. Cada una de ellas asume una responsabilidad bien definida en la administración: Limpieza, Principal de mantenimiento de cancha césped, Principal de mantenimiento de cancha arcilla, Jardinero, Seguridad interna, Seguridad privada. En la misma figura siguiendo la trayectoria del organigrama se muestra la jerarquización de mandos sobre lo que descansará su funcionamiento.

6. Análisis financiero y económico.

Para poder determinar los ingresos totales se calculó la cantidad de socios activos para los años del horizonte de planificación del proyecto. Los nuevos socios generan ingresos por las siguientes actividades:

Inscripciones.- Se genera cuando un abogado se inscribe por primera vez en el Colegio de Abogados del Guayas

Las cuotas sociales.- Recaudadas por los socios activos y aquellos que se inscriben en el año actual

Cuota Extraordinaria.- Recaudadas por los socios que se inscriben en el año actual, que son $10,00 anuales por inversión.

Adicionalmente se alquilará la parte frontal del cerramiento del Complejo Deportivo para seis espacios publicitarios.

También se alquilarán los dos bares del complejo de la siguiente forma.

La inversión inicial del proyecto es de: USD$1,547,785.88.

Tabla 1. Inversión Inicial

Determinaciónde la Inversión Inicial		
Terreno 15 Hectarias		$246,480.00
Construcción		$1,225,374.00
Costos Indirectos de Construcción		$11,308.51
Equipos y Maquinarias		$29,930.10
Mobiliario		$31,693.03
Materiales e implementos		$3,000.24
Total de la Inversión		**$1,547,785.88**
Capital Propio %	46.00%	$599,785.88
Deuda %	54.00%	$948,000.00

El proyecto esta financiado el 39% por fondos propios y 61% vía deuda.

Los gastos abarcan: Servicios Básicos, Suministros de oficina, Gastos por uniformes, Gastos administrativos, Reinversión de maquinarias, Mano de obra directa e indirecta y Costos de Mantenimiento.

Los gastos de publicidad a los que se recurrirán para llevar a cabo las estrategias de marketing son las siguientes.

La tasa descuento que se utilizo para actualizar los flujos de caja del proyecto corresponde a la tasa social que utiliza la corporación Financiera Nacional para descontar los proyectos sociales.

III. Conclusiones

- En términos generales, se considera que el Complejo del Colegio de Abogados del Guayas es un servicio que se puede brindar a los afiliados a través del tiempo , siempre que se mantenga una adecuada administración financiera, junto con una constante comunicación , motivación a los socios del gremio por parte de la Directiva del C.A.G en curso.
- El objetivo de obtener el 80% de los graduados de la carrera de Derecho que ofrecen las distintas universidades de la localidad es posible si se cumple las estrategias de marketing propuestas.
- La recuperación de la cartera es posible si se presta el servicio de la empresa Servicobranzas S.A. la misma que nos garantiza obtener en el lapso de dos años el 86% de la cartera total de socios del Colegio de Abogados del Guayas.
- Además de recuperar la cartera se cumple con otro objetivo propuesto, es decir, la actualización de la base de datos del C.A.G. dado que la empresa Servicobranzas S.A. cuenta con una base de datos de más de 700,000 personas naturales y jurídicas a nivel provincial y más de 1,000,000 a nivel nacional brindando facilidad para la localización de los deudores.
- Dado que es posible la recuperación de la cartera se tiene que el 80% de los socios se ponen al día en sus pagos, es decir, pasan a ser socios activos para el Colegio de Abogados del Guayas consecuentemente se obtiene mayores ingresos para el Complejo Deportivo y de esta manera poder brindar un mejor servicio a los afiliados.
- El análisis económico fue una recopilación de datos que deja ver al final cuál sería el estado de pérdidas y ganancias y el flujo disponible para los accionistas al final de la proyección.
- En el análisis financiero, se pudo comprobar que el proyecto es económicamente rentable si se siguen los parámetros establecidos de ingresos, costos y TMAR de los involucrados. Además, que a partir del resultado del TIR que es alto, existe una gran rentabilidad para el proyecto.

IV. Agradecimientos

Agradecimiento especial al Colegio de Abogados del Guayas, Arquitectos y personal administrativo a cargo de la creación del complejo deportivo por la información que nos otorgaron, compañeros y a todas las personas que nos brindaron su ayuda para la realización de este proyecto.

V. Referencias

[1] Kotler Philip. Décima Edición Prentice Hall "Dirección de Marketing"

[2] Nassir Sapag Chain, Reinaldo Sapag Chain. Cuarta edición Mc Graw Hill "Preparación y Evaluación de Proyectos"

[3] Ross Stephen, Westerfield Randolph W, Jaffe Jeffrey. Quinta Edición McGraw-Hill "Finanzas Corporativas".

[4] Revista Gestión: Cifras, Agosto del 2006, No. 146 Pág. 74

[5] Banco Central del Ecuador, http://www.bce.fin.ec

[6] Buscador de Internet, http://www.google.com.