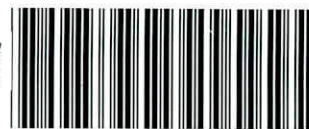




ESP
ESCUELA DE POSTGRADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



DP-01940

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



**ESCUELA DE POSTGRADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



BIBLIOTECA ESPAE
ESPOL

**MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS,
XVI PROMOCION**

**PROYECTO: FORMACION INTEGRAL DEL
FUTBOLISTA "MEGATEAM CLUB"**

INTEGRANTES: Ing. Euder Jumbo Hidalgo
Ing. Gustavo Giler Cabal
Ing. Carlos Matamoros Carriel

PROFESOR: Ph.D. RODRIGO VARELA

Guayaquil, 2 de mayo del 2001

RESUMEN EJECUTIVO

MEGATEAM CLUB estará localizado en el sector vía Chongón de la ciudad de Guayaquil.

El club esta dedicado a la formación integral del futbolista desde los 6 a 14 años de edad, los estudiantes recibirán una capacitación programada considerando la edad y el desarrollo físico, técnico, psicológico y complementado con nutrición y educación.

El negocio consiste en cobrar una cuota de 20 dólares/mes por alumno y el mayor ingreso proviene de la venta de los pases de jugadores formados en el Club cuyo ingreso neto inicial por pase de cada jugador es USD. 30.000 a partir del año 2004. También se organizan cursos vacacionales a un costo de 40 dólares por tres meses.

El Club alcanza una cobertura nacional seleccionando jugadores a través de todo el país, quienes ingresan al Club en calidad de becados.

La inversión total es USD190.000 lo que equivale a 19000 acciones de 10 dólares/acción. Los fundadores del proyecto tendrán 15.8% o 3000 acciones del numero total de acciones emitidas y el resto de capital será aporte de los nuevos accionistas.

El grupo gestor del proyecto esta conformado por los Ingenieros y Magíster en Administración de Empresas Euder Jumbo Hidalgo, Carlos Matamoros Carriel y Gustavo Giler Cabal. La administración de la academia estará bajo la responsabilidad de los tres profesionales quienes no tienen sueldo y los beneficios serán de acuerdo a las utilidades netas del Club y común acuerdo con todos los accionistas.

Para el escenario esperado la tasa interna de retorno a 10 años es de 41.03 %. El valor presente neto, al 15 % de tasa de descuento es 639.182 dólares. El periodo de pago es de 7 años. El punto de equilibrio económico es 15 pases de jugadores vendidos que se los alcanza en el año 7mo.

1. ESTUDIO DE MERCADO	1
1.1. Análisis del sector industrial y de la compañía	1
1.1.1. Diagnóstico mundial del fútbol	1
1.1.2. Diagnóstico de la situación ecuatoriana y del mercado en el que se va a encontrar	3
1.1.3. Análisis de Porter	4
1.1.3.1. Poder negociador de los clientes	4
1.1.3.2. Poder negociador de los proveedores	4
1.1.3.3. Amenaza de nuevos ingresos	4
1.1.3.4. Productos sustitutos	4
1.1.3.5. Competidores del sector	4
1.1.4. Descripción general de la compañía	5
1.1.4.1. Antecedentes	5
1.1.4.2. Visión	5
1.1.4.3. Misión	6
1.1.4.4. Metas	6
1.1.5. Características generales del proyecto	6
1.1.5.1. Tipo de proyecto	6
1.1.5.2. Ciclo de vida del proyecto	7
1.2. Análisis del mercado	7
1.2.1. Descripción de los servicios a otorgar	7
1.2.2. Análisis de la demanda	7
1.2.2.1. Los clientes	7
1.2.2.2. Tendencia del nivel de ingreso de los consumidores	9
1.2.3. Tamaño del mercado global	10
1.2.3.1. Estructura del mercado	10
1.2.3.2. Cobertura nacional	10
1.2.4. Análisis de la oferta	10
1.2.4.1. Determinación del precio	10
1.3. Plan de mercadeo	11
1.3.1. Estrategias principales	11
1.3.1.1. Participación del mercado	11
1.3.1.2. Integración vertical	12
1.3.1.3. Segmentación del mercado	12
1.3.1.4. Ampliación de la línea de servicios	12
1.3.1.5. Costo comparativo	12
1.3.1.6. Modificaciones anuales en el servicio	13
1.3.1.7. Costos de publicidad y promoción	13
1.3.2. Objetivos de mercado	13
1.3.3. Plan de comunicación	13
1.3.3.1. Metas específicas	13

1.3.3.2. Estrategias para lograr dichas metas	14
1.3.3.3. Tácticas específicas	14
1.3.4. Plan de Investigación de mercado	15
1.3.4.1. Estrategia	15
1.3.4.2. Tácticas específica	16
1.3.5. Plan de Campaña de ventas	16
2. ANÁLISIS TÉCNICO	16
2.1. Proceso del servicio	16
2.2. Desarrollo del producto	17
2.3. Localización del negocio	18
2.3.1. Ubicación geográfica del negocio	18
2.4. Equipos y maquinarias	19
2.4.1. Tipo de equipos y maquinarias	19
2.4.1.1. Equipos de computación y telecomunicaciones	19
2.4.1.2. Forma de adquisición de equipos	19
2.4.1.3. Personal necesario	19
2.4.1.4. Políticas de mantenimiento de los equipos tecnológicos	21
2.4.1.5. Vida útil del proyecto	21
2.4.1.6. Mejoras capitalizables	21
2.4.1.7. Cálculo de las depreciaciones	21
2.4.1.8. Valores comerciales y de desecho del proyecto	21
2.4.1.9. Amortizaciones de activos fijos	21
3. ANÁLISIS ECONOMICO	22
3.1. Inversión en activos fijos	22
3.1.1. Terrenos y edificios	22
3.1.2. Muebles y enseres	22
3.1.3. Equipos de oficina	22
3.1.4. Vehículos	22
3.1.5. Gastos preoperativos	22
3.2. Inversión de capital de trabajo	22
3.2.1. Método del periodo de desfase	22
3.3. Presupuestos de gastos de administración y ventas	23
3.3.1. Sueldo de personal	23
3.3.2. Gastos de publicidad y propaganda	23
3.3.3. Comisiones de ventas	23
3.3.4. Deuda de largo plazo	23
3.4. Análisis de costos	23
3.4.1. Costos fijos	23
3.4.2. Gastos de servicios básicos	24
4. ANÁLISIS FINANCIERO	24
4.1. Flujos de Caja	24
4.2. Estado de pérdidas y ganancias	24
4.3. Balance pro forma	24

5. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	25
5.1. Organización	25
5.1.1. Organigrama	25
5.1.2. Red de propietarios	25
5.1.3. Organizaciones de apoyo	26
5.1.3.1. Empresas privadas	26
5.1.3.2. Instituciones financieras	26
5.1.3.3. Organizaciones intergubernamentales	26
5.1.3.4. Equipo del proyecto	26
5.1.3.5. Red de clientes	26
6. ANÁLISIS DE VALORES PERSONALES	27
6.1. Aspectos legales	27
6.2. Aspectos éticos y morales	27
7. ANÁLISIS SOCIAL	27
7.1. Análisis ambiental	27
7.2. Análisis de la comunidad	28
8. ANÁLISIS DE INTANGIBLES	28
8.1. Imagen pública	28
9. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	28
9.1. Parámetros para la decisión de la inversión	28
9.2. Evaluación de contado	28
9.2.1. Retorno exigido de los activos	28
9.2.2. Valor actual neto	28
9.2.3. Tasa interna de retorno	29
9.2.4. Punto de equilibrio contable	29
9.2.5. Análisis de sensibilidad	29
9.2.6. Conclusión de la evaluación	30
10. ANÁLISIS DE RIESGO	30
10.1. Riesgos de mercado	30
10.2. Riesgos técnicos	31
11. BIBLIOGRAFÍA	31
12. ANEXOS	32

Anexo I:	Escenarios planteados
Anexo II :	Escenario pesimista
Anexo III:	Escenario esperado
Anexo IV:	Escenario optimista
Anexo V:	Desarrollo formativo del futbolista
Anexo VI:	La ley de educación física, deportes y recreación
Anexo VII:	Investigación de mercados de MEGATEAM Club
Anexo VIII:	Lay-out del Complejo Deportivo de MEGATEAM Club
Anexo IX:	Cronograma de ejecución

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1. Análisis del Sector Industrial y de la Compañía

1.1.1. Diagnóstico mundial del fútbol

El fútbol es el deporte universal por excelencia, un juego con una larga y apasionante tradición, que se aprende y practica fácilmente y que, no obstante cuesta trabajo perfeccionar, un juego para hombres y mujeres para niños y niñas.

Las raíces del juego se remontan a la antigua China, pero la cuna del juego moderno se localiza en la Inglaterra del siglo XIX.

El fútbol es un juego practicado por más de 200 millones de personas el todo el planeta.

En el cuadro 1 y figura 1 se puede ver como el costo de los pases han ido creciendo.

PASES DE JUGADORES DE FUTBOL EN EL MUNDO

Año	Jugador	Comprador	Cifra U\$S
1929	David Jack (Bolton)	Arsenal (ING)	15.500
1932	Bernabé Ferreira (Tigre)	River (ARG)	32.000
1952	Hans Jepsen (Amateur)	Napoli (ITA)	75.000
1954	Juan Schiaffino (Peñarol)	Milan (ITA)	100.000
1957	Enrique Omar Sívori (River)	Juventus (ITA)	130.000
1961	Luis Suárez (Barcelona)	Inter (ITA)	200.000
1963	Angelo Sormani (Mantova)	Roma (ITA)	350.000
1968	Pietro Anastasi (Varese)	Juventus (ITA)	700.000
1973	Johan Cruyff (Ajax)	Barcelona (ESP)	1.300.000
1975	Giuseppe Savoldi (Bologna)	Napoli (ITA)	1.700.000
1976	Paolo Rossi (Juventus)	Vicenza (ITA)	2.500.000
1982	Diego Maradona (Boca)	Barcelona (ESP)	8.000.000
1984	Diego Maradona (Barcelona)	Napoli (ITA)	9.500.000
1990	Roberto Baggio (Fiorentina)	Juventus (ITA)	11.200.000
1992	Jean-Pierre Papin (Marsella)	Milan (ITA)	14.000.000
1992	Gianluca Vialli (Sampdoria)	Juventus (ITA)	17.000.000
1992	Gianluigi Lentini (Torino)	Milan (ITA)	18.000.000
1996	Alan Shearer (Blackburn)	Newcastle (ING)	21.000.000
1997	Ronaldo (Barcelona)	Inter (ITA)	27.500.000
1998	Denilson (San Pablo)	Betis (ESP)	35.000.000
1999	Christian Vieri (Lazio)	Inter (ITA)	43.500.000
2000	Hernán Crespo (Parma)	Lazio (ITA)	55.000.000

Fuente: www.librodepases.com

CUADRO 1

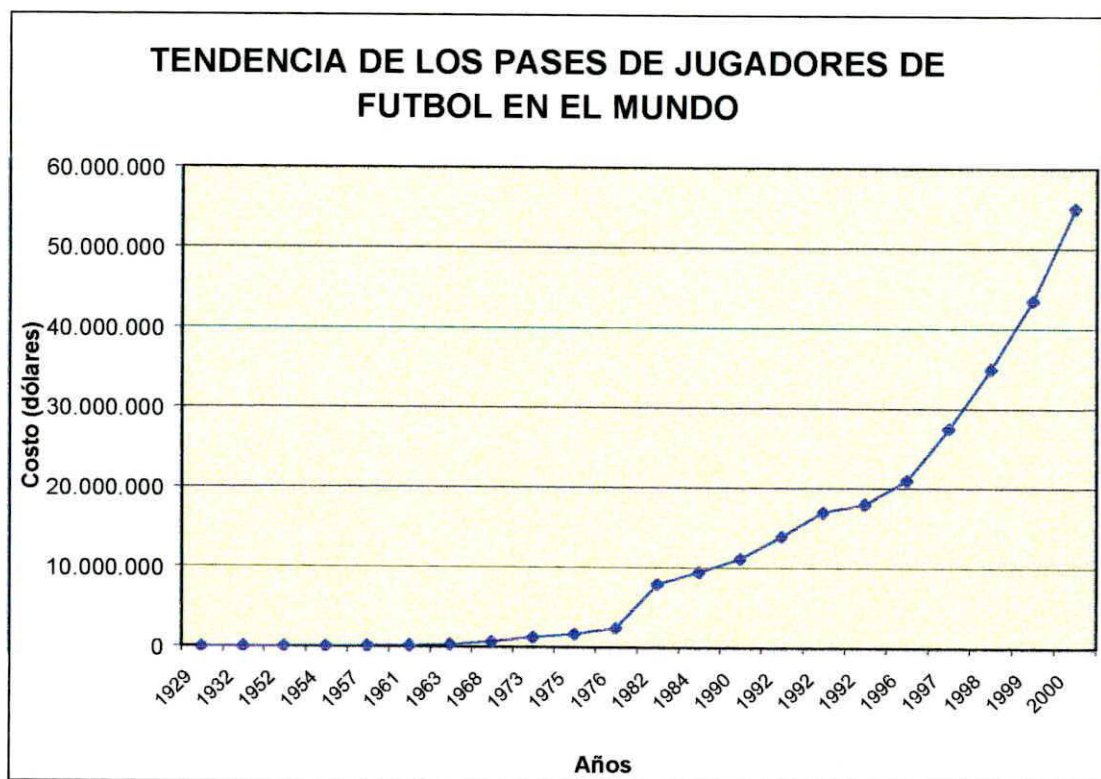


FIGURA 1

En el mundo existe la Federación Internacional de Football Asociado FIFA que agrupa las seis Confederaciones, AFC Asia, CAF África, CONCACAF Norte/Centroamérica y el Caribe, CONMEBOL Sudamérica, OFC Oceanía, UEFA de Europa.

Hoy la FIFA tiene 203 asociaciones afiliadas en todo el mundo. En ellas se reúnen unos 300,000 clubes, de los cuales 200,000 sólo en Europa, y juegan unos 600,000 equipos con 16 millones de jugadores que participan regularmente en todo tipo de partidos.

La Copa Mundial de Fútbol organizado por la FIFA es el máximo acontecimiento deportivo en el mundo. Cada cuatro años el mundo observa con mucho interés las contiendas de las selecciones que luchan por ganar la copa. En la Copa Mundial de 1998 más de 2.8 millones de espectadores acudieron a los 64 encuentros en los estadios y se registró un total de 40 mil millones de espectadores para todos los partidos.

Regularmente se organizan algunos campeonatos como: La Copa Mundial Femenina, El Campeonato Mundial Juvenil, el Campeonato Mundial Sub-17, El Campeonato Mundial de Fútbol Sala, La Copa Confederaciones, El Campeonato Mundial de Clubes y los Torneos Olímpicos de Fútbol Masculino y Femenino.

Los futbolistas latinoamericanos gozan de una excelente fama por su habilidad especial para jugar este deporte, por eso existe muchos empresarios del fútbol, cuando se realizan torneos con el objetivo de fichar a los jugadores más destacados.

Este deporte tiene gran aceptación que prácticamente no tiene detractores en el mundo.

Existe gran cantidad de negocios relacionados con el deporte como fabricas de implementos deportivos y ropa deportiva, los costos de derechos de televisión son muy alto y muy atractivos para quienes organizan estos eventos.

1.1.2. Diagnóstico de la situación ecuatoriana y del mercado en el que se va a encontrar.

El fútbol es el deporte más popular en el Ecuador, a pesar de no haber tenido resultados exitosos en el contexto internacional.

Existe un campeonato nacional que se organiza todos los años que tiene la serie A con 12 equipos y la serie B con 10 equipos. Además existe la segunda categoría o zonal, estos constituyen el fútbol profesional del Ecuador. En el fútbol amateur están los torneos interclubes a nivel cantonal, y los ganadores participan en los torneos intercantonales. También se organizan torneos infantiles y sub 20 donde surgen los nuevos valores del deporte nacional.

Actualmente los ecuatorianos tenemos una gran expectativa por la gran posibilidad de clasificar a un mundial, de concretarse este sueño la pasión por este deporte crecerá notablemente, en el país muchos niños querrán ir a una escuela de fútbol y soñar con ser un futbolista como las figuras de hoy.

Tenemos una gran cantidad de estadios para la práctica de este deporte, a nivel de ligas cantonales y clubes deportivos.

En el país se encuentra perfectamente organizado y el ente máximo regula el deporte es el Ministerio de Educación, Deportes y Recreación.

En el Ecuador se tiene un mercado total de 748800 niños comprendidos entre la edad de 6 a 14 años, considerando la población urbana y rural. (1)

Según nuestras estimaciones realizadas en base al mercado total , la población total de niños de 6 a 14 años en la ciudad de Guayaquil es de 172224 en el año 2001 y en el futuro se estima un aumento de un 1.9% anual. (1)

1.1.3. Análisis de Porter

1.1.3.1. Poder negociador de los clientes

Debido a que existe una gran cantidad de clientes potenciales y no hay las suficientes academias de fútbol especializadas para satisfacer el mercado, el poder negociador es bajo.

1.1.3.2. Poder negociador de los proveedores

Los principales proveedores son los que prestan los servicios profesionales como médicos, técnicos, preparadores físicos, psicólogos y nutricionistas, en la ciudad y el país existen una gran cantidad de profesionales con estas especialidades por lo tanto el poder negociador es bajo.

1.1.3.3. Amenaza de nuevos ingresos

Considerando la alta inversión inicial y el proceso de largo plazo necesario para formar futbolista de elite y la cultura ecuatoriana de corto plazo podrían verse desanimados a ingresar. Sin embargo aparecen nuevos clubes y escuelas de fútbol con equipos que participan en los torneos juveniles, aunque no ofrecen procesos de formación pero ingresan a una cierta categoría específica. Por estas razones se le considera como media la fuerza de ingreso de competidores potenciales.

1.1.3.4. Productos sustitutos

Sustituir al deporte espectáculo y el más popular del Ecuador resulta prácticamente imposible. Existen otras alternativas deportivas como el tenis, básquetbol, atletismo, béisbol, que han tenido mucho éxito en resultados internacionales para el país, pero no representan una amenaza para el fútbol.

1.1.3.5. Competidores del sector

Según datos del Torneo Interbarrial de Fútbol organizado por el diario el Universo para este año participaron 390 equipos de las categorías Sub 6 hasta Sub 14, entre los equipos que compiten en este sector esta C.S. Emelec, Barcelona S.C., La Cemento Nacional, Los Canillitas, Ciudad de Quevedo, C.S.C Cobra, Club Espíritu Santo, Liceo Naval, Rocafuerte F. C., Deporte Total, etc. Estos constituyen equipos de clubes,

escuelas, academias de todo el país, pero principalmente de la ciudad de Guayaquil. Las barreras de salida son altas porque los activos son altamente especializados y solo pueden ser utilizados para el fútbol. Por las razones expuestas esta fuerza se la considera media.

Una vez realizado el análisis estructural de las fuerzas que afectan la competencia en el sector, la empresa esta en capacidad de pronosticar que la rentabilidad del sector en el cual participara el MEGATEAM CLUB es medio alto.

1.1.4. Descripción General de la Compañía

1.1.4.1. Antecedentes

En la actualidad no existen procesos a largo plazo de formación de futbolistas desde temprana edad. Por esto existe una serie de fracasos en el orden nacional e internacional de los diferentes clubes profesionales de deporte colectivo especialmente en el fútbol. Uno de los principales problemas que existen es la falta de una política gubernamental a largo plazo que se cumpla a favor de las actividades deportivas en general. Por esto han nacido varias iniciativas privadas en forma de escuelas de fútbol, las mismas que solo cubren una mínima parte del mercado de la ciudad, por cuanto una academia deportiva esta limitada en su capacidad ya que en promedio puede entrenar a unos 250 niños, el resultado final de estos procesos no ha sido de lo mejor, salen muy pocos futbolistas de alto rendimiento. Ante esto los equipos profesionales se ven obligados a escoger jugadores que se han desarrollado silvestremente como futbolistas y junto con ellos vienen las grandes falencias físicas, técnicas y psicológicas que tratan de ser remediadas a última hora con resultados no deseados, con honrosas excepciones.

Lo que se pretende con El MEGATEAM Club es vender un proceso formativo a largo plazo de tal manera que nuestros productos finales van a ser deportistas de elite especializados en fútbol que tendrán un alto nivel competitivo, similar o mejor al de los jugadores extranjeros que traen al país y que en muchas ocasiones no rinden lo deseado, lo que se traduce en pérdidas económicas para el club que lo contrató.

1.1.4.2. Visión

Ser el club deportivo líder en el mundo en la formación de futbolistas, reconocidos por su espíritu deportivo, deseos de triunfo, disciplina, formación intelectual y calidad futbolística.

1.1.4.3. Misión

Desarrollar en forma planificada y científica las destrezas y habilidades que requiere la práctica del fútbol en los niños de 6 a 14 años, por medio del entrenamiento, dirección y asesoramiento de un cuerpo de profesionales altamente calificados, en las áreas de educación física infantil, entrenador técnico de fútbol, sicología infantil, nutrición y medicina deportiva.

Valores filosóficos

- Jugar para ganar
- Jugar limpio
- Respeto a los adversarios, compañeros de equipo, oficiales y espectadores
- Aceptar la derrota dignamente
- Rechazo a la corrupción, las drogas, el racismo, la violencia y otros males que representen una amenaza para el deporte.
- Respeto a la persona humana, implica una visión positiva de las capacidades de uno mismo y de los demás para la realización colectiva de la practica del fútbol.
- Mejoramiento Continuo, invitación a la creatividad, al desarrollo de personas y a la competente preparación profesional

1.1.4.4. Metas

Lograr un top of mind del Club MEGATEAM, como una academia formadora de jugadores campeones y lideres en un tiempo de 5 años.

Abastecer en un 5 % el mercado nacional de jugadores profesionales del fútbol en tres años.

Colocar cinco jugadores en el mercado internacional después de cinco años.

Crear un equipo de fútbol profesional a partir de los 6 años, y de esta manera integrarnos verticalmente hacia delante.

1.1.5. Características Generales del proyecto

1.1.5.1. Tipo de Proyecto

Area de aplicación: Educación física y deportes.

Tamaño: De mediana escala en el medio, 180 alumnos de inicio.

Contexto: El proyecto es de prestación de servicios y comercial.

1.1.5.2. Ciclo de Vida del Proyecto

El proyecto se encuentra en la etapa de planificación y en el instante que se consiga el inversionista estratégico que forma parte como socio de esta compañía se procede a la adquisición del terreno y elaboración de canchas y finalmente ofrecer el servicio.

1.2. Análisis del Mercado.

1.2.1. Descripción de los servicios a Otorgar

- Lo que pretendemos es vender un proceso formativo a largo plazo en forma planificada y científica para desarrollar las destrezas y habilidades que requiere la práctica del fútbol en los niños de 6 a 14 años, por medio del entrenamiento, dirección y asesoramiento de un cuerpo de profesionales altamente calificados, en las áreas de educación física infantil, entrenador técnico de fútbol, psicología infantil, nutrición y medicina deportiva.
- Entrenamiento de 4 horas/jugador y por semana, para lo cual se dispone de los campos de juego de 16 horas a 18 horas de lunes a viernes y de 8 horas a 14 horas los sábados y domingos.
- Entrenamiento de especial de 12 a 10 horas/jugador y por semana de acuerdo a las edades de los alumnos que demuestren condiciones especiales para el deporte.
- Cursos vacacionales de tres meses con entrenamiento de 6 horas/jugador y por semana.
- Venta de pases de jugadores formados en el Club a otros equipos que participan en el torneo local de fútbol profesional.

1.2.2. Análisis de la Demanda

1.2.2.1. Los clientes

Según el estudio de mercado realizado por el MEGATEAM Club, el mercado total en la ciudad de Guayaquil es de 76176 que comprende niños entre 6 y 14 años y cuyos padres de familia poseen un ingreso superior a los 300 dólares mensuales. De estos el 88.57% esta dispuesto de ingresar en una academia deportiva especializada, lo que representa un mercado objetivo de 67469 clientes.

que el horario de clases es la mañana los niños disponen tiempo por la tarde para el entrenamiento y se lo realizará de 16 horas a 18 horas, lo que produce que no se utilice toda la capacidad del escenario deportivo.

La figura 2 muestra los beneficios que los clientes ven de la práctica del fútbol.

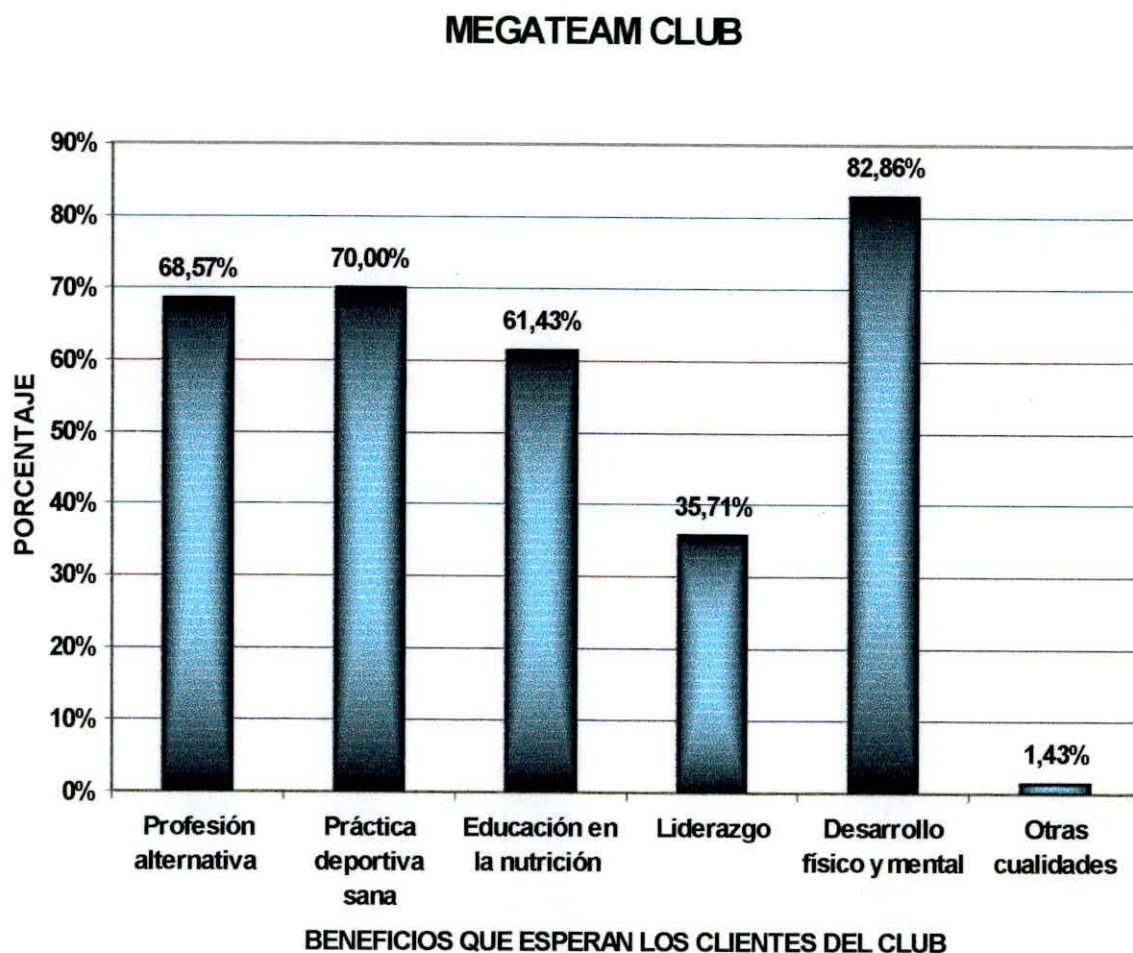


FIGURA 2

Los atributos exigidos por los clientes y que son determinantes al momento de tomar la decisión de inscripción a los alumnos. Ver figura 3.

MEGATEAM CLUB

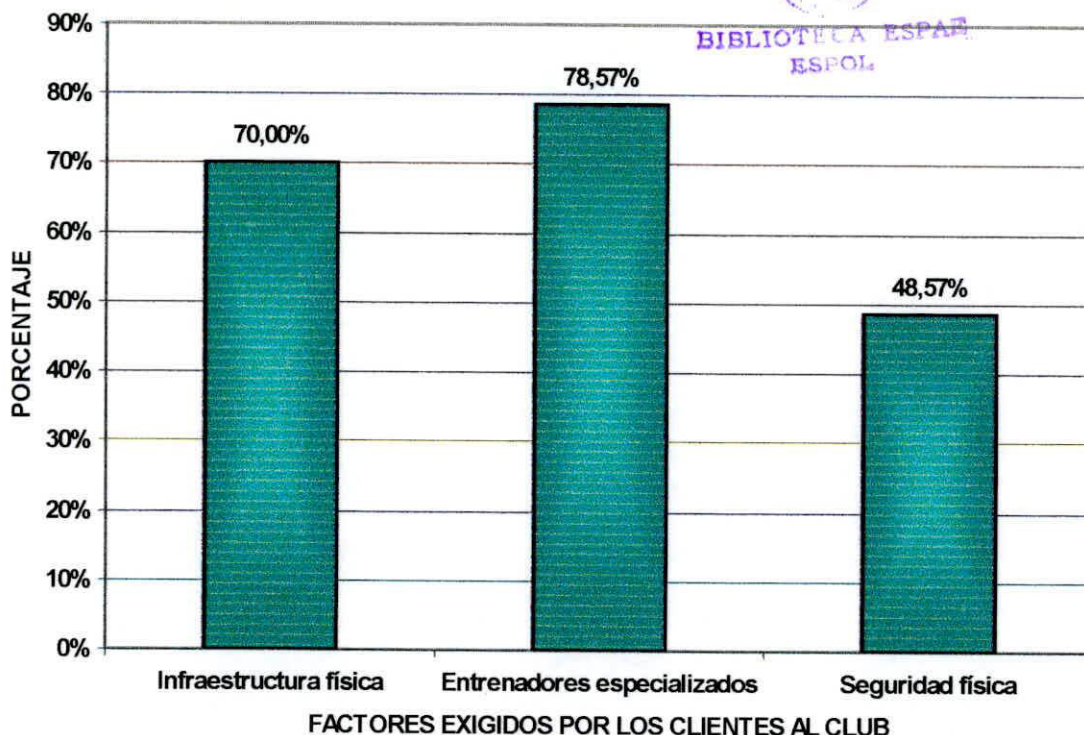


FIGURA 3

1.2.2.2. Tendencia del Nivel de Ingreso de los consumidores

La provincia del Guayas se caracteriza por dedicarse intensamente a la actividad comercial, industrial y agrícola. La Municipalidad y grupos empresariales están llevando adelante proyectos de infraestructura para incrementar el turismo y fomentar la actividad industrial y comercial para lo cual se tienen planes de construir un aeropuerto internacional y un zona franca, esto permitirá mejorar el ingreso de los habitantes.

También se incrementa en nivel de ingresos de los habitantes por las remesas de divisas de los ecuatorianos que se encuentran en el extranjero.

Por otro lado si no se toman las medidas adecuadas a nivel de gobierno en una economía dolarizada es posible que llegue a una recesión como es el caso de Argentina que adopto la convertibilidad pero actualmente continua con problemas económicos, de darse esta situación no deseada es muy posible que la economía de país no crezca y el nivel de ingreso de los ecuatorianos no mejore. Sin embargo con la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados se espera que mejore el PIB de los ecuatorianos.

1.2.3. Tamaño del Mercado Global

1.2.3.1. Estructura del Mercado

Del mercado local de 76176 clientes, el C.S. Emelec tiene una participación de 0.26%, Barcelona 0.13%, Rocafuerte F. C. 0.16%, Cemento Nacional 0.11% y los 312 equipos que conforman los equipos de colegios y empresas que tienen una participación 8.19%. MEGATEAM Club inicia su operación con 180 alumnos lo que representa un 0.24% del mercado local.

1.2.3.2. Cobertura Nacional

El Club alcanza una cobertura nacional a través del reclutamiento de jóvenes que serán reclutados por los técnicos que asistirán regularmente a los torneos juveniles que todo el país con el propósito de identificar jóvenes con potencial a juego del fútbol. Los cuales entran en la categoría de entrenamiento especial.

1.2.4. Análisis de la oferta

1.2.4.1. Determinación del Precio

En el cuadro 2 están los precios del servicio determinado en base a un estudio comparativo con la competencia y realizando un estudio de mercado para ver la disposición que tienen los clientes a pagar por el entrenamiento en una academia especializa fútbol, ver Figura 4.

PRECIOS DEL SERVICIO

Tipo de servicio	Precio mensual
	USD.
Normal	20,0
Cursos vacacionales	10,3

CUADRO 2

Con estos precios se pretende que el proyecto sea sustentable por ingresos de inscripciones y cursos antes que por pases de jugadores, lo cual es muy importante en la etapa inicial para disminuir la perdidas en los dos primeros años.

PRECIOS POR INSCRIPCION

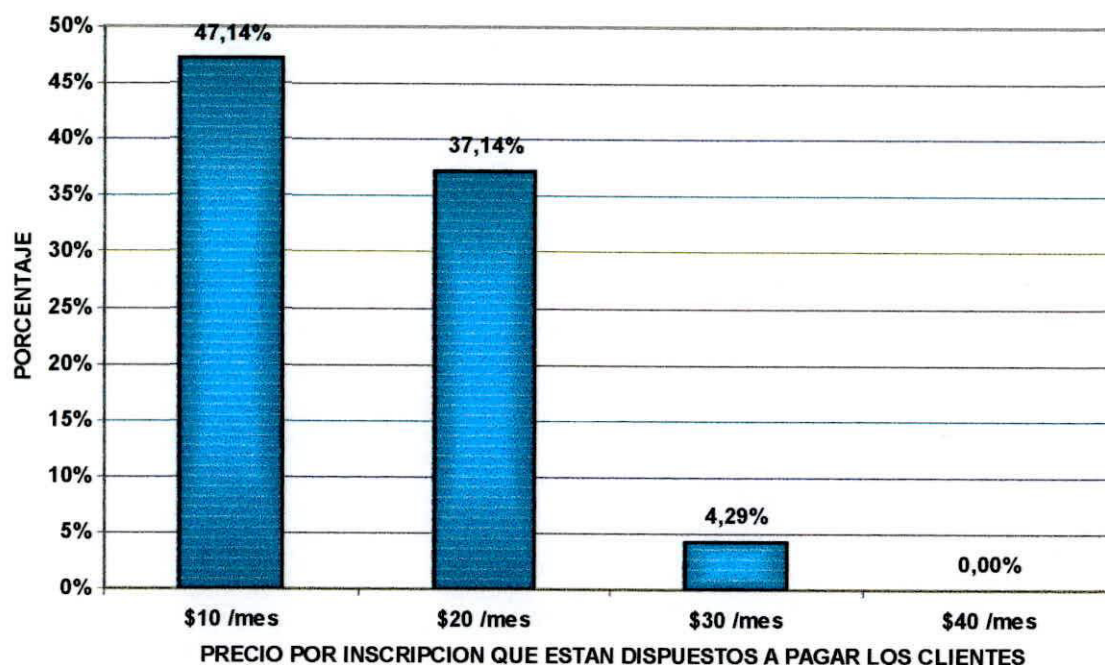


FIGURA 4

1.3. Plan de Mercadeo

1.3.1. Estrategias Principales

1.3.1.1. Participación del Mercado

EL Club inicia sus operaciones con una participación del mercado del 0.24% y llega a

PROYECCION DE VENTAS

	MERCADO TOTAL Niños 6-14 años	FRACCION DEL MERCADO %	VOLUMEN DE VENTAS Niños 6-14 años
TRIMESTRE 2001	76176	0,24	180
TOTAL AÑO 2001	76176	0,24	180
AÑO 2002	76176	0,26	200
AÑO 2003	76938	0,29	220
AÑO 2004	78477	0,31	240
AÑO 2005	80046	0,32	260
AÑO 2006	81647	0,34	280
AÑO 2007	83280	0,36	300
AÑO 2008	84946	0,35	300
AÑO 2009	86644	0,35	300
AÑO 2010	88377	0,34	300

CUADRO 3

0.34% en 10 años, considerando un crecimiento del 2% anual del mercado total.

Para aumentar la participación se requiere de importantes inversiones de capital en terrenos de entrenamiento.

1.3.1.2. Integración vertical

La integración vertical para promover los jugadores formados en el club será un proceso que debe iniciarse a partir de los 10 años de prestar los servicios donde se pueda contar con una base de jugadores para formar un equipo que pueda participar en el torneo profesional. También se debe evaluar la situación económica del país y como atraviesa el fútbol nacional en esa época porque una integración de este tipo demanda gran cantidad de recursos económicos y para lo cual se requiere realizar estudios detallado para el efecto.

1.3.1.3. Segmentación del mercado

El mercado esta segmentado para los niños de 6 a 14 años cuyo padres tienen un ingreso superior a los USD 300/mensuales y principalmente la ciudad de Guayaquil. Los niños de otras provincias vendrán en calidad de especiales los serán previamente seleccionados.

1.3.1.4. Ampliación de la línea de servicios

Por encontrarnos en la etapa de planeación no se considera una ampliación de servicios ya que el objetivo del Club es especializarse en el entrenamiento de fútbol. Una vez construido todo el club se puede plantear otras alternativas de recreación deportiva o se puede alquilar el club que otros clubes y selecciones de otras ciudades y países entrenen en nuestro centro deportivo.

1.3.1.5. Costo comparativo

El costo de entrenamiento del Club comparado con otros Clubes que tiene una infraestructura similar a la de MEGATEAM es competitivo, sin embargo los clubes establecidos tienen otras fuentes de financiamiento, inversiones a plazo fijo tomados de parte de los ingresos por venta de jugadores, otros tienen auspicios de empresas nacionales e internacionales lo que permite subvencionar los costos de entrenamiento.

Sin embargo la falta de oferta de este tipo de servicios y alta expectativa que tienen los clientes según la investigación de mercado con el precio establecido es posible mantener los gastos. El costo promedio en el año 2001 de 105.56 dólares por cliente.

1.3.1.6. Modificaciones Anuales en el servicio

El servicio se modificara en la etapa de vacaciones escolares, la mayor disposición de tiempo por parte de clientes permite realizar entrenamientos de lunes a domingo en las mañanas y tardes lo que permite realizar cursos vacacionales entrenamiento dirigido.

1.3.1.7. Costos de publicidad y promoción

Al inicio es necesaria una publicidad en los periodos locales de mayor circulación, incluyendo publicaciones en hojas volantes, para utilizar los recursos de una manera eficiente se realizara un marketing directo. El costo total de la publicidad y promoción esta limitado al presupuestado. Para disminuir los costos de publicidad se invitara a los programas deportivos de radio y televisión para que conozcan las instalaciones.

1.3.2. Objetivos de Mercado

Crear una nueva cultura deportiva como un desarrollo integral del niño, en lo físico, mental y espiritual.

Desarrollar la actividad del fútbol como una alternativa profesional que requiere de trabajo, dedicación y disciplina.

Lograr un top of mind del Club MEGATEAM, como una academia formadora de jugadores campeones y lideres en un tiempo de 5 años.

Generar una imagen de confianza por parte de nuestros clientes.

Llegar a abastecer al mercado con 7 jugadores por año al mercado nacional e internacional.

1.3.3. Plan de comunicación

1.3.3.1. Metas específicas

Identificación con el cliente: Nuestro Club Academia de Fútbol estará siempre identificada con los clientes potenciales, en este caso serán los equipos nacionales de fútbol de primera categoría y equipos de fútbol internacional, a los mismos que se tratará de obtener los mayores beneficios económicos posibles que en la actualidad son muy rentables.

Innovación: Brindar al deporte nacional e internacional, jugadores de primer nivel con todas las competencias y habilidades que requiere el fútbol moderno y que se ajusten a los cambios del nuevo milenio.

Servicio: Ofrecer un entrenamiento personalizado y colectivo considerando las debilidades y fortalezas de los alumnos a través de equipo de técnico altamente profesional, especializado, eficiente e identificado con los objetivos que persigue el cliente.

Confiable: Dar al cliente en este caso los padres de familia, un servicio honesto, transparente y que les muestre sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas siempre en beneficio de los alumnos.

Capacitación profesional: Contar con un personal altamente calificado que se adapte a las nuevas avances del deporte moderno con reglas claras y procesos modernos en la formación integral del deportista.

1.3.3.2. Estrategias para lograr dichas metas

Lanzar una campaña de Marketing y publicidad directa en los colegios y con los padres de familia que poseen niños entre 6 y 14 años de edad.

Para cada una de las categorías de fútbol formar equipos para que participen en los torneos que se organizan en el ámbito local y nacional.

A traer a los profesionales con una excelente capacitación en preparación física, preparación técnica del fútbol, psicológica, medicina deportiva y nutrición infantil.

Medios de Comunicación a elegir:

El club se promocionara en revistas deportivas, en los periódicos en la sección deportiva e invitación a los canales de televisión que tienen programas deportivos para que conozcan las instalaciones del Club

1.3.3.3. Tácticas Específicas

Promoción directa a través de los niños y padres de familia en las diferentes Escuelas y Colegios de la Ciudad.

Crear una pagina Web en la que consten todos los jugadores y las actividades que realiza el club que interesen a nuestros clientes.

Registrarse en la Federación Ecuatoriana de Fútbol, Federación Deportiva del Guayas y la Asociación del fútbol del Guayas

Mantenerse en contacto con todos los torneos de fútbol para niños de todo el país para participar con los equipos de las diferentes categorías y buscar jugadores con características excepcionales y reclutarlos para el Club.

Establecer contacto en el ámbito internacional para buscar cursos y seminarios para el equipo de profesionales.

Buscar una estrecha relación en el ámbito nacional con las escuelas de educación física, escuelas de entrenadores de fútbol, psicología y medicina con el objeto de reclutar a los mejores profesionales.

MANUAL DE IDENTIDAD VISUAL



EL FUTBOL MAS QUE UN JUEGO..

Aseguramiento de las acciones:

El Club tendrá un departamento de comunicación el cual mantendrá informado a los padres de familia de las diferentes actividades que realizan los hijos.

Establecer convenios de mutua colaboración con Clubes de Fútbol y Escuela de Fútbol de otros países.

Realizar convenios de casas Deportivas para conseguir descuentos especiales para los uniformes y adquisición de accesorios deportivos requeridos en las practicas.

1.3.4. Plan de Investigación de Mercado

1.3.4.1. Estrategia

La investigación de mercados se la utiliza para determinar el grado de satisfacción de los clientes con respecto a los servicios que brinda el Club. Esto ayuda a establecer

nuevas estrategias con el fin de llegar a la satisfacción y superar las expectativas que tiene el cliente, también nos brinda la retroalimentación para mejorar en todos los aspectos organizativos y de imagen del club.

Para ello se estableció un método de encuesta con preguntas cerradas para las investigaciones primeras, en el futuro el tipo de encuesta esta determinado por los objetivos de la investigación, la misma se puede realizar a los padres e hijos. Anexo 7.

1.3.4.2. Tácticas Específica

El tamaño de la muestra inicial para la investigación es de 500 encuestas, sin embargo cuando este en operación el club se facilitara la investigación y se puede realizar a todos los estudiantes porque son 180 alumnos y los costos de la misma se minimizan totalmente.

La investigación se realiza a través de encuestas personales y por teléfono y se realiza únicamente a padres de familia que tienen niños entre los 6 y 14 años.

Los planes de muestreo se han realizado en los diferentes puntos de la ciudad como: terminal terrestre, malecón 2000, y centros comerciales.

1.3.5. Plan de Campaña de ventas

El mayor esfuerzo de ventas se realizara en la etapa inicial del proyecto y será responsabilidad del gerente, subgerente, secretaria y personal técnico fijo que tiene el Club ayudara con las ventas iniciales en vista en que los primeros meses las actividades que ellos desarrollan son mínimas.

Se realizarán visitas a los clientes potenciales para dar conocer el servicio y las instalaciones del Club a través de los colegios y escuelas de la localidad. También se realizara visita a los padres de familia que trabajan en las industrias más prestigiosas de la ciudad.

Otra alternativa es realizar ventas en los lugares de alta concurrencia de gente como son las ferias, centros comerciales y iglesias donde los padres concurren con los hijos especialmente los días domingos.

2. ANÁLISIS TÉCNICO

2.1. Proceso del servicio

Para obtener nuestro producto final contamos con dos tipos de niños y jóvenes: los que pagan y los becados, que son niños que los directivos han escogido de diferentes lados.

Todos los jugadores becados serán seleccionados de diferentes lugares: Aquellos que estén jugando para aprender dentro del club, de diferentes torneos informales para niños y jóvenes y finalmente aquellos que vayan al club a probarse y demuestren aptitudes

De acuerdo a las edades de los integrantes del club-academia se hará la planificación de la preparación físico, técnica, táctica y psicológica, ver cuadro 5 en el Anexo 5.

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO

Planificación y desarrollo:

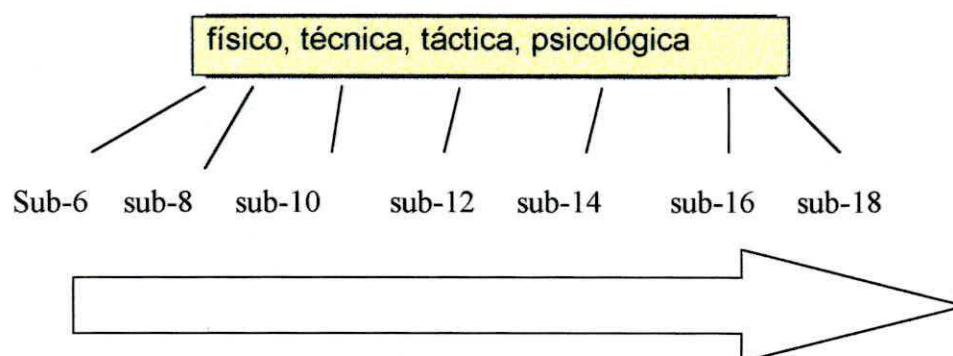


FIGURA 5

Preparación física.- Las metas son lograr los máximos parámetros en cuanto a resistencia, flexibilidad, potencia, fuerza, velocidad y coordinación muscular.

Se medirá los resultados usando tests físicos aplicados al jugador de fútbol dependiendo de la categoría del deportista, en 3 – 4 veces por temporada.

Preparación técnica.- Para lograr una correcta preparación técnica vamos a contar con un equipo de técnicos que van a enseñar los principales fundamentos del fútbol, como control del balón con pelota y en movimiento, conducción del balón, pases a diferentes distancias dentro de la cancha, tiros con pelota muerta y en movimiento, forma de proteger el balón, entre otros.

Preparación táctica.- Se va a instruir al jugador en tácticas generales, tácticas ofensivas, defensivas, fijas y especiales. De tal manera que el jugador mejore su acción individual y colectiva, eliminando las fallas técnicas y puliendo las tácticas fijas.

2.2. Desarrollo del producto

El futbolista que esperamos tener, siempre y cuando haya pasado por un proceso de formación completo dentro del club, va a tener las siguientes características técnicas, físicas, tácticas y psicológicas. ;

Técnicas: Va a tener dominio y afinamiento de todas las habilidades técnicas con y sin balón: recepción, conducción, dominio, pase, tiro, defensa-ataque, toque en paredes, dribling, amagues, cabeceo, entre otros. Va a tener especial énfasis en entradas con pelota dominada y tiros al gol contra el arco contrario con o sin pelota muerta. Siempre va a jugar con velocidad y precisión en la ejecución de las jugadas al estilo del fútbol moderno.

físicas : Muy saludable y perfeccionado en las cualidades motrices naturales: velocidad, flexibilidad, agilidad, coordinación y equilibrio; desarrollado en sus falencias físicas: fuerza - potencia, resistencia y velocidad; y desarrollado en la preparación física específica de mayor rendimiento.

tácticas: Gran conocedor de tácticas generales como reconversión de defensa-ataque y ataque-defensa, repartición del terreno en zonas, saber asegurar el balón y no arriesgarlo, tácticas individual, grupal y colectiva. También de tácticas ofensivas, defensivas, fijas y especiales.

Psicológicas: Los esfuerzos estarán dirigidos para que el futbolista que salga de este club-academia tenga entre sus cualidades psicológicas, madurez, equilibrio, personalidad definida, líder grupal y sobre todo mentalidad triunfadora.

2.3. Localización del negocio

2.3.1. Ubicación geográfica del negocio

El Club Academia de fútbol MEGATEAM (Anexo 8), estará ubicado en la ciudad de Guayaquil y específicamente en el sector de Chongon por las siguientes razones:

En la ciudad de Guayaquil existe un gran mercado potencial cuya demanda no esta satisfecha.

La facilidad de encontrar a disposición terrenos para este fin y a un precio razonable.

Dada la ubicación de la ciudad de Guayaquil es factible traer jóvenes valores que integran el Club de las provincias de la Costa y Sierra.

2.4. Equipos y maquinarias

2.4.1. Tipo de equipos y maquinarias

2.4.1.1. Equipos de computación y telecomunicaciones

Para la puesta en operación se requieren básicamente equipos de computación, muebles que ayudan a la parte administrativa y educativa, no se compran otros equipos para el mantenimiento del terreno de juego porque esta actividad se la realiza a través de terceros y consta como gastos de mantenimiento. El costo total de la inversión de equipos de oficina, muebles y enseres de USD 5566. Ver cuadro 9.

2.4.1.2. Forma de adquisición de equipos

El equipo necesario será pagado de contado, y se comprara en el mercado local a diferentes proveedores que ofrezcan calidad, garantía, disposición de repuestos y mantenimiento de los equipos.

2.4.1.3. Personal necesario

Directorio.- Estará conformado por un grupo de 5 personas escogidas entre las 100 personas afiliadas al club, necesarias para la creación del Club, y sus funciones será la de vigilar el buen funcionamiento del Club sobre la base de objetivos propuestos.

Gerente del Club.- Será una persona designado por el Directorio, que tiene la función de velar por las operaciones continuas del club, elaborar y ejecutar la planeación estratégica, y presentar un informe mensual al directorio de las actividades del club.

No percibirá sueldo fijo y su remuneración estará supeditada a las utilidades que rinda el club, el porcentaje deberá ser establecido en una junta de Accionistas, estará vinculado al Club como socio Accionista del mismo.

Subgerente.- Será un profesional con estudios superiores en Administración de empresas, que se encargue del marketing del Club, finanzas, relaciones públicas, de la venta de los pases de los jugadores, como de otras alternativas de ingresos.

Será el hombre clave del negocio al igual que el Gerente del Club, y no tendrán horario fijo de labores. Su contratación estará supeditada a las utilidades que rinda el club, no percibirá sueldo fijo, y estará vinculado como socio Accionista del mismo.

Secretaria.- Una mujer de entre 25-35 años, con conocimientos de fútbol, encargada de llevar el registro de los jugadores y su control del proceso. Mantendrá siempre una buena coordinación con el Gerente y el Subgerente del Club.

Será con experiencia mínimo de 5 años, su contratación es con relación de dependencia con un salario de 150 dólares mensuales incluyendo beneficios de ley.

Entrenadores.- Menores a 40 años, que hayan realizado los cursos de preparación en el Ecuador y extranjero. Personas fundamentales dentro del proceso de formación del futbolista, serán entrenadores graduados en alguna universidad nacional o extranjera con una amplia experiencia dentro del campo, que tenga aspiraciones de progreso y le guste trabajar bajo presión.

Su contratación será bajo relación de dependencia y los sueldo de cada entrenador serán de 250 dólares incluidos beneficios de ley.

Preparador físico.- A ser contratado, con estudios universitarios en educación física, preferible con experiencia, con alto sentido de responsabilidad, capaz de fijarse objetivos y alcanzarlos. Deseos de superación y ganas de triunfar.

Su contratación es con relación de dependencia, con un sueldo básico de 250 dólares mensuales, incluidos beneficios de ley.

Utilero.- Será una persona vinculada al fútbol, con un alto sentido de responsabilidad, que le guste laborar con niños y jóvenes y sobre todo que sea puntual y responsable.

Su contratación será bajo relación de dependencia y su sueldo será de 104 dólares mensuales incluidos los beneficios de ley.

Psicólogo.- Será una persona con estudios de sicología Clínica, con experiencia en el campo y que le guste laborar en esta área.

Su contratación será bajo relación de contrato eventuales y será de 222 dólares mensuales.

Médico.- Es el encargado de realizar las fichas medicas de los jugadores y de coordinar las actividades del psicólogo y nutricionista. El sueldo mensual es de 250 dólares y se prefiere médicos jóvenes con deseos de investigación en el área deportiva.

Nutricionista.- Tendrá la responsabilidad de capacitar a los niños y padres de familia en nutrición y será una persona graduada de médico con especialización en nutrición de deportistas, con experiencia e el campo, y deseos de superación.

Su contratación será bajo relación de contratos eventuales y se le pagará un salario de 222 dólares mensuales.

2.4.1.4. Políticas de mantenimiento de los equipos tecnológicos.

Los equipos tecnológicos son mínimos y el costo de mantenimiento inicial esta incluida dentro del costo de compra. En caso de ser necesario un mantenimiento no programado saldrá como un gasto de caja chica.

2.4.1.5. Vida útil del proyecto

La vida útil del proyecto depende de la conservación de las canchas de juego por eso se pone especial énfasis y se realiza una gran inversión y su mantenimiento mensual y cada cinco años se realiza un nuevo sembrado de pasto, también la vida esta asociado con el uso de las canchas de juego por este motivo los terrenos solo serán utilizados por los niños para el entrenamiento y no se prestarán para prácticas deportivas de terceras personas.

Desde el punto de vista del deporte no existen mayores inconvenientes porque la historia moderna del fútbol abarca 100 años de existencia. Comenzó en el año 1863, cuando en Inglaterra se separaron los caminos del "rugby-football" y del "associatcon football" y se fundó la Asociación de Fútbol más antigua del mundo: la "Football Associatcon". Y no se ven indicios que se deje de practicar el deporte en el país y el mundo, mas bien ocurre todo lo contrario cada día el deporte tiene más adeptos.

2.4.1.6. Mejoras Capitalizables

Las mejoras capitalizables se encuentra en el mejoras a preparación de terrenos, cultivos de nuevos pastos, equipos de oficina, muebles y enseres, esto se ve en cuadro 9.

2.4.1.7. Cálculo de las depreciaciones

Para la depreciación se utiliza el método de línea recta y la vida útil varia de 3 años para la computadora, impresora y regulador de voltaje, 5 años para muebles y otros. Los cálculos detallados están en el cuadro 10.

2.4.1.8. Valores Comerciales y de desecho del proyecto

Los equipos de oficina tendrán un valor desecho del 30% del costo de adquisición del bien. Mientras que los equipos electrónicos tendrán un valor 50% del costo de adquisición. El terreno se revalorizara porque ganara en plusvalía y costo final depende de las condiciones económicas del país al momento de la venta.

2.4.1.9. Amortizaciones de activos fijos

No se contempla en el proyecto activos amortizables.

3. ANÁLISIS ECONOMICO

3.1. Inversión en activos fijos

3.1.1. Terrenos y edificios

El Club MEGATEAM considera la adquisición del terreno y la construcción de las oficinas administrativas en el complejo deportivo del Club, la inversión inicial es de USD 175000 la cual constituye la importante del proyecto. Ver cuadro 9.

3.1.2. Muebles y enseres

Los equipos de muebles y son de excelente calidad y los precios que se encuentran en el cuadro 3 son precios que actualmente se encuentran en el mercado.

3.1.3. Equipos de oficina

Entre los equipos de oficina tenemos el computador , con un procesador Pentium III de 800 Mz , 128 MB de RAM, 40GB de disco duro, 128 KB de memoria RAM la garantía ofrecida por al empresa COMPUTRONIK es de 3 años cuando se utiliza todas las partes Intel. Los otros equipos se adquirirán de marca conocida y probada como es Panasonic para telefonía y fax, Sony para televisión y 3M para el proyector. Los costos se detallan en el cuadro 9.

3.1.4. Vehículos

La empresa no tiene planes de adquirir vehículos para el transporte de su personal. El costo de transporte del personal y de los ejecutivos se pagara a través de vales de caja chica y se encuentran presupuestados en gastos de transporte que inicia con 200 dólares mensuales. Para los alumnos el costo de transporte corre por parte de los padres de familia, el Club se encargara de facilitar los vehículos a través de la contratación de terceros y coordinando las rutas a seguir.

3.1.5. Gastos preoperativos

Ciertos gastos preoperativos como estudio de mercado, diseño de logos, elaboración de planos del complejo es por parte de realizadores de este proyecto, el costo de constitución del Club se encuentra registrado en el presupuesto.

3.2. Inversión de capital de trabajo

3.2.1. Método del periodo de desfase

Los tres primeros meses de inicio del negocio presenta las mayores dificultades, pasada esta etapa tenemos los cursos vacaciones que ayudan a mejorar la liquidez del Club, para superar esta etapa de cierta incertidumbre es necesario contar con un capital de trabajo de USD 9184,60 que permita garantizar el pago de salarios y cubrir otros gastos.

3.3. Presupuestos de gastos de administración y Ventas

3.3.1. Sueldo de personal

Los salarios de personal administrativo constan en el cuadro 11 y esta de acuerdo a lo que establece las leyes ecuatorianas. El salario del gerente y subgerente será pagado con acciones y dependerá de la junta directiva.

El cuadro 12 muestra la remuneración que recibe el trabajador y el costo que representa la mano de obra para el Club, la proyección es para los próximos 10 años y se estima considerando una inflación del 10% anual.

3.3.2. Gastos de Publicidad y propaganda

Los gastos de publicidad son de 400 dólares por mes al iniciar la operación los cuales se destinan en propaganda en hojas sueltas, publicaciones o anuncios en el periódico de mayor circulación en el medio. Y en el futuro estos gastos se incrementan para promocionar a los jugadores en los clubes nacionales o internacionales.

3.3.3. Comisiones de ventas

No tenemos una política de comisión porque nuestros volúmenes de ventas son mínimos.

3.3.4. Deuda de largo plazo

No se plantea en el proyecto una inversión con deuda, al tener costos financieros complica la viabilidad del proyecto, es posible adquirir deuda para ciertas condiciones especiales del negocio, que pueden darse como las planteadas en el escenario 1. Todo el capital requerido por el proyecto tiene que ser aportado por los accionistas para facilitar su viabilidad.

3.4. Análisis de Costos

3.4.1. Costos fijos

Los costos fijos están clasificados en: Costos fijos desembolsables y costos fijos no desembolsables (depreciaciones). El costo fijo para el primer año es 18281,26 dólares

El rubro mas alto de costo fijo es el de mano de obra con 8.071,78 dólares, luego tenemos los costos por depreciación de 7243,64 dólares y tercero con 1000 dólares la inversión en implementos deportivos. Ver caudro 13.

3.4.2. Gastos de Servicios básicos

El pago de agua es de 300 dólares mensuales, se estima consumir 350 metros cúbicos de agua, la cual se utilizará en baños y riego de canchas deportivas.

Dependiendo de la localización del terreno también es posible realizar la perforación de pozos para obtener agua para riego y disminuir el costo de este rubro.

Se contempla un pago de energía eléctrica de 75 dólares mensual, en el cual se incluye reposición de bombillas. La adquisición de equipos eléctricos, el diseño y pintura de las edificaciones se realizaran consideran el ahorro energético cuyo beneficio se vera reflejado en un menor consumo de energía. Ver cuadro 13.

4. ANÁLISIS FINANCIERO

4.1. Flujos de Caja

Con el capital inicial de USD 190000, y dadas las condiciones normales como se presentan en los diferentes cuadros, siempre se tiene un flujo de caja positivo y no es necesario realizar prestamos de liquidez. La proyección del negocio es de 10 años, se considera un 70% de las utilidades netas como pago de excedente a los socios decisión de la junta directiva pero lo puede realizar a partir del año 2004 cuando se tiene una liquidez en capa superior a 100 000 dólares. Ver cuadro 16 escenario 2 y 3.

4.2. Estado de pérdidas y ganancias

El cuadro 17 muestra los resultados de los 10 años de proyección, para los primeros años el negocio representa una perdida, los resultados cambian a partir del año 2004 cuando se realiza la primera venta de pases de jugadores.

4.3. Balance pro forma

El cuadro 18 muestra el balance general para los años de proyección, en el cual podemos observar un crecimiento del patrimonio originado especialmente por el 25% de las utilidades netas retenidas. Este balance cambia para cada uno de los escenarios planteados, anexos 2, 3 y 4.

5. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

5.1. Organización

5.1.1. Organigrama

ORGANIGRAMA DEL MEGATEAM CLUB



5.1.2. Red de propietarios

Ing. Gustavo Giler Cabal

Ing. Carlos Matamoros Carriel

Ing. Euder Jumbo Hidalgo

Y otros accionistas particulares o instituciones y socios estratégicos de Clubes del Ecuador y el mundo.

5.1.3. Organizaciones de apoyo

5.1.3.1. Empresas privadas

Existe la posibilidad de que la Empresa Privada se interese en el siguiente Plan de Negocios, para ello se deja abierta una posible negociación en la administración del negocio. Existen Empresas Privadas que cuentan ya con una infraestructura sin explotar por lo que resultaría muy interesante el poder entrar en negociaciones con ellos, a fin de facilitar su infraestructura para poder hacer una realidad este negocio, podemos dar algunos ejemplos de instalaciones abandonadas en nuestra ciudad, sin que se las explote como es debido, tenemos el caso de las instalaciones del club del Banco del Pacífico, del Club del Banco la Previsora (hoy en día cerrado), el complejo del Filanbanco, Instalaciones del Guayaquil Tenis club, así entre otras.

5.1.3.2. Instituciones financieras

Otra posibilidad existente es la de crear el Club Academia sobre la base de un planteamiento financiero, es decir en calidad de préstamos con pagos a largo plazo, dejamos abierta la posibilidad también con relación a esta forma de apertura del negocio.

5.1.3.3. Organizaciones intergubernamentales

Ministerio de Educación y Deportes.

Federación Ecuatoriana de Fútbol.

Federación Deportiva del Guayas

Asociación de Fútbol del Guayas.

FIFA, Federación Internacional de Fútbol Asociado.

5.1.3.4. Equipo del proyecto

Propietarios, Personal técnico y administrativo.

5.1.3.5. Red de clientes

- Padres de familia con niños entre los 6 a 14 años de edad.
- Clubes de fútbol nacional e internacional.

6. ANÁLISIS DE VALORES PERSONALES

6.1. Aspectos legales

En el anexo 6 se encuentra la ley de Educación Física, Deportes y Recreación, en la cual se establece lo concerniente a los pases de futbolistas y como esta organizado el fútbol ecuatoriano.

6.2. Aspectos éticos y morales

El fomento de la actividad deportiva es algo que va en beneficio de la juventud actual pues por intermedio de ella se va a formar al joven no solamente en el aspecto físico, sino morales.

Para que esta actividad funcione a largo plazo es necesario que sea rentable económicamente en su funcionamiento, pues de lo contrario sería una carga financiera que nadie estaría dispuesto a afrontar. Es por esto que se presenta al club academia MEGATEAM como una empresa deportiva que busca inversionistas que deseen tener una rentabilidad alta a largo plazo y que crean en los profesionales ecuatorianos y a la vez deseen fomentar la noble actividad deportiva.

Otro aspecto importante es que al momento que el club beca a un estudiante, que según lo proyectado, es generalmente de escasos recursos económicos, y al educarlo y formarlo deportivamente le estamos dando una profesión adicional a cualquiera que pudiera conseguir, que ayudará a salir a El y su familia adelante en la vida.

Dentro del Club MEGATEAM va a ser muy importante la Integración niño – familia – club pues consideramos que serán la base fundamental para el éxito del proyecto.

7. ANÁLISIS SOCIAL

7.1. Análisis ambiental

Como con el proyecto abarca una extensión de 20 hectáreas y para la preparación de canchas y edificaciones se realizara movimientos de tierras estas actividades y el diseño final del Club se realizara manteniendo el entorno natural del terreno y conservando en lo posible la vegetación de sector, además si es necesario se plantaran árboles para que sirvan como colchón natural con el fin de mantener un ambiente fresco y de aire sin contaminación dentro del club.

Incluida con la construcción de edificaciones se planea construir una pequeña planta de aguas residuales domesticas que provienen de los servicios y baños del complejo.

Además se cumplirá con todas las regulaciones establecidas por la Dirección de Medio Ambiente del Municipio de Guayaquil así como las establecidas por el Ministerio del Ambiente.

7.2. Análisis de la comunidad

La creación de un Club Academia de Fútbol, representa un aporte significativo a la sociedad del Ecuador, pues fomenta el deporte y es un ejemplo en cuanto a planificación como estrategia para conseguir importantes logros y objetivos a todo nivel y en especial el fútbol.

8. ANÁLISIS DE INTANGIBLES

8.1. Imagen publica

Para los gerentes y funcionarios pertenecer al Club representa a excelente oportunidad para mejorar su imagen publica y alcanzar reconocimiento. En nuestro medio muchos dirigente deportivos utilizan el deporte para darse a conocer ante la comunidad y luego se dedican a actividades de carácter político.

9. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

9.1. Parámetros para la decisión de la inversión

- Inflación anual de 15%, 10% y 5% para el costo de equipos, salarios y servicios básicos para los próximos 10 años, para los escenarios 1, 2 y 3.
- Se entregan el 75% de las utilidades netas como excedentes de utilidades a los accionistas.
- Costo de pases de jugadores es el establecido en el mercado local y es de 30000 dólares para el año 2004 y llegando a 90000 en el año 2010.

9.2. Evaluación de contado

9.2.1. Retorno exigido de los activos

El costo del capital propio o patrimonial es del 15% y como no se tiene deuda da como resultado que el retorno exigido a los activos es de 15%.

9.2.2. Valor actual neto

En el cuadro 19 se presenta los diferentes VAN que origina el proyecto para algunas tasas de descuento para una tasa del 15% tenemos un VAN de USD 639182,00.

9.2.3. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno TIR es de 41,03% siendo superior al 15% ponderado, ver cuadro 19.

9.2.4. Punto de equilibrio contable

El punto contable muestra los clientes que debe tener el Club para no perder y ni ganar, esto se ve en el cuadro 13, los resultados son obtenidos considerando los ingresos por venta de jugadores, inscripciones y cursos vacacionales.

9.2.5. Análisis de sensibilidad

En el cuadro 7 se encuentran los tres escenarios planteados, y como variables de entrada constan el número y precio de inscripción, número y precios de pases de jugadores, inflación anual, descuentos y devoluciones. Los resultados para cada escenario están en

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

	ESCENARIO 1: PESIMISTA	ESCENARIO 2: ESPERADO	ESCENARIO 3: OPTIMISTA
Inflación anual	15,00%	10,00%	5,00%
TIR	22,56%	41,03%	48,52%
Tasa de descuento	VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO		
8,00%	358.579,97	1.152.819,19	1.628.292,75
10,00%	280.946,99	974.818,55	1.391.679,96
12,00%	215.339,23	824.098,70	1.190.844,24
14,00%	159.696,37	695.981,26	1.019.709,75
16,00%	112.343,82	586.666,98	873.334,25
18,00%	71.914,74	493.057,29	747.680,20

CUADRO 6

el anexo 2, 3 y 4.

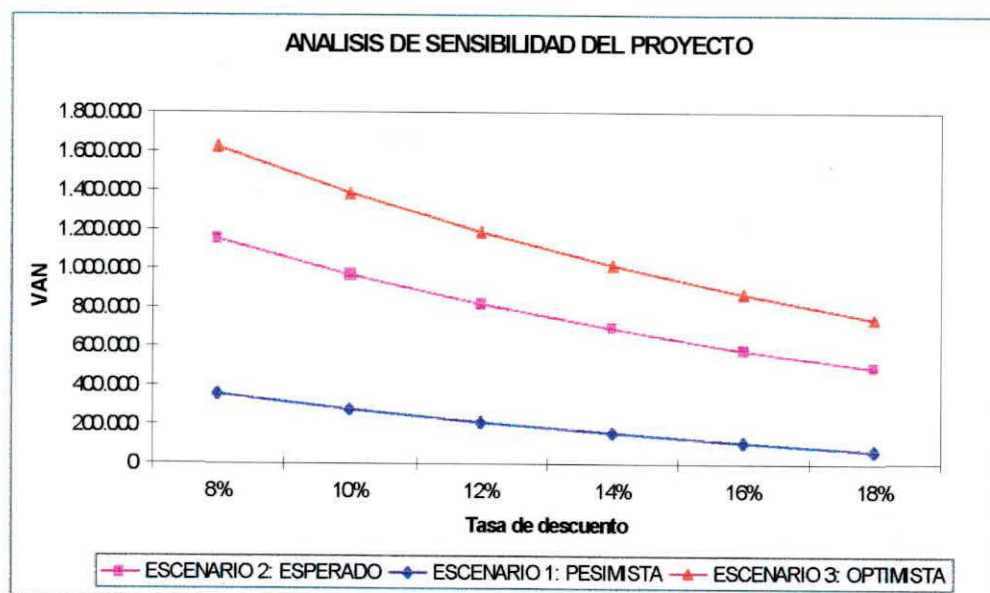


FIGURA 6

El resumen de los resultados para diferentes tasas de descuento están en el cuadro 6 y figura 6, el TIR y VAN demuestran que el proyecto es viable para los escenarios 2 y 3 mientras que el escenario 1 tiene un TIR de 22.56 %.

9.2.6. Conclusión de la evaluación

Según los análisis el proyecto es rentable ya que el VAN es positivo y la TIR es superior al costo de capital. El proyecto empieza a tener utilidades a partir del año 2004.

La variable de venta de pases jugadores es decisiva en la hora de determinar la rentabilidad económica. El proyecto no es rentable considerando solo ingresos por inscripciones regulares o por cursos vacacionales ya que el TIR es inferior a la tasa patrimonial de 15% para los tres escenarios y produce un VAN negativo.

10. ANÁLISIS DE RIESGO

10.1. Riesgos de mercado

Según nuestras estimaciones el mercado local es de 76176 y lo que abarcan todos los clubes y escuelas de fútbol esta alrededor de 6200 alumnos, lo que indica que hay mercado para muchos otros clubes deportivos y por lo tanto la competencia no representa un peligro potenciales.

10.2. Riesgos técnicos

El riesgo técnico esta asociado con el aparecimiento de los jugadores elites dentro del Club, porque la venta del pase de estos jugadores es determinante para el éxito del negocio, para disminuir el riesgo se seleccionarán adecuadamente a los entrenadores y a los futuros futbolistas y se realizaran las evaluaciones periódicas del cuerpo técnico y de los alumnos.

11. BIBLIOGRAFÍA

1. Informe sobre Desarrollo Humano –Ecuador 1999- PNUD
2. www.librodepases.com
3. www.fifa.com
4. www.efdeportes.com
5. www.ecuafutbolonline.org
6. Futbol Planificado- Tercera Edición – Prof. Denis Dau Karma
7. Innovación Empresarial- segunda Edición-Ph.D Rodrigo Varela

ANEXO I

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
ESCENARIO 1: PESIMISTA										
NUMERO DE CLIENTES	180	190	200	210	220	230	240	250	250	250
PRECIO DE INSCRIPCIONES	10,00	11,50	12,65	13,92	15,31	16,84	18,52	20,37	22,41	24,65
No. DE PASES DE JUGADORES	0	0	0	3	5	5	5	5	5	5
COSTO DE PASE	0,00	0,00	0,00	30.000,00	40.000,00	50.000,00	60.000,00	70.000,00	80.000,00	90.000,00
INFLACION	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	20,00%
DESCUENTOS POR PRONTO PAGO	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	20,00%
DEVOLUCIONES DE VENTAS	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
ESCENARIO 2: ESPERADO										
NUMERO DE CLIENTES	180	200	220	240	260	280	300	300	300	300
PRECIO DE INSCRIPCIONES	20,00	22,00	24,20	26,62	29,28	32,21	35,43	38,97	42,87	47,16
No. DE PASES DE JUGADORES	0	0	0	3	5	5	5	7	7	7
COSTO DE PASE	0,00	0,00	0,00	30.000,00	40.000,00	50.000,00	60.000,00	70.000,00	80.000,00	90.000,00
INFLACION	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
DESCUENTOS POR PRONTO PAGO	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
DEVOLUCIONES DE VENTAS	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
ESCENARIO 3: OPTIMISTA										
NUMERO DE CLIENTES	180	200	220	240	260	280	300	300	300	300
PRECIO DE INSCRIPCIONES	20,00	21,00	22,05	23,15	24,31	25,53	26,80	28,14	29,55	31,03
No. DE PASES DE JUGADORES	0	0	0	3	5	5	5	7	7	7
COSTO DE PASE	0,00	0,00	0,00	50.000,00	60.000,00	70.000,00	80.000,00	90.000,00	100.000,00	110.000,00
INFLACION	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
DESCUENTOS POR PRONTO PAGO	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
DEVOLUCIONES DE VENTAS	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%

CUADRO 7

ANEXO II

PROYECCION DE VENTAS

	Oct. 2001	Nov. 2001	Dic. 2001	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
INGRESOS POR INSCRIPCIONES													
Volúmen(numero de clientes)	180	180	180	180	190	200	210	220	230	240	250	250	250
Precio de Inscripción normal	10,00	10,00	10,00	10,00	11,50	13,23	15,21	17,49	20,11	23,13	26,60	30,59	35,18
TOTAL DE INGRE. POR INSCRIPCION	1.800,00	1.800,00	1.800,00	5.400,00	26.220,00	31.740,00	38.326,05	46.173,77	55.513,46	66.616,15	79.800,60	91.770,69	105.536,29
INGRESOS POR VENTA DE PASES													
Cantidad de jugadores	0	0	0	0	0	0	3	5	5	5	5	5	5
Precio Unitario del pase	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30.000,00	40.000,00	50.000,00	60.000,00	70.000,00	80.000,00	90.000,00
TOTAL INGRESOS POR PASES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	90.000,00	200.000,00	250.000,00	300.000,00	350.000,00	400.000,00	450.000,00
OTROS INGRESOS													
Curso Vacacional trimestral	0	0	0	0	2.400	2.760	3.174	3.650	4.198	4.827	5.551	6.384	7.342
TOTAL OTROS INGRESOS	0	0	0	0	2.400	2.760	3.174	3.650	4.198	4.827	5.551	6.384	7.342
TOTAL DE VENTAS BRUTAS	1.800	1.800	1.800	5.400	28.620	34.500	131.500	249.824	309.711	371.443	435.352	498.155	562.878
Descuentos por pronto pago	270	270	270	810	4.293	5.175	19.725	37.474	46.457	55.717	65.303	74.723	84.432
Devoluciones y rebajas en ventas	180	180	180	540	2.862	3.450	13.150	24.982	30.971	37.144	43.535	49.815	56.288
TOTAL DE VENTAS NETAS	1.350	1.350	1.350	4.050	21.465	25.875	98.625	187.368	232.283	278.583	326.514	373.616	422.158
Ventas al contado 100%													
INGRESOS DE EFECTIVO	1.350	1.350	1.350	4.050	21.465	25.875	98.625	187.368	232.283	278.583	326.514	373.616	422.158

CUADRO 8

PRESUPUESTO DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

	Cantidad	Valor unitario	Inversión inicial	Vida útil años	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
TERRENOS Y EDIFICIOS														
Terreno en Hectáreas	20	2.500	50.000											
Preparación del terreno en Hectáreas	5	10.000	50.000							26.250				
Cultivo de pasto en canchas	3	5.000	15.000	5										
Oficinas y instalaciones	1	60.000	60.000	20										
TOTAL DE TERRENOS Y EDIFICIOS			175.000	25	0	0	0	0	0	26.250	0	0	0	0
EQUIPOS DE OFICINA														
COMPUTADOR DE OFICINA	1	918	918	3				1.332			1.931			2.800
IMPRESORA LASER	1	106	106	3				154			224			324
REGULADOR DE VOLTAJE	1	134	134	3				195			283			410
TELEFONO	2	112	224	5						392				
FAX	1	258	258	5						451				
TELEVISOR	1	420	420	5						735				
VHS	1	250	250	5						438				
PROYECTOR	1	270	270	5						473				
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA			2.581	34	0	0	0	1.681	0	2.488	2.437	0	0	3.534
MUEBLES Y ENSERES														
ESCRITORIO	3	176	529	5						925				
SILLA PARA ESCRITORIO	3	75	225	5						394				
ARCHIVADOR	2	93	186	5						326				
EXTINTOR	1	30	30	5						53				
CENTRAL DE AIRE	1	1.800	1.800	5						3.150				
VARIOS DE OFICINA	1	120	120							166				
PIZARRA LIQUIDA	1	95	95	5										
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			2.985		0	0	0	0	0	5.013	0	0	0	0
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			180.565		0	0	0	1.681	0	33.751	2.437	0	0	3.534

CUADRO 9

DEPRECIACION

	Cantidad	Valor unitario	Inversión Inicial	Vida útil años	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
TERRENOS Y EDIFICIOS														
Terreno en Hectáreas	20	2.500,00	50.000,00											
Preparación del terreno en Hectáreas	5	10.000,00	50.000,00											
Cultivo de pasto en canchas	3	5.000,00	15.000,00	5	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00
Oficinas y instalaciones	1	60.000,00	60.000,00	20	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00
TOTAL DE TERRENOS Y EDIFICIOS			175.000,00		6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	8250,00	8250,00	8250,00	8250,00	8250,00
EQUIPOS														
COMPUTADORA DE OFICINA	1	918,40	918,40	3	306,13	306,13	306,13	443,89	443,89	443,89	643,65	643,65	643,65	643,65
IMPRESORA LASER	1	106,40	106,40	3	35,47	35,47	35,47	51,43	51,43	51,43	74,57	74,57	74,57	74,57
REGULADOR DE VOLTAJE	1	134,40	134,40	3	44,80	44,80	44,80	64,96	64,96	64,96	94,19	94,19	94,19	94,19
TELEFONO	2	112,00	224,00	5	44,80	44,80	44,80	44,80	44,80	78,40	78,40	78,40	78,40	78,40
FAX	1	257,60	257,60	5	51,52	51,52	51,52	51,52	51,52	90,16	90,16	90,16	90,16	90,16
TELEVISOR	1	420,00	420,00	5	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	147,00	147,00	147,00	147,00	147,00
VHS	1	250,00	250,00	5	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	87,50	87,50	87,50	87,50	87,50
PROYECTOR	1	270,00	270,00	5	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	94,50	94,50	94,50	94,50	94,50
TOTAL EQUIPOS			2.580,80		670,72	670,72	670,72	844,60	844,60	1057,84	1309,97	1309,97	1309,97	1309,97
MUEBLES Y ENSERES														
ESCRITORIO	3	176,20	528,60	5	105,72	105,72	105,72	105,72	105,72	185,01	185,01	185,01	185,01	185,01
SILLA PARA ESCRITORIO	3	75,00	225,00	5	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	78,75	78,75	78,75	78,75	78,75
ARCHIVADOR	2	93,00	186,00	5	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	65,10	65,10	65,10	65,10	65,10
EXTINTOR	1	30,00	30,00	5	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50
CENTRAL DE AIRE	1	1.800,00	1.800,00	5	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00
VARIOS DE OFICINA	1	120,00	120,00											
PIZARRA LIQUIDA	1	95,00	95,00	5	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	33,25	33,25	33,25	33,25	33,25
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			2.984,60		572,92	572,92	572,92	572,92	572,92	1002,61	1002,61	1002,61	1002,61	1002,61
DEPRECIACION TOTAL ACT. FIJOS					7243,64	7243,64	7243,64	7417,52	7417,52	10310,45	10562,58	10562,58	10562,58	10562,58

CUADRO 10

SISTEMA ECUATORIANO DE REMUNERACIONES

	Salario mínimo	Secretaria	Psicólogo	Nutricionista	Medico	Entrenador	Preparador físico
Salario	20,00	70,00	150,00	150,00	180,00	180,00	180,00
15vo sueldo	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
16to sueldo	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72
Incrementos generales	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Remuneración sectorial unificada	70,89	120,89	200,89	200,89	230,89	230,89	230,89
(-) aporte al IESS 9.35%	6,63	11,30	18,78	18,78	21,59	21,59	21,59
Componentes salariales	64,26	109,59	182,11	182,11	209,30	209,30	209,30
	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Remuneración total	104,26	149,59	222,11	222,11	249,30	249,30	249,30
Costo de mano de obra							
Remuneración unificada	70,89	120,89	200,89	200,89	230,89	230,89	230,89
Remuneración proceso unificación	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Provisión XIII (56.65/12)	5,91	10,07	16,74	16,74	19,24	19,24	19,24
Provisión XIV (8/12)	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67
Provisión vacaciones (56.65/24)	2,95	5,04	8,37	8,37	9,62	9,62	9,62
Provisión fondo de reserva	5,91	10,07	16,74	16,74	19,24	19,24	19,24
12.15% IESS patronal	8,61	14,69	24,41	24,41	28,05	28,05	28,05
Costo de mano de obra mensual	134,94	201,43	307,82	307,82	347,72	347,72	347,72
Costo Total anual de mano de obra	1619,30	2417,20	3693,84	3693,84	4172,58	4172,58	4172,58

CUADRO 11

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

Cargo	Cant.	Concepto	Oct. 2001	Nov. 2001	Dic. 2001	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
GERENTE	1	UTILIDADES													
SUBGERENTE	1	UTILIDADES													
SECRETARIA	1	SALARIO MENSUAL	149,59	149,59	149,59	149,59	172,02	197,83	227,50	261,63	300,87	346,00	397,90	457,59	526,23
		SALARIO ANUAL	149,59	149,59	149,59	448,76	2.064,30	2.373,94	2.730,03	3.139,54	3.610,47	4.152,04	4.774,85	5.491,07	6.314,73
		COSTO M. O ANUAL	201,43	201,43	201,43	604,30	2.779,78	3.196,75	3.676,26	4.227,70	4.861,86	5.591,14	6.429,81	7.394,28	8.503,42
ENTRENADORES	3	SALARIO MENSUAL	249,30	249,30	249,30	249,30	286,70	329,70	379,16	436,03	501,43	576,65	663,15	762,62	877,01
		SALARIO ANUAL	747,91	747,91	747,91	2.243,72	10.321,09	11.869,26	13.649,65	15.697,09	18.051,66	20.759,41	23.873,32	27.454,31	31.572,46
		COSTO M. O ANUAL	1043,15	1043,15	1043,15	3.129,44	14.395,41	16.554,72	19.037,93	21.893,62	25.177,66	28.954,31	33.297,46	38.292,08	44.035,89
PREPARADOR FISICO	1	SALARIO MENSUAL	249,30	249,30	249,30	249,30	286,70	329,70	379,16	436,03	501,43	576,65	663,15	762,62	877,01
		SALARIO ANUAL	249,30	249,30	249,30	747,91	3.440,36	3.956,42	4.549,88	5.232,36	6.017,22	6.919,80	7.957,77	9.151,44	10.524,15
		COSTO M. O ANUAL	347,72	347,72	347,72	1.043,15	4.798,47	5.518,24	6.345,98	7.297,87	8.392,55	9.651,44	11.099,15	12.764,03	14.678,63
PSICOLOGO	1	SALARIO MENSUAL	222,11	222,11	222,11	222,11	255,42	293,74	337,80	388,47	446,74	513,75	590,81	679,43	781,34
		SALARIO ANUAL	222,11	222,11	222,11	666,32	3.065,07	3.524,83	4.053,56	4.661,59	5.360,83	6.164,96	7.089,70	8.153,16	9.376,13
		COSTO M. O ANUAL	307,82	307,82	307,82	923,46	4.247,92	4.885,11	5.617,87	6.460,55	7.429,64	8.544,08	9.825,69	11.299,55	12.994,48
NUTRICIONISTA	1	SALARIO MENSUAL	222,11	222,11	222,11	222,11	255,42	293,74	337,80	388,47	446,74	513,75	590,81	679,43	781,34
		SALARIO ANUAL	222,11	222,11	222,11	666,32	3.065,07	3.524,83	4.053,56	4.661,59	5.360,83	6.164,96	7.089,70	8.153,16	9.376,13
		COSTO M. O ANUAL	307,82	307,82	307,82	923,46	4.247,92	4.885,11	5.617,87	6.460,55	7.429,64	8.544,08	9.825,69	11.299,55	12.994,48
UTILERO	1	SALARIO MENSUAL	104,26	149,59	222,11	104,26	119,90	137,89	158,57	182,35	209,71	241,16	277,34	318,94	366,78
		SALARIO ANUAL	104,26	104,26	104,26	312,79	1.438,81	1.654,63	1.902,83	2.188,25	2.516,49	2.893,97	3.328,06	3.827,27	4.401,36
		COSTO M. O ANUAL	134,94	134,94	134,94	404,83	1.862,20	2.141,53	2.462,76	2.832,17	3.257,00	3.745,55	4.307,38	4.953,48	5.696,51
MEDICO	1	SALARIO MENSUAL	249,30	249,30	249,30	249,30	286,70	329,70	379,16	436,03	501,43	576,65	663,15	762,62	877,01
		SALARIO ANUAL	249,30	249,30	249,30	747,91	3.440,36	3.956,42	4.549,88	5.232,36	6.017,22	6.919,80	7.957,77	9.151,44	10.524,15
		COSTO M. O ANUAL	347,72	347,72	347,72	1.043,15	4.798,47	5.518,24	6.345,98	7.297,87	8.392,55	9.651,44	11.099,15	12.764,03	14.678,63
		GASTOS SALARIOS ANUAL	1944,57	1944,57	1944,57	5833,71	26835,08	30860,34	35489,39	40812,80	46934,72	53974,93	62071,17	71381,85	82089,13
		TOTAL COSTO MANO OBRA	2690,59	2690,59	2690,59	8.071,78	37.130,17	42.699,69	49.104,65	56.470,35	64.940,90	74.682,03	85.884,34	98.766,99	113.582,04

CUADRO 12

ANALISIS DE COSTOS

	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
COSTOS FIJOS										
Mano de obra	8.071,78	37.130,17	42.699,69	49.104,65	56.470,35	64.940,90	74.682,03	85.884,34	98.766,99	113.582,04
Agua	300,00	1380,00	1587,00	1825,05	2098,81	2413,63	2775,67	3192,02	3670,83	4221,45
Luz	75,00	345,00	396,75	456,26	524,70	603,41	693,92	798,01	917,71	1055,36
Teléfono	150,00	690,00	793,50	912,53	1049,40	1206,81	1387,84	1596,01	1835,41	2110,73
Seguro	60,00	276,00	317,40	365,01	419,76	482,73	555,13	638,40	734,17	844,29
Gastos legales de constitución	250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuesto sobre activos totales	270,85	259,98	249,12	238,25	229,65	218,52	253,68	241,49	225,65	209,81
Impuestos por funcionamiento	50,00	57,50	66,13	76,04	87,45	100,57	115,65	133,00	152,95	175,89
Gastos de mantenimiento de canchas	450,00	2070,00	2380,50	2737,58	3148,21	3620,44	4163,51	4788,04	5506,24	6332,18
Asesoría contable	300,00	1380,00	1587,00	1825,05	2098,81	2413,63	2775,67	3192,02	3670,83	4221,45
Gastos papelería	60,00	276,00	317,40	365,01	419,76	482,73	555,13	638,40	734,17	844,29
Gastos en implementos deportivos	1000,00	160,00	184,00	211,60	243,34	279,84	321,82	370,09	425,60	489,44
Depreciación total de activos fijos	7243,64	7243,64	7243,64	7417,52	7417,52	10310,45	10562,58	10562,58	10562,58	10562,58
TOTAL DE COSTOS FIJOS	18281,26	51268,29	57822,13	65534,55	74207,76	87073,65	98842,64	112034,41	127203,12	144649,50
COSTOS VARIABLES										
Gastos de publicidad	1200,00	5520,00	6348,00	7300,20	8395,23	9654,51	11102,69	12768,10	14683,31	16885,81
Gastos de transporte	600,00	2760,00	3174,00	3650,10	4197,62	4827,26	5551,35	6384,05	7341,65	8442,90
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	1800,00	8280,00	9522,00	10950,30	12592,85	14481,77	16654,04	19152,14	22024,96	25328,71
COSTOS TOTAL	20081,26	59548,29	67344,13	76484,85	86800,60	101555,42	115496,68	131186,55	149228,08	169978,21
NUMERO TOTAL DE CLIENTES	180	190	200	210	220	230	240	250	250	250
COSTO PROMEDIO POR CLIENTE	111,56	313,41	336,72	364,21	394,55	441,55	481,24	524,75	596,91	679,91
COSTO VAR. UNIT. PROMEDIO	10,00	43,58	47,61	52,14	57,24	62,96	69,39	76,61	88,10	101,31
PRECIO PROMEDIO UNITARIO(SIN IVA)	30,00	150,63	172,50	626,19	1135,56	1346,57	1547,68	1741,41	1992,62	2251,51
MARGEN UNITARIO PROMEDIO	20,00	107,05	124,89	574,05	1078,32	1283,61	1478,29	1664,80	1904,52	2150,20
PUNTO DE EQUILIBRIO	914	479	463	114	69	68	67	67	67	67

CUADRO 13

PRESUPUESTO DE GASTOS GENERALES

	Costo mensual	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
Agua	100,00	300,00	1380,00	1587,00	1825,05	2098,81	2413,63	2775,67	3192,02	3670,83	4221,45
Luz	25,00	75,00	345,00	396,75	456,26	524,70	603,41	693,92	798,01	917,71	1055,36
Teléfono	50,00	150,00	690,00	793,50	912,53	1049,40	1206,81	1387,84	1596,01	1835,41	2110,73
Seguro	20,00	60,00	276,00	317,40	365,01	419,76	482,73	555,13	638,40	734,17	844,29
Gastos legales de constitución		250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuesto sobre activos totales	(1.5/1000)	270,85	259,98	249,12	238,25	229,65	218,52	253,68	241,49	225,65	209,81
Impuestos por funcionamiento		50,00	57,50	66,13	76,04	87,45	100,57	115,65	133,00	152,95	175,89
Gastos de mantenimiento de canchas	150	450,00	2070,00	2380,50	2737,58	3148,21	3620,44	4163,51	4788,04	5506,24	6332,18
TOTAL DE GASTOS GENERALES		1605,85	5078,48	5790,39	6610,72	7557,98	8646,11	9945,41	11386,98	13042,95	14949,71

CUADRO 14

FLUJO DE CAJA

	Mes 0	CUARTO TRIMESTRE			Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
		Octubre	Noviembre	Diciembre										
CAJA INICIAL	0,00	9184,60	5458,16	3052,57	9184,60	646,98	-30192,68	-64418,16	-21508,73	68570,20	94523,89	160008,95	234003,22	310982,73
Más: INGRESOS POR VENTAS DE CONTADO	0,00	1350,00	1350,00	1350,00	4050,00	21465,00	25875,00	98625,04	187367,90	232283,31	278582,56	326513,96	373616,05	422158,46
TOTAL DISPONIBLE	0,00	10534,60	6808,16	4402,57	13234,60	22111,98	-4317,68	34206,88	165859,17	300853,51	373106,44	486522,90	607619,27	733141,19
Menos INVERSIONES DE ACTIVOS FIJOS	180565,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1680,84	0,00	33750,85	2437,22	0,00	0,00	3533,97
Menos: EGRESOS POR MANO DE OBRA	0,00	2690,59	2690,59	2690,59	8071,78	37130,17	42699,69	49104,65	56470,35	64940,90	74682,03	85884,34	98766,99	113582,04
Menos: EGRESOS POR GASTOS DE GENERALES														
Agua	0,00	100,00	100,00	100,00	300,00	1380,00	1587,00	1825,05	2098,81	2413,63	2775,67	3192,02	3670,83	4221,45
Luz	0,00	25,00	25,00	25,00	75,00	345,00	396,75	456,26	524,70	603,41	693,92	798,01	917,71	1055,36
Teléfono	0,00	50,00	50,00	50,00	150,00	690,00	793,50	912,53	1049,40	1206,81	1387,84	1596,01	1835,41	2110,73
Seguro	0,00	20,00	20,00	20,00	60,00	276,00	317,40	365,01	419,76	482,73	555,13	638,40	734,17	844,29
Gastos de mantenimiento de cancelas	0,00	150,00	150,00	150,00	450,00	2070,00	2380,50	2737,58	3148,21	3620,44	4163,51	4788,04	5506,24	6332,18
Menos: EGRESOS POR GASTOS POR ADMINIS. Y VENTAS														
Gastos de publicidad	0,00	400,00	400,00	400,00	1200,00	5520,00	6348,00	7300,20	8395,23	9654,51	11102,69	12768,10	14683,31	16885,81
Asesoría contable	0,00	100,00	100,00	100,00	300,00	1380,00	1587,00	1825,05	2098,81	2413,63	2775,67	3192,02	3670,83	4221,45
Gastos de transporte	0,00	200,00	200,00	200,00	600,00	2760,00	3174,00	3650,10	4197,62	4827,26	5551,35	6384,05	7341,65	8442,90
Gastos papelería	0,00	20,00	20,00	20,00	60,00	276,00	317,40	365,01	419,76	482,73	555,13	638,40	734,17	844,29
Gastos en implementos deportivos	0,00	1000,00	0,00	0,00	1000,00	160,00	184,00	211,60	243,34	279,84	321,82	370,09	425,60	489,44
Menos: EGRESOS POR PAGO DE IMPUESTOS														
Gastos legales de constitución	250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuesto sobre activos totales	0,00	270,85	0,00	0,00	270,85	259,98	249,12	238,25	229,65	218,52	253,68	241,49	225,65	209,81
Impuestos por funcionamiento	0,00	50,00	0,00	0,00	50,00	57,50	66,13	76,04	87,45	100,57	115,65	133,00	152,95	175,89
Impuesto a la renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-8812,19	4704,79	21370,55	27779,68	34655,75	41507,07	47682,44
Pago de utilidades a trabajadores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-6220,37	3321,03	15085,09	19609,18	24462,88	29299,11	33658,20
Prestaciones sociales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL EGRESOS	180815,40	5076,44	3755,59	3755,59	12587,62	52304,65	60100,49	55715,61	87408,90	161451,47	154760,18	179742,61	209471,69	244290,24
NETO DISPONIBLE	-180815,40	5458,16	3052,57	646,98	646,98	-30192,68	-64418,16	-21508,73	78450,26	139402,04	218346,27	306780,30	398147,59	488850,95
Más: aporte de socios	190000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Distribución de excedentes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9880,06	44878,16	58337,32	72777,07	87164,85	100133,13
CAJA FINAL	9184,60	5458,16	3052,57	646,98	646,98	-30192,68	-64418,16	-21508,73	68570,20	94523,89	160008,95	234003,22	310982,73	388717,81

ESTADO DE RESULTADOS

ITEM	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
Ventas netas	4050,00	21465,00	25875,00	98625,04	187367,90	232283,31	278582,56	326513,96	373616,05	422158,46
Menos: Costo de M.O	8071,78	37130,17	42699,69	49104,65	56470,35	64940,90	74682,03	85884,34	98766,99	113582,04
Menos: gastos generales	1605,85	5078,48	5790,39	6610,72	7557,98	8646,11	9945,41	11386,98	13042,95	14949,71
Menos: gastos de administración y ventas	3160,00	10096,00	11610,40	13351,96	15354,75	17657,97	20306,66	23352,66	26855,56	30883,89
Menos: Depreciación	7243,64	7243,64	7243,64	7417,52	7417,52	10310,45	10562,58	10562,58	10562,58	10562,58
UTILIDAD ANTES DE PAGO A TRABAJADORES	-16031,26	-38083,29	-41469,13	22140,19	100567,30	130727,88	163085,88	195327,41	224387,97	252180,24
Menos: Trabajadores 15%	0,00	0,00	-6220,37	3321,03	15085,09	19609,18	24462,88	29299,11	33658,20	37827,04
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-16031,26	-38083,29	-35248,76	18819,16	85482,20	111118,70	138623,00	166028,29	190729,77	214353,21
Menos: 25% impuesto a la renta	0,00	0,00	-8812,19	4704,79	21370,55	27779,68	34655,75	41507,07	47682,44	53588,30
UTILIDAD NETA	-16031,26	-38083,29	-26436,57	14114,37	64111,65	83339,03	103967,25	124521,22	143047,33	160764,91
PAGO DE DIVIDENDOS	0,00	0,00	0,00	9880,06	44878,16	58337,32	72777,07	87164,85	100133,13	112535,43

CUADRO 17

BALANCE PRO FORMA

	Año 0	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
ACTIVO											
ACTIVO CORRIENTE											
Caja y bancos	9184,60	646,98	-30192,68	-64418,16	-21508,73	68570,20	94523,89	160008,95	234003,22	310982,73	388717,81
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	9184,60	646,98	-30192,68	-64418,16	-21508,73	68570,20	94523,89	160008,95	234003,22	310982,73	388717,81
ACTIVO FIJO											
Terrenos y edificios	175000,00	175000,00	175000,00	175000,00	175000,00	175000,00	201250,00	201250,00	201250,00	201250,00	201250,00
Menos: depreciación acumulada	0,00	6000,00	12000,00	18000,00	24000,00	30000,00	38250,00	46500,00	54750,00	63000,00	71250,00
Equipos de oficina	2580,80	2580,80	2580,80	2580,80	4261,64	4261,64	6749,44	9186,66	9186,66	9186,66	12720,62
Menos: depreciación acumulada	0,00	670,72	1341,44	2012,16	2856,76	3701,36	4759,20	6069,17	7379,13	8689,10	9999,06
Muebles de oficina	2984,60	2984,60	2984,60	2984,60	2984,60	2984,60	7997,65	7997,65	7997,65	7997,65	7997,65
Menos: depreciación acumulada	0,00	572,92	1145,84	1718,76	2291,68	2864,60	3867,21	4869,82	5872,43	6875,04	7877,65
TOTAL ACTIVOS FIJOS	180565,40	173321,76	166078,12	158834,48	153097,80	145680,28	169120,68	160995,32	150432,75	139870,17	132841,56
TOTAL DE ACTIVOS	189750,00	173968,74	135885,44	94416,32	131589,07	214250,48	263644,57	321004,27	384435,97	450852,90	521559,37
PASIVO											
PASIVO CORRIENTE											
15% de trabajadores por pagar	0,00	0,00	0,00	-6220,37	3321,03	15085,09	19609,18	24462,88	29299,11	33658,20	37827,04
Impuesto de renta por pagar	0,00	0,00	0,00	-8812,19	4704,79	21370,55	27779,68	34655,75	41507,07	47682,44	53588,30
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0,00	0,00	0,00	-15032,56	8025,82	36455,64	47388,86	59118,63	70806,18	81340,64	91415,34
TOTAL PASIVOS	0,00	0,00	0,00	-15032,56	8025,82	36455,64	47388,86	59118,63	70806,18	81340,64	91415,34
PATRIMONIO											
Capital	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00
Resultados de ejercicios anteriores		0,00	-16031,26	-54114,56	-80551,12	-76316,81	-57083,32	-32081,61	-891,44	36464,93	79379,13
Utilidades o pérdidas del ejercicio	-250,00	-16031,26	-38083,29	-26436,57	14114,37	64111,65	83339,03	103967,25	124521,22	143047,33	160764,91
TOTAL PATRIMONIO	189750,00	173968,74	135885,44	109448,88	123563,25	177794,84	216255,71	261885,64	313629,79	369512,26	430144,04
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	189750,00	173968,74	135885,44	94416,32	131589,07	214250,48	263644,57	321004,27	384435,97	450852,90	521559,37

FLUJO DE CAJA NETO

	Año 0	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
UTILIDAD NETA	0,00	-16031,26	-38083,29	-41469,13	22140,19	100567,30	130727,88	163085,88	195327,41	224387,97	252180,24
Mas: depreciación	0,00	7243,64	7243,64	7243,64	7417,52	7417,52	10310,45	10562,58	10562,58	10562,58	10562,58
1. FLUJO DE FONDOS NETO DEL PERIODO	0,00	-8787,62	-30839,65	-34225,49	29557,71	107984,82	141038,33	173648,46	205889,98	234950,55	262742,82
Inversiones en activos fijos del periodo	180565,40	0,00	0,00	0,00	1680,84	0,00	33750,85	2437,22	0,00	0,00	3533,97
Inversiones en capital de trabajo	9434,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. INVERSIONES NETAS DEL PERIODO	190000,00	0,00	0,00	0,00	1680,84	0,00	33750,85	2437,22	0,00	0,00	3533,97
3. (=1-2) FLUJOS DE CAJA NETOS	-190000,00	-8787,62	-30839,65	-34225,49	27876,87	107984,82	107287,48	171211,24	205889,98	234950,55	259208,85

TASA DE DESCUENTO

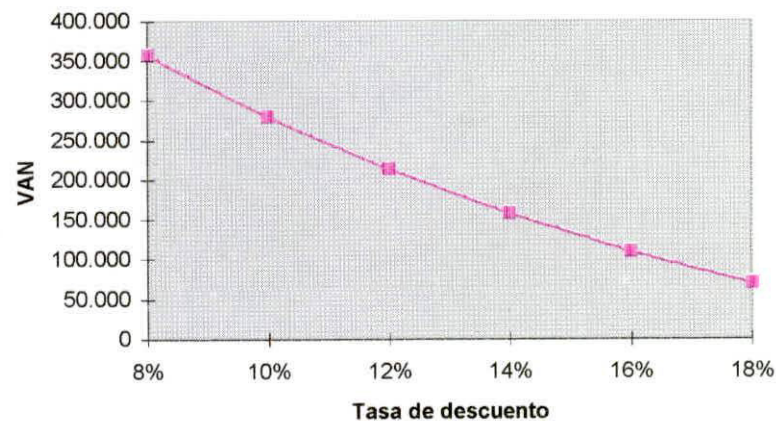
16,00%

FLUJO DESCONTADO		-7575,54	-22918,89	-21926,82	15396,15	51412,98	44035,32	60579,59	62801,69	61780,95	58758,40
------------------	--	----------	-----------	-----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

VAN DEL PROYECTO	TASA DESC.
112343,82	16,00%
358579,97	8,00%
280946,99	10,00%
215339,23	12,00%
159696,37	14,00%
112343,82	16,00%
71914,74	18,00%

TIR = 22,56%

VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO



CUADRO 19

ANEXO III

FLUJO DE CAJA NETO

	Año 0	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
UTILIDAD NETA	0,00	-10901,26	-7466,60	419,67	86000,58	190186,62	243141,31	299757,98	469798,28	538725,28	608624,71
Mas: depreciación	0,00	7243,64	7243,64	7243,64	7359,56	7359,56	9288,18	9438,88	9438,88	9438,88	9438,88
1. FLUJO DE FONDOS NETO DEL PERIODO	0,00	-3657,62	-222,96	7663,31	93360,14	197546,18	252429,49	309196,86	479237,16	548164,16	618063,59
Inversiones en activos fijos del periodo	180565,40	0,00	0,00	0,00	1506,96	0,00	28929,30	1959,05	0,00	0,00	2546,76
Inversiones en capital de trabajo	9434,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. INVERSIONES NETAS DEL PERIODO	190000,00	0,00	0,00	0,00	1506,96	0,00	28929,30	1959,05	0,00	0,00	2546,76
3. (=1-2) FLUJOS DE CAJA NETOS	-190000,00	-3657,62	-222,96	7663,31	91853,18	197546,18	223500,19	307237,81	479237,16	548164,16	615516,83

TASA DE DESCUENTO

18,00%

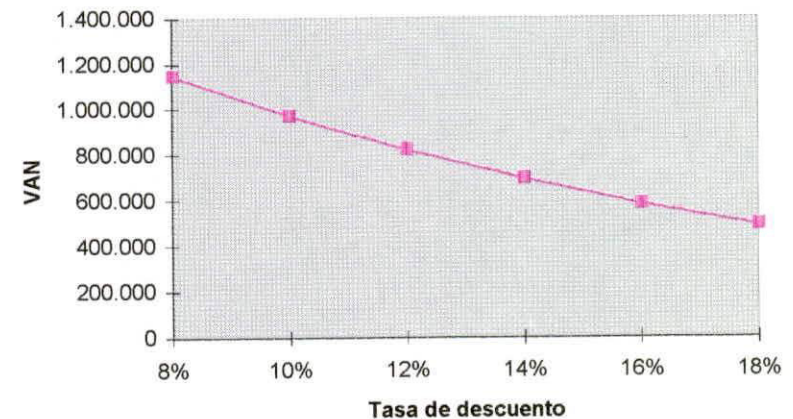
FLUJO DESCONTADO

	-3099,58	-160,12	4664,13	47376,85	86349,26	82791,52	96449,64	127495,37	123586,94	117603,39
--	----------	---------	---------	----------	----------	----------	----------	-----------	-----------	-----------

VAN DEL PROYECTO	TASA DESC.
493057,29	18,00%
1152819,19	8,00%
974818,55	10,00%
824098,70	12,00%
695981,26	14,00%
586666,98	16,00%
493057,29	18,00%

TIR = 41,03%

VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO



CUADRO 19



ANEXO IV

FLUJO DE CAJA NETO

	Año 0	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
UTILIDAD NETA	0,00	-10901,26	-12196,58	-7922,16	158232,38	299414,21	355140,34	412273,74	617351,36	686484,65	755673,98
Mas: depreciación	0,00	7243,64	7243,64	7243,64	7301,60	7301,60	8265,91	8332,56	8332,56	8332,56	8332,56
1. FLUJO DE FONDOS NETO DEL PERIODO	0,00	-3657,62	-4952,94	-678,52	165533,98	306715,81	363406,25	420606,31	625683,93	694817,22	764006,55
Inversiones en activos fijos del periodo	180565,40	0,00	0,00	0,00	1333,08	0,00	24107,75	1533,04	0,00	0,00	1763,00
Inversiones en capital de trabajo	9434,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. INVERSIONES NETAS DEL PERIODO	190000,00	0,00	0,00	0,00	1333,08	0,00	24107,75	1533,04	0,00	0,00	1763,00
3. (=1-2) FLUJOS DE CAJA NETOS	-190000,00	-3657,62	-4952,94	-678,52	164200,90	306715,81	339298,50	419073,26	625683,93	694817,22	762243,55

TASA DE DESCUENTO

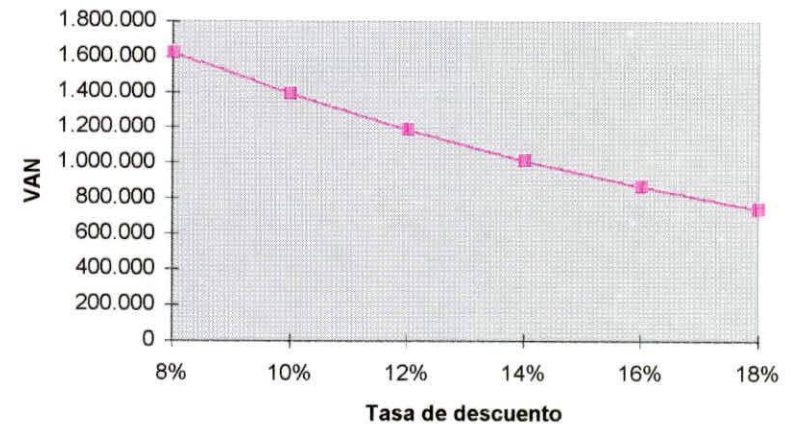
18,00%

FLUJO DESCONTADO		-3099,68	-3557,13	-412,97	84693,00	134068,31	125686,86	131557,59	166455,80	156650,76	145637,66
------------------	--	----------	----------	---------	----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

VAN DEL PROYECTO	TASA DESC.
747680,20	18,00%
1628292,75	8,00%
1391679,96	10,00%
1190844,24	12,00%
1019709,75	14,00%
873334,25	16,00%
747680,20	18,00%

TIR = 48,52%

VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO



CUADRO 19

ANEXO V

DESARROLLO FORMATIVO DEL FUTBOLISTA

EDADES	U - 6	U - 8	U - 10	U - 12	U - 14	U - 16	U - 18
ETAPAS	INICIACION AL JUEGO				FUNDAMENTOS Y APRENDIZAJE		Entrenamiento para alto rendim.
PROFESOR	INICIADOR				MONITOR		ENTRENADOR
ENTRENAMIENTO/SEMANA	2	2 - 3	3	3 - 4	4- 6	5 - 7	5 - 6 -7- 8
TIEMPO DIARIO	50 Minutos	60 Minutos	70 Minutos	70 minutos	80 minutos	90 minutos	90 - 120 minutos
INTENSIDAD	40%	40%	50%	55%	60%	70 - 80 %	90 - 100 %
BALON	CAUCHO	CAUCHO No3	No 3 ó 4	No. 4	No. 4 ó 5	No. 5	No. 5
CANCHAS	1/4 cancha	1/4 cancha	1/4 - 1/2 cancha	1/2 - 3/4 cancha	3/4 y cancha entera	Cancha entera	Cancha entera
JUGADORES	7 vs. 7	7 vs. 7	7 u 11 vs. 11	11 vs. 11	11 vs. 11	11 vs. 11	11 vs. 11
GRADO DE COMPETENCIA	Seleccionar	JUGAR PARA APRENDER JUGAR EN FORMA LIBRE			Aprender para jugar. Competencia formativa	Jugar para competir . Sistema complejo	Competir para ganar. Búsqueda del resultado deportivo
OBJETIVOS GENERALES	Búsqueda del talento	INICIAR	FOMENTAR Y JUGAR AL JUEGO		FORMAR Y PRACTICAR	MEJORAR Y PERFECCION	Afinar y poner en práctica en competencias del alto rendimiento
PSICOLOGICO	Concentración en aprendizaje	Avidez por aprender	Atención y concentración sociedades	Forma, equipo, clubes, etc.	Inestabilidad emocional, búsqueda de su personalidad en formación		Madurez, equilibrio, personalidad definida. Lider grupal
TECNICO	Superficie de contacto	Fundamentos Técnicos. Control balón	Desarrollo de fundamentos Técnicos	Pulimento de Fundamentos técnicos	Dominar todas las habilidades técnicas	Afinamiento de los fundamentos técnicos a mayor velocidad	Saber todo en cuanto al manejo del balón y su utilización
TACTICO	Jugar para aprender	La posesipon del balón	Atacar y defender con reglas	Principios y Juegos	Trabajar con juegos - tácticas menors	Iniciación a sistemas complejos, saber cómo, cuándo y donde.	Mejorar acciones individuales y colectivas del equipo, mediante análisis de partidos. Tácticas
FISICOS	CUALIDADES MOTRICES				VALENCIAS FISICAS		VALENCIAS FISICAS
	OBSERVAR	DESARROLLAR	MEJORAR	PERFECCIONAR	DESARROLLO - MEJORAMIENTO		ENTRENAMIENTO CON GRAN CARGA

OBJETIVOS

FUENTE: FUTBOL PLANIFICADO - AUTOR: DENIS DAU KARAM

CUADRO 5

ANEXO VI

La Ley de Educación Física, Deportes y Recreación

Entre otros artículos dice:

TITULO I

Art.1.- Esta Ley regula el ejercicio de la educación física, los deportes y la recreación, como actividades formativas del hombre.

Art. 2.- La planificación, organización, ejecución, coordinación y control de la educación física, los deportes y la recreación constituyen funciones obligatorias del Estado, que ejercerá el Ministerio de Educación y Cultura a través del Consejo Nacional de Deportes y la Dirección Nacional de Educación Física, Deportes y Recreación.

TITULO II

Art. 11.- El deporte ecuatoriano se clasifica en :

- a) Deporte aficionado (amateur); y,
- b) Deporte profesional

Art. 20.- El deporte profesional se registrará por las normas internacionales y sus propios reglamentos, que serán aprobados por el Ministerio de Educación y Cultura, previo informe del Consejo Nacional de Deportes.

Reglamento General de la Ley de Educación Física, Deportes y Recreación

(RO. 863, 28- VI-79)

El Deporte Profesional estará dirigido y controlado por las Federaciones Nacionales respectivas.

Para la práctica del deporte profesional los clubes deberán tener por lo menos, doscientos (200) socios cotizantes; destinar recursos económicos especiales para este objetivo; disponer en propiedad canchas para la practica de dicho deporte; y fomentar la practica de cuatro deportes aficionados (amateur).

La autorización será concedida por el Consejo Nacional de Deportes, previa solicitud que reúna los requisitos anotados.

Los Clubes que actualmente practican el deporte profesional. tendrán un plazo de tres años para completar los requisitos establecidos.

En caso de no cumplirse estos requisitos, el Consejo Nacional de Deportes cancelará la autorización para que siga actuando como tal.

TITULO III

DE LA ORGANIZACION DEPORTIVA

CAPITULO PRIMERO

CONCEPTOS GENERALES

Art. 23.- El deporte ecuatoriano se organizará y regulará a través del Ministerio de Educación y Cultura y se regirá por la presente Ley y sus reglamentos, por las demás leyes de la República, por las reglamentaciones deportivas internacionales y por los estatutos y reglamentos legalmente aprobados.

Art. 24.- La organización deportiva tendrá los siguientes niveles:

- Ministerio de Educación y Cultura;
- Consejo Nacional de deportes;
- Comité Olímpico Ecuatoriano;
- Federaciones Nacionales por Deporte y Asociaciones Provinciales por Deporte;
- Federación Deportiva Nacional
- Federaciones Deportivas Provinciales y ligas Deportivas Cantonales, Parroquiales y Barriales;
- Clubes Deportivos.

Reglamento General de la Ley de Educación Física, Deportes y Recreación

(R. O. 863. 28-VI- 79)

Los niveles de los Organismos Deportivos, taxativamente son:

Primer Nivel: Ministerio de Educación y Cultura;

Segundo Nivel: Consejo Nacional de Deportes;

Tercer Nivel: Federación Deportiva Nacional; Comité Olímpico Ecuatoriano; y,
Federaciones Nacionales por deporte;

Cuarto Nivel: Consejos Deportivos Provinciales; y, Asociaciones por Deporte;

Quinto Nivel: Ligas deportivas Cantonales; Ligas Deportivas Barriales; y

Sexto Nivel: Clubes deportivos.

Únicamente a través de estos organismos, en sus niveles, funcionará la educación física, los deportes y la recreación en el País.

Los deportes militares y estudiantiles estarán regidos por sus normas específicas, pero su participación será obligatoria en el deporte controlado por los niveles que constan en esta disposición, bajo las normas de la Ley y el presente Reglamento, de manera especial, cuando se trate de representaciones para certámenes es nacionales e internacionales.

Art. 25.- Las Entidades deportivas del país tendrán los siguientes organismos de funcionamiento:

- a) Asamblea;
- b) Directorio; y.
- c) Los demás que sus Estatutos y Reglamentos establezcan, de acuerdo con su propia modalidad deportiva.

CAPITULO IX

De los clubes

Art. 62.- El club deportivo es la organización elemental en el sistema deportivo ecuatoriano. Se constituye por una agrupación de personas con objetivos y metas comunes, orientadas al fomento de la actividad física en cualquiera de sus modalidades.

Art. 63.- Para que el club deportivo goce los beneficios que señala esta Ley y pueda realizar su actividad como tal, debe reunir los siguientes requisitos:

- a) Tener personalidad jurídica;
 - a. Afiliarse al organismo deportivo que corresponda a su jurisdicción, integrándose así al sistema deportivo nacional.; y
- b) Los demás que contemplen los reglamentos

Reglamento General a la Ley de Educación Física, Deportes y Recreación:

(Reg. Oficial 863, 28-VI-79)

Para realizar sus actividades, los clubes deportivos con excepción de los dispuesto en la interpretación del artículo 20 de la Ley, deberán cumplir, además, de lo dispuesto en los literales a) y b) de este artículo, los siguientes requisitos:

1.- a) En las poblaciones que tengan hasta

50.000 habitantes, deberán tener por lo menos 25 socios cotizantes mayores de edad.

b) En las poblaciones que tengan hasta 150.000 habitantes, deberán tener por lo menos 50 socios cotizantes mayores de edad.

c) En las poblaciones que tengan más de 150.000 habitantes, deberán tener por lo menos 100 socios cotizantes mayores de edad.

2.- Tener una Sede Social permanente.

Las excepciones serán consideradas por el Consejo Nacional de Deportes.

TITULO IV

DEL APOYO AL DEPORTE

CAPITULO I

DE LA PROTECCION AL DEPORTE

Art 64.- Los escenarios deportivos administrados por entidades amparadas por esta Ley estarán exentos del pago del consumo de energía eléctrica y agua, que obligatoriamente deben ser proporcionadas por las empresas públicas o privadas que mantengan tales servicios.

Reglamento General de la Ley de Educación Física. Deportes y Recreación

(RO. 863, 28-VI-79)

Art. 5.- Las ligas deportivas barriales y los clubes deportivos, para gozar del derecho establecido, presentarán su solicitud al Consejo Nacional de Deportes, acompañando sus estatutos debidamente legalizados; los títulos de propiedad del recinto deportivo; y, una certificación del Consejo Deportivo Provincial de la jurisdicción respectiva que acredite que el solicitante consta en sus registros, por lo menos dos años antes de la fecha de la certificación; que el recinto está destinado a la práctica del deporte...

LEY DEL FUTBOLISTA PROFESIONAL

DEFINICION

Art. 1.-Para los efectos de esta Ley, se entenderá por futbolista profesional al deportista que, habiendo celebrado un contrato escrito con un club afiliado a la Federación Ecuatoriana de Fútbol, además de la reposición de los gastos necesarios para el desarrollo de sus actividades, también percibiére una remuneración periódica.

DEL CONTRATO

Art. 2.-El contrato entre un club y un futbolista profesional será celebrado obligatoriamente por escrito.

Art. 3.-El contrato que un club celebre con un futbolista profesional cuyo pase le pertenezca podrá ser por tiempo fijo o por tiempo indefinido.

E] contrato por tiempo fijo o por tiempo indefinido tendrá un plazo mínimo de duración de un año.

A falta de las estipulaciones expresas, se entenderá que el contrato ha sido celebrado por tiempo indefinido.

Art. 4.-El contrato entre un club y un futbolista profesional cuyo pase no le pertenezca podrá ser celebrado por tiempo indefinido, por tiempo fijo, para la temporada o para un evento.

Art. 5.-Si vencido el plazo no se celebrare un nuevo contrato y el futbolista profesional continuare prestando sus servicios en el club, se entenderá que ha sido renovado por un periodo igual y por una sola vez.

Si el club no desee renovar el contrato, deberá notificar por escrito al futbolista profesional con un mes de anticipación, por o menos, a la fecha de su terminación.

Art. 6.-El contrato celebrado entre un club y un futbolista profesional menor de 18 años deberá ser autorizado por escrito, por sus padres o representantes legales-

Art. 7.- Todos los contratos celebrados entre un club y un jugador de fútbol profesional deberán ser inscritos obligatoriamente en la Secretaria de la Federación Ecuatoriana de Fútbol dentro del plazo máximo de quince días, contados a partir de la fecha de su suscripción

El club deberá entregar obligatoriamente una copia del contrato, con la razón de la inscripción en la Secretaría de la Federación Ecuatoriana de Fútbol, al futbolista profesional.

Art. 8.- El futbolista profesional no podrá actuar en ningún partido oficial si su contrato no hubiere sido inscrito en la Secretaría de la Federación Ecuatoriana de Fútbol.

DE LA PROPIEDAD DE LOS PASES

Art 9 - El pase de un futbolista profesional únicamente podrá ser de propiedad de un club de fútbol profesional constituido legalmente, de acuerdo con lo establecido en la Ley de Educación Física, Deportes y Recreación.

Art. 10.- No obstante lo señalado en el artículo precedente, el futbolista profesional también podrá ser propietario de su pase.

Art. 11 . - Si se comprobare que el pase de un futbolista profesional pertenece a una persona natural o jurídica distinta, se procederá en la siguiente forma:

- a) Si la persona natural fuere dirigente, perderá esa calidad y no podrá volver a desempeñar ningún cargo en las instituciones del fútbol profesional ecuatoriano; y,
- b) En cualquier caso, el pase del jugador quedará en propiedad exclusiva del club en el cual estuviere actuando.

DE LAS TRANSFERENCIAS

Art 12 - El futbolista profesional no podrá ser transferido de un club a otro sin consentimiento expreso.

ANEXO VII

MEGATEAM CLUB

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Total de encuestas	70	100,00%
--------------------	----	---------

Tiene Ud. hijos varones entre los 6 y 15 años de edad?

5 años	3	4,29%
6 años	9	12,86%
7 años	14	20,00%
8 años	10	14,29%
9 años	9	12,86%
10 años	10	14,29%
11 años	5	7,14%
12 años	1	1,43%
13 años	4	5,71%
14 años	3	4,29%
15 años	2	2,86%

Le gustaría que su hijo practique el fútbol?

Si	65	92,86%
No	5	7,14%

Le gustaría que su hijo practique el fútbol dentro de una academia deportiva especializada?

Si	62	88,57%
No	8	11,43%

Cuánto estaría dispuesto a pagar por mes en una academia especializada de fútbol?

\$10 /mes	33	47,14%
\$20 /mes	26	37,14%
\$30 /mes	3	4,29%
\$40 /mes	0	0,00%
\$50 /mes	0	0,00%
más de \$50 /mes	0	0,00%

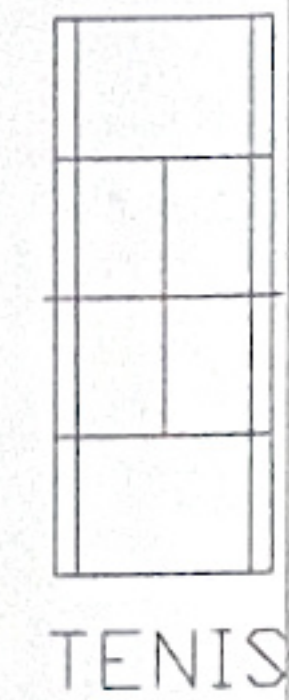
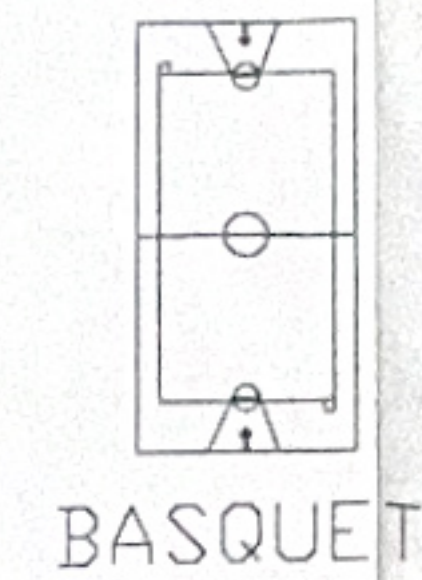
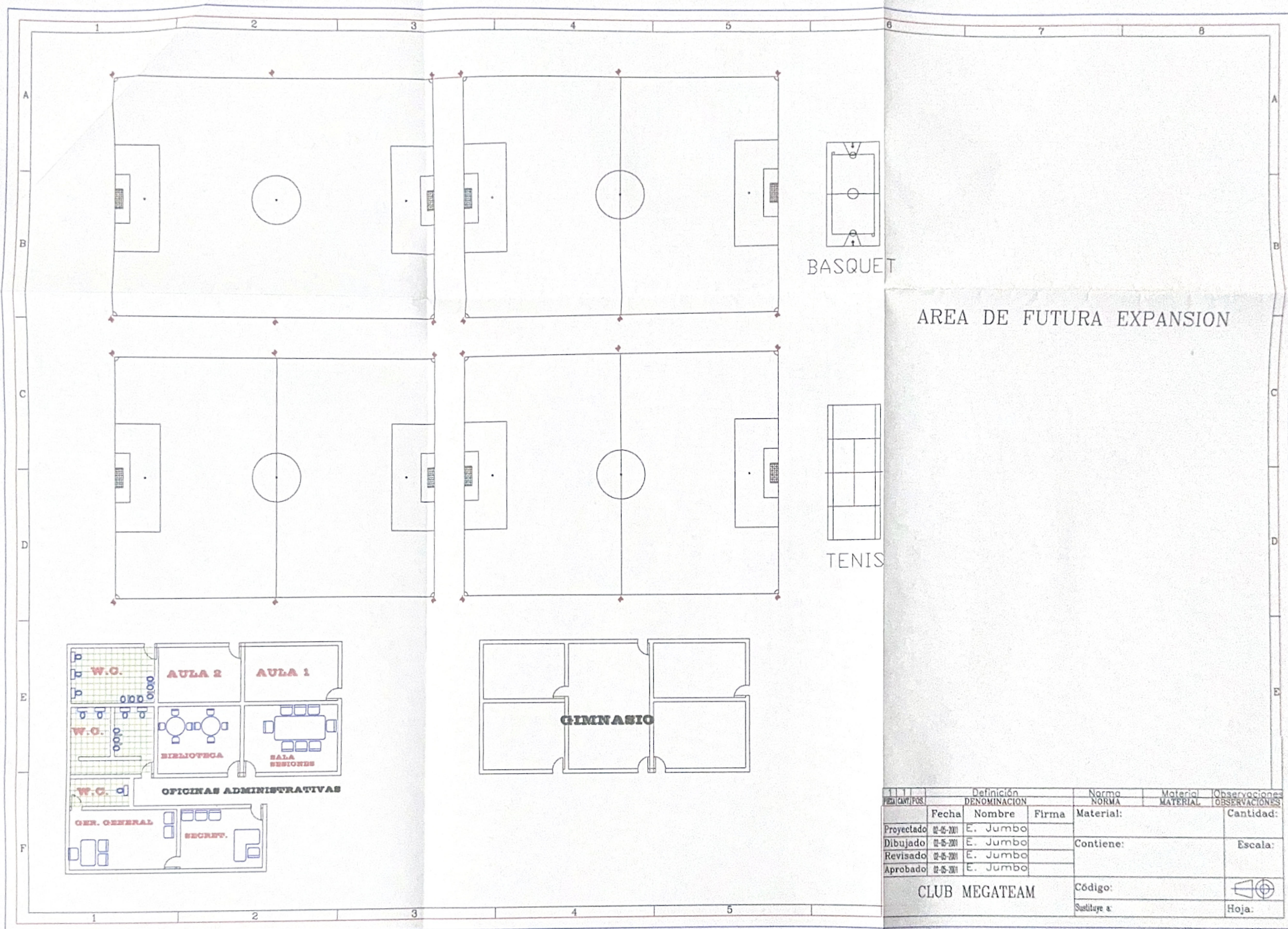
Cuáles de los siguientes atributos debe tener una academia de fútbol donde entrenaría su hijo?

Infraestructura física	49	70,00%
Entrenadores especializados	55	78,57%
Seguridad física	34	48,57%

Cuáles de los siguientes beneficios esperaría Ud. que su hijo obtenga de la academia de fútbol?

Profesión alternativa	48	68,57%
Práctica deportiva sana	49	70,00%
Educación en la nutrición	43	61,43%
Liderazgo	25	35,71%
Desarrollo físico y mental	58	82,86%
Otras cualidades	1	1,43%

ANEXO VIII



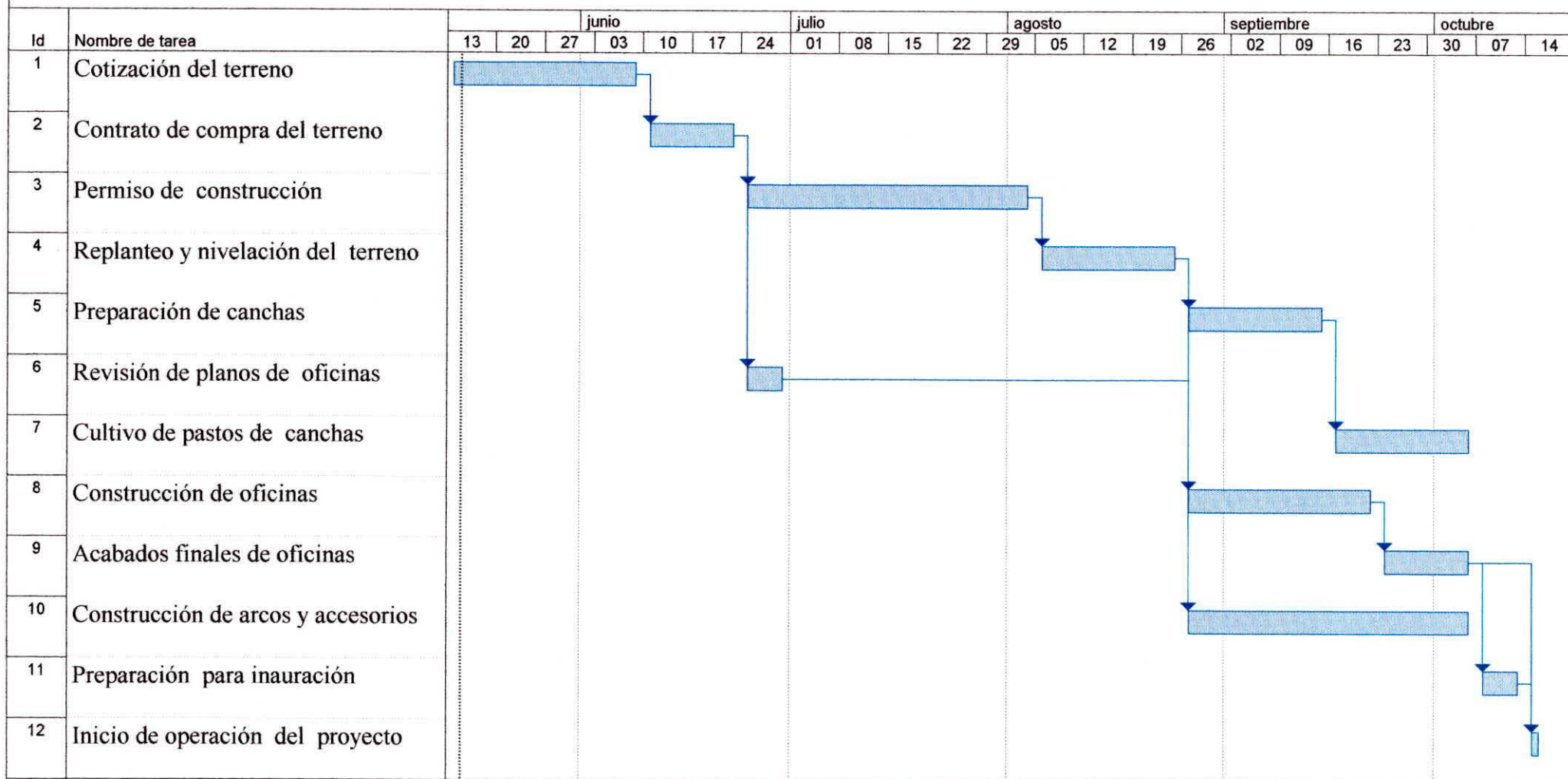
AREA DE FUTURA EXPANSION

GIMNASIO

1	1	Definición			Norma	Material	Observaciones	
FECHA	CANT.	POS.	DENOMINACION			NORMA	MATERIAL	OBSERVACIONES
	Fecha	Nombre	Firma	Material:			Cantidad:	
Proyectado	02-05-2001	E. Jumbo		Contiene:			Escala:	
Dibujado	02-05-2001	E. Jumbo						
Revisado	02-05-2001	E. Jumbo						
Aprobado	02-05-2001	E. Jumbo						
CLUB MEGATEAM				Código:				
				Sustituye a:				

ANEXO IX

CRONOGRAMA DE EJECUCION DEL PROYECTO MEGATEAM CLUB



Proyecto: MEGATEAM CLUB
Fecha: ma 15/05/01

Tarea



División



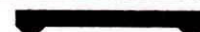
Progreso



Hito



Resumen



Tarea resumida



División resumida



Hito resumido



Progreso resumido



Tareas externas



Resumen del proyecto

