



**Universidad Nacional Autónoma de México  
Facultad de Estudios Superiores Acatlán**

**“Deportivo Paralímpico”**

**Tesina**

Que para obtener por el grado de:

**Licenciado en: Economía**

Presenta:

**Javier Izquierdo Sánchez**

Tutor:

**Licenciado Jorge Villegas Hernández  
Facultad de Estudios Superiores Acatlán**

**Santa Cruz Acatlán, Naucalpan, Estado de México, noviembre de 2018**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **Tema: Proyecto de un Deportivo Paralímpico**

### **Centro deportivo para personas con discapacidad.**

La idea principal es crear un centro donde se puedan desarrollar de manera natural y deportiva personas con alguna discapacidad, ya que esto ayudaría mucho a la sociedad y se buscaría en un futuro la creación de una fundación apoyada por grandes empresas para poder percibir ingresos.

El proyecto sería de tipo social y sería regional ya que solamente en un principio tendría un alcance regional para las personas que vivan en una región específica (donde se construirá)

Sería un servicio a la comunidad y se buscaría hacer ruido en redes sociales de las labores sociales y deportivas que se llevan a cabo dentro de él para que el mismo eco de las redes sociales busquen meter consciencia en grandes empresas y ellas decididas a hacer labor social busquen apoyar con donativos el deportivo y posteriormente la fundación que se buscara crear.

### **¿Porqué?**

En la actualidad el apoyo al deporte paralímpico se encuentra muy estancado ya que muchas veces se nubla la visión y el apoyo en el deporte tradicional pero viendo números México es 5ta potencia mundial en deporte paralímpico en muchos rubros es decir, que nuestros deportistas paralímpicos se encuentran dentro de la elite, esto sin recibir un solo peso de apoyo no solo para vivir sino también para desarrollarse correctamente, es por eso que buscamos no solamente darle un giro diferente al desarrollo del deporte paralímpico sino apoyar a una minoría la cual ha

demostrado tener carácter y ganas de hacer las cosas, y año con año demuestran el querer salir adelante y nos preguntamos

## **Objetivos:**

Objetivo primario:

1. Construcción de un complejo deportivo que sea especializado en personas con alguna discapacidad.

Objetivos secundarios.

- Tener la información necesaria para la construcción de un complejo para el deporte paralímpico
- Presentar una iniciativa real y viable
- Identificar áreas de oportunidad de la competencia para poder otorgar mejoras y no caer en los mismos errores.

## **Hipótesis**

**¿Por qué no apoyarlos y ver hasta dónde llegamos?**

Pregunta importante que nos hace ver números aún más crudos como es el **50%** de personas en depresión post discapacidad, ese porcentaje se reduciría en **30%** o más cuando las personas se sienten parte de algo para de que no todo está perdido y pueden volver a luchar y tener metas y sueños, el deportivo albergara instalaciones adecuadas para que los deportistas en general puedan desarrollar sus habilidades o simplemente sentirse parte de un equipo y buscar practicar algún deporte o simplemente como un pasatiempo.

Nos encantaría que en un futuro de nuestras instalaciones salieran personas que pudieran integrar equipos representativos de nuestra nación, pero el fin del

deportivo es acabar con los problemas que se llegan a dar post discapacidad física como lo es depresión, adicciones, sobrepeso, etc.

Para eso ofrecemos todas las disciplinas para poder ayudar y atacar todos los frentes que sean posibles y ayudar a la más grande cantidad de personas, como lo son basquetbol de silla el cual es muy popular, fútbol para ciegos en el cual México es una actual potencia mundial, Atletismo en general, Gimnasio y hasta un simple acondicionamiento físico que ayude a sentirse vivos y ayudar con problemas como sobrepeso y enfermedades que deriven eso.

## **Metodología**

### **Etaa #1 Identificación del proyecto:**

La identificación es el momento de gestación del proyecto. Está orientada a sentar las bases del mismo, a determinar cuál es el problema que se quiere resolver, a quiénes afecta, y cuál es la nueva situación que queremos alcanzar con nuestra actuación.

Durante esta fase recogemos la información necesaria para adoptar las primeras decisiones que vayan en consonancia con los criterios y estrategias que pretendemos definir en el proyecto. Para ello es necesario tener en cuenta de manera simultánea: los medios que se utilizan para la recogida de información y los pasos para un análisis global de la misma.

1- El análisis de la participación, en el que responderemos a las siguientes preguntas: ¿Quiénes son los futuros beneficiarios?, ¿Quién desarrollará en proyecto?, ¿Quiénes serán los que colaboran y/o financian el proyecto?

2- El análisis de los problemas: ¿Cuál es el problema central que queremos enfocar? ¿Cuáles son sus causas y consecuencias?

3- El análisis de los objetivos: ¿Cuál es el objetivo principal del proyecto? ¿Cuáles son los fines y medios para conseguirlo?

4- El análisis de alternativas o estrategias: ¿Sobre qué medios y fines se actúa prioritariamente?, ¿Cómo se planifica conseguir estos objetivos en el tiempo?

## **Etapas #2 Formulación y planificación del proyecto**

La fase de formulación de un proyecto es un paso fundamental para lograr que reciba el apoyo financiero necesario para ponerlo en marcha. Sin embargo, es importante considerar que una buena formulación del proyecto se consigue después de haber pasado tiempo suficiente en la identificación del mismo y en la selección de la convocatoria adecuada para que sea financiado.

Este trabajo previo te permite entonces tener ya claro aspectos fundamentales del proyecto como:

- Los objetivos perseguidos por el proyecto.
- La estrategia planteada para conseguir estos objetivos.
- Los beneficiarios/as finales y todas las partes interesadas.
- La convocatoria del financiador en base a la cual se definirá la formulación.
- En el caso de que en el proyecto participen varias organizaciones, los perfiles de socios que se involucrarán en el proyecto.

La formulación del proyecto tiene 2 objetivos fundamentales:

1. Presentar el guion de implementación del futuro proyecto, clarificando y planificando todos los mecanismos que tienen que se tienen que implementar para conseguir los resultados planteados.
2. Convencer a los financiadores de que tu propuesta es la mejor y deben financiarla.

Por estas razones la formulación suele ser un equilibrio entre, por una parte, el deseo de convencer y “seducir” al financiador y, por otra parte, la definición una propuesta realista y viable que permita conseguir los resultados pretendidos si se aprueba la financiación del proyecto.

En esta etapa definiremos y pondremos en relación:

- El objetivo general: descripción objetiva y concisa de los cambios de las condiciones del entorno que se pretende alcanzar con la intervención planeada.
- Los objetivos específicos: cambios de comportamiento de las personas, instituciones y grupos que generan la situación actual, negativa, que se pretende resolver. Sin esos cambios de comportamiento el objetivo general no es alcanzable.
- Los resultados esperados definidos para cada objetivo específico.
- Las actividades propuestas por el proyecto para alcanzar dichos resultados, así como su calendarización.
- Los recursos necesarios para desarrollar las actividades: personal, recursos financieros, o disponibilidad de equipos.
- Desarrollo de los costes del proyecto en función de los recursos necesarios.
- Las limitaciones externas del proyecto: condiciones necesarias para poder realizar el proyecto.
- Los indicadores medibles y objetivos para evaluar el proyecto.
- El procedimiento para determinar los indicadores objetivamente verificables y las fuentes de verificación del proyecto.
- Los factores de calidad del proyecto que permiten su sostenibilidad y éxito final, como el plan a llevar a cabo para la comunicación y difusión del proyecto, garantizar la igualdad entre mujeres y hombres, protección de medio ambiente y sostenibilidad económica y financiera, entre otros factores.

## **Marco teórico**

¿Qué son deportes paralímpicos?

El término deportes paralímpicos abarca un amplio rango de deportes para personas con discapacidad que participan en competiciones deportivas a distintos niveles. En el contexto de los Juegos Paralímpicos de Verano y de invierno, se refiere a las actividades deportivas de alto nivel organizadas como parte del Movimiento Paralímpico mundial. Estos deportes se organizan y se desarrollan bajo la supervisión del Comité Paralímpico Internacional y otras federaciones deportivas internacionales.

Los Juegos Paralímpicos son el máximo exponente de los Deportes Paralímpicos y constituyen un importante evento multideportivo internacional para atletas con discapacidades físicas. En este sentido se incluyen a deportistas con discapacidad motriz, amputaciones, ceguera y parálisis cerebral. A partir del año 2016, los Juegos Paralímpicos de Verano incluirán 22 deportes y 526 eventos, mientras que los Juegos Paralímpicos de Invierno abarcarán 5 disciplinas y cerca de 72 eventos deportivos. Cabe destacar que el número y tipo de eventos puede variar en las diferentes ediciones de los Juegos Paralímpicos.

La historia del Movimiento Paralímpico se remonta a 1888, año en el que surgieron en Berlín los primeros clubes deportivos para personas sordas. Posteriormente, tras la Segunda Guerra Mundial, el Movimiento Paralímpico empezó a desarrollarse plenamente. El objetivo que se marcó pasaba por atender al gran número de veteranos de guerra y civiles que habían sido heridos durante el conflicto bélico.

En 1944, a petición del gobierno del Reino Unido, el Doctor Ludwig Guttmann abrió un centro para pacientes con lesiones de médula en el Hospital de Stoke Mandeville. Allí, lo que en un principio fueron deportes de rehabilitación evolucionaron y pasaron a tener un ánimo más recreativo para, posteriormente, convertirse en prácticas competitivas. El 29 de julio de 1948, día de la ceremonia inaugural de los Juegos Olímpicos de Londres 1948, Guttmann organizó la primera competición para atletas en silla de ruedas, que bautizó con el nombre de "Juegos de Stoke Mandeville". En los mismos participaron 16 militares, que compitieron en la modalidad de tiro con

arco. Más tarde, en 1952, antiguos militares holandeses se unieron al Movimiento Paralímpico y se fundaron los "Juegos Internacionales de Stoke Mandeville".

Estos juegos fueron el embrión de los Juegos Paralímpicos, que tuvieron lugar por primera vez en 1960 en Roma, Italia y en los que participaron 400 atletas de 23 países. Desde entonces se realizaron cada cuatro años sin interrupción: Tokio 1964, Tel-Aviv 1968, Heidelberg 1972, Toronto 1976, Arnhem 1980, Nueva York 1984 y Seúl 1988.

Por su parte, en 1976 se celebraron los primeros Juegos Paralímpicos de Invierno en Suecia. Al igual que los juegos de verano, estos han tenido lugar cada cuatro años: Innsbruck 1988, Albertville 1992, Lillehammer 1994, Nagano 1998, Salt Lake City 2002, Turín 2006, Vancouver 2010 y Sochi 2014. Los próximos se celebrarán en el año 2018 en la ciudad de Pyeongchang, Corea del Sur.

A partir de los Juegos Olímpicos de Seúl 1988 y de los Juegos Olímpicos de Albertville 1992, Francia, los Juegos Paralímpicos de verano e invierno han tenido lugar en el mismo emplazamiento que los Juegos Olímpicos como consecuencia de un acuerdo alcanzado entre el Comité Paralímpico Internacional y el Comité Olímpico Internacional.

El 22 de septiembre de 1989 se fundó oficialmente en Düsseldorf, Alemania, el Comité Paralímpico Internacional como una organización sin ánimo de lucro. Su primera acción de relevancia fue la organización de los Juegos Paralímpicos de Barcelona 1992. Desde entonces ha organizado los juegos de Atlanta 1996, Sídney 2000, Atenas 2004, Beijing 2008 y Londres 2012. La próxima edición tendrá lugar en Río de Janeiro.

### Categorías de discapacidad

Los atletas que participan en los Juegos Paralímpicos están agrupados en diez categorías, que se basan en diferentes tipos de discapacidad:

Limitaciones físicas. Hay ocho tipos de limitaciones físicas:

- Limitaciones en la potencia muscular: Las alteraciones en esta categoría tienen en común que la función motora se ve reducida por la contracción de un músculo o

grupo de músculos (por ejemplo, los músculos de una extremidad, de una parte, del cuerpo o de la mitad inferior del mismo). En esta categoría están incluidos los deportistas que sufren paraplejía y cuadriplejía, distrofia muscular, los efectos de la poliomielitis y espina bífida.

- Alteración de la gama pasiva de movimiento: Reducción sistemática del rango de movimiento de una o más articulaciones. Los trastornos agudos como la artritis no están incluidos.
- Amputación o deficiencia en una o varias extremidades: Amputación total o parcial de los huesos o de las articulaciones debido a una enfermedad, traumatismo, o deficiencia congénita de extremidad.
- Diferencia en la longitud de las piernas: acortamiento óseo significativo producido en una pierna debido a una deficiencia congénita o traumatismo.
- Estatura baja: altura reducida como consecuencia de piernas más cortas de lo habitual, brazos y tronco. Esta limitación tiene su origen en un déficit músculo-esquelético de las estructuras de hueso o cartílago.
- Hipertrofia muscular: aumento anormal de la tensión muscular y disminución de la capacidad de un músculo para estirar. La hipertrofia muscular se puede generar por una lesión, una enfermedad o por condicionantes que involucran el daño al sistema nervioso central (por ejemplo, la parálisis cerebral).
- Ataxia: es un impedimento que consiste en una falta de coordinación de los movimientos musculares (por ejemplo, la parálisis cerebral o la ataxia de Friedreich).
- Atetosis: se caracteriza por movimientos involuntarios, desequilibrados y una dificultad para mantener una postura simétrica (por ejemplo, la parálisis cerebral o la coreoatetosis).

Discapacidad visual – Los atletas con discapacidad visual van desde quienes tienen una visión parcial, suficiente para ser juzgados legalmente como invidentes, hasta quienes sufren una ceguera total. De esta manera se incluye la alteración de uno o más componentes del sistema visual (estructura del ojo, receptores, vía el nervio óptico, y la corteza visual). Los guías visuales para atletas con deficiencia visual son

una parte tan íntima y esencial de la competición que el atleta con discapacidad visual y el guía se consideran un equipo. A partir del año 2012, estos guías (junto con los porteros visuales en Fútbol 5 pueden recibir medallas como propias.

**Discapacidad Intelectual:** Se incluyen a los deportistas con un deterioro significativo en el funcionamiento intelectual y limitaciones asociadas con la conducta adaptativa. El CPI se centra principalmente en los atletas con discapacidades físicas, pero el grupo de discapacitados intelectuales se ha añadido en algunas ediciones de los Juegos Paralímpicos. Únicamente pueden participar los atletas de élite con discapacidad intelectual diagnosticados antes de los 18 años. Cabe destacar que los Juegos Olímpicos Especiales Internacionales, reconocidas por el COI, están abiertos a todas las personas con discapacidad intelectual.

La clasificación de discapacidades determina qué atletas compiten entre sí. Algunos deportes están abiertos a varias categorías de discapacidad, como el ciclismo, mientras que otras especialidades están restringidas a una categoría, como el Fútbol 5. En algunos deportes compiten deportistas de diferentes categorías, pero sólo contra adversarios de su misma categoría de discapacidad (por ejemplo, en atletismo). Por su parte, en otras disciplinas se enfrentan atletas de diferentes categorías, como en natación. Habitualmente, los eventos en los Juegos Paralímpicos son nombrados con la categoría de la discapacidad relevante a la que pertenecen

### **México en los juegos paralímpicos**

México ha participado en 12 ediciones de los Juegos Paralímpicos de Verano, la primera presencia de la delegación mexicana en estos Juegos tuvo lugar en Heidelberg 1972. El país ha obtenido un total de 289 medallas en las ediciones de verano: 97 de oro, 90 de plata y 102 de bronce.<sup>2</sup>

En los Juegos Paralímpicos de Invierno México ha participado en cuatro ediciones, siendo Turín 2006 la primera aparición de la delegación mexicana en estos Juegos. El país no ha conseguido ninguna medalla en las ediciones de invierno

Evento				Total
 Heidelberg 1972	0	0	0	0
 Toronto 1976	16	14	9	39
 Arnhem 1980	20	16	6	42
 Nueva York 1984  Stoke Mandeville 1984	6	14	17	37
 Seúl 1988	8	9	7	24
 Barcelona 1992	0	1	10	11
 Atlanta 1996	3	5	4	12
 Sídney 2000	10	12	12	34
 Atenas 2004	14	10	10	34
 Pekín 2008	10	3	7	20
 Londres 2012	6	4	11	21
 Río de Janeiro 2016	4	2	9	15
<b>TOTAL</b>	97	90	102	289

Evento				Total
Atletismo	65	67	64	196
Halterofilia	0	1	1	2
Levantamiento de potencia	3	3	8	14
Lucha	0	0	1	1
Natación	25	16	26	67
Tenis de mesa	0	2	1	3
Tiro con arco	1	0	0	1
Yudo	3	1	1	5
<b>TOTAL</b>	97	90	102	289

## Crowdfunding

El micromecenazgo, crowdfunding o financiación colectiva, es un mecanismo colaborativo de financiación de proyectos. El mismo prescinde de la tradicional intermediación financiera, y consiste en poner en contacto promotores de proyectos que demandan fondos mediante la emisión de valores y participaciones sociales o mediante la solicitud de préstamos, con inversores u ofertantes de fondos que buscan en la inversión un rendimiento. En dicha actividad sobresalen dos características, como son: la unión masiva de inversores que financian con cantidades reducidas pequeños proyectos de alto potencial y el carácter arriesgado de dicha inversión.

En términos generales, el micromecenazgo consiste en la difusión pública, por parte de la persona que busca financiación, de la causa o negocio por el que brega, y la financiación mancomunada por parte de prestamistas independientes que simplemente simpatizan con la causa, o persiguen un crédito ofrecido por el prestatario. Dado que gran parte del éxito de esta forma de financiación descansa en la publicidad que se da al proyecto, las plataformas de financiación colectiva más importantes en la actualidad tienen soporte en Internet, por su alcance multitudinario y su bajo costo comparativo.

El micromecenaje puede ser usado para muchos propósitos, desde artistas buscando apoyo de sus seguidores, campañas políticas, financiación de deudas, vivienda, escuelas, dispensarios y hasta el nacimiento de compañías o pequeños negocios

Lo mejor de todo es que no es necesario que una sola persona aporte todo el dinero que se necesita, ya que éste se irá acumulando a partir de pequeñas aportaciones. Mientras se da a conocer el proyecto que busca financiación, puede llegar a conseguir potenciales clientes de cara al momento al que se lance, e incluso una buena publicidad. Pero lo cierto es que esta es una forma de poder llevar a cabo ideas empresariales con mucho potencial e interés que no podrían llegar ni siquiera a conocerse ni lanzarse de otra forma. Ha habido grandes proyectos basados en ello, muchas de ellas basándose en algo muy pequeño que ha sabido crecer.

Otra cosa que se consigue es obtener los primeros compradores, que son los inversores, los cuales pueden llegar a ser muy fieles al proyecto e incluso darlo a conocer a otras personas. Si alguien se interesa por invertir en un producto o servicio es porque cree en él. Permite hacerse una idea de las posibilidades de éxito cuando sea lanzada la idea empresarial. Basta con tener una buena idea, porque del dinero se encargan los inversores. Obviamente, se va a trabajar por conseguir que el proyecto tenga éxito, pero si no lo tiene no se ha perdido nada ni se han generado grandes deudas. No se depende de otra persona, se tiene un control del propio proyecto, se conocerá el alcance que podría tener e incluso se puede vender el producto antes de que se cree.

Los defensores de los métodos de financiación masiva argumentan que permite a las ideas creativas que no encajan en los patrones requeridos por las financieras convencionales obtener dinero en efectivo a través del apoyo y la solidaridad de grandes grupos de personas. Aparte de obtener financiación se obtienen potenciales clientes gracias al boca a boca.

Una desventaja es el requisito de divulgación del proyecto cuando aún se encuentra en fase muy tempranas y esto expone al promotor a que su idea sea copiada por otras empresas. Otro de los inconvenientes de esta forma de financiación es que hay pocas personas o empresas dispuestas a invertir en estos proyectos, ya que se encuentran en fases muy tempranas y podrían tener éxito como no.

¿Cómo funciona el crowdfunding en general?

El emprendedor (creativo...) envía el proyecto a la plataforma de Crowdfunding. Indicando descripción, cantidad necesaria, tiempo de recaudación, recompensas...

Algunos se valoran de forma comunitaria, otros los valora la plataforma de Crowdfunding...

Se publica el proyecto por un tiempo determinado, 30, 60, 90, 120 días.

Se promociona lo máximo posible.

Fin del plazo. Financiado o no.

Este esquema puede verse alterado en gran medida en función del tipo de crowdfunding del que estemos hablando: recompensas, donaciones, inversión o préstamos.

La comunidad como esencia del crowdfunding

¿Qué es una comunidad?

RAE “Conjunto de personas y/u organizaciones interesadas en que un proyecto salga adelante”. “Un grupo de personas con diversas características que se encuentran asociadas por vínculos sociales, comparten perspectivas comunes y participan en acción conjunta en localidades o entornos geográficos (o virtuales).”

La comunidad como esencia del crowdfunding

El éxito o el fracaso de todos los proyectos que lanzan campañas de crowdfunding se basa en la captación de interesados, miembros de una comunidad, o activación de los componentes de una comunidad. El papel de las plataformas suele ser secundario, y es el promotor, el que ha de realizar el trabajo principal de movilización de su comunidad, que a su vez están compuestas por microcomunidades.

## Índice

- a) Portada
- b) Tema y título
- c) Planteamiento del problema
- d) Objetivos de la investigación
- e) Hipótesis
- f) Metodología
- g) Marco teórico
- h) Índice
- i) Capítulo I el problema de investigación
  - Planteamiento del problema
  - Competencia
  - Plan de acción
  - Árbol de consecuencias
- j) Capítulo II: metodología
  - Matriz de marco lógico
  - Estrategía de ventas
  - Demanda de personas con discapacidad
  - Módulo CANVAS
  - Pronóstico de ventas
- k) Capítulo III: resultados
  - Resultados
- l) Experiencias en el ámbito
- m) Cronograma de trabajo
- n) Referencias bibliográficas

## **Capítulo I**

### **Planteamiento del problema**

El problema principal radica en el mal uso o en el nulo uso de recursos para el apoyo para este tipo de deportistas ya que en la actualidad encontramos únicamente 2 opciones en todo México y una de ellas es la CONADE siendo únicamente para uso exclusivo de deportistas de alto rendimiento esto hace que los deportistas normales no tengan un lugar dentro de esas instalaciones y la otra opción la cual adjunto, es un deportivo en Mérida el cual ya está muy descuidado y no tuvo el efecto ni la difusión esperada por lo cual su uso se ha empezado a volver poco eficaz y eficiente.

### **Competencia**

#### **Centro Deportivo Paralímpico de Yucatán**

Este complejo paralímpico tiene la característica de contar con una alberca techada, que tiene 6 carriles, un módulo de gradas para 80 espectadores, además hay una cancha de usos múltiples para la práctica de varias disciplinas deportivas y un edificio administrativo con sala de prensa, vestíbulo y oficinas propias.

Está ubicado a un costado del Centro Teletón y se espera que los deportistas que acudan puedan contar con lo último en tecnología para la práctica del deporte.

Estas instalaciones vendrán a reforzar los trabajos que por su parte realiza el Centro de Rehabilitación Infantil Teletón, ubicado a un costado del complejo deportivo, toda vez que los menores que requieran de utilizar dichas instalaciones, serán atendidos en la obra inaugurada este día.

La cancha de usos múltiples se construyó con pavimento sintético para discapacitados, preparada para deportes como baloncesto, voleibol, tenis de mesa, esgrima, judo y gimnasia. Por lo que toca al edificio administrativo cuenta con vestíbulo, sala de prensa, oficinas administrativas, archivo y servicios sanitarios.

El complejo también cuenta con servicios de enfermería, cafetería para 50 comensales, cocina y almacén, bodega de servicios, consultorio médico, a lo que se suma la alberca semiolímpica de entrenamiento con seis carriles, módulo de baños, cuarto de máquinas y gradas para 80 espectadores.

## Plan de acción

El deportivo de Yucatan tiene 5 años de antigüedad y empieza a presentar desperfectos como dice este artículo.

“Mérida, Yucatán; 21 de septiembre de 2017.- El Centro Deportivo Paralímpico inaugurado en 2012 por la entonces gobernadora Ivonne Ortega Pacheco y encargado a Freddy Sandoval Chí, quien sigue al frente, está en condiciones insalubres por el desuso e irregularidades en su uso.

En un recorrido hecho a invitación de usuarios de dichas instalaciones se constataron las condiciones de la alberca y los espacios que componen los 3,567 metros cuadrados del Centro.

Este sitio costó más de 49 millones de pesos y hoy es foco de infección y caldo de cultivo de bacterias ante la falta de mantenimiento y limpieza que pone en riesgo la salud de las personas que además, tienen que pagar cobros excesivos que fija Freddy Sandoval.



Los usuarios reportan que esas cuotas no se reportan al Instituto del Deporte del Estado de Yucatán (IDEY) y se vuelven negocio del director, en colusión con otros servidores.

“Como usuarios también recibimos un trato grosero y prepotente del director y de Jazmín Vargas, Miguel Pérez y Jair Canché, cuyo trabajo es mantener limpias las instalaciones, pero ni siquiera salen de sus oficinas con aire acondicionado”,

expresaron los inconformes, quienes indicaron que han expresado su malestar por escrito ante la dirección del IDEY pero no han obtenido respuesta, ni las condiciones en el paralímpico han cambiado.

Las condiciones en que se encuentran las regaderas, la cafetería y los sanitarios, así como la alberca es lamentable porque hay bacterias y el verdín están por doquier, además de la falta de los más elementales protocolos de higiene que debe presentar un centro deportivo de la importancia de éste.



“Y en las mañanas llegamos a las 5 y media y no nos prenden la luz”, indicaron algunos de los molestos usuarios que incluso han competido en aguas abiertas, pero también se expresan a nombre de todos los que utilizan estas instalaciones ya

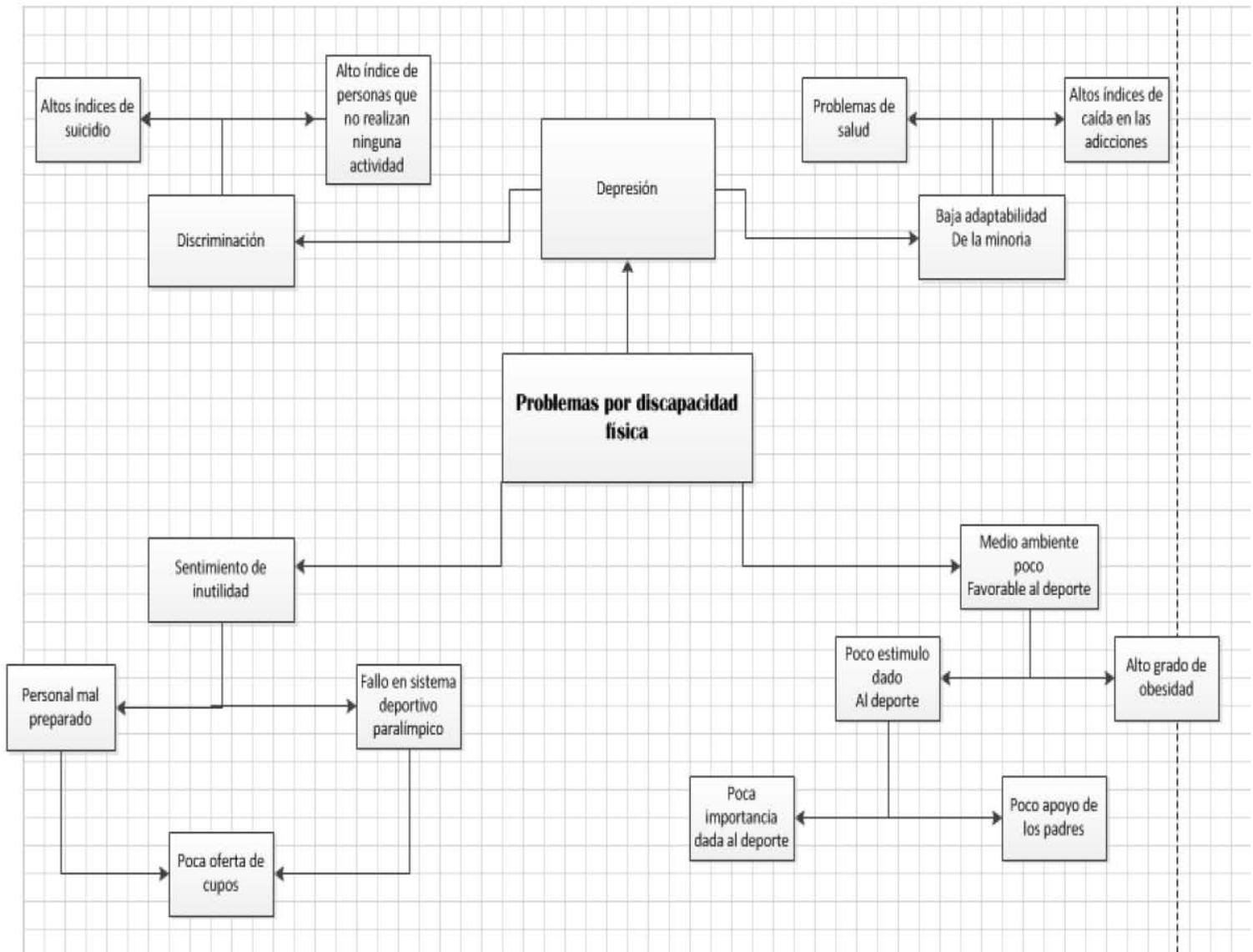
que temen que ante las condiciones deplorables puedan enfermarse por infecciones en la piel causadas por el moho y verdín.

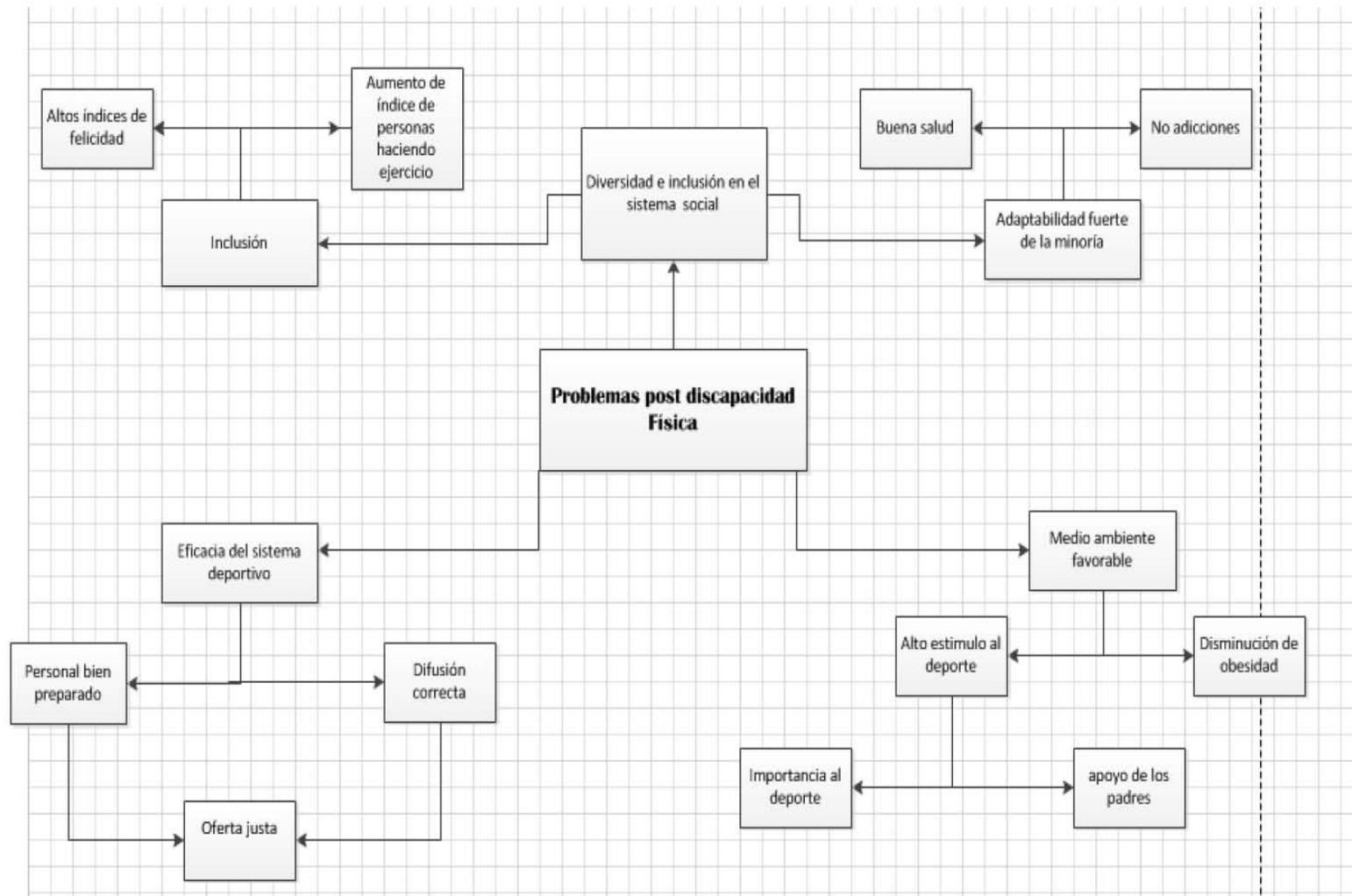
Por si fuera poco, la dirección del centro les pidió que aporten material de limpieza, además de los 300 pesos que les cobran al mes por sus credenciales apócrifas que se expiden al por mayor y de los que no dan cuenta al IDEY”.

Mi deportivo buscar suplir en una región nueva esta necesidad la cual si ponemos atención en la información brindada e indagando más acerca de el podemos llegar a la conclusión que ha apoyado a muchas personas.

Considerando la información pasada podemos concluir que únicamente en la región de la península tenemos el apoyo para esta minoría, esto es el gran problema que presenta este tipo de deportistas que buscan sentirse nuevamente adaptados en la sociedad o simplemente un escaparate de la discapacidad que aquejan.

A continuación se presentan los arboles de consecuencias para poder tener un paorama más ampplio de los problemas y sus soluciones.





De esta manera será más visible el nicho de problemas que podemos atacar y como podremos hacerlo de una forma más eficiente y correcta.

## Capítulo II Metodología

Para tener una idea mucho más aterrizada y correcta se presenta la matriz de marco lógico completa para poder entender con más exactitud el alcance y los objetivos

<b>MATRIZ DE MARCO LOGICO</b>				
<b>Nivel de objetivo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Medio de verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>Fines</b>	Dar una alternativa a las personas con discapacidades que gusten de practicar algún deporte.	Rentabilidad económica de la actividad deportiva de esa región.	Buscar ser certificado por la CONADE para en un futuro aportar deportistas a las selecciones nacionales y representativos nacionales.	Tener en un futuro una fundación de apoyo a los deportistas paralímpicos.
<b>Propósitos</b>	Desarrollar y mejorar el sistema deportivo paralímpico en México el cual en la actualidad es muy deficiente	Mejorar calidad de vida de las personas con discapacidad y disminuir riesgos de ocio.	Buscar ser certificado por la CONADE para en un futuro aportar deportistas a las selecciones nacionales y representativos nacionales.	Crecimiento y aportación a la sociedad con personas bien formadas con fuertes bases deportivas.
<b>Componentes</b>	Instalaciones adecuadas, entrenadores certificados y con programas especializados	Incremento en la capacidad de desarrollo de las personas con discapacidad, así como hacer	Buscar ser certificado por la CONADE para en un futuro aportar deportistas a las selecciones	Condiciones favorables para la práctica del deporte paralímpico en nuestra ciudad y en

	en cada persona.	un gran impacto social en la región en la que nos establezcamos	nacionales y representativos nacionales.	un futuro en nuestro país.
<b>Actividades</b>	Actividades físicas adecuadas y especializadas para cada discapacidad entrenamiento de alto rendimiento para desarrollar deportistas de alto impacto en la sociedad y poder ser capaces de aportar personas a los representativos nacionales.	Gastos, inversión e indicadores de bienestar social	CONADE.	Buscar la manera de financiar todas las actividades para que se llegue a tener un proyecto social sustentable y rentable en los primeros 5 años

## **Estrategia de ventas**

1. ¿Qué se venderá? Inversión en aspectos sociales y deducibles de impuestos
2. Clientes. Grandes compañías interesadas en hacer labor social
3. Diferenciación. Poco apoyo a deporte paralímpico lleva a tener un nicho nuevo para las empresas.
4. Mensaje de venta: Al invertir con nosotros tendrás beneficios sociales, así como fiscales para mejorar tu imagen y tu margen fiscal.
5. Canal de ventas: Promoción vía redes sociales.
6. Promoción: redes sociales.
7. Indicadores de desempeño: Inversionistas que busquen adquirir el compromiso con el complejo deportivo.

### Justificación

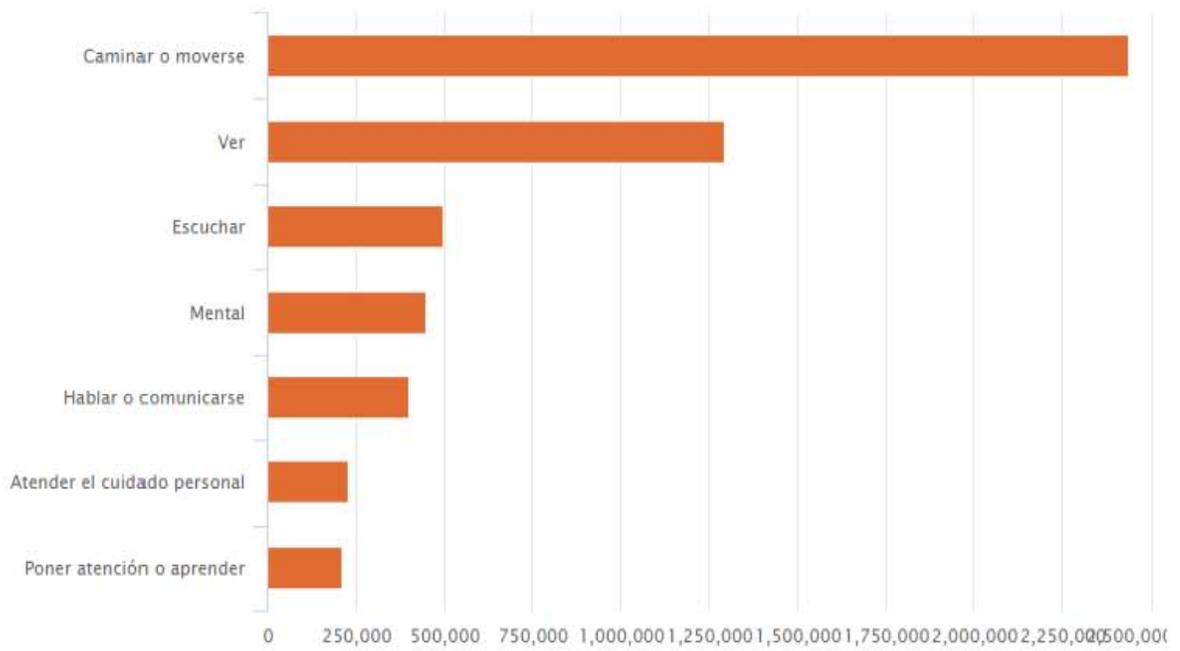
Principalmente se buscará atender la más grande cantidad de personas en el deportivo con alguna discapacidad esto en un futuro dará pie a que empresas busquen apoyar a los deportistas dando con ello incentivos a una futura fundación que se formará entre los socios para poder cubrir todos los gastos asociados al mismo.

La estrategia es simple y lleva de la mano la filosofía del mismo deportivo el cual será sin ánimo de lucro y meramente para apoyar, las empresas o gobierno que busquen acercarse para llevar a cabo labor social y o ayudarse con impuestos nos ayudaran a cubrir los gastos y en un futuro a llevar campañas más fuertes para con el mismo

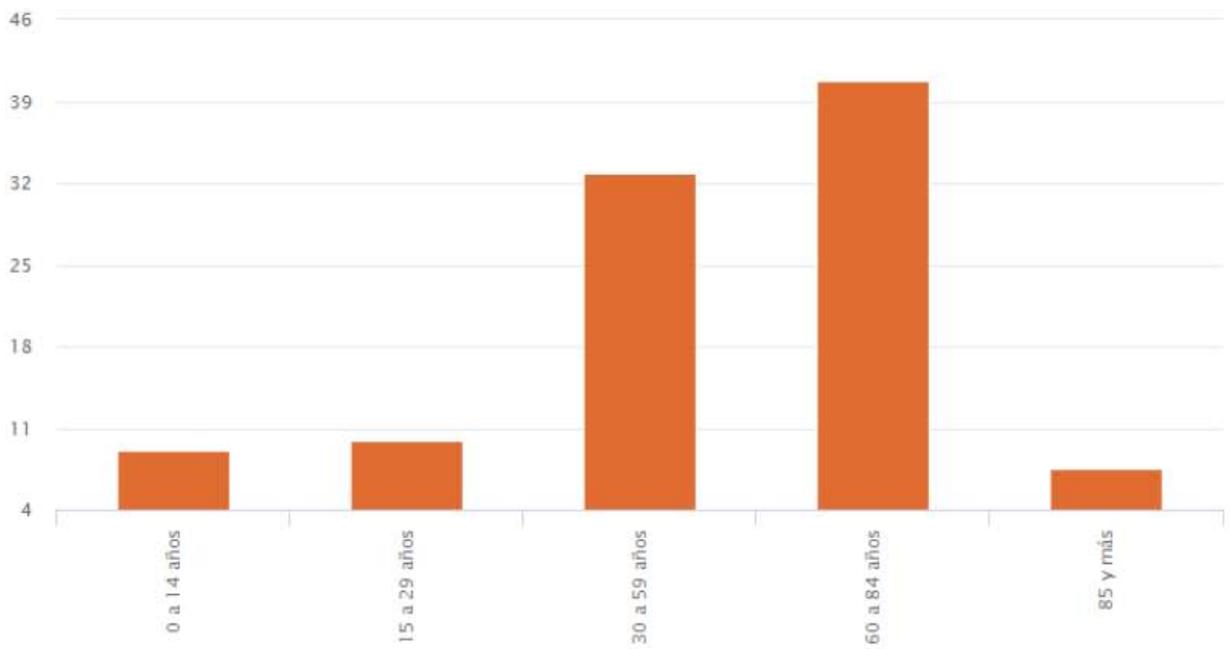
### **Demanda de personas con discapacidad**

Se presentan las siguientes gráficas en donde se puede observar que la mayoría de las personas con discapacidad tienen discapacidades que impiden la realización de un deporte.

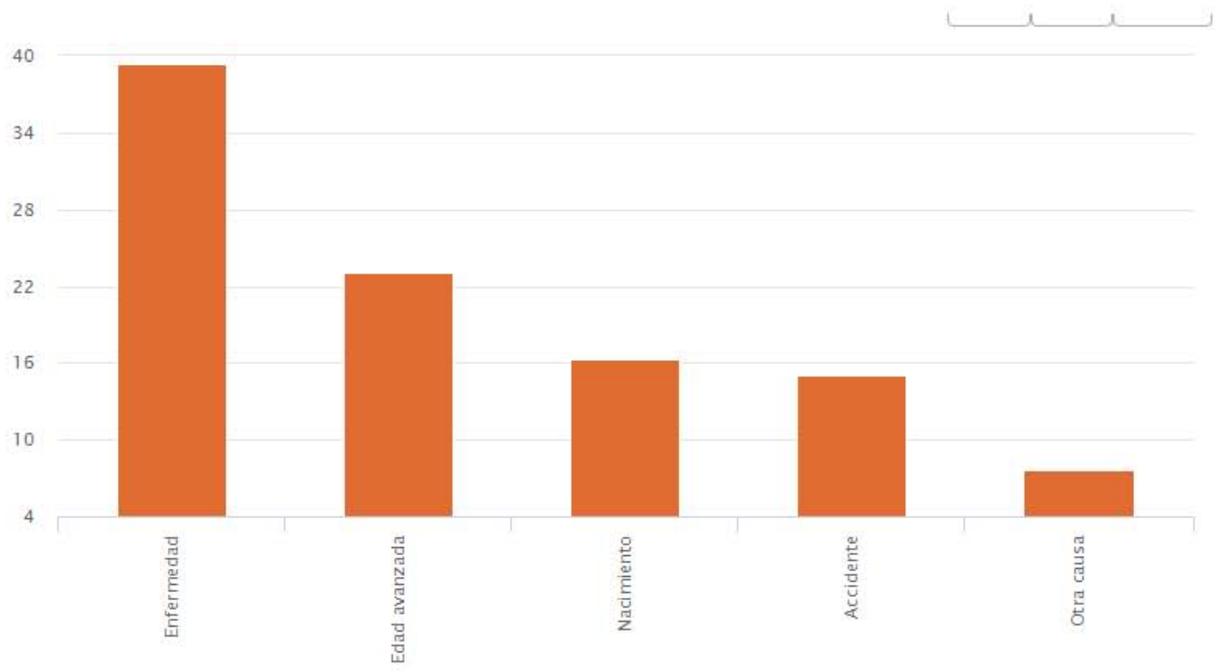
La demanda es realmente grande y la oferta es muy baja solamente se cuenta en México con un solo deportivo específico para el deporte paralímpico adicional de la CONADE, pero en la CONADE solamente entrenan deportistas de alto rendimiento y representantes de México.



Fuente:  
INEGI. Censos y Conteos de Población y Vivienda



Fuente:  
INEGI. Censos y Conteos de Población y Vivienda



Fuente:  
INEGI. Censos y Conteos de Población y Vivienda

Porcentaje de la población con limitación en la actividad por Entidad federativa, Tipo de limitación y Causa							
		Población con limitación en la actividad	Nacimiento	Enfermedad	Accidente	Edad avanzada	Otra causa
Estados Unidos Mexicanos	Caminar o moverse	100	6.74	42.88	18.72	25.45	4.72
	Ver	100	10.95	42.06	7.12	25.94	12.22
Aguascalientes	Caminar o moverse	100	7.36	43.81	19.06	24.05	4.25
	Ver	100	10.76	48.15	6.54	19.77	12.65
Baja California	Caminar o moverse	100	7.18	41.39	20.34	24.56	4.53
	Ver	100	14.01	43.08	7.27	18.57	13.34
Baja California Sur	Caminar o moverse	100	6.38	41.08	21.66	19.87	7.54
	Ver	100	9.25	39.04	11.12	20	15.83
Campeche	Caminar o moverse	100	7.06	40.52	18.27	27.51	6.04
	Ver	100	11.37	33.68	5.36	31.47	16.68
Coahuila de Zaragoza	Caminar o moverse	100	6.2	44.23	21.92	22.22	3.94
	Ver	100	9.9	37.8	8.39	24.79	17.87
Colima	Caminar o moverse	100	6.44	44.78	22.25	21.45	4.26
	Ver	100	9.25	41.92	10.22	23.37	14.35
Chiapas	Caminar o moverse	100	5.99	47.59	16.37	24.78	4.4
	Ver	100	7.11	42.49	7.31	29.23	12.88
Chihuahua	Caminar o moverse	100	5.83	38.9	21.55	27.27	5.19
	Ver	100	12.68	37.33	6.79	27.52	13.52
Ciudad de México	Caminar o moverse	100	6.39	41.71	19.13	26.75	4.92
	Ver	100	11.79	42.76	7.86	24.61	10.8
Durango	Caminar o moverse	100	6.35	40.56	20.64	26.31	4.58
	Ver	100	13.14	39.34	7.43	23.39	14.87
Guanajuato	Caminar o moverse	100	6.7	40.32	18.52	28.53	5.11
	Ver	100	11.45	41.26	6.63	26.94	12.57
Guerrero	Caminar o moverse	100	5.24	41.18	16.57	30.42	5.66
	Ver	100	7.41	38.67	6.54	34.97	11.44
Hidalgo	Caminar o moverse	100	7.55	42.51	19.11	25.98	4.08
	Ver	100	9.58	41.02	7.7	29.79	10.67
Jalisco	Caminar o moverse	100	7.3	41.21	19.47	25.34	4.34
	Ver	100	14.87	39.84	6.75	26.06	10.68
México	Caminar o moverse	100	8.52	41.8	19.69	21.65	5.59
	Ver	100	14.02	42.78	7.37	21.69	11.22
Michoacán de Ocampo	Caminar o moverse	100	6.4	44.25	17.66	25.85	4.48
	Ver	100	10.6	42.8	6.62	27.26	11.4
Morelos	Caminar o moverse	100	5.85	43.36	18.6	26.46	4.53
	Ver	100	8.78	46.24	5.56	26.44	12.03
Nayarit	Caminar o moverse	100	5.56	41.33	20.25	27.85	3.91
	Ver	100	13.74	31.89	7.17	34.2	11.69
Nuevo León	Caminar o moverse	100	7.1	45.8	19.09	22.68	3.34
	Ver	100	11.31	45.72	6.18	22.42	11.92
Oaxaca	Caminar o moverse	100	5.92	36.32	15.57	35.63	5.88
	Ver	100	7.75	35.93	7.52	35.88	12.06
Puebla	Caminar o moverse	100	7.42	39.92	16.5	30.64	4.95
	Ver	100	10.86	39.7	8.33	29.96	10.21
Querétaro	Caminar o moverse	100	7.94	39.91	15.97	27.22	7.16
	Ver	100	13.56	40.52	5.51	26.02	11.49
Quintana Roo	Caminar o moverse	100	9.61	35.57	21.63	24.01	7.9
	Ver	100	13.2	35.63	8.89	24.63	14.94
San Luis Potosí	Caminar o moverse	100	5.75	42.99	19.09	26.94	3.94
	Ver	100	10.82	42.18	6.29	27.58	11.48
Sinaloa	Caminar o moverse	100	5.99	42.89	19.68	23.66	4.06
	Ver	100	10.06	44.29	7.42	22.1	14.21
Sonora	Caminar o moverse	100	6.19	54.57	17.71	16.51	3.42
	Ver	100	7.23	64.58	4.75	15.22	6.85
Tabasco	Caminar o moverse	100	6.1	50.11	19.92	19.04	4.1
	Ver	100	8.99	47.25	6.92	21.48	14.51
Tamaulipas	Caminar o moverse	100	5.8	43.91	20.71	24.11	3.35
	Ver	100	9.88	40.97	7.47	22.56	16.4
Tlaxcala	Caminar o moverse	100	7.96	41.23	19.23	26.84	4.32
	Ver	100	13.66	39.74	7.25	26.11	11.94
Veracruz de Ignacio de la Llave	Caminar o moverse	100	6.5	47.59	18.04	22.53	4.47
	Ver	100	8.71	42	6.85	27.11	14.49
Yucatán	Caminar o moverse	100	5.8	46.21	14.27	28.35	4.62
	Ver	100	7.99	43	7.59	29.61	10.99
Zacatecas	Caminar o moverse	100	5.71	45.72	16.73	27.06	3.71
	Ver	100	11.77	40.61	6.63	27.61	12.65

## CANVAS

Conocer el nivel de claridad y delimitación del producto o servicio que se ofrece, o que se pretende ofrecer, cuáles son sus principales características (componentes de valor para el cliente) y como se piensa o se realiza la promoción y entrega de la oferta, hasta concluir con los medios de pagos de los mismos y sus costos asociados.

### OBJETIVO ESPECIFICO DEL LLENADO DEL MODELO:

[“Conocer el nivel de claridad y delimitación del producto o servicio que se ofrece, o que se pretende ofrecer, cuáles son sus principales características (componentes de valor para el cliente) y como se piensa o se realiza la promoción y entrega de la oferta, hasta concluir con los medios de pagos de los mismos y sus costos asociados.”]

### DATOS DEL CONTACTO QUE PROVEE LA INFORMACIÓN

**CARGO:** CEO

**NOMBRE COMPLETO:** *Javier Izquierdo Sánchez*

**EDAD:** *27 años*

Nombre de la empresa, negocio o proyecto	Deportivo Paralímpico,
Lugar	<i>Ciudad de México</i>
Descripción general:	<i>Deportivo exclusivo para la práctica del deporte paralímpico.</i>

## TOPICOS O COMPONENTES DEL MODELO A SER CUBIERTOS

### **I. Segmentación de mercado.**

El deportivo va enfocado en personas que sufren alguna discapacidad que les impida realizar deporte de manera normal en algún otro centro deportivo, estas personas pueden tener desde una discapacidad motriz hasta un problema visual o auditivo. No importa que genero sea ni que condición social, la geografía será para la cdmx y sus alrededores y sus hábitos serán querer hacer ejercicio y buscar ese sentido de pertenencia a una asociación deportiva.

### **Propuesta de valor**

Lo que se ofrece es un lugar donde las personas con alguna discapacidad podrán practicar de manera adecuada ya sea profesional o amateur cualquier deporte, que vuelva a sentirse parte de algo parte de un equipo deportivo y pueda de alguna manera convivir con más personas en la misma situación y de esa manera poder incentivar un sector vulnerable como es la minoría de personas con discapacidad y así incentivar el deporte en un rubro que no tiene mucho apoyo y resulta ser en algunas ocasiones más fructífero que el deporte convencional. Se buscará dar apoyo psicológico y apoyo médico con fisioterapeutas especializados en ayudar a los deportistas.

### **II. Canales de distribución (venta y comunicación)**

Los canales de distribución que se usarán serán las redes sociales y el marketing digital en general, un buen uso de redes sociales y marketing digital ya se youtube, streams, etc dará a conocer nuestro centro y podremos ser capaces de poder brindar nuestros servicios

### **III. Relación con el cliente**

La relación con el cliente es muy cercana ya que al brindar un servicio de atención personalizada para personas que tienen discapacidades se vuelve vital el acercamiento.

### **IV. Fuente de ingresos**

Para fuente de ingresos se buscara que las grandes empresas se acerquen a hacer su labor social aportando cantidades para financiar el deportivo y poder cubrir todo lo relacionado a lo mismo, adicional se buscara tener ingresos de las redes sociales, platicas y conferencias que se impartirán para mejorar la calidad de vida de los clientes, en un futuro se buscara crear una fundación para poder tener aún más crowdfunding y poder tener más ingresos, ´publicidad, y alianzas estratégicas también darán un ingreso extra.

El crowdfunding será uno de nuestros principales ingresos y nos dará un panorama más amplio y fuerte para poder afrontar los costos que estaremos haciendo.

### **V. Actividades clave**

Primero tendremos que fundar una fundación,

Solicitar la denominación negativa del nombre elegido de la Fundación. Esto significa que debemos de presentar una solicitud con su modelo oficial que debemos de descargar de la página del correspondiente Ministerio donde vaya a estar registrada nuestra Fundación. Este documento lo debes presentar en el registro de la Sub Delegación de Gobierno de nuestra ciudad, y una vez recibas

la respuesta de la certificación negativa, se nos comunicara que a partir de la fecha de notificación tienes seis meses para presentar toda la documentación necesaria para que la fundación quede registrada, si superas esos seis meses, tendrás que volver a empezar.

Segundo:

Redactar el acta fundacional y los estatutos. Al igual que en una asociación la junta directiva, en este caso se llama Patronato, debe tener al menos tres personas (Presidente, Vicepresidente y Secretario) aunque puede estar compuesto por el número de personas que nosotros deseemos

Debemos intentar ser pocos, queda demostrado que un número elevado de personas en un órgano de gobierno suele dar muchos problemas.

Los estatutos al igual que la denominación negativa, tendrán un documento oficial en la página del organismo del acta fundacional no existe modelo oficial, pero podremos descargarlo de un sinfín de páginas buscando en Google,

Después de estos pasos tendremos que validar que todo esté en orden y proceder a dar de alta la fundación.

Posteriormente tendremos que conseguir la inversión mediante un crédito para una fundación y lograr tener los recursos para poder construir el deportivo.

.

## **Recursos clave**

Se necesitarán recursos humanos principalmente y económicos como dice el nombre se necesitará dinero para poder realizar la inversión, necesitaremos infraestructura, equipo para poder llevar acabo la atención personalizada y financiero para poder hacer las corridas financieras y poder de esta manera tener certidumbre de cuando y como podremos recuperar los recursos y en qué proporción.

Recursos económicos los buscaremos sacar mediante el crowdfunding que es un método muy eficaz para poder darle la oportunidad a las empresas de acercarse a hacer donaciones y poder hacer labor social sin ningún inconveniente, adicional se buscara el apoyo de FEMSA que es una empresa que tiene un área destinada a apoyar este tipo de proyectos sociales y todos los años aporta una gran inversión en poder brindar apoyo a este tipo de iniciativas

En Dado caso de necesitar aún más dinero y ya con la fundación debidamente constituida podemos ser objeto de selección de un crédito y apoyo con PRONAFIN y FONART los cuales tienen proyectos e inversión importante para poder apoyar a cualquier iniciativa social que quiera ayudar a mejorar la sociedad y apoyar, ayudar y reintegrar a la sociedad a los grupos de vulnerabilidad.

## **VI. Alianzas o sociedades clave**

La principal alianza se llevará acabo con la CONADE para poder tener certificados a nuestros deportistas y poder aportar un extra incentivando con el hecho de que podrán ser considerados por la misma entidad para futuras convocatorias a representar a su país en diversas competencias, así mismo se buscarán alianzas estratégicas con toda empresa que se acerque a buscar ayudar haciendo su labor social.

Contribuyendo con nosotros al desarrollo del deporte paralímpico, con empresas para poder hacer labor social junto con ellas y poder dar a conocer nuestro proyecto y así ser más reconocidos y poder ayudar a más personas, con empresas enfocadas en marketing digital para poder darnos a conocer tener más alcance y conseguir patrocinadores que en un futuro se conviertan en grandes inversionistas en nuestro proyecto.

## VII. Estructura de costos

- Costos Fijos:
  - El costo de los profesionales que tendremos entrenando y atendiendo a nuestros clientes será vital y será un costo fijo aproximado de \$100,000 pesos mensuales
  - Los servicios de un deportivo es un costo muy alto así que se estima que ronden los 100,000 pesos o 150,000 pesos ya que se tendrán luminarias y agua.
  - Pago de seguros: rondaran entre los 35,000 pesos mensuales.

Esto nos hace un grueso de 285,000 pesos mensuales.

- Costos variables

-Impuestos, al ser una fundación y todo sea de labor social los impuestos se reducen casi por completo.

- - Gastos extraordinarios, siempre se tendrá un fondo para cualquier tipo de gasto extraordinario en el que se tenga que incurrir a lo largo del tiempo.
- 
- Inversión. El tiempo y esfuerzo que lleva hacer todo los gastos administrativos y financieros.
- 
- -50,000 pesos una sola vez.
- 
- Valor agregado: Emociones, principalmente el valor agregado serán las emociones debido a que se dará la oportunidad de hacer o volver hacer un deporte y sentirse parte de algo de nuevo sentirse arropados y buscar la manera de pertenecer a un equipo con aspiraciones a representar a su país.
- 
- En línea se darán a conocer a nuestros mejores atletas los cuales recibirán el cariño de la gente mediante likes y comentarios los cuales darán un aliciente a los deportistas y los ayudara a cada día querer ser mejores en su deporte.

### **Pronostico de ventas.**

Como tal no se puede presentar un pronóstico de ventas debido a que no se venderá nada, se brindara un servicio social a personas que necesitan de un espacio para poder practicar correctamente su deporte, la estrategia podría ser el hecho de vender la labor social a las empresas y de esta manera recibir un estímulo y la solvencia de dicho deportivo, con base en esa primicia se presenta un estado de resultados en el cual se puede observar un pronóstico de inversión privada para con el deportivo.

<b>UNITS</b>	2	
<b>GROSS SALES</b>	1,562.4	
Structural allowances	-70.8	-4.53%
Discounts and bonuses	-0.2	-0.01%
Periodic-end rebates	-70.6	-4.52%
Promotional cust allowances	-187.8	-12.02%
OCA deducted from Sales	0.0	0.00%
<b>Clearances</b>	0.0	0.00%
<b>Total Custs Allowances</b>	-258.6	-16.55%
<b>Total Returns/var provisions</b>	-1.1	-0.07%
<b>Total Minorations</b>	-259.6	-16.62%
<b>INVOICED SALES</b>	1,560.2	99.86%
<b>NON GROUP NET SALES</b>	1,303.9	83.45%
<b>CONSO NET SALES</b>	1,302.8	
Std COS	-371.7	-28.53%
Standard cost of sales variances	-50.6	-3.88%
Royal/TA/MS	-95.2	-7.30%
<b>PRODUCT MARGIN</b>	785.4	60.28%
Special Operations cost	0.0	0.00%
Obsolete / Slow moving / Returns	2.9	0.23%
Physical Distribution	-11.9	-0.91%
<b>Cost of sales</b>	-526.4	-40.41%
<b>GROSS MARGIN</b>	776.4	59.59%
Trade relations	0.0	0.00%
Pure media	-113.7	-8.73%
DML-Zones invoices	-32.9	-2.53%
Other promotions	-3.8	-0.29%
Animations toward the distributor	-0.3	-0.02%
Specific POS adv costs	0.0	0.00%
Total Development	0.0	0.00%
<b>Marketing Product Expenses</b>	-6.5	-0.50%
<b>Sales costs</b>	-26.6	-2.04%
<b>Fixed costs</b>	-71.5	-5.49%
<b>Logistics costs</b>	-3.7	-0.28%
<b>Other operating I&amp;E</b>	1.3	0.10%
Forex G&L	-4.2	-0.32%
<b>OPERATING PROFIT</b>	493.9	37.91%

Se presenta el porcentaje de venta como el número absoluto de la inversión descuentos Gross margin y hasta llegar a la utilidad, dentro de los costos fijos podemos analizar en ese rubro la estructura del negocio lo cual incluye los gastos de gestión de mi parte una vez que se tenga la inversión adecuada y correcta para poder realizar el deportivo

### Capitulo III Resultados

En el caso de los resultados obtenidos se registrarán al termino del proyecto debido al gran alcance y tipo de proyecto, en este caso se presentará, la tasa interna de retorno, así como los indicadores financieros ROI, Gross margin, y diversos cálculos financieros que dan por entendido la viabilidad del proyecto así como sus costos y su correcto financiamiento.

Para estos indicadores se adjunta un P&L y una tendencia completa de las ventas ventajas promocionales, estructurales y sobre todo la rentabilidad del negocio.

Invoiced units - in thousands	11,374.36	
<b>GROSS SALES</b>	<b>420,724.49</b>	
Structural allowances	- 27,187.43	-6%
Discounts and bonuses	- 22,817.67	-5%
Periodic-end rebates	- 4,380.01	-1%
Early payment discount	10.25	0%
Promotional cust allowances	- 65,514.03	-16%
OCA deducted from Sales	- 10,318.98	-2%
Clearances	157.94	0%
Total Custs Allowances	- 103,020.44	-24%
Total Returns/var provisions	- 7,341.69	-2%
Total Minorations	- 110,204.19	-26%
<b>INVOICED SALES</b>	<b>359,972.38</b>	<b>86%</b>
<b>NON GROUP NET SALES</b>	<b>322,576.55</b>	<b>77%</b>
<b>CONSO NET SALES</b>	<b>310,520.31</b>	
Std COS	- 131,558.68	-42%
Standard cost of sales variances	- 2,342.53	-1%
Royal/TA/MS	- 21,881.82	-7%
<b>PRODUCT MARGIN</b>	<b>154,737.28</b>	<b>50%</b>
Special Operations cost	- 187.20	0%
Obsolete / Slow moving / Return	- 896.37	0%
Physical Distribution	- 13,760.35	-4%
Cost of sales	- 170,626.94	-55%
<b>GROSS MARGIN</b>	<b>139,893.36</b>	<b>45%</b>
Trade relations	- 129.84	0%
Total pure media	- 20,294.77	-7%
DMI-Zones invoices	- 9,565.42	-3%
Other promotions	- 991.18	0%
Animations toward the distribute	- 1,113.19	0%
Specific POS adv costs	- 931.39	0%
Total Development	- 2,622.42	-1%
Marketing Product Expenses	- 1,763.58	-1%
Sales costs	- 15,845.79	-5%
Non Specific fixed costs	- 17,681.62	-6%
Logistics costs.	- 1,717.25	-1%
Other operating I&E	188.04	0%
Forex G&L	- 732.76	0%
<b>OPERATING PROFIT</b>	<b>59,959.75</b>	<b>19%</b>

## Experiencias en el ámbito

He tenido la oportunidad de ayudar en el crecimiento de un equipo de fútbol para ciegos y ayudar a crecer a personas, la experiencia ha sido maravillosa y por eso me gustaría llevar acabo esta idea.

Les dejo una nota de como es el trabajo para que se den una idea de lo maravilloso que puede ser emprender ayudando a la gente

No ven el balón ni la portería, tampoco a sus compañeros ni rivales; el sonido de unos cascabeles en el interior de la pelota los guía por el campo y la palabra "voy" anuncia que un jugador se aproxima. Así vive el fútbol el equipo Topos Puebla, cuyos miembros tienen discapacidad visual.

"El fútbol no se ve, se siente", es el lema de este equipo originario del central estado mexicano de Puebla y tricampeón nacional del Torneo de Fútbol para Ciegos.

Topos Puebla ha sido preseleccionado para representar a México en la Copa América, que se disputará en Chile en noviembre próximo.

El proyecto comenzó hace siete años, cuando dos compañeros de universidad decidieron formar un equipo de fútbol para personas con discapacidad visual.

Jorge Lanzagorta Gallardo es uno de sus fundadores. A los 15 años comenzó a perder la vista y fue en un viaje a Chile donde conoció el fútbol para ciegos. "Empezó como un espacio de entretenimiento", recuerda en entrevista con Efe.

Este proyecto se ha convertido en un pilar fundamental de su vida. "Usamos una frase que dice: el fútbol no se ve, se siente, el fútbol para nosotros va mucho más allá de lo superficial", asegura durante un entrenamiento.

El fútbol da fuerza a Jorge y sus compañeros, los une para salir adelante como comunidad y demostrar que las barreras de la discapacidad no existen.

En la actualidad, lo que buscan es incluir a las personas con discapacidad visual en la sociedad, utilizando este deporte como un pretexto para desarrollar todo tipo de habilidades.

Más de 30 jugadores, entre estudiantes, trabajadores, niños y niñas, forman parte de este proyecto sin contar entrenadores, guías y voluntarios. Cada uno con una historia de superación diferente.

Jesús Benjamín López González es estudiante de psicología y lleva cinco años en Topos Puebla; hace seis perdió la vista y un amigo le invitó a formar parte del equipo.

"No hay barreras, no hay límites, nosotros como personas somos los que nos ponemos esos límites, pero todo se puede si uno lo desea", dice a Efe.

Los ojos del equipo lo conforman el guía, el entrenador y el portero. Ellos se encargan durante el partido de dar instrucciones a los jugadores.

"La cancha se divide en tres, cuando el balón está en el tercio del portero (él) puede hablar, cuando está en mitad del campo es el entrenador y cuando pasa el balón al último tercio el que puede hablar es el guía de arco", explica Ricardo Bonet Corrales, guía de portero y entrenador del equipo.

El partido se desarrolla con cuatro jugadores más el portero, que es el único que ve y puede dar instrucciones. El resto porta un antifaz para igualar las condiciones entre los jugadores del campo, ya que algunos tienen cierto grado de visibilidad y alcanzan a percibir sombras.

Las reglas son claras: el jugador que no tiene la pelota y se acerca debe decir la palabra "voy", si no lo hace comete una falta y a partir de cinco comienzan los penales.

Bonet señala que más allá de la competencia, el proyecto de Topos Puebla busca el "lado humano". "Lo deportivo es un camino que ayuda como terapia y que los va haciendo crecer como personas", apunta.

Desde hace seis meses Topos Puebla cuenta con la categoría juvenil femenina e infantil, esta última es la primera en México.

"Parte de lo que promovemos aquí es: Sí pero, a pesar de, lo vas a hacer, puedes hacerlo", señala la entrenadora del equipo infantil Mónica Salazar.

Cada entrenamiento es un reto para buscar nuevos puentes de comunicación con los más pequeños. Realizan dinámicas de integración y de desarrollo psicomotriz.

En la actualidad, 15 jugadores conforman el equipo juvenil masculino, el femenino cuenta con 10, al igual que el infantil. El objetivo, señala Bonet, es que más chicos con discapacidad visual se acerquen y "conozcan este proyecto".



## **Bibliografía**

- BREALEY, MYERS Y ALLEN (2006), Principios de Finanzas Corporativas, 8ª Edición, Editorial Mc Graw Hill.
- GAVA, L.; E. ROPERO; G. SERNA y A. UBIERNA (2008), Dirección Financiera: Decisiones de Inversión, Editorial Delta.
- ROCA, FLORENCIA (2011). Finanzas para Emprendedores. Amazon Kindle Publishing.
- BACA URBINA, G. – 1995 – Evaluación de proyectos. Editorial Mc. Graw Hill. México.
- LEHMANN, D.R. – 1998 – Investigación y Análisis de Mercado. Compañía Editorial Continental. S.A. De C.V. México.
- Formulación y Evaluación de Proyectos. 1. Baca Urbina, Gabriel. (2003)