

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y DE LA EDUCACIÓN

MAESTRIA EN ACTIVIDAD FISICA

Tema: EL PERFIL PROFESIONAL EN LA GESTION DEPORTIVA

Trabajo de titulación previo a la obtención del grado académico de Magister en
Actividad Física Mención Administración y Gestión Deportiva

Modalidad de titulación Proyecto de Investigación y Desarrollo

Autora: Licenciada Paola Andrea González Castro

Director: Especialista Lenin Esteban Loaiza Dávila PhD.

Ambato – Ecuador

2021

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

A la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Ciencias Humanas y de la Educación

El Tribunal receptor de la Defensa del Trabajo de Titulación presidido por Doctor Segundo Víctor Hernández del Salto, Magíster, e integrado por los señores: Doctora. Judith del Carmen Núñez Ramírez, Magister., Licenciado. Julio Alfonso Mocha Bonilla, Magister., designados por la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Ciencias Humanas y de la Educación, de la Universidad Técnica de Ambato, para receptor el Trabajo de Titulación con el tema: “PERFIL PROFESIONAL EN LA GESTIÓN DEPORTIVA”, elaborado y presentado por la, Licenciada Paola Andrea González Castro, para optar por el Grado Académico de Magister en Actividad Física Mención en Administración y Gestión Deportiva.; una vez escuchada la defensa oral del Trabajo de Titulación el Tribunal aprueba y remite el trabajo para uso y custodia en las bibliotecas de la Universidad Técnica de Ambato.

Dr. Víctor Hernández del Salto, Mg.
Presidente y Miembro del Tribunal de Defensa

Dra. Judith del Carmen Núñez Ramírez Mg.
Miembro del Tribunal de Defensa

Lcdo. Julio Alfonso Mocha Bonilla, Mg.
Miembro del Tribunal de Defensa

AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el Trabajo de Titulación presentado con el tema: “EL **PERFIL PROFESIONAL EN LA GESTION DEPORTIVA**”, le corresponde exclusivamente a: Licenciada Paola Andrea González Castro, Autora bajo la Dirección del Especialista Lenin Esteban Loaiza Dávila PhD., director del Trabajo de Investigación; y el patrimonio intelectual a la Universidad Técnica de Ambato.



Lcda. Paola Andrea González Castro

AUTORA

Esp. Lenin Esteban Loaiza Dávila, PhD.

DIRECTOR

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que el Trabajo de Titulación, sirva como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los Derechos de mi Trabajo de Titulación, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este, dentro de las regulaciones de la Universidad Técnica de Ambato.



Lcda. Paola Andrea González Castro
C.I. 1802955359

INDICE

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	iii
DERECHOS DE AUTOR	iv
INDICE DE TABLAS	viii
INDICE DE FIGURAS.....	ix
AGRADECIMIENTO	x
DEDICATORIA	xi
RESUMEN EJECUTIVO	xii
EXECUTIVE SUMMARY.....	xiv
CAPÍTULO I.....	16
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	16
1.1 Introducción.....	16
1.2 Justificación.....	20
1.3 Objetivos	22
1.3.1 Objetivo General.....	22
1.3.2 Objetivos Específicos	22
CAPÍTULO II	23
ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	23
2.1 Entidades Deportivas.....	23
2.2 Administración Deportiva	25
2.3 Gestión Deportiva.....	25
2.3.1 Patrocinio Empresarial.....	27
2.4 Dirigentes Deportivos.....	27
2.5 Perfil Profesional	29
2.5.1 Gestor Deportivo.....	29
2.5.2 Recursos Humanos	29
2.5.3 Marketing.....	30
2.5.4 Organización de eventos	31
2.6 Aspecto legal	31
CAPÍTULO III.....	32
MARCO METODOLÓGICO	32
3.1 Ubicación.....	32
3.2 Equipos y materiales.	32

3.3 Tipo de investigación.	33
3.4 Prueba de Hipótesis - pregunta científica – idea a defender.	33
3.5 Población o muestra.	33
3.6 Recolección de información.	34
3.7 Procesamiento de la información y análisis estadístico.	34
3.8 Variables respuesta o resultados alcanzados.	35
CAPÍTULO IV.....	38
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	38
4.1 Caracterización de la muestra de estudio.	38
4.2 Diagnosticar el perfil profesional de los gestores de las entidades deportivas.	39
4.2.1 Identificación de los cargos administrativos existentes en los organismos deportivos.....	39
4.2.2 Determinación del nivel de formación y títulos del personal administrativo de los organismos deportivos.....	40
4.2.3 Determinación de las fuentes de financiación que le generan ingresos a la organización deportiva.....	41
4.2.4 Determinación de las fuentes de financiación que le generan más ingresos a la organización deportiva.....	41
Este ítem permitió determinar cuál de las fuentes que generan ingreso en las diferentes organizaciones deportivas son consideradas por la muestra como las que generan más ingresos (tabla No. 6).....	42
Los resultados evidencian que la mayor cantidad de ingresos provienen de fuentes de patrocinios, una tendencia en la mayoría de organismos deportivos. Los recursos propios también son una fuente de financiamiento al igual que los recursos públicos que el estado destina para algunos organismos.....	42
4.2.5 Determinación de la existencia de un organigrama funcional en la gestión de los organismos deportivos.....	42
4.2.6 Determinación de los programas o actividades que ofrecen las organizaciones deportivas.....	43
4.2.7 Determinación de las características de los grupos a los que están dirigidos los programas o actividades.....	44
4.2.8 Determinación de los niveles de conocimiento de diferentes aspectos que definen el perfil profesional de la muestra de estudio pertenecientes a los diferentes organismos deportivos.	46

4.3 Analizar la gestión deportiva en los organismos deportivos.....	50
4.4 Relación del perfil profesional y la gestión deportiva en los organismos deportivos.....	56
CAPÍTULO V.....	60
5.1 Conclusiones.....	60
5.2 Recomendaciones.....	62
5.3 Bibliografía.....	62
5.4 Anexos.....	66
Anexo 1. Modelo de encuesta.....	66
Anexo 2. Modelo de consentimiento informado.....	74

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Variables de respuestas del instrumento de investigación.....	35
Tabla 2: Caracterización de la muestra de estudio.....	38
Tabla 3: Cargos administrativos que se identifican en los organismos deportivos....	39
Tabla 4: Distribución de los niveles de formación profesional y títulos de la muestra de estudio.	40
Tabla 5: Fuentes de financiamiento que le generan ingresos a la organización deportiva.....	41
Tabla 6: Fuentes de financiamiento que le generan más ingresos a la organización deportiva.....	42
Tabla 7: Existencia de un organigrama funcional en la gestión del organismo deportivo.	43
Tabla 8: Programas o actividades que ofrecen las organizaciones deportivas.....	43
Tabla 9: Género de participación de la población de atención.	44
Tabla 10: Aspecto socioeconómico de la población de atención.....	45
Tabla 11: Grupos de edad de la población de atención.....	45
Tabla 12: Número de usuarios que atienden las organizaciones deportivas.....	45
Tabla 13: Niveles de conocimiento de diferentes aspectos que definen el perfil profesional.....	46
Tabla 14: Niveles de aspectos de gestión deportiva en los organismos deportivos...	51
Tabla 15: Niveles del perfil profesional de la muestra de estudio.	56
Tabla 16: Niveles de gestión deportiva de los organismos deportivos.....	57
Tabla 17: Tabla cruzada de relación entre variables de estudio.....	57
Tabla 18: Prueba estadística chi cuadrado para observación de relación lineal entre las variables de estudio.....	58

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Frecuencia de niveles de conocimiento sobre procesos de comunicación internas.....	47
Figura 2: Frecuencia de niveles de conocimiento sobre mercadeo deportivo.	48
Figura 3: Frecuencia de niveles de conocimiento sobre la relación con los medios de comunicación.	48
Figura 4: Frecuencia de los niveles de conocimiento sobre relaciones públicas.	49
Figura 5: Frecuencia de los niveles sobre actividades de recaudación de fondos. ...	49
Figura 6: Frecuencia de los niveles de conocimiento sobre gestión del personal.....	50
Figura 7: Frecuencia de los niveles de conocimiento sobre actitudes motivacionales.	50
Figura 8: Nivel de relaciones con el resto de compañeros del organismo deportivo.	52
Figura 9: Nivel de los servicios que la organización deportiva ofrece a la comunidad o al sector deportivo en general.	52
Figura 10: Nivel de las relaciones existentes entre el organismo deportivo y los medios de comunicación.....	53
Figura 11: Nivel de relaciones públicas en la organización deportiva.....	53
Figura 12: Nivel de procesos de recaudación de fondos.....	54
Figura 13: Nivel de gestión de talento humano.	54
Figura 14: Nivel de cantidad y calidad de los procesos de capacitación en varias áreas	55
Figura 15: Nivel cantidad y calidad de los procesos de motivación de empleados, miembros, afiliados y voluntarios de la organización deportiva.....	56

AGRADECIMIENTO

A dios fuente de sabiduría que me ha permitido culminar una de mis metas, a mis padres y hermanas, quien con su comprensión y sustento dentro del conocimiento y experiencias han fortalecido el camino más idóneo para alcanzar esta meta, a mis hijas Jordana y Dayra que con su amor y motivación hicieron que se cristalice este sueño como es alcanzar mi propósito profesional, a la Lcda. María Callejas mi directora de la U. E. Nuevo Mundo quien, con su capacidad humana y comprensiva hizo de mi vida profesional un campo motivacional al concederme todas las facilidades para que logre este importante meta en mi profesión, a mi director de tesis PhD Esteban Loaiza por haberme dirigido muy eficaz, acertada, eficientemente, interaccionando entre el conocimiento subjetivo y objetivo para la realización del presente trabajo de investigación, a quienes no defraudare prestando muy ética y eficientemente mis servicios profesionales en la formación de estudiantes y toda la sociedad vinculada a esta importante actividad física deportiva y recreativa.

Paola Andrea González Castro

DEDICATORIA

Cada una de estas letras de este trabajo de investigación, van dedicadas con todo mi amor a mis hijas Jordana y Dayra Cruz. Dejándoles un legado de constante preparación capacitación y perseverancia.

Paola Andrea González Castro

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
MAESTRÍA EN ACTIVIDAD FÍSICA MENSION EN GESTION Y
ADMINISTRACION DEPORTIVA

TEMA:

“EL PERFIL PROFESIONAL EN LA GESTION DEPORTIVA”

AUTOR: Licenciada Paola Andrea González Castro

DIRECTOR: Especialista Lenin Esteban Loaiza Dávila PhD.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

- Responsabilidad Social Empresarial

FECHA: 15/03/2021

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo que se pone a consideración, expone los resultados de la investigación realizada, con un propósito general y fundamental de responder al problema detectado, acerca de la relación existente entre el perfil profesional y la, gestión deportiva.

La modalidad básica de esta investigación corresponde a un proyecto factible apoyado en la investigación de campo, bibliográfica y descriptiva. La información obtenida para investigar el problema, se recopiló de personas vinculadas a la actividad deportiva de tal manera, que se obtuvo resultantes ideales ajustadas a la realidad del contexto deportivo de la provincia de Tungurahua. El problema de investigación está sustentado en la Ley del deporte y la LOEI, accionar que permitirá el desarrollo administrativo y práctico del deporte en general, con esto se permitirá que se constituya en la fuerza motriz que genere el cambio sustancial que requiere toda la Provincia de Tungurahua y del país, por tal motivo este trabajo investigativo consta con los objetivos y estrategias para un desarrollo fundamental en mejorar la calidad de Gestión. Para tal razón se procedió a trabajar con antecedentes fundamentales, con un marco teórico sostenible para cristalizar la investigación, con aspectos justificativos y factibles para la consecución del problema a investigar.

El aporte principal de este trabajo investigativo determina que existe una relación directa entre el perfil profesional y la gestión deportiva, llevando a coadyuvar e interaccionar promoviendo capacitaciones y evaluaciones continuas a personas con perfil idóneo a la actividad y administración deportiva con conocimientos en relaciones de grupo, con los medios de comunicación, relaciones públicas, mercadeo deportivo, procesos de recaudación de fondos, gestión de talento humano, y una actitud motivacional hacia todo los integrantes de los organismos deportivos, siguiendo estos lineamientos las entidades deportivas tendrán un visión futurista del deporte en nuestra provincia y así tener un plan de trabajo propio acorde a las necesidades de cada una de ellas.

Descriptor: Perfil profesional, Gestión deportiva, mercadeo deportivo, autogestión, actitud motivacional, gestión de talento humano, administración deportiva, Ley del deporte, LOEI, procesos de recaudación de fondos.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD CIENCIA HUMANAS Y DE LA EDUCACION
MAESTRÍA EN ACTIVIDA FISICA MENSION EN GESTION Y
ADMINISTRACION DEPORTIVA

THEME:

“THE PROFESSIONAL PROFILE IN SPORTS MANAGEMENT”

AUTHOR: Licenciada Paola Andrea González Castro

DIRECTED BY: Especialista Lenin Esteban Loaiza Dávila PhD.

LINE OF RESEARCH:

- **Corporate social responsibility**

DATE: 15/03/2021

EXECUTIVE SUMMARY

The work that is presented for consideration, exposes the results of the research carried out, with a general and fundamental purpose of responding to the detected problem, about the existing relationship between the professional profile and sports management.

The basic modality of this research corresponds to a feasible project supported by field, bibliographic and descriptive research. The information obtained to investigate the problem was compiled from people linked to sporting activity in such a way that ideal results were obtained, adjusted to the reality of the sporting context of the province of Tungurahua. The research problem is based on the Law of Sport and the LOEI, an action that will allow the administrative and practical development of sport in general, which will allow it to become the driving force that generates the substantial change required by the whole province of Tungurahua and the country, for this reason this

research work has the objectives and strategies for a fundamental development in improving the quality of management. For this reason we proceeded to work with fundamental antecedents, with a sustainable theoretical framework to crystallise the investigation, with justifying and feasible aspects for the achievement of the problem to investigate.

The main contribution of this research work determines that there is a direct relationship between the professional profile and sports management, leading to contribute and interact by promoting training and continuous evaluations to people with suitable profile to the activity and sports administration with knowledge in group relations, with the media, public relations, sports marketing, fundraising processes, human talent management, and a motivational attitude towards all members of sports organizations, following these guidelines, sports entities will have a futuristic vision of sport in our province and thus have their own work plan according to the needs of each one of them.

Descriptors: Professional profile. Sport management, sport marketing, self-management, motivational attitude, human talent management, sports administration, Sports Law, LOEI, fundraising processes.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

La realización de una investigación Mundial, Nacional y Local, vemos que el deporte en general, tiene diferentes determinaciones dentro del desarrollo y avances fundamentales de este accionar, ya que uno de los ingredientes fundamentales, es el aspecto económico, los mismos que al ser canalizados por profesionales con un perfil Idóneo a este importante campo, como es el aspecto económico.

La motivación que dio impulso al desarrollo de la presente investigación, es el nexo existente entre Autoridades Deportivas y el entorno social como parte fundamental de una integración masiva dentro del Deporte, en base a este gran indicador y con parámetros fundamentales, surge la importancia del tema: “ Perfil Profesional en la Gestión Deportiva” , Europa es un ejemplo de lo que se consigue con una excelente planificación de trabajo en el ámbito deportivo y el mismo está reestructurándose continuamente para generar aportes económicos de suma importancia, además de mantener a sus clientes fijos y a la vez incrementar su base de datos de los mismo generando así estabilidad y surgimiento de los clubs deportivos en este continente como nos explica Martínez Lemos & Romo Pérez (2015).

“En lo que respecta a la Unión Europea (UE), las primeras referencias sobre la importancia económica del deporte han sido recientes (Jones, 1989; Andreff Bourg, Halba & Nvs, 1994) y coincidentes en señalar tanto la importancia del fenómeno deportivo en la economía de la UE como la diversidad de situaciones en los países analizados.”

Con la presente investigación podemos indicar que, el perfil profesional se utiliza en todas las empresas de cualquier índole más aún debe ser de importancia en el deporte, las instituciones a nivel mundial con un gran Historial Deportivo. les da la importancia que requiere en el manejo de recursos Administrativos y económicos. de las diferentes entidades vinculadas al deporte, debe ser parte personal con amplio conocimiento tanto

en el accionar deportivo como en direccionar al Deporte mediante una eficiente administración.

En Ecuador nuestro país, con años de experiencia Deportiva y renombre de algunas Instituciones como ha sido Barcelona Sporting Club en los últimos años se ha visto una reestructuración de una buena planeación de trabajo, aplicando ya de esta manera lo que es la GESTION DEPORTIVA, que ha servido para fortalecer el club dando garantías firmes a los socios, deportistas y accionistas de la misma tal como lo menciona Chiriboga Moya (2016).

“El marketing deportivo se ha vuelto tendencia a nivel mundial en todos los deportes. Ha evolucionado a través de los años, siendo el siglo XX donde ha tenido su mayor acogida, EL deporte se ha convertido en uno de los mercados más poderosos generando ingresos millonarios. EL fútbol es el principal ejemplo de cómo el Marketing Deportivo influye para generar ingresos altos. El Fútbol se ha convertido a través del tiempo en el deporte más practicado a nivel mundial y el que genera mayores ingresos económicos, En Ecuador el fútbol es uno de los principales, mercados económicos, siendo Barcelona Sporting Club una de las marcas principales nivel nacional”.

Ecuador implementa la estructura del manejo administrativo en deportes de otros países, que sirve como fundamento base de un modelo del cual partir para organizar la planificación y ejecución de planes y programas deportivos, la importancia de la administración de los mismos, al estructurar un esquema cronológico sobre el manejo de beneficios y objetivos propuestos anualmente que ayudaran a la toma decisiones acertadas.

En Tungurahua los equipos profesionales están enfocados en la importancia al proceso de cambio en la Gestión Deportiva basándose en indicadores establecidos y al aplicar las mejores decisiones en beneficio de los mismos, la institución deportiva, que empiece con este cambio en una Gestión de Calidad con una visión, de generar réditos económicos, base fundamental para el desarrollo del Deporte. estos se dan a partir de varias formas de administrarlos como menciona (Zurita Itamirano, Medina Chicaiza, Sailema Torres, & QuispeGarcía (2017).

“El fútbol es un deporte que engloba a toda una sociedad, El objetivo de esta indagación es poner un modelo de gestión administrativo para equipos de fútbol profesional en la provincia de Tungurahua-Ecuador. El estudio es de tipo descriptivo-explicativo, se aplican varios métodos e instrumentos que sustentan el rigor de la propuesta, entre los que destacan: análisis-síntesis, para demostrar la creación de un modelo de gestión desde el punto de vista deportivo-administrativo; inductivo-deductivo,”

Los clubs tungurahueses han tomado relevancia en el fútbol nacional por su trayectoria deportiva y administrativa, de cada uno de ellos.

Al indagar la Administración del club Macará, diremos que es una entidad deportiva que pertenece a la Aso. Profesional de Fútbol de la Provincia de Tungurahua cantón Ambato, que tiene varios años de vida en su formación como club profesional, además de que el manejo y su trayectoria de cada directorio ha aportado en estrategias administrativas a que el mismo se mantengan en buenos sitios del fútbol ecuatoriano, direccionado en unos importantes campos como son: la administración, la economía y la estructura tecnológica aplicada al deporte, así lo manifiesta Tenecela Guzmán (2015).

“La presente investigación realizada tuvo como objetivo llegar a conocer la situación de marketing deportivo del club Social Deportivo Macara y como se lo está aplicando, además se realizó un estudio basado en la fidelización el cliente conociendo las circunstancias y satisfacción del mismo pues la institución no está percibiendo rentabilidad y varios hinchas se han alejado del plantel”.

La gestión de los clubs es de suma importancia para generar los ingresos económicos que necesitan, para solventar cualquier eventualidad y más aún los gastos ya preestablecidos en los presupuestos anuales que cuentan el club, Es así la importancia del marketing que debe manejar este de ser el más adecuado para el club.

Continuando con esta corriente investigativa me enfoco a un Club que está tomando fuerza en el fútbol provincial gracias a su hinchada como es El Club Deportivo Chacaritas, cuya entidad ya establecida hace varios años atrás siendo parte de la categoría de Ascenso, que ha sido protagonista, sustentados en sus proyectos deportivos en el cantón Pelileo provincia de Tungurahua este club tiene una trayectoria deportiva fabulosa apoyados incondicionalmente en su hinchada ya que, estos últimos

años con un directorio constituido y con una visión de llegar más lejos con el club, se vio limitada, en la consecución de una estructura Administrativa-económica, para llegar a Metas grandes, una de ellas es formar parte de los equipos de la Serie A, lamentablemente no se han realizado trabajos científicos en este club encontramos información en internet en su página oficial manifestando chacaritas (2017).

“El Chacaritas Futbol Club fue fundado el 22 de julio de 1960 en la ciudad de Pelileo, provincia de Tungurahua. Durante sus primeros años destaco en los torneos barriales y de segunda categoría provinciales que se organizaban en la ciudad y provincia, pero en los 90 donde el equipo ceso su actividad futbolística. En el 2016 se hicieron las gestiones para traer al club de vuelta al futbol profesional y para la temporada 2017 el Club Chacaritas participo en el torneo provincia como uno de los tres equipos de la ciudad de Pelileo, con varios jugadores de Pelileo Sporting Club en sus filas. En el año 2019, alcanzo nuevamente el primer lugar en el torneo provincial de Tungurahua”.

Todos los clubs tienen una base barrial y La institución que está a cargo de todo lo que abarca el deporte barrial en sus diferentes disciplinas deportivas es FEDEPROBAT la cede está ubicada en Ambato – Tungurahua el mismo que la conforman las diferentes ligas barriales, tiene una trayectoria amplia en el manejo deportivo estas atraviesan por muchas necesidades tal como lo expresa Ventimilla Vela & Jerez Tobar (2017).

“El presente proyecto de investigación consiste en el estudio para determinar la factibilidad técnica y ende el diseño complejo deportivo destinado a la práctica de futbol barrial. Mediante la investigación de estudio la problemática que existe en la práctica del futbol barrial, identificando falencias con las instalaciones de canchas y espacios complementarios para el entrenamiento y los espectáculos deportivos”.

El contar con espacios propios o llegar a un acuerdo con instituciones que si poseen, formará parte de un plan estructurado que, se debería aplicar en todas las instituciones deportivas, con los objetivos claros donde todos los entes que están inmersos en el progreso deportivo obtengan beneficios.

1.2 Justificación

El interés por investigar sobre los perfiles profesionales de los funcionarios de las entidades deportivas, es una problemática, ya que, por ausencia de una verdadera Planeación, provoca la inexistencia de Propósitos alcanzables impidiendo llegar a una verdadera Gestión Deportiva a varias Instituciones, al aplicar este accionar, se alcanzará a consolidar objetivos y proyecciones planteadas dentro de las mismas.

Conveniencia. - La investigación es importante para el desarrollo de la gestión deportiva en los diferentes organismos deportivos del país, ya que será la base para la construcción de perfiles de gestores deportivos, con características, roles y funciones definidas.

El impacto será positivo con la acción de la eficiencia, eficacia y efectividad, que se verá un cambio a mediano plazo sobre la toma de decisiones en pleno conocimiento en función del crecimiento del deporte en nuestra provincia, llegando así a las expectativas que tiene cada institución deportiva.

Es factible esta investigación, por cuanto cuento con el respaldo económico, técnico, bibliográfico y el apoyo de varias Instituciones Deportivas para consolidar el presente Proyecto de Investigación, ya que en estos tiempos ha crecido de manera acelerada, por este motivo las exigencias son de mayor grado, generando la importancia de tener personas capacitadas en todos los ámbitos deportivos, rodeándose del personal idóneo para conseguir las metas y objetivos.

Al realizar este tema de tesis se cuenta con la factibilidad de las instituciones donde se va a desarrollar este tema de investigación, estas entidades manejan el deporte en una amplia trayectoria de cada institución, además están dispuestas a brindar la información necesaria, para que este tema de investigación se desarrolle de mejor manera.

El perfil profesional de las personas que se encuentran en cualquier entidad deportiva debe constar en los estatutos, esta información debería ser abierta al público por esta razón se debe reestructurar o revisar de mejor manera para que las mismas estén a disposición de la comunidad y sirvan de ejemplo para otras instituciones deportivas en el país, generando así ser un tema novedoso donde se verá reflejado que el perfil tiene mucho que ver para la toma de decisiones en la gestión deportiva.

Relevancia social. – los resultados de la presente investigación servirán de guía para la formación de gestores y directivos deportivos, así como en los procesos de selección de los mismo, las característica, roles y funciones que se determinarán en el presente estudio serán la base de los procesos y contenidos de capacitación y formación desde la academia y órganos rectores del sistema deportivo nacional, lo cual define a todos los beneficiarios de los resultados encontrados, empezando por sus principales involucrados que son los deportistas, los cuales tendrán mejores procesos desde la iniciación hasta el alto rendimiento deportivo, los trabajadores y administrativos de carrera y procesos laborales contractuales y los propios dirigentes que tendrán mejores posibilidades de desempeño.

Implicaciones prácticas. – La investigación y sus resultados se relacionan directamente con los problemas actuales que el sistema deportivo tiene, los cuales se convierten en prioridades, la necesidad de formar y seleccionar gestores adecuados que puedan además de dirigir, manejar fondos públicos, planificar y ejecutar procesos de autogestión para desarrollo local, regional y nacional desde cada organismo deportivos permite justificar la implementación de nuestro trabajo.

La pertinencia de la Maestría en Actividad Física con mención en Gestión y Administración deportiva, determino la necesidad de formar perfiles adecuados en las áreas de gestión, manejo de talento humano y planificación y organización de eventos deportivos, por lo cual los resultados de la investigación se encuentran dentro de los factores pertinentes para su desarrollo.

Valor teórico. – la investigación aporta en los fundamentos teóricos del área de la gestión y administración deportiva, ya que reúne las funciones, roles y características que debe tener un gestor deportivo desde una perspectiva real de las necesidades que la gestión deportiva en la actualidad conlleva. Se obtendrá conocimientos específicos de los factores inherentes en el perfil del gestor deportivo, todas las características y conocimientos que este debe cumplir para desarrollar su rol dentro del sistema. La finalidad del estudio es aportar desde la base teórica, científica y práctica al desarrollo de la formación de gestores deportivos, ya que aborda todos los factores de prioridad del proceso. Los resultados se difundirán con la publicación de sus resultados en congresos y revistas científicas.

Utilidad o valor metodológico. – El valor metodológico que este estudio presenta es la adaptación de un instrumento que permite evaluar los perfiles dirigenciales de los diferentes organismos deportivos, instrumento que se sustenta en una base teórica y científica, que aglomera conocimientos validados y permite adaptar nuevos componentes justificados en una búsqueda documental y la realidad de la gestión y administración deportiva del país.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar la incidencia del perfil profesional en la gestión deportiva en instituciones deportivas de la provincia de Tungurahua.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar el perfil profesional de los gestores de los organismos deportivos Macara FC., Chacaritas FC. y FEDEPROBAT.
- Analizar la gestión deportiva en los organismos deportivos Macara FC., Chacaritas FC. y FEDEPROBAT.
- Relacionar el perfil profesional de los gestores de los organismos deportivos Macara FC., Chacaritas FC. y FEDEPROBAT con la gestión deportiva.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1 Entidades Deportivas

Las entidades deportivas se han convertido en un ente generador de muchos ingresos, asumiendo riesgo en el manejo de los mismo por esta razón, hablar de un gestor deportivo con preparación académico es muy importante Gómez Tafalla & Núñez Pomar (2011).

“Si, además, tenemos en cuenta que el deporte y la actividad física han evolucionado también a lo largo del tiempo junto con las expectativas y necesidades de los practicantes, entonces los entes que lo promueven deberán ir ajustándose y replanteándose constantemente cada situación, para adaptarse y conseguir ser más eficientes en el manejo de los recursos, y lograr dar respuesta a las exigencias y expectativas de los ciudadanos mediante servicios orientados hacia la calidad”.

Aquí es donde entran a tomar un papel relevante los “técnicos” o “gestores deportivos”, entendidos como aquellas personas encargadas de gestionar el deporte en el municipio, teniendo en muchos casos que llevar a cabo acciones que no forman parte de sus funciones.

Por lo tanto, los cambios evolutivos secuencialmente en las Organizaciones deportivas, es muy importante para una verdadera expansión deportiva, consolidándose en un entorno de trabajo suficientemente bien direccionado a la adquisición del nuevo conocimiento y desarrollo de sus habilidades del Profesional encaminado a dirigir esta importante actividad física. Méndez, Rial B. (2015).

“En el territorio español, haciendo un repaso histórico, las influencias de los cambios producidos en el contexto deportivo y, concretamente, en las organizaciones deportivas, han contribuido a que el docente y coordinador de actividades físico-deportivas evolucionara hasta lo que entendemos hoy en día por director, gestor deportivo. Algo que implicó la aparición de nuevas exigencias a nivel de sistematización de conocimiento y habilidades de este profesional, Pérez Hernández, A J (2002) , y un aumento de la demanda del mismo, produciéndose una expansión y consolidación de su mercado de trabajo Campos Izquierdo, Antonio (2007)”.

Definitivamente, en el campo deportivos es muy importante el Liderazgo positivo, ya que, en toda Gestión deportiva, se presentarán obstáculos que puedan retrasar o impedir ciertas acciones deportivas en sus diferentes fases tomando en cuenta que cada fase amerita ser sometida a una evaluación según su diagnóstico para de esta manera seguir avanzando positivamente en sus diferentes competencias y lograr los propósitos deseados como Líder ante un proceso y desarrollo Deportivo. Giakoni Ramíre (2017).

“Toda organización debe tener un orden en las actividades que realiza, las cuales se verán traducidas en términos económicos para ser llevadas a cabo. Esta competencia va enlazada con la continua y efectiva comunicación oral y escrita con el directorio u otras entidades, siendo de suma importancia para cualquier presidente que cuente con personal a su cargo, por lo que se afirma que es una habilidad transversal dentro del quehacer en cargos de mando, ya que la comunicación integra todos los elementos de una organización, permitiendo el flujo de información necesaria para el correcto funcionamiento de la misma, fortalecimiento de valores, reglas y políticas de la asociación, trabajando como nexo entre las funciones administrativas”.

Al indagar que las Instituciones deportivas, son consideradas como empresas muy importantes en la calidad de vida de una sociedad, donde prima la supervisión de un proceso deportivo y social cuyas resultantes, será beneficiada toda una sociedad lógicamente vinculada al deporte, Morales Sánchez, Pérez López, Morquecho-Sánchez, & Hernández-Mendo (2015), “La gestión de la calidad es un proceso imprescindible en cualquier empresa, especialmente en servicios. Este proceso lleva aparejado el consumo de recursos, y gestionarlos de forma óptima implica tomar decisiones sobre el muestreo de la opinión de usuarios y clientes”

Basándonos en todo lo que refiere el manejo de las entidades es necesario tener un profesional especializado en este ámbito, que pueda sacar el mayor beneficio tanto para los socios accionistas empleados y beneficiarios de estas entidades, Barranco, y otros (2015).

“Se pone de manifiesto en este estudio que se precisa una adecuada regulación de la profesión de las Ciencias de la Actividad Física el Deporte en España. Ésta debe aglutinar los mismos criterios en todo el territorio, para evitar el modelo de intrusismo desleal el cual incorpora a gestores poco cualificados y que perjudique la imagen y derechos de los gestores deportivos con titulación universitaria. Además, ayudaría a las organizaciones deportivas a fidelizar a su personal, evitando la tasa de rotación de empleados y a ofrecer un servicio de mayor calidad.”

Toda entidad Deportiva, lógicamente debe constar con un respaldo económico ya sea por parte Gubernamental o del sector privado, para esta actividad es muy fundamental

contar con personas profesionales en el campo financiero, y de ahí que importante es el Gestor Deportivo, donde tiene amplio conocimiento como administrar, guiar y evaluar su dirección de dichos elementos que serán exclusivamente para el desarrollo de calidad de una Institución Deportiva, Hurtado-Guzmán & Guerrero-Velástegui (2019).

“El movimiento financiero de un club deportivo depende de algunas alternativas, el aporte de sus socios, financiamiento gubernamental, o autofinanciamientos y estrategias mixtas (gobierno/autónomo), un club deportivo lleva a cabo una serie de actividades desde la organización y promoción de su práctica deportiva hasta la organización de eventos los cuales se impulsan las marcas auspiciantes”.

2.2 Administración Deportiva

Según investigadores dentro del ámbito deportivo, la administración es una base fundamental para el desarrollo de cualquier entidad deportiva, ya que aquí se planifica, organiza y realizan evaluaciones permanentes, es decir en base a excelentes conocimientos se pueden generar un cronograma con todas estas actividades que se deben cumplir, mejorando así la Gestión esto manifiesta, Amaru (2009) .

“La administración es importante en cualquier escala de utilización de recursos para realizar objetivos de índole individual, familiar, grupal, organizacional o social. Menciona (Cardona Mejía & Padierna Cardona, 2017) Es una disciplina que analiza y pone en escena elementos del proceso administrativo (planear, organizar, dirigir, controlar y evaluar), la he estrategia organizacional y los recursos humanos, entre otros, para posibilitar que las organizaciones alcance sus objetivos.”

2.3 Gestión Deportiva

Encontrar una definición exacta sobre la gestión deportiva es complejas así nos señala Cardona Mejía, Padierna Cardona, Córdoba Arboleda, & González Palacio (2013).

“La ambigüedad conceptual que existe entre la administración se hace evidente en el estudio, pues se encuentran elementos comunes y diferenciadores, pero también conceptos iguales en referencia a los dos términos. Se presenta mayor claridad en relación con el termino gerencia,

en el cual hace referencia a cargos del nivel directivo en las organizaciones”.

En la presente cita, el autor muy claramente realiza un aspecto sobre la inconsistencia administrativa en su accionar, entre los elementos generales y aquellos que marcan diferencias, confundiendo en una toma de decisiones en el campo Directriz de las Instituciones.

Hablar de Gestión deportiva como termino y encontrar una base sustentable diremos que es complicado ya que es un término nuevo y como tal se lo asocia siempre dentro de administración general pero varios autores lo mencionan, Morales-Sánchez, Pérez-López, Morquecho-Sánchez, & Hernández-Mendo (2015) “La gestión de la calidad es un proceso imprescindible en cualquier empresa, especialmente en servicios.” En una empresa debe contar con profesionales idóneos según el campo de acción, con este personal calificado, evaluado, estaremos prestos a servir con una excelente Gestión de Calidad y en nuestro caso en el entorno deportivo la Dirigencia debe contar con estos requisitos los profesionales que van accionar en el ámbito dirigencia y Administrativo.

El accionar de diferentes actividades con propósitos definidos a buscar o a encaminar positivamente a una entidad deportiva, lo llamaríamos Gestión donde iría respaldado y fortalecido por personas profesionales en este importante campo deportivo, pues no solo es el campo económico, sino es muchas acciones, por ejemplo: toda actividad física, el deporte, el aspecto nutricional, medico entre otras actividades, fundamentales para el desarrollo del Deporte de Calidad. Mestre Sancho (2013).

“Así pues, la gestión consiste en el conjunto de las acciones encaminadas hacia la búsqueda de los mejores rendimientos en el desempeño de una empresa – organización o acción –. Como rendimiento debe entenderse el equilibrio entre los beneficios y los consumos (costos), de todo tipo, no solamente económicos. En la actividad física y el deporte los beneficios, y también los costos, serán propiamente deportivos, sin duda, pero a su vez, educativos, sociales, en salud, políticos, familiares, medioambientales, de adquisición de valore”

Se entiende según el autor. Gutiérrez Betancur (1996).

“Teniendo definidas las etapas del proceso administrativo como tal, pensemos en cualquier tipo de organización, club, liga, equipo, corporación deportiva, en fin. Cualquier ente vinculado a la promoción del deporte o manifestación similar tendrá que velar básicamente por:

- Alcanzar los objetivos y metas organizacionales
- Manejar el recurso humano, y
- Manejar el recurso financiero, en términos generales.”

Que, en las diferentes entidades deportivas se debe planear correctamente para que el propósito de estas Instituciones deportivas sea alcanzable, como son sus diferentes objetivos donde estarán inmersos los recursos humanos, administrativos, tecnológicos y económicos.

2.3.1 Patrocinio Empresarial

Muy fundamental lo que menciona Hernández Acosta (2005) “El patrocinio empresarial enfoca la mercadotécnica deportiva desde un punto de vista empresarial, lo cual consiste en usar a los deportistas, eventos deportivos o programas.”, sobre la mercadotécnica deportiva, ya que es una herramienta tan importante para generar tanto recursos económicos como humanos, desde una objetividad empresarial, potencializando de esta manera toda empresa o entidad deportiva.

2.4 Dirigentes Deportivos

Debemos tomar en cuenta la importancia de este ámbito tal como lo menciona Sandino Rodríguez M (2017) “Los actuales dirigentes deportivos no tienen una formación académica que les otorgue las competencias necesarias para desarrollar una adecuada gestión (o gestión de calidad), ni están formados académicamente en administración y gestión deportiva, conocimiento del sector”. Muy importante lo que menciona el autor nuestra realidad dentro de la dirigencia deportiva ya que es indispensable la capacitación continua dentro del ámbito deportivo, solo de esta manera tendremos una Gestión Deportiva de Calidad donde el único beneficiario sería la comunidad deportiva.

Una dirigencia deportiva, debe estar exento de fuerzas políticas, religiosas, económicas y familiares para cumplir a cabalidad con su propósito establecido en una sólida y cristalina dirección dirigenal, pero para esta idea, lógicamente este profesional debe estar suficientemente capacitado y con excelentes conocimientos en el campo deportivo de lo contrario caeremos en errores garrafales donde el dirigente es una persona no idónea para direccionar el deporte con una Gestión de calidad, donde las masas deportiva se vean perjudicadas y estancadas en el desarrollo del Deporte. Sandino Rodríguez, Martha C (2017) .

“La dirigencia deportiva en Colombia presenta dos grandes problemas: las personas que son elegidas para los cargos públicos en los entes deportivos territoriales, cuentan con influencia y/o padrinazgo en el campo político; y en el sector privado (asociado), estos dirigentes regularmente son ex deportistas o familiares de un deportista, sin contar con suficiente conocimiento sobre las funciones y habilidades en el sector. El segundo problema se refiere a la formación. Los actuales dirigentes deportivos no tienen una formación académica que les otorgue las competencias necesarias para desarrollar una adecuada gestión (o gestión de calidad), ni están formados académicamente en administración y gestión deportiva, conocimiento del sector y manejo de un segundo idioma”.

Además, Quispe, J; Rivera, J (2018)

“La preparación, la participación, la comunicación y la capacitación son elementos que facilitan el cambio, sin embargo, está en dependencia la capacidad de los líderes para que efectivamente actúen como tal. Un proceso de cambio debe iniciar por un diagnóstico que permita identificar las posibles resistencias organizacionales e individuales que pueden presentarse, con el fin de gestionarlas adecuadamente e intentar reducirlas, lo que debe ocurrir en la fase de preparación para el cambio. En la etapa de cambio, es fundamental que se obtengan las competencias conceptuales, procedimentales y actitudinales que les permita a los actores comprender y llevar a cabo las nuevas tareas y, por tanto, implementar el cambio. Cada fase de cambio debe evaluarse para revisar el logro de sus objetivos y establecer acciones correctivas, de ser necesario, antes de continuar con la siguiente fase”.

2.5 Perfil Profesional

2.5.1 Gestor Deportivo

En el deporte debemos manejar los términos adecuados y al decir gestión deportiva estamos hablando de la persona encargada de toda esta administración como es el Gestor Deportivo con un perfil como nos indica, Celma, (2004) “El actual perfil del gestor deportivo como directivo debe suponer capacidad y calidad de trabajo en todas las direcciones y ámbitos del sector, superando el anclaje o categorización sectorial.” El perfil del Gestor Deportivo es importante ya que debe cumplir con principio y parámetros fundamentales como: Capacidad, Profesionalismo dentro de su campo de acción, es decir manejarse en diferentes direcciones sin descuidar su objetivo como es la Calidad de Gestión.

Realizado el respectivo análisis concluir que; personas idóneas del Deporte como son los Gestores deportivos o Técnicos, deben seguir actualizaciones científica permanentes ya que sus conocimientos, evaluándose constantemente para poder replantearse su accionar deportivo en sus diferentes campos como económico, metodológico entre otros, con objetivos alcanzables hacia una meta clara y concisa como el mejorar y ser eficientes en el manejo de diferentes recursos como pueden ser: técnicos, humanos, materiales, ambientales, económicos, solo ahí estaremos llegando a un gran propósito en lo referente a calidad deportiva.

2.5.2 Recursos Humanos

El cronograma de actividades en una organización deportiva, es muy importante en el logro de sus objetivos, de ahí partimos como evaluar fase por fase y determinar si estamos avanzando correctamente o a su vez tomar los respectivos correctivos en el campo deportivo y administrativo. Núñez Jauregui, Zueck Enríquez, Marín Uribe, & Soto Valenzuela (2018).

“El modelo considera la implementación de un programa de formación de recursos humanos con una visión más orientada al ámbito de la administración deportiva como un componente fundamental en la cultura física municipal y que se conviertan en promotores de la práctica de las actividades físicas, deportivas y recreativas. Autores como (Gálvez Ruiz & Morales Sánchez, 2011) mencionan la importancia de la figura del gestor deportivo como especializado dentro de la política deportiva municipal que ha facilitado la existencia de multitud de asociaciones de gestores, constituyendo el foro adecuado donde intercambiar las experiencias y problemáticas que conllevan la gestión del deporte moderno”.

La formación y capacitación continua de todo un conglomerado humano con una visión o perspectiva de vincularse en el campo administrativo de una entidad deportiva, es muy fundamental, llegando adquirir esa figura tan estratégica como es el Gestor deportivo, personajes encaminados y con una clara responsabilidad, de potencializar a toda una entidad deportiva con todos sus actores y uno de ellos la masividad deportiva, donde estarán vinculados niños, adolescentes, adultos entre otros a mejorar la calidad de vida de toda una sociedad.

2.5.3 Marketing

El Marketing lógicamente es una herramienta estratégica en cualquier campo y en este caso el Marketing deportivo, es tan fundamental para potencializar a toda una institución vinculada al deporte con esto se asegura en desenvolvimiento y la masividad de deportistas lógicamente con disciplinas que puedan fortalecer a actividades deportivas fundamentales con el interaccionar entre institución deportiva y sociedad, Nogales González (2006).

” El objetivo principal de este artículo es resaltar la importancia que tiene el marketing en el mundo del deporte. Durante los últimos años, se han producido numerosos e importantes avances en el estudio y en la formalización del marketing aplicado al área de los servicios, los cuales obligan a actualizar los planteamientos y enfoques que se siguen en su aplicación. Los estudios más recientes en la utilización del marketing en las entidades deportivas, demuestran que la aplicación aislada del marketing tradicional no es suficiente, por sí solo, para asegurar el éxito de mercado y que es necesario complementarlo con otras dos disciplinas desarrolladas en gran parte en el sector servicios y llegar, de esta manera, a un enfoque nuevo y específico de marketing deportivo. Este nuevo enfoque ha de estar integrado por tres áreas claramente diferenciadas y complementarias entre sí: el marketing tradicional, el marketing interactivo y el marketing interno. Palabras clave: Marketing, interactivo, club deportivo, socios, clientes”

2.5.4 Organización de eventos

El gestor deportivo debe tener nociones de todos los ámbitos como nos manifiesta Magaz-González & Fanjul-Suárez (2012) .

“Organización de eventos deportivos se centra sobremanera en aspectos tales como la medición y evaluación del impacto de la celebración a niveles económico y social, en la creación y en la valoración de la imagen de marca, en las estrategias para la consecución de patrocinio, o en las políticas de marketing.”

El autor, nos invita a reflexionar sobre la importancia en la organización de eventos deportivos, ya que de esta manera nos servirá, para medir, evaluar, corregir o fortalecer aspectos económicos, sociales, entre otros, basándonos en su éxito a la imagen de marca patrocinadora mediante una herramienta tan importante como es el marketing deportivo.

2.6 Aspecto legal

Para contratar a cualquier profesional en sus diferentes profesiones el contratante o dueño de la empresa debe registrarse a la “LOEI FUNCIÓN **EJECUTIVA** (2011) Art. 110.- Requisitos para los concursos públicos de méritos y oposición”, indicándonos la normativa que se debe seguir y los requisitos los cuales deben cumplir cada aspirante. Pero al estudiar e investigar sobre la contratación de dirigente deportivos en los respectivos cargos nos damos cuenta que es generalizado, así como lo menciona el Reglamento de la Ley del deporte, Funcion Ejecutiva (2011) “Art. 89.- De los requisitos de los dirigentes deportivos.” Los cargos de dirigentes deportivos los puede ocupar cualquier persona sin importar su título a fin con la empresa que se está manejando.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Ubicación.

El estudio se desarrolló en la provincia de Tungurahua, en las sedes del Macara Fútbol Club y de FEDEPROBAT de la ciudad de Ambato, así como en la sede del Chacaritas Fútbol Club de la ciudad de Pelileo.

3.2 Equipos y materiales.

En base a los objetivos de la investigación planteada se determinó la aplicación de la técnica de la encuesta a través de un cuestionario adaptado a las necesidades del estudio.

La base de la encuesta fue el cuestionario diseñado y validado por Juan Carlos Padierna Cardona, Mauricio Córdoba Arboleda y Enoc Valentín González Palacio miembros del grupo de investigación: ESINED (Estudios interdisciplinarios sobre educación) y Liliana María Cardona Mejía del grupo de investigación: GRICAFDE (Grupo de investigación en ciencias aplicadas a la actividad física y el deporte), en su estudio denominado “El perfil profesional del educador físico en la administración deportiva a la luz de las organizaciones deportivas del municipio de Medellín- Antioquia.

El proceso de adaptación consto en eliminar las preguntas de respuestas abiertas e incluir 15 preguntas con respuestas cerradas en una escala de Likert, para determinar los parámetros de formación profesional y una evaluación indirecta de la gestión deportiva realizada por los diferentes organismos.

Las preguntas incluidas al cuestionario inicial se validaron estadísticamente a través de la prueba estadística Alfa de Cronbach, determinando un valor de 0,82 que determina que la consistencia interna de la escala utilizada es alta y se puede considerar fiable para el desarrollo de la investigación.

3.3 Tipo de investigación.

El presente estudio responde a un enfoque de investigación mixto, ya que se analizaron variables de carácter cuantitativo y cualitativo. El estudio de campo se desarrolló empleando un tipo de investigación no experimental, descriptivo - correlacional ya que se describió la correlación existente entre la formación profesional y la gestión deportiva que se realiza en los organismos de estudio. El corte de investigación es transversal, ya que el instrumento se aplicó en una sola ocasión y en base a los datos obtenidos se determinó la correlación existente entre las variables de estudio.

Se aplicó el método de investigación analítico sintético ya que en primer lugar se analizaron por partes este fenómeno y a posterior se generalizó la relación existente y se fundamentó las situaciones encontradas como producto de la investigación.

3.4 Prueba de Hipótesis - pregunta científica – idea a defender.

El presente estudio determinó la necesidad de plantear 2 hipótesis que debieron ser contrastadas con el objetivo de resolver el problema de investigación. La pregunta de investigación base fue: ¿El perfil profesional incide en la gestión deportiva?

En base a esta interrogante se plantean las siguientes hipótesis:

- Ho: El perfil profesional no se relaciona con la gestión deportiva.
- H₁: El perfil profesional se relaciona con la gestión deportiva

Las hipótesis fueron contrastadas a través de la aplicación de tablas cruzadas y un análisis estadístico con la prueba Chi cuadrado de Pearson.

3.5 Población o muestra.

La población de estudio estuvo conformada por todos los integrantes tanto directivos, administrativo y socios de los organismos deportivos Macara FC, FEDEPROBAT y Chacaritas FC. Implementando un muestreo probabilístico por voluntariado se seleccionó a un total de 29 personas que desempeñaban cargos administrativos y gerenciales en los organismos de estudio.

3.6 Recolección de información.

Para el proceso de recolección de la información necesaria para el desarrollo del estudio, se aplicó el siguiente orden de procedimientos:

- 1.- Búsqueda de información científica documental para la sustentación del problema y determinación del instrumento de investigación.
- 2.- aplicación del instrumento adaptado y validado a través de métodos estadísticos, proceso de aplicación de manera física a todos los actores involucrados en el estudio en los diferentes organismos deportivos seleccionados como muestra de estudio.

3.7 Procesamiento de la información y análisis estadístico.

Para el procesamiento de la información obtenida en la aplicación del instrumento de investigación adaptado, en primer lugar, se introdujeron los datos en una matriz de Excel, codificando numéricamente, para su posterior análisis en el paquete estadístico SPSS versión 25, aplicando para el proceso de caracterización de la muestra de estudio, un análisis descriptivo que determino los valores mínimos, máximos y medios con sus respectivas desviaciones estándares para las variables cuantitativas, así como un análisis de frecuencias y porcentajes para las variables cualitativas.

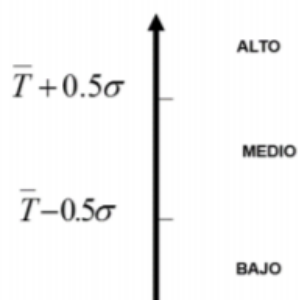
Para el proceso de relación estadística entre las variables de estudio en primer lugar se cuantificaron los valores de cada respuesta desde los ítems 9 al 15 dando los siguientes valores:

- Muy bajo (1 punto)
- Bajo (2 puntos)
- Medio (3 puntos)
- Alto (4 puntos)
- Muy alto (5 puntos)

De los ítems 16 al 23 dando los siguientes valores:

- Muy malo (1 punto)
- Malo (2 puntos)
- regular (3 puntos)
- Bueno (4 puntos)
- Muy bueno (5 puntos)

La sumatoria de estos valores en cada grupo de ítems, permitió calcular el promedio y su respectiva desviación estándar, con la cual y bajo el siguiente algoritmo se calcularon los valores niveles bajo, medio y alto.



Procedimiento que se realizó en cada grupo para poder determinar los niveles de ambas variables y poder a posterior relacionarlas.

Para el procesamiento general de los datos se aplicó diferentes análisis descriptivos y de frecuencias y porcentajes, especificados en tablas para su mejor entendimiento y para determinar la correlación entre los niveles de las variables de estudio se aplicó la prueba de Chi cuadrado de Pearson, que permitió determinar el grado de correlación entre las variables o también denominada la relación lineal entre ellas.

3.8 Variables respuesta o resultados alcanzados.

El instrumento de investigación utilizado para el estudio estuvo compuesto por preguntas de diferentes variables de respuesta, específicamente (tabla No. 1):

TABLA 1: VARIABLES DE RESPUESTAS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN.

Preguntas	Variables de respuesta
P1	Cerrada policotómica con una sola opción de respuesta
P2	Cerrada policotómica de opción múltiple con varias respuestas
P3	Cerrada policotómica de opción múltiple con varias opciones de respuestas
P4	Cerrada policotómica con una sola opción de respuesta

P5	Cerrada dicotómica con una sola opción de respuesta
P6	Cerrada policotómica de opción múltiple con varias opciones de respuestas
P7	P10.2, P10.2, P10.3: Cerrada policotómica de opción múltiple con varias opciones de respuestas. P10.4: Cerrada policotómica con una sola opción de respuesta
P8	Cerrada dicotómica con una sola opción de respuesta
P9	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P10	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P11	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P12	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P13	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P14	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P15	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P16	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P17	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P18	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P19	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta

P20	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P21	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P22	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta
P23	Cerrada policotómica de opción múltiple en escala de Likert con una sola opción de respuesta

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

El instrumento (anexo No. 1) se aplicó en los diferentes organismos deportivos en una sola ocasión con una fecha y hora determinada, la cual fue consensuada con los voluntarios a participar en el estudio y que llenaron el consentimiento informado para el mismo (anexo No. 2).

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Caracterización de la muestra de estudio.

El proceso de caracterización de la muestra de estudio se realizó en base a un análisis descriptivo para las variables cuantitativas, así como un análisis de frecuencias y porcentajes para las variables cualitativas, tal y como se especificó en la metodología de estudio, evidenciando los siguientes resultados en relación al género tipo de organización a la que los participantes de la muestra de estudio pertenecían y su edad (tabla No. 2).

TABLA 2: CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA DE ESTUDIO.

GÉNERO	Frecuencia	Porcentaje	TIPO ORGANIZACIÓN	EDAD				
				n	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Masculino	22	75.9%	Club deportivo	15	40	54	48.27	± 3.95
			Liga deportiva	7	47	58	52.00	± 3.74
Femenino	7	24.1%	Club deportivo	2	30	49	39.50	± 13.43
			Liga deportiva	5	38	51	45.20	± 5.26
TOTAL	29	100%	TOTAL	29	30	58	48.03	± 5.64

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Los resultados de la caracterización de la muestra de estudio determinaron que la mayoría de los participantes pertenecían al género masculino y dentro de este grupo el mayor número se desempeñaba dentro de uno de los clubes deportivos Macara FC y Chacaritas FC, el grupo de género femenino en su mayoría pertenecían a la liga deportiva (FEDEPROBAT). En relación a la edad general de la muestra de estudio, estos se encontraban entre 30 y 58 años siendo los de mayor edad los integrantes del grupo de género masculino.

4.2 Diagnosticar el perfil profesional de los gestores de las entidades deportivas.

El perfil profesional de los gestores de las entidades deportivas en estudio, se pudo determinar en base a la aplicación del instrumento de investigación descrito en la metodología, analizando diferentes parámetros que en conjunto determinaron el perfil.

4.2.1 Identificación de los cargos administrativos existentes en los organismos deportivos.

Los cargos administrativos que se fueron identificados por los integrantes de la muestra de estudio en los diferentes organismos deportivos son (tabla No. 3).

TABLA 3: CARGOS ADMINISTRATIVOS QUE SE IDENTIFICAN EN LOS ORGANISMOS DEPORTIVOS.

CARGO	Frecuencia	Porcentaje
Presidente comisión de fútbol	2	6.9%
Ayudante de campo del equipo profesional	1	3.4%
Administración del centro de alto rendimiento	1	3.4%
Médico	2	6.9%
Diseño de modelo de gestión	1	3.4%
Asistente contable	2	6.9%
Jefe financiero	1	3.4%
Fisioterapeuta	1	3.4%
Presidente	8	27.6%
Vicepresidente	3	10.3%
Jurídico	2	6.9%
Secretario	2	6.9%
Entrenador	1	3.4%
Gerente deportivo	1	3.4%
Coordinador de seguridad	1	3.4%
TOTAL	29	100 %

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Los resultados de este ítem del instrumento evidencian que existe una confusión entre cargos administrativos y cargos directivos, no obstante, un gran porcentaje define al presidente de la organización como un cargo administrativo, se identifica de igual manera cargos del área deportiva, médico, financiero y de seguridad.

4.2.2 Determinación del nivel de formación y títulos del personal administrativo de los organismos deportivos.

Los resultados de este ítem permitieron determinar la existencia de los siguientes niveles de formación y títulos profesionales (tabla No. 4).

TABLA 4: DISTRIBUCIÓN DE LOS NIVELES DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y TÍTULOS DE LA MUESTRA DE ESTUDIO.

FORMACIÓN PROFESIONAL Y TÍTULOS	Frecuencia	Porcentaje
Magister	2	6.9%
Especialista	2	6.9%
Profesional	11	37.9%
Tecnólogo	2	6.9%
Técnico	2	6.9%
Bachiller	10	34.5%
TOTAL	29	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Analizando los resultados se puede determinar que un 37.9% se define como un profesional, aunque no se determina el nivel de su formación académica, un 13.8% ostenta un título de cuarto nivel, un 13.8% un nivel técnico o tecnológico y un gran porcentaje que determina casi 1/3 de toda la muestra de estudio solo cuenta con un título de nivel de bachillerato.

4.2.3 Determinación de las fuentes de financiación que le generan ingresos a la organización deportiva.

Los resultados de este ítem permitieron determinar por parte de la muestra de estudio cuales son las fuentes de financiamiento que generan ingresos a la organización deportiva, distribuyéndolos según frecuencias y porcentajes (tabla No. 5).

TABLA 5: FUENTES DE FINANCIAMIENTO QUE LE GENERAN INGRESOS A LA ORGANIZACIÓN DEPORTIVA.

No.	TIPO DE FUENTE DE FINANCIACIÓN	Frecuencia	Porcentaje
1	Venta de servicios	7	24.1%
2	Patrocinios	23	79.3%
3	Cooperación Internacional	1	3.4%
4	Aportes de deportistas y/o padres de familia	7	24.1%
5	Donaciones	8	27.6%
6	Recursos propios	14	48.3%
7	Ente deportivo departamental	13	44.8%
8	Ente deportivo municipal	0	0%
9	Otro	0	0%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Los resultados nos permiten determinar que la gran mayoría de ingresos que los organismos deportivos tienen para su financiamiento son por parte de los patrocinios y en segundo lugar los recursos propios que se podrían considerar como autogestión. Otra fuente de financiamiento que también resalta, proviene del sector público como entes que se encuentran dentro del sistema deportivo nacional. Solo $\frac{1}{4}$ de los organismos obtienen recursos para su financiamiento por venta de servicios, aportes y donaciones y no se evidencia apoyo municipal u otras fuentes.

4.2.4 Determinación de las fuentes de financiación que le generan más ingresos a la organización deportiva.

Este ítem permitió determinar cuál de las fuentes que generan ingreso en las diferentes organizaciones deportivas son consideradas por la muestra como las que generan más ingresos (tabla No. 6).

TABLA 6: FUENTES DE FINANCIAMIENTO QUE LE GENERAN MÁS INGRESOS A LA ORGANIZACIÓN DEPORTIVA.

No.	TIPO DE FUENTE DE FINANCIACIÓN	Frecuencia	Porcentaje
1	Venta de servicios	3	10.3%
2	Patrocinios	13	44.8%
3	Cooperación Internacional	1	3.4%
4	Aportes de deportistas y/o padres de familia	5	17.2%
5	Donaciones	5	17.2%
6	Recursos propios	7	24.1%
7	Ente deportivo departamental	9	31%
8	Ente deportivo municipal	0	0%
9	Otro	0	0%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Los resultados evidencian que la mayor cantidad de ingresos provienen de fuentes de patrocinios, una tendencia en la mayoría de organismos deportivos. Los recursos propios también son una fuente de financiamiento al igual que los recursos públicos que el estado destina para algunos organismos.

4.2.5 Determinación de la existencia de un organigrama funcional en la gestión de los organismos deportivos.

Los resultados de este ítem permitieron evidenciar si dentro del organismo deportivo se cuenta con un organigrama funcional para la distribución de la gestión y responsabilidades (tabla No. 7).

TABLA 7: EXISTENCIA DE UN ORGANIGRAMA FUNCIONAL EN LA GESTIÓN DEL ORGANISMO DEPORTIVO.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL	Frecuencia	Porcentaje
Si cuenta	11	37.9%
No cuenta	18	62.1%
TOTAL	29	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Los resultados evidencian que más de la mitad de los integrantes de la muestra de estudio determinan que no existe un organigrama funcional para el desarrollo de la gestión del organismo deportivo. Esto evidencia que no existe una claridad en las cadenas de mando ya que dentro de un mismo organismo no todos determinan la funcionalidad administrativa a través de un organigrama.

4.2.6 Determinación de los programas o actividades que ofrecen las organizaciones deportivas.

Este ítem permitió determinar los programas o actividades que se ofrecen en los diferentes organismos deportivos, distribuyéndolos según su frecuencia y porcentajes (tabla No. 8).

TABLA 8: PROGRAMAS O ACTIVIDADES QUE OFRECEN LAS ORGANIZACIONES DEPORTIVAS.

No.	PROGRAMA	Frecuencia	Porcentaje
1	Semilleros de iniciación deportiva	15	51.7%
2	Entrenamiento deportivo	19	65.5%

3	Eventos deportivos	18	62.1%
4	Capacitaciones	6	20.7%
5	Torneos deportivos	19	65.5%
6	Actividad física y salud	6	20.7%
7	Madres gestantes	0	0%
8	Discapacidad	2	6.9%
9	Otros	0	0%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Los resultados determinaron que la mayoría de organismos deportivos ofrecen programas o actividades en primer lugar direccionados al entrenamiento y torneos eventos deportivos, y en segundo lugar programas de capacitaciones y de Actividad Física y Salud, muy pocos son los programas para personas con discapacidad y no existen programas para grupos venerables como las madres gestantes u otro tipo de programas.

4.2.7 Determinación de las características de los grupos a los que están dirigidos los programas o actividades.

Este ítem permitió determinar las características en relación al género de participación de la población de atención (tabla No. 9), aspecto socioeconómico (tabla No. 10), grupos de edad (tabla No. 11) y número total de usuarios que atiende la organización (tabla No. 12).

TABLA 9: GÉNERO DE PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN DE ATENCIÓN.

GÉNERO	Frecuencia	Porcentaje
Hombres	8	27.6%
Mixto	21	72.4%
TOTAL	29	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Se evidencia que los programas tienen mayor tendencia a ser mixtos en su participación.

TABLA 10: ASPECTO SOCIOECONÓMICO DE LA POBLACIÓN DE ATENCIÓN.

ASPECTO SOCIOECONÓMICO	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	3	10.3%
Medio	13	44.8%
Normal	13	44.8%
TOTAL	29	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

La mayoría de usuarios 89.6% se encuentra distribuidos homogéneamente entre un nivel socioeconómico medio y normal y solo 3 participantes determinaron un nivel socioeconómico bajo.

TABLA 11: GRUPOS DE EDAD DE LA POBLACIÓN DE ATENCIÓN.

GRUPOS DE EDAD	Frecuencia	Porcentaje
0 meses a 4 años	13	44.8%
5 a 12 años	12	41.4%
13 a 17 años	14	48.3%
18 a 24 años	25	86.2%
25 a 30 años	13	44.8%
31 a 40 años	12	41.4%
41 a 60 años	3	10.3%
Mayores de 60 años	0	0%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Los resultados evidenciaron que la mayoría de los organismos deportivos y su personal administrativos, ofrecen programas o servicios para usuarios en edades entre 18 a 24 años (86.2%), el resto de grupos de edades son atendidos en una escala media y existe muy poco servicio para usuarios entre 41 a 60 años y no se ofertan para mayores de 60.

TABLA 12: NÚMERO DE USUARIOS QUE ATIENDEN LAS ORGANIZACIONES DEPORTIVAS.

GRUPOS	Frecuencia	Porcentaje
--------	------------	------------

Entre 51 y 100	19	65.5%
Entre 101 y 150	1	3.4%
Entre 251 y 300	1	3.4%
Entre 301 y 350	1	3.4%
Entre 351 y 400	1	3.4%
Más de 400	6	20.7%
TOTAL	29	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Los resultados determinaron que la mayoría de organismos deportivos atienden entre 51 y 100 usuarios (65.5%), 5 organismos (13.6%) entre 101 y 400 usuarios y un organismo a más de 400 (20.7%).

4.2.8 Determinación de los niveles de conocimiento de diferentes aspectos que definen el perfil profesional de la muestra de estudio pertenecientes a los diferentes organismos deportivos.

Los ítems 9, 10, 11, 12, 13, 14 y 15 del instrumento determinaron los niveles de conocimiento de diferentes aspectos que definen el perfil profesional de los integrantes de la muestra de estudio, las respuestas se establecieron en una escala de niveles de muy bajo a muy alto se distribuyen de la siguiente manera (tabla No. 13).

TABLA 13: NIVELES DE CONOCIMIENTO DE DIFERENTES ASPECTOS QUE DEFINEN EL PERFIL PROFESIONAL.

ÍTEM	ASPECTO	NIVEL DE CONOCIMIENTO				
		Muy alto	Alto	Medio	Bajo	Muy bajo
9	Procesos de comunicación interna	6.9%	34.5%	37.9%	10.3%	10.3%
10	Procesos de mercadeo deportivo	3.4%	6.9%	51.7%	31%	6.9%
11	Relación con los medios de comunicación	0%	44.2%	55.8%	0%	0%
12	Relaciones públicas	0%	37.9%	62.2%	0%	0%

13	Actividades de recaudación de fondos	3.4%	13.8%	75.9%	6.9%	0%
14	Gestión del personal	0%	44.8%	55.2%	0%	0%
15	Actitudes de motivación	3.4%	55.2%	41.4%	0%	0%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Los resultados de estos ítems permitieron evidenciar que el nivel de conocimiento sobre los procesos de comunicación interna que permiten llevar un ambiente laboral positivo se encuentra en un 72.4% entre los niveles alto y medio, las frecuencias de los resultados se pueden observar en la figura No. 1.

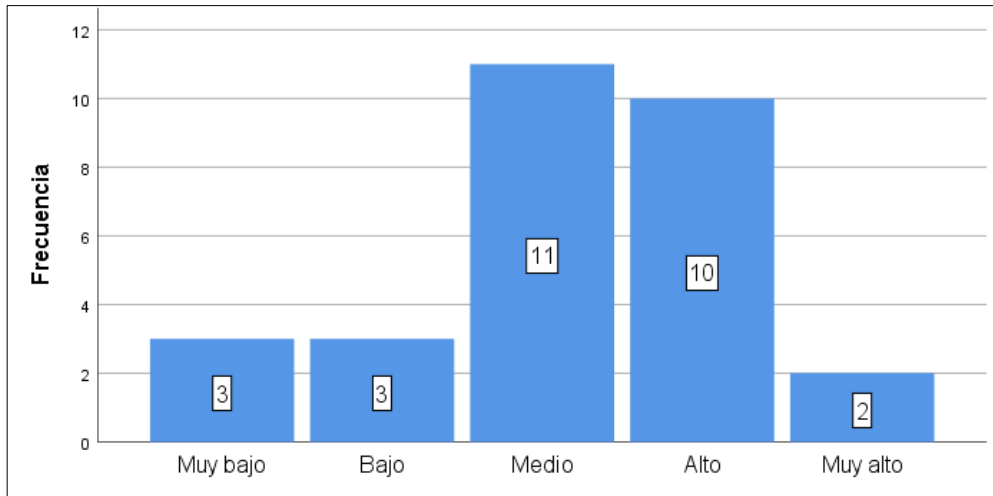


Figura 1: Frecuencia de niveles de conocimiento sobre procesos de comunicación internas.
Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación al nivel de conocimiento sobre procesos de mercadeo deportivos se evidencia que casi la mitad de los participantes determinaron un nivel medio y bajo (82.7%) las frecuencias de los resultados se pueden observar en la figura No. 2.

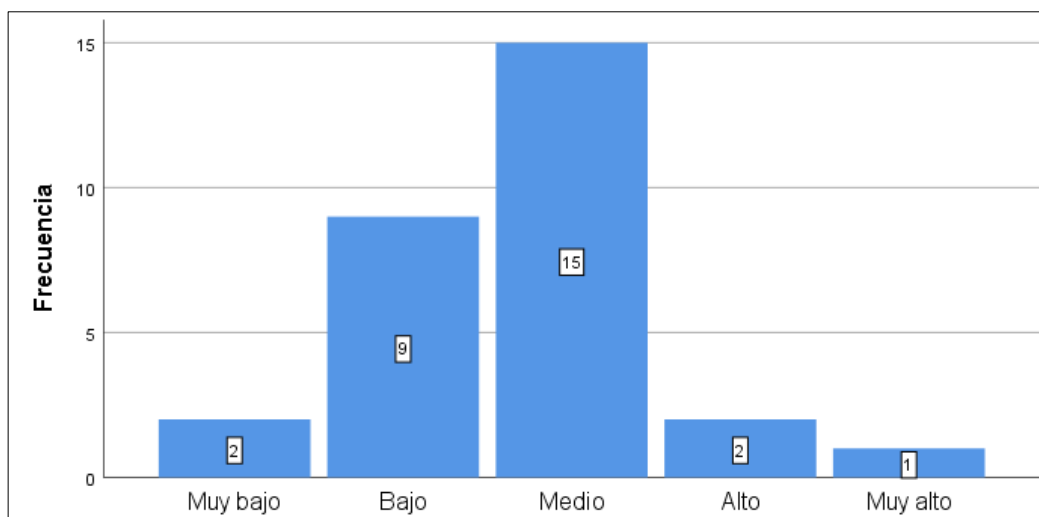


Figura 2: Frecuencia de niveles de conocimiento sobre mercadeo deportivo.
Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación al nivel de conocimiento sobre la relación con los medios de comunicación, se pudo evidenciar que los niveles se encuentran casi emparejados entre el nivel medio y alto, las frecuencias de los resultados se pueden observar en la figura No. 3.

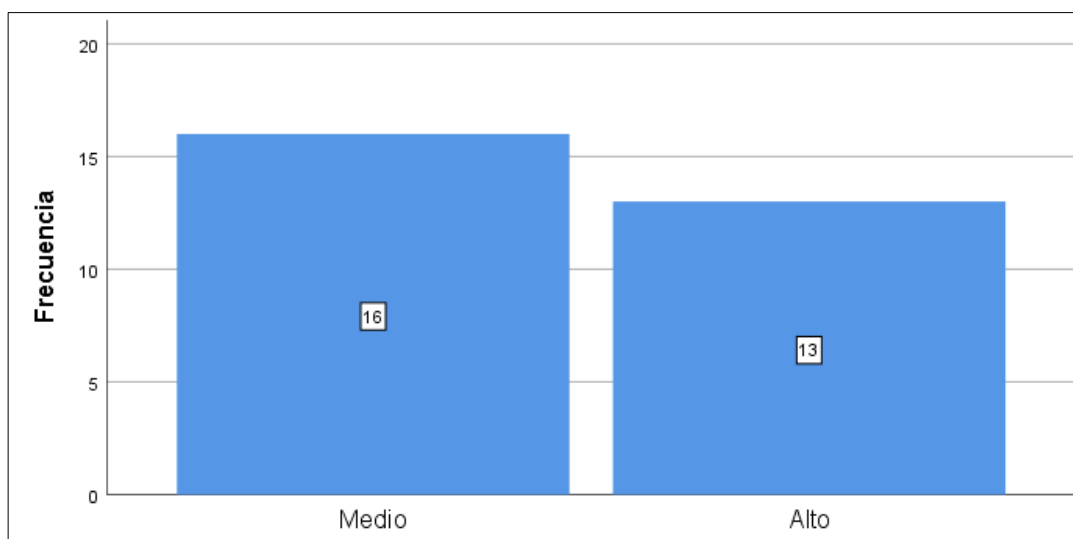


Figura 3: Frecuencia de niveles de conocimiento sobre la relación con los medios de comunicación.
Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación al nivel de conocimiento sobre relaciones públicas se evidencio que la mayoría (62.2%) de los integrantes de la muestra de estudio definieron un nivel medio de conocimiento, las frecuencias de los resultados se pueden observar en la figura No. 4.

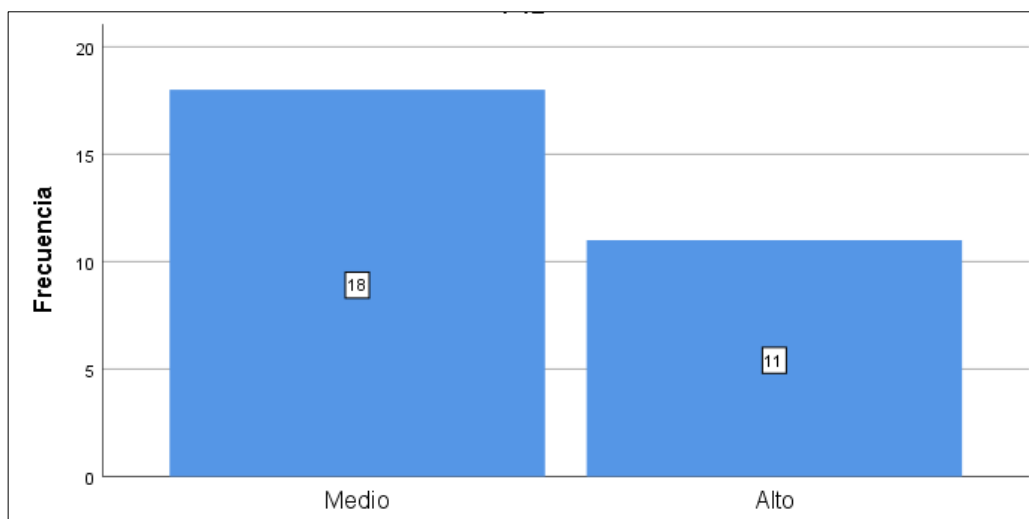


Figura 4: Frecuencia de los niveles de conocimiento sobre relaciones públicas.

Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación al nivel de conocimiento sobre actividades de recaudación de fondos, se puede evidenciar que $\frac{3}{4}$ de los integrantes de la muestra de estudio, determinan un nivel medio de conocimiento, un 17.2% se encuentran entre los niveles alto y muy alto y el resto en un nivel bajo, las frecuencias de los resultados se pueden observar en la figura No. 5.

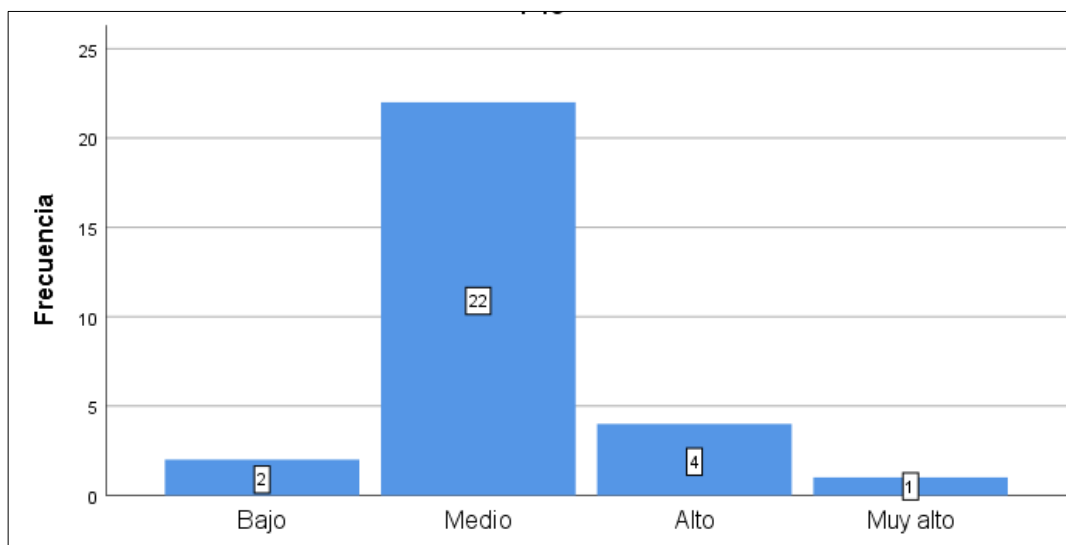


Figura 5: Frecuencia de los niveles sobre actividades de recaudación de fondos.

Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación al nivel de conocimiento sobre gestión del personal, se evidencia que con una diferencia de 10.4% a favor del nivel medio de conocimiento la muestra de estudio se distribuye entre este nivel y el nivel alto, las frecuencias de los resultados se pueden observar en la figura No. 6.

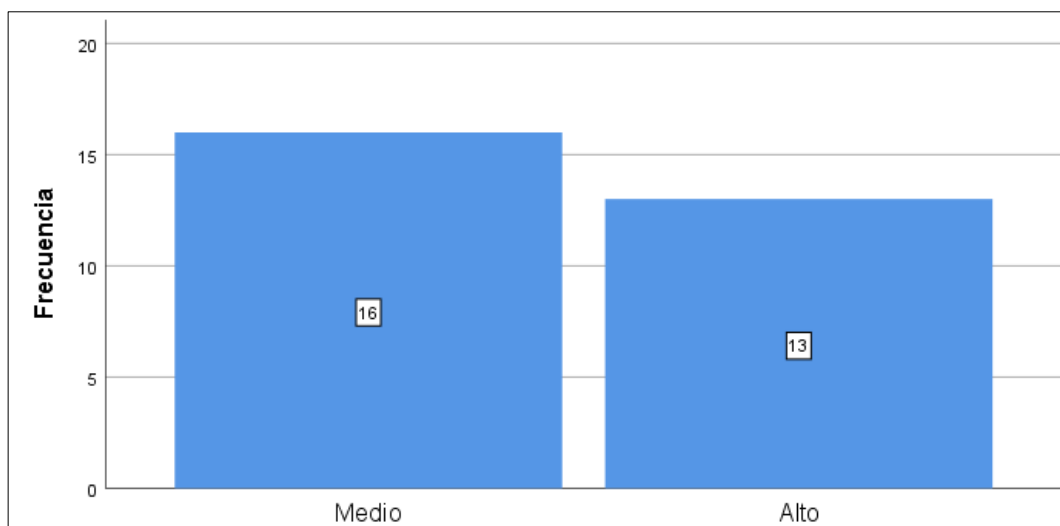


Figura 6: Frecuencia de los niveles de conocimiento sobre gestión del personal.
Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación al nivel de conocimiento sobre actitudes motivacionales se evidencio que el mayor porcentaje es determinado por la muestra en un nivel alto de conocimiento, seguido de un nivel medio de conocimiento, las frecuencias de los resultados se pueden observar en la figura No. 7.

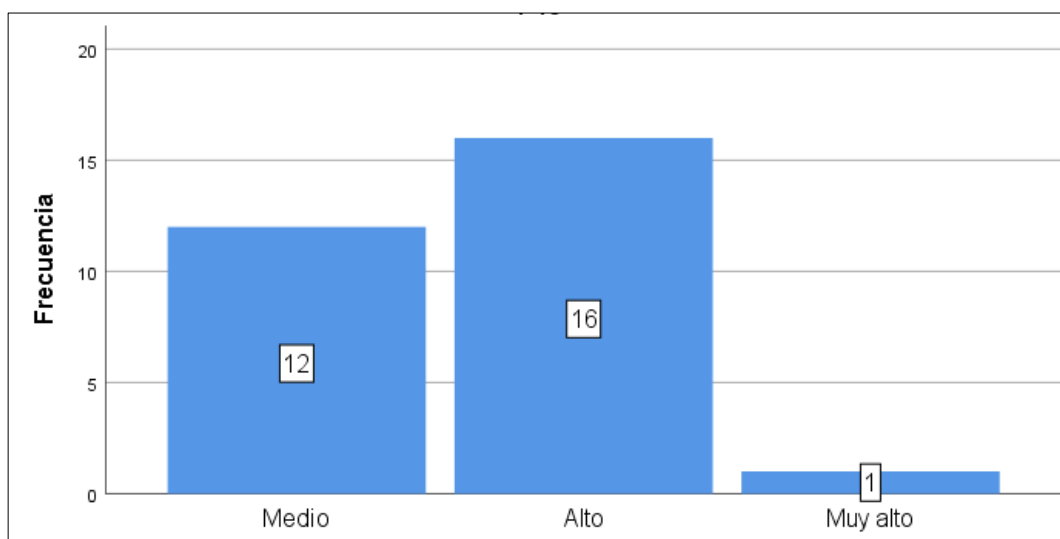


Figura 7: Frecuencia de los niveles de conocimiento sobre actitudes motivacionales.
Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

4.3 Analizar la gestión deportiva en los organismos deportivos.

Para realizar el análisis de los niveles de gestión deportiva de los organismos deportivos se analizaron los ítems 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22 y 23 del instrumento de evaluación, las respuestas y sus resultados se establecieron en una escala de niveles de muy mala a muy buena que se distribuyen de la siguiente manera (tabla No. 14).

TABLA 14: NIVELES DE ASPECTOS DE GESTIÓN DEPORTIVA EN LOS ORGANISMOS DEPORTIVOS.

ÍTEM	ASPECTO DE GESTIÓN	NIVEL DE CONOCIMIENTO				
		Muy bueno	Bueno	Regular	Malo	Muy malo
16	Relación que tiene con el resto de compañeros	27.6%	58.6%	13.8%	0%	0%
17	Servicios que la organización deportiva ofrece a la comunidad o al sector deportivo en general	6.9%	55.2%	37.9%	0%	0%
18	Relaciones existentes entre el organismo deportivo y los medios de comunicación	51.7%	31%	17.2%	0%	0%
19	Relaciones públicas, es decir la imagen que la organización proyecta al público	51.7%	31%	17.2%	0%	0%
20	Resultados que la organización obtiene en los procesos de recaudación de fondos, es decir autogestión	0%	27.6%	55.2%	17.2%	0%
21	Desempeño como gestor del talento humano	48.3%	51.7%	0%	0%	0%
22	Cantidad y calidad de los procesos de capacitación en varias áreas	0%	24.1%	44.8%	31%	0%
23	Cantidad y calidad los procesos de motivación de empleados, miembros, afiliados y voluntarios	34.5%	51.7%	13.8%	0%	0%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Analizando los aspectos que definen el nivel de gestión deportiva dentro de los organismos deportivos se determina la relación que los administrativos tiene con el resto de compañeros, para evidenciar la aplicación del conocimiento sobre comunicación interna, evidenciando que las relaciones se encuentran en un nivel bueno y muy bueno, frecuencias que se observan en la figura No. 8.

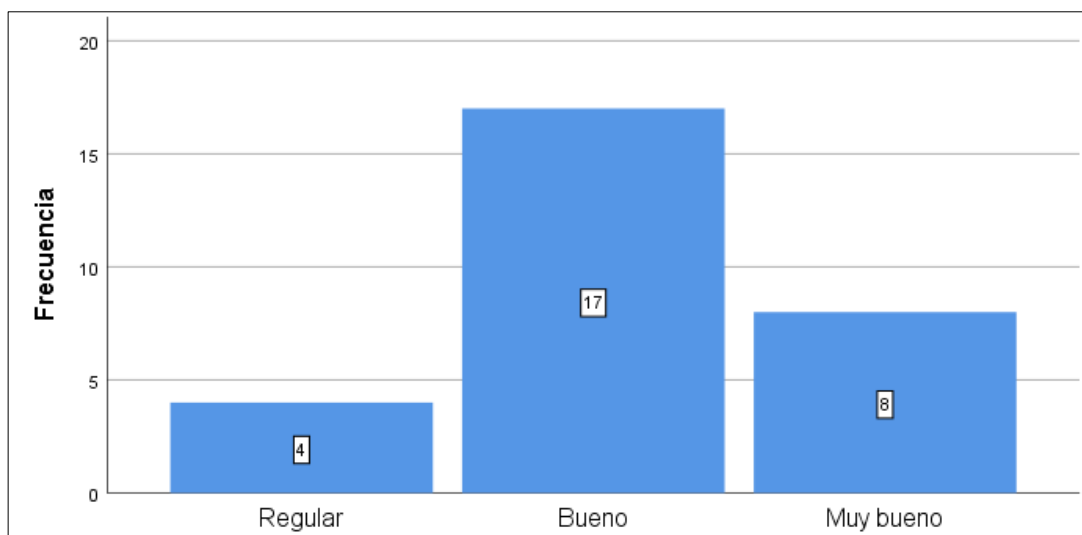


Figura 8: Nivel de relaciones con el resto de compañeros del organismo deportivo.
Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación a los servicios que la organización deportiva ofrece a la comunidad o al sector deportivo en general, se evidencio que los integrantes de la muestra de estudio en su mayoría determinaron que los servicios son buenos y en menos escala regulares, ya que en su mayoría solo determinan sus acciones hacia la práctica del fútbol, las frecuencias de esta distribución se observan en la figura No. 9.

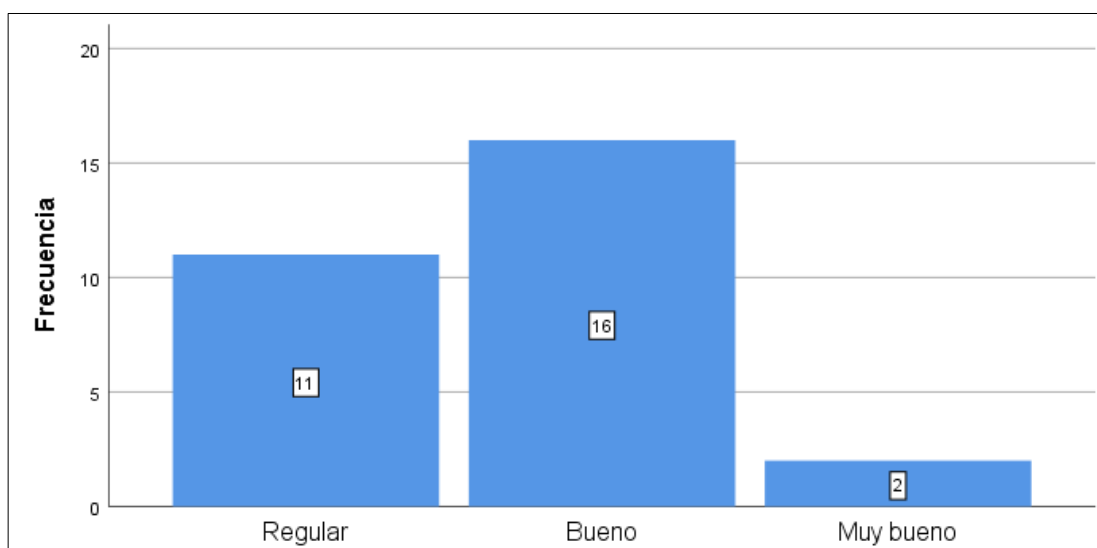


Figura 9: Nivel de los servicios que la organización deportiva ofrece a la comunidad o al sector deportivo en general.
Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación a las relaciones existentes entre el organismo deportivo y los medios de comunicación, para poder evaluar los conocimientos que los administrativos deben tener para poder desarrollar una adecuada relación con los medios y dar un realce a los

organismos deportivos, se evidencio que un 82.7% se encuentra en un nivel muy bueno y bueno respectivamente, evidenciando que hay destrezas de manejo de la comunicación en esta área, las frecuencias de los niveles en este aspecto se observan en la figura No. 10.

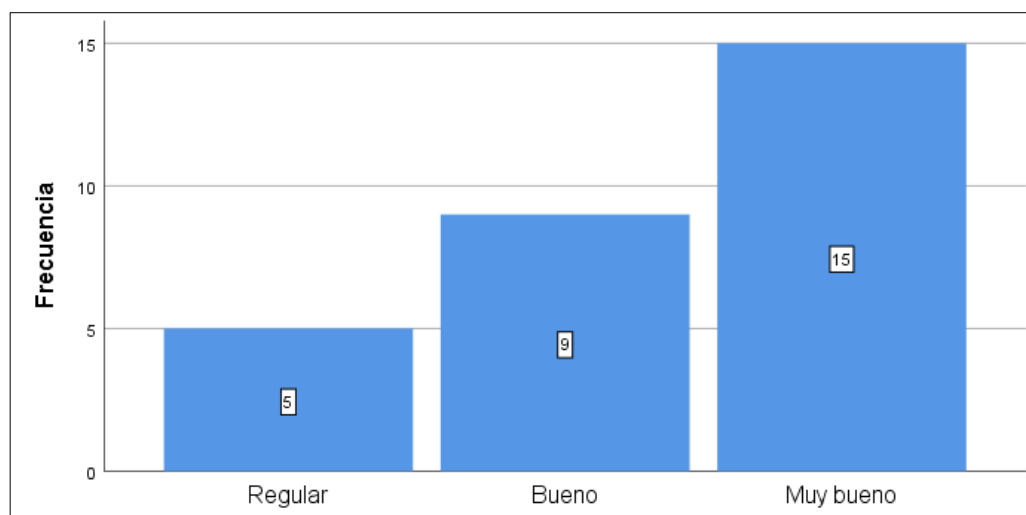


Figura 10: Nivel de las relaciones existentes entre el organismo deportivo y los medios de comunicación.

Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

Las relaciones públicas, es decir la imagen que la organización proyecta al público es muy importante en la gestión deportiva, de tal manera es necesario tener un conocimiento sobre este aspecto, en los resultados a este ítem se observa que los niveles definidos por la muestra de estudio se encuentran en su mayoría entre muy bueno y buen, observando las frecuencias correspondientes en la figura No. 11.

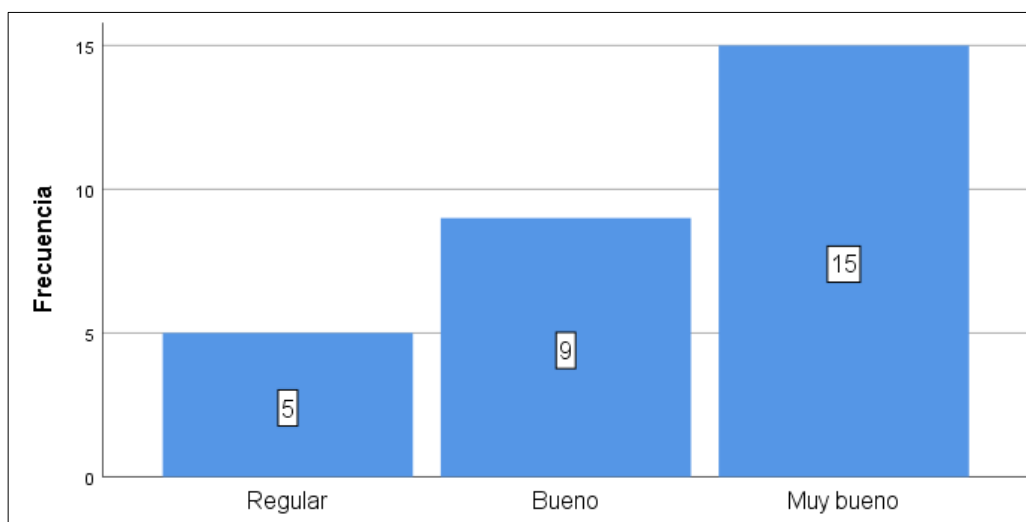


Figura 11: Nivel de relaciones públicas en la organización deportiva.

Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación a los resultados que la organización obtiene en los procesos de recaudación de fondos, es decir autogestión, se puede observar que la muestra de estudio presenta en su mayoría un nivel regular, esto evidencia que no existe conocimientos adecuados para generar recursos, las frecuencias se pueden observar en la figura No. 12.

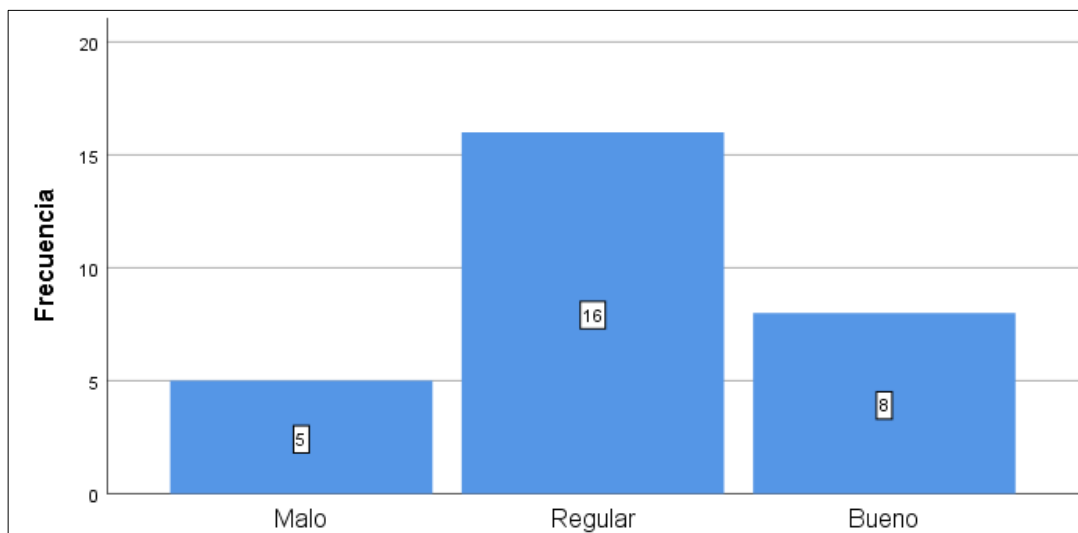


Figura 12: Nivel de procesos de recaudación de fondos.

Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación al desempeño como gestor del talento humano autodefinido por los integrantes de la muestra de estudio, evidencio que los niveles presentes son alto y muy alto, frecuencias que se observan en la figura No. 13.

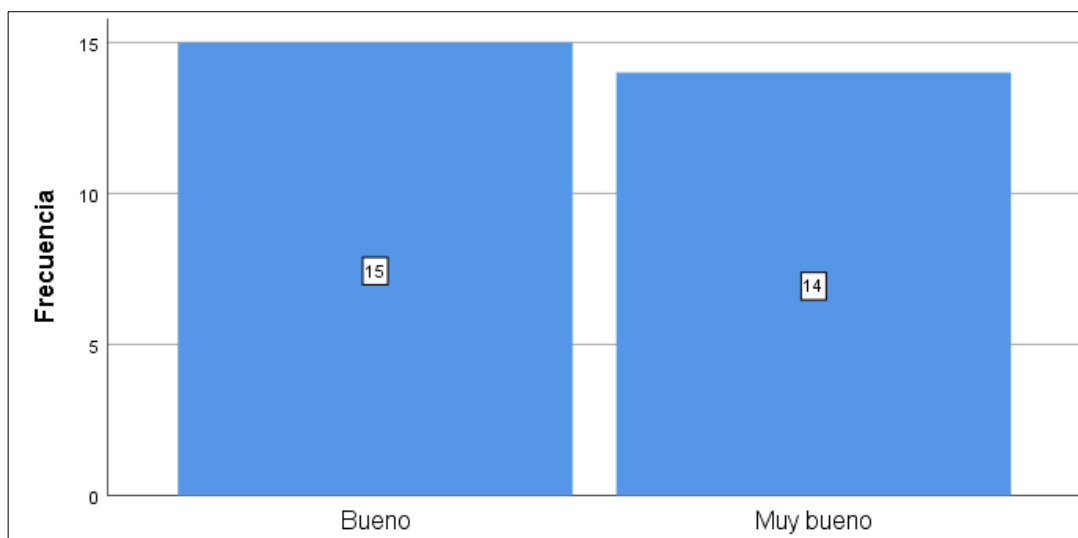


Figura 13: Nivel de gestión de talento humano.

Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación a la cantidad y calidad de los procesos de capacitación en varias áreas se pudo evidenciar que los niveles más sobresalientes son regular y bajo, observando las frecuencias en la figura No. 14.

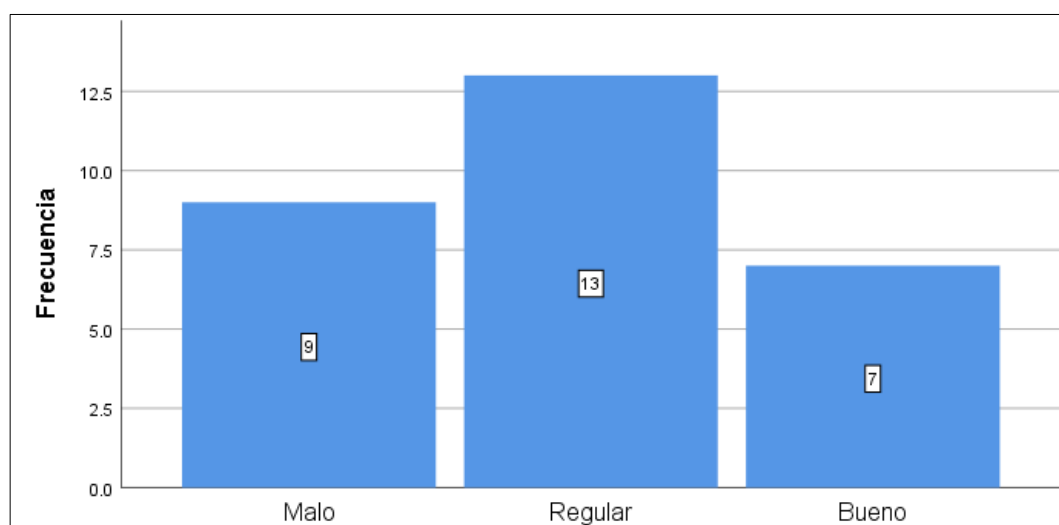


Figura 14: Nivel de cantidad y calidad de los procesos de capacitación en varias áreas.
Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

En relación a la cantidad y calidad de los procesos de motivación de empleados, miembros, afiliados y voluntarios de la organización deportiva se evidencio que cerca de la mitad de los miembros de la muestra de estudio presentan un nivel bueno y un 1/3 más un nivel muy bueno, determinando que la motivación es un componente importante en las organizaciones estudiadas, las frecuencias se observan en la figura No. 15.

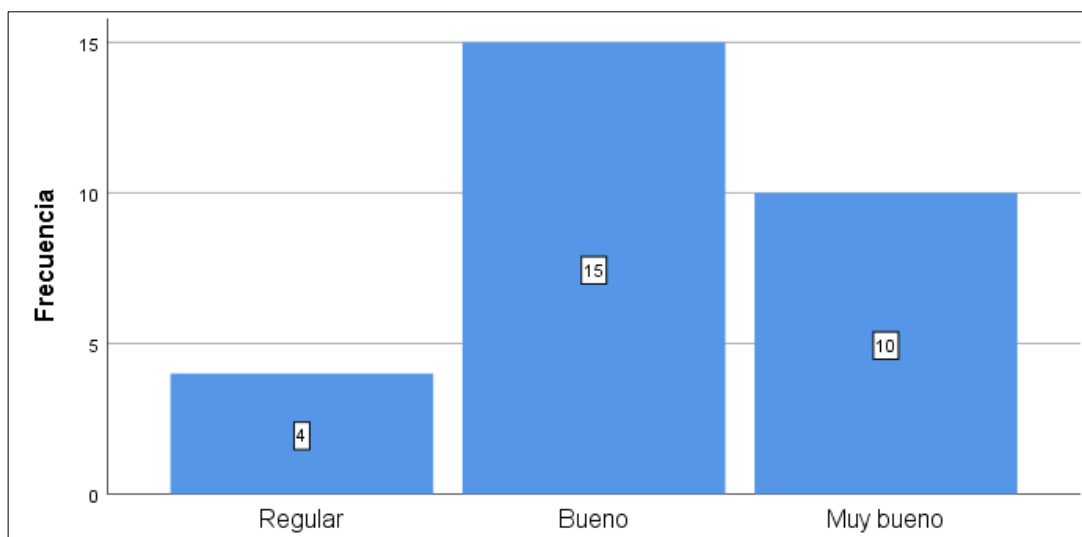


Figura 15: Nivel cantidad y calidad de los procesos de motivación de empleados, miembros, afiliados y voluntarios de la organización deportiva.

Fuente: Programa estadístico SPSS en base a los datos de la investigación.

4.4 Relación del perfil profesional y la gestión deportiva en los organismos deportivos.

Para realizar el proceso de relación entre el perfil profesional de los gestores y la gestión deportiva de los organismos deportivos en estudio, en primer lugar, se agruparon los ítems que diferenciaban a cada variable de estudio y aplicando la metodología determinada para el cumplimiento de este objetivo, se determinó los niveles de perfil profesional (tabla No. 15) y los niveles de gestión deportiva (tabla No. 16).

TABLA 15: NIVELES DEL PERFIL PROFESIONAL DE LA MUESTRA DE ESTUDIO.

NIVEL	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	10	34.5%
Medio	8	27.6%
Alto	11	37.9%
TOTAL	29	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

Los resultados de este proceso determinaron que existe una distribución muy pareja entre los tres niveles, con una prevalencia mínima (3.4%) en el nivel alto de perfil profesional.

TABLA 16: NIVELES DE GESTIÓN DEPORTIVA DE LOS ORGANISMOS DEPORTIVOS.

NIVEL	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	11	37.9%
Medio	6	20.7%
Alto	12	41.4%
TOTAL	29	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

De igual manera se observa una prevalencia de del nivel alto en 3.5% sobre el nivel bajo y un 1/5 de la muestra en un nivel medio de gestión deportiva.

Para la relación entre las variables de estudio se aplicó la metodología planteada, realizando el planteamiento de tablas cruzadas para ver la relación directa por frecuencias de cada variable a nivel del tipo de organismo deportivo (tabla No. 17).

TABLA 17: TABLA CRUZADA DE RELACIÓN ENTRE VARIABLES DE ESTUDIO.

TIPO DE ORGANIZACIÓN	NIVEL		NIVEL GESTIÓN DEPORTIVA			TOTAL
			Bajo	Medio	Alto	
Club deportivo	Perfil profesional	Bajo	3	2	2	7
		Medio	2	0	1	3
		Alto	2	1	4	7
	Total	7	3	7	17	
Liga deportiva		Bajo	0	2	1	3

	Perfil profesional	Medio	3	1	1	5
		Alto	1	0	3	4
	Total		4	3	5	12
TOTAL	Perfil profesional	Bajo	3	4	3	10
		Medio	5	1	2	8
		Alto	3	1	7	11
	TOTAL		11	6	12	29

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González.

Este análisis nos permite observar que en tipo de organismo como es el club deportivo a niveles bajos de perfil profesional, se observan niveles bajos de gestión deportiva con grupos emparejados en los niveles medio y alto, el comportamiento se observa en el nivel alto del perfil profesional con el nivel alto de gestión deportiva.

En la liga deportiva se evidencia un fenómeno totalmente diferente, a niveles bajos del perfil profesional se presentan niveles medios y altos de gestión deportiva, caso contrario al nivel alto de perfil profesional en el cual se presenta niveles altos de gestión deportiva.

A nivel general de toda la muestra de estudio, los niveles altos del perfil profesional se encuentran distribuidos en los tres niveles de gestión deportiva, con una prevalencia del nivel medio y los niveles altos del perfil profesional si responden a una mayoría en los niveles altos de gestión deportiva, con un porcentaje similar en el nivel bajo.

Estadísticamente se aplicó las pruebas descritas en la metodología observando en la tabla No. 18 los resultados correspondientes.

TABLA 18: PRUEBA ESTADÍSTICA CHI CUADRADO PARA OBSERVACIÓN DE RELACIÓN LINEAL ENTRE LAS VARIABLES DE ESTUDIO.

TIPO_ORGANIZACIÓN		Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Club deportivo	Chi-cuadrado de Pearson	2.544 ^b	4	0.637
	Razón de verosimilitud	2.947	4	0.567
	Asociación lineal por lineal	.735	1	0.391

	N de casos válidos	17		
Liga deportiva	Chi-cuadrado de Pearson	6.963 ^c	4	0.138
	Razón de verosimilitud	8.041	4	0.090
	Asociación lineal por lineal	.150	1	0.699
	N de casos válidos	12		
Total	Chi-cuadrado de Pearson	6.694 ^a	4	0.153
	Razón de verosimilitud	6.309	4	0.177
	Asociación lineal por lineal	.914	1	0.339
	N de casos válidos	29		
a. 9 casillas (100.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1.66.				
b. 9 casillas (100.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .53.				
c. 9 casillas (100.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .75.				

Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores

Elaborado por: Paola González

El análisis estadístico aplicando la prueba Chi – Cuadrado de Pearson determino que con un nivel de significancia del 0,05% con grados de libertad de 4, según la distribución de esta prueba tenemos un valor límite de 9.4877, comparado con los valores de los clubs deportivos (2.544), las ligas deportivas (6.963) y en general toda la muestra de estudio (6.694) obtenidos en nuestro análisis, estos se encuentra dentro de la zona de aceptación, que nos permite aceptar la hipótesis nula, es decir que el nivel de perfil profesional es dependiente del nivel de gestión deportiva. En relación a la significación asintótica (bilateral) para los tres análisis con un valor de $P \geq 0,05$, no se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, determinado que la existencia de una relación directa en el perfil profesional y la gestión deportiva.

CAPÍTULO V

5.1 Conclusiones.

Los resultados de todas las etapas de la investigación, nos permitió llegar a las siguientes conclusiones:

- El perfil profesional de los gestores de los organismos deportivos Macará FC., Chacaritas FC. y FEDEPROBAT se define en relación al cargo administrativo, formación profesional del gestor, su conocimiento acerca de la comunicación interna del grupo, mercadeo deportivo, relación con los medios de comunicación, relaciones públicas, actividades de recaudación de fondos, gestión del personal y la actitud de motivación de empleados, miembros, afiliados y voluntarios en la organización deportiva, conocimientos que se encuentran en niveles medios, altos y muy altos de manera general, evidenciando que los gestores manejan dichos conocimientos y saben con trabajar con diferentes usuarios para prestar diferentes servicios.
- El análisis de la gestión deportiva de los organismos deportivos en estudio, permitió evidenciar que en base a los conocimientos que forman su perfil profesional, los gestores pueden llevar una buena relación con sus compañeros dentro de la organización, así como desenvolverse con los medios de comunicación y los procesos de relaciones públicas, los procesos de mercadeo deportivo se encuentran en un nivel alto y existen maneras de gestionar recursos para el desarrollo de los procesos deportivos y sobre todo existe una actitud de motivación hacia todos quienes conforman el organismo deportivo, lo cual en conjunto por sus niveles altos en estos aspectos y conocimientos se evidencia un nivel alto de gestión deportiva en todos los organismos deportivos estudiados.
- La relación entre el perfil profesional y la gestión deportiva, dependen directamente la una de la otra, fenómeno que se comprobó estadísticamente, evidenciando que a mayor nivel de perfil profesional se encuentra un mayor nivel de gestión deportiva y viceversa, los componentes estudiados como las relaciones públicas, nivel de formación académica, mercadeo deportivo, métodos de autogestión y procesos de motivación, ayudan a fortalecer la gestión deportiva y llegar a tener servicios de calidad y llegar a una mayor cantidad de usuarios.

5.2 Recomendaciones

Cumplimiento con los objetivos planteados en la investigación, podemos recomendar:

- El perfil profesional del gestor deportivo no solo depende de la formación académica que este tiene, sino del conocimiento de aspectos como procesos de comunicación interna dentro del grupo, mercadeo deportivo, relaciones con los medios de comunicación y de carácter público, así como el conocimiento del proceso de recaudación de fondos, que permitan llegar a más usuarios con diversidad de servicios.
- Se recomienda que los procesos de capacitación sean más frecuentes, ya que la definición de los gestores estudiados determina que los niveles de este parámetro son regulares, es importante capacitar no solo en el servicio al cliente sino en las áreas financieras, técnico deportivas, y de motivación para un trabajo cooperativo con el objetivo de mejorar los servicios y llegar a una mayor cantidad de usuarios.
- Se recomienda que para tener una mayor efectividad en el trabajo de los organismos deportivos se lleven procesos de vinculación basados en el cumplimiento de un perfil profesional con la base de formación académica en el área de la actividad física y deporte, adicionando toda la experiencia de formación en diferentes áreas de gestión y desarrollo deportivos.

5.3 Bibliografía

- Gómez Tafalla, A. M., & Núñez Pomar, J. (2011). EL GESTOR DEL DEPORTE: CARACTERÍSTICAS,. *Dialnet*, 5-30.
- Gutiérrez Betancur, J. F. (1996). Administración deportiva. *Universidad de Antioquia*, 101-107.

- Hurtado-Guzmán, M. J., & Guerrero-Velástegui, C. A. (2019). Imagen corporativa del Club Deportivo Macará en la ciudad de Ambato: Un estudio al impacto que genera en el público objetivo. *POCAIP*, 3-29.
- Méndez , R. B. (2015). Evolución de la gestión del deporte en el territorio español. *Scopus*, 134-137.
- Mestre Sancho, J. A. (2013). Componentes de la gestión deportiva Una aproximación. *Viref*, 01-19.
- Morales-Sánchez, V., Pérez-López, R., Morquecho-Sánchez, R., & Hernández-Mendo, A. (2015). Generalizabilidad y Gestión Deportiva. *Scielo*, 161-170.
- Núñez Jauregui, R. G., Zueck Enríquez, M. d., Marín Uribe, R., & Soto Valenzuela, M. C. (2018). MODELO GERENCIAL PARA POTENCIAR LA. *REVISTA ESPAÑOLA DE EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTES*, 25-38.
- Sandino Rodríguez, M. (2017). Perfil profesional del dirigente deportivo regional: Valle del Cauca y Risaralda. *Interamericana*, 79-90.
- Sandino Rodríguez, M. C. (2017). Perfil profesional del dirigente deportivo regional: Valle del Cauca y Risaralda. *Iteramericana de investigación, Ediuación y Pedagogía*, 79-90.
- Tenecela Guzmán, D. A. (2015). *Marketing Deportivo y la fidelización de los clientes del Club Social Deportivo Macará en la ciudad de Ambato provincia Tungurahua*. Ambato: Universidad Tecnica de Ambato .
- Zurita Itamirano, J., Medina Chicaiza, P., Sailema Torres, M., & QuispeGarcía, J. (2017). Modelo de gestión administrativo para equipos de fútbol. *Ricea*, 01-24.
- Amaru, A. C. (2009). *Fundamentos de Administracion*. Mexico: Pearson Educación.
- Barranco, D., Grimaldi-Puyana, M., Crovetto, M., Barbado , C., Boned, C., & Felipe, J. L. (2015). DIFERENCIAS LABORALES ENTRE GESTORES DEPORTIVOS. *Journal of Sport and Health Research*, 81-90.

- Campos Izquierdo, A. (2007). Los profesionales de la actividad física y del Deporte como elemento de garantía y calidad de los servicios. *dinalet*, 51-57.
- Cardona Mejía, L. M., Padierna Cardona, J. C., Córdoba Arboleda, M., & González Palacio, E. V. (2013). Fundamentos conceptuales en torno al área de la administración deportiva. *Educación Física y Deporte*, 1471-1478.
- Cardona Mejía, L. M., & Padierna Cardona, J. C. (2017). *Administración y Gestión de organizaciones deportivas*. Colombia: Universidad de Antioquia.
- Celma, J. (2004). *ABC del Gestor Deportivo*. España: Inde Publicaciones.
- chacaritas. (22 de junio de 2017). *chacaritas.com*. Obtenido de <http://chacaritas.com/index.php/component/content/category/85-chacaritas?Itemid=437>
- Chiriboga Moya, J. F. (2016). Análisis de la gestión actual del marketing deportivo del club de fútbol profesional Barcelona Sporting Club de Ecuador. Teoría y evidencia período 2015. *PUCESA*, 1-108.
- FUNCIÓN EJECUTIVA. (2011). *LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN*. Quito: Registro oficial.
- Funcion Ejecutiva. (2011). *Reglamento General a la Ley de DEprote, Educación Física y Recreacion*. Quito: Registro Oficial.
- Gálvez Ruiz, P., & Morales Sánchez, V. (2011). Evaluacion de la calidad en programas municipales: Generalizabilidad y Optimización de Diseños de Medida. *Scielo*, 123-130.
- Giakoni Ramírez, F. (2017). Competencias en Gestión de los Presidentes de Asociaciones Deportivas Chilenas. *PODIUM Sport, Leisure and Tourism Review*, 277-293.
- Hernández Acosta, R. (2005). *Gestión y Administración de Entidades Deportivas*. Barcelona - España: Paidotribo.
- Magaz-González, A. M., & Fanjul-Suárez, J. L. (2012). ORGANIZACIÓN DE EVENTOS DEPORTIVOS Y GESTIÓN DE PROYECTOS: FACTORES, FASES. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias*, 138-169.

- Morales Sánchez, V., Pérez López, R., Morquecho-Sánchez, R., & Hernández-Mendo, A. (2015). Generalizabilidad y Gestión Deportiva. *Scielo*, 161-170.
- Nogales González, J. F. (2006). Estrategias de marketing en clubes deportivos. *E-balonmano.com: Revista de Ciencias del Deporte*, 45-52.
- Pérez Hernández, A. J. (2002). Mesa redonda de «Rol de los gestores frente a los cambios». *Dialnet*, 134-137.
- Quispe, J., & Rivera, J. (2018). Estrategias competitivas y gestion deportiva. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science.*, 73-82.
- Ventimilla Vela, N. A., & Jerez Tobar, M. F. (2017). *ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD TÉCNICA Y ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES ESPACIALES PARA EL DESARROLLO DE UN COMPLEJO DEPORTIVO BARRIAL PARA LA PRÁCTICA DEL FÚTBOL EN LA CIUDAD DE AMBATO*. Ambato: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA.

5.4 Anexos

Anexo 1. Modelo de encuesta.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
MAESTRIA EN ACTIVIDA FISICA MENCIÓN GERENCIA



TESIS DE MAESTRIA: EL PERFIL PROFESIONAL EN LA GESTION DEPORTIVA

El propósito de la presente investigación es identificar el perfil profesional que las entidades deportivas de la provincia de Tungurahua, sus aportes serán de gran utilidad para el estudio, por el cual le solicitamos amablemente diligenciar la siguiente encuesta

Entidad deportiva a la que pertenece: Macorá

Cargo actual dentro de la entidad deportiva: Académico de división

Nombres y Apellidos: Boris Fialos

C.I.: _____

1. Tipo de Organización Deportiva a la que pertenece

- Club Deportivo
- (2) Liga Deportiva
- (3) Entidad Deportiva

2. Señale con una X (en la columna cargos) los cargos administrativos que tiene su organización y escriba al frente (debajo del nivel correspondiente), los títulos de formación de quien se desempeña en el cargo. Si no conoce el título, pero sabe el nivel de formación, solo señale con una X en el nivel correspondiente.

Nota: el nivel se refiere a si es doctor, magister, especialista, etc.



CARGOS	NIVEL DE FORMACION Y TITULOS					
	(1) Doctor	(2) Magister	(3) Especialista	(4) Profesional	(5) Tecnólogo	(6) Técnico
Gerente				X		
Director						
Subdirector						
Coordinador Administrativo	Y					
Coordinador logístico u operativo	X					
Jefe						
Presidente						
Tesorero						
Secretario						
Entrenador	X					
Asistente						
Otro Cual?						

3. Señale con una X ¿Cuáles son las fuentes de financiación que le generan ingresos a su organización? (puede seleccionar varias)

TIPO DE FUENTE DE FINANCIACIÓN	
(1) Venta de servicios	X
(2) Patrocinios	X
(3) Cooperación Internacional	
(4) Aportes de deportistas y/o padres de familia	
(5) Donaciones	
(6) Recursos propios	
(7) Ente deportivo departamental	X



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
MAESTRIA EN ACTIVIDA FISICA MENCIÓN GERENCIA



(8) Ente deportivo municipal	
(9) Otro, ¿cuál?	

4. Señale con una X ¿Cuál es la fuente de financiación que le genera más ingresos a su organización? (seleccione solo una)

TIPO DE FUENTE DE FINANCIACIÓN	
(1) Venta de servicios	
(2) Patrocinios	X
(3) Cooperación Internacional	
(4) Aportes de deportistas y/o padres de familia	
(5) Donaciones	
(6) Recursos propios	
(7) Ente deportivo departamental	X
(8) Ente deportivo municipal	
(9) Otro, ¿cuál?	

5. ¿Su organización cuenta con organigrama?

SI X NO _____

6. Señale con una X ¿Qué programas o actividades ofrece su organización?

(1) Semilleros de iniciación deportiva	X
(2) Entrenamiento deportivo	X
(3) Eventos deportivos	X
(4) Capacitaciones	



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
MAESTRIA EN ACTIVIDA FISICA MENCION GERENCIA



(5) Torneos deportivos	X
(6) Actividad física y salud	
(7) Madres gestantes	
(8) Discapacidad	
(9) Otros, ¿cuáles?	

7. En las siguientes preguntas por favor indique cuáles son las características de los grupos a los que están dirigidos los programas o actividades:

7.1. De acuerdo con el sexo, ¿Cuál es la población que su organización atiende? (indique sólo uno)

POBLACION	MARQUE CON UNA X
(1) HOMBRES	X
(2) MUJERES	
(3) MIXTO	

7.2. Con referencia al aspecto socioeconómico, ¿En cuáles estratos se ubica la población atendida? (puede indicar varios)

Estrato	Marque con una X
I	



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
MAESTRIA EN ACTIVIDA FISICA MENCION GERENCIA



2	
3	
4	X
5	
6	

7.3. Señale el rango de edad en el que se encuentran los usuarios de los programas (puede señalar varios)

Rango de edad	Marque con una X
(1) 0 meses a 4 años	
(2) 5 a 12 años	
(3) 13 a 17 años	Y
(4) 18 a 24 años	X
(5) 25 a 30 años	X
(6) 31 a 40 años	
(7) 41 a 60 años	
(8) Mayores de 60 años	

7.4. Señale con una X ¿Aproximadamente, cuántos usuarios en total, atiende su organización?

(1) Menos de 50	
(2) Entre 50 y 100	X
(3) Entre 101 y 150	
(4) Entre 151 y 200	



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
MAESTRIA EN ACTIVIDA FISICA MENCION GERENCIA



(5) Entre 201 y 250	
(6) Entre 251 y 300	
(7) Entre 301 y 350	
(8) Entre 351 y 400	
(9) Más de 400	

8. ¿Estaría usted interesado en realizar un estudio de maestría en el área de administración y gestión deportiva?

SI _____ NO _____

9. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre los procesos de comunicación interna que se deben llevar en el organismo deportivo?

Muy alto	Alto	Medio	<input checked="" type="checkbox"/> Bajo	Muy bajo
----------	------	-------	--	----------

10. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre los procesos de mercadeo deportivo que se deben llevar en el organismo deportivo?

Muy alto	Alto	Medio	<input checked="" type="checkbox"/> Bajo	Muy bajo
----------	------	-------	--	----------

11. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre las relaciones con los medios de comunicación que se deben llevar en el organismo deportivo?

Muy alto	Alto	Medio	<input checked="" type="checkbox"/> Bajo	Muy bajo
----------	------	-------	--	----------

12. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre relaciones públicas que se deben llevar en el organismo deportivo?

Muy alto	Alto	Medio	<input checked="" type="checkbox"/> Bajo	Muy bajo
----------	------	-------	--	----------



13. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre actividades de recaudación de fondos que se deben llevar en el organismo deportivo?

Muy alto	Alto	Medio	Bajo	<input checked="" type="checkbox"/>	Muy bajo	
----------	------	-------	------	-------------------------------------	----------	--

14. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre gestión del personal de la organización que se deben llevar en el organismo deportivo?

Muy alto	Alto	Medio	Bajo	<input checked="" type="checkbox"/>	Muy bajo	
----------	------	-------	------	-------------------------------------	----------	--

15. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre actitudes de motivación de empleados, miembros, afiliados y voluntarios en la organización deportiva?

Muy alto	Alto	<input checked="" type="checkbox"/>	Medio	Bajo	Muy bajo	
----------	------	-------------------------------------	-------	------	----------	--

16. ¿Cuál es la relación que tiene con el resto de compañeros de la organización deportiva?

Muy buena	Buena	<input checked="" type="checkbox"/>	Regular	Mala	Muy mala	
-----------	-------	-------------------------------------	---------	------	----------	--

17. ¿Cómo considera los servicios que la organización deportiva ofrece a la comunidad o al sector deportivo en general?

Muy buena	<input checked="" type="checkbox"/>	Buena	Regular	Mala	Muy mala	
-----------	-------------------------------------	-------	---------	------	----------	--

18. ¿Cómo considera las relaciones existentes entre el organismo deportivo y los medios de comunicación?

Muy buena	Buena	<input checked="" type="checkbox"/>	Regular	Mala	Muy mala	
-----------	-------	-------------------------------------	---------	------	----------	--

19. ¿Cómo considera las relaciones públicas, es decir la imagen que la organización proyecta al público?

Muy buena	Buena	<input checked="" type="checkbox"/>	Regular	Mala	Muy mala	
-----------	-------	-------------------------------------	---------	------	----------	--



20. ¿Cómo considera a los resultados que la organización obtiene en los procesos de recaudación de fondos, es decir autogestión?

Muy buena	Buena	<input checked="" type="checkbox"/>	Regular	Mala	Muy mala
-----------	-------	-------------------------------------	---------	------	----------

21. ¿Cómo considera su desempeño como gestor del talento humano dentro de la organización deportiva?

Muy buena	Buena	<input checked="" type="checkbox"/>	Regular	Mala	Muy mala
-----------	-------	-------------------------------------	---------	------	----------

22. ¿Cómo considera la cantidad y calidad de los procesos de capacitación en varias áreas que se han ejecutado con los integrantes de la organización deportiva?

Muy buena	Buena	<input checked="" type="checkbox"/>	Regular	Mala	Muy mala
-----------	-------	-------------------------------------	---------	------	----------

23. ¿Cómo considera en cantidad y calidad los procesos de motivación de empleados, miembros, afiliados y voluntarios que se llevan a cabo en la organización deportiva?

Muy buena	Buena	<input checked="" type="checkbox"/>	Regular	Mala	Muy mala
-----------	-------	-------------------------------------	---------	------	----------

¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo 2. Modelo de consentimiento informado.

CONSENTIMIENTO INFORMADO

PARA AQUELLOS MAYORES DE EDAD QUE PARTICIPAN EN EL PROYECTO DE INVESTIGACION

“EL PERFIL PROFESIONAL EN LA GESTION DEPORTIVA”

1. **INTRODUCCION:** A ustedes señores directivos de las entidades deportivas de la provincia de Tungurahua, les estamos invitando a participar en un estudio de investigación. Primero queremos que, usted conozca que la participación de este estudio es totalmente voluntaria, esto quiere decir, que si usted lo desea puede negarse a participar o responder las preguntas que se encuentran en la encuesta a cualquier momento

2. **INFORMACION SOBRE EL ESTUDIO DE INVESTIGACION**
 - 2.1 **PROPÓSITO:** Identificar el perfil profesional en la gestión deportiva. Se realizarán preguntas a las autoridades de las entidades deportivas seleccionadas, para determinar la participación dentro de estas basándose en el perfil profesional.

 - 2.2 **PROCEDIMIENTO:** Si usted es seleccionado se convocará a una reunión para realizar una explicación a detalle sobre el procedimiento de estudio, además se les preguntara, sobre propuestas sobre cuán importante es el perfil en cada una de sus entidades y las gestiones que lo realizan.

 - 2.3 **INCONVENIENTES, MALESTARES Y RIESGOS:** Garantizamos su derecho a la intimidad, manejando esta información a un nivel confidencial absoluto. No se compartirá esta información fuera del ámbito de la investigación.

 - 2.4 **BENEFICIOS:** Demos aclara que las personas son seleccionadas para realizar esta investigación no recibirán ningún rédito económico.

3. **INFORMACION COMPLEMENTARIA:** Si existiera alguna duda en el momento de realizar la encuesta, favor acercarse hacia el encuestador Paola González y expresar cualquier inquietud que Uds. Tengan.

4. **CONSENTIMIENTO INFORMADO:**

Después de haber leído toda esta información comprensivamente contenida en este documento con relación al estudio, debe haber recibido en forma verbal la misma y de obtener satisfactorias respuestas a mis inquietudes, habiendo dispuesto del tiempo suficiente para reflexionar sobre la implicación de mi decisión libre, consistente y voluntariamente, manifiesto que autorizo mi participación.

Además, autorizo al equipo de investigadores para utilizar la información en otras futuras investigaciones

En constancia firmo este documento de Consentimiento Informado en la Ciudad de Ambato el día 02 del mes de octubre del año 2020

Nombre: _____

Firma: _____

C.C.: _____

Lcda. Paola González
Investigadora

PhD Esteban Loaiza
Tutor

FEDERACIÓN PROVINCIAL DE LIGAS DEPORTIVAS BARRIALES Y PARROQUIALES DE TUNGURAHUA

FEDEPROBAT

FUNDADA: EL 15 DE OCTUBRE DE 1983.

ENTIDAD JURÍDICA: EL 02 DE JULIO DE 1999 - ACUERDO MINISTERIAL N° 096.

DIRECCIÓN: AV. LAS AMÉRICAS Y 12 DE NOVIEMBRE (EX LAGUNA DE INGAURCO).

TELÉFONO: 032424183 - PRESIDENTE: 0960176441 - VICEPRESIDENTE: 0964876099

EMAIL: feleprobat_secretaria@hotmail.com



Ambato, 14 de Octubre de 2020.

Señores
UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
Presente

Por medio de la presente reciba un cordial saludo y deseándole éxitos en sus funciones, al mismo tiempo me dirijo a ustedes para dar conocer que ha pedido de la Srta. Lic. Paola Andrea González Castro, portadora de la cedula de identidad N.-1802955359 se le AUTORIZA realizar su proyecto de postgrado en nuestra matriz deportiva, brindando la información necesaria para el desarrollo de la misma.

Particular que pongo en su conocimiento.

Sin otro particular al respecto, me suscribo.

ATENTAMENTE

PRESIDENTE

Mg. Sr. José Llamuca

PRESIDENTE FEDEPROBAT



