



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
GIMNASIO INFANTIL Y RECREACIONAL VESPERTINO EN LA
CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA C.P.A.**

**AUTORA:
MÓNICA ALEXANDRA PLAZAS DÁVILA**

**DIRECTOR:
ECON. HERNÁN MUÑOZ**

Ibarra, Noviembre 2010

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe final de Trabajo de Grado en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas Escuela de Contabilidad Superior y Auditoría, es la recopilación de datos e información para la creación de un Gimnasio Infantil y Recreacional Vespertino en la ciudad de Otavalo, para lo cual se investigó en esta ciudad y en su población. La población total de la zona es de 4174 comprendida en niños y niñas de 5 a 11 años y solo el 15% es decir 626, son clientes potenciales del gimnasio, en la que se aplicó diferentes instrumentos para la recolección de información mediante encuestas; lo que permitió realizar una descripción y análisis de temáticas como: si es factible la creación de un gimnasio infantil y recreacional vespertino en la ciudad de Otavalo y si este proyecto ayudaría al desarrollo físico e intelectual de los niños y niñas de esta ciudad. Información que se recopiló mediante un procedimiento de investigación de acción participativa y observación directa para el funcionamiento del gimnasio, que fue posible verificar los objetivos y finalmente llegar a la principal conclusión “La factibilidad de crear un gimnasio infantil y recreacional vespertino en la ciudad de Otavalo para cumplir con los objetivos trazados”.

EXECUTIVE SUMMARY

This final report of Work Degree from in the Faculty of Administrative Sciences and Economics Higher School of Accounting and Auditing, is a compilation of data and information for the creation of a Children's Fitness and Recreational Evening in the city of Otavalo, for which investigated in this city and its people.

The total population of the area is covered 4174 in children aged 5 to 11 years and only 15% i.e. 626 are potential customers of the gym, which applied different instruments to collect information through surveys, the allowed a description and analysis of topics such as: If feasible the creation of a children's fitness and recreational evening in the town of Otavalo and

If this project would help the physical and intellectual development of children of this city.

Information was gathered through a process of participatory action research and direct observation for the operation of the gym, it was possible to verify the objectives and finally reach the main conclusion of "The feasibility of creating a children's fitness and recreational evening in the town of Otavalo to meet the stated objectives"

AUTORÍA

Yo, MÓNICA ALEXANDRA PLAZAS DÁVILA, portadora de la cédula de ciudadanía N° 100166326-7 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO INFANTIL Y RECREACIONAL VESPERTINO EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y, se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

.....
Srta. Mónica Alexandra Plazas Dávila

C.C. 100166326-7

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada MÓNICA ALEXANDRA PLAZAS DÁVILA para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA C.P.A, cuyo tema es: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO INFANTIL Y RECREACIONAL VESPERTINO EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA. Considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

.....

ECON. HERNÁN MUÑOZ

PRESENTACIÓN

De acuerdo al diagnóstico situacional, el presente proyecto está encaminado a la creación de un Gimnasio Infantil y Recreacional en la ciudad de Otavalo, el mismo que ha sido aceptado por la ciudadanía, para el desarrollo físico y mental de la niñez otavaleña.

Como importancia primordial, el gimnasio a crearse contará con implementos modernos y adecuados para los niños y niñas que harán uso de las instalaciones y su infraestructura será amplia y contará con el mobiliario necesario para que las clases se desarrollen atendiendo las necesidades de sus clientes.

El estudio de mercado se encuentra encaminado a los niños y niñas de 4 a 11 años de edad, y de acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a los padres de familia, se ha determinado que es muy importante seguir con este proyecto.

De acuerdo al estudio técnico se ha determinado que el tamaño del proyecto es viable, ya que su ubicación sería en un sector residencial que cuenta con todos los servicios básicos, vías de acceso de primer orden y transporte.

En el aspecto financiero, luego del análisis efectuado a todos los indicadores, se ha determinado que el desarrollo de este proyecto es viable, ya que beneficiaría a la niñez de Otavalo y a su propietaria en el aspecto económico, como es la recuperación de la inversión en un tiempo aceptable.

Una vez realizado el análisis a los impactos de este proyecto, se ha llegado a la conclusión de que se obtendrá un impacto alto positivo, lo cual demuestra que no existirán daños al medio ambiente.

DEDICATORIA

Al culminar este período de formación profesional debo agradecer primero a Dios por su infinita bondad.

De manera especial el presente trabajo me permito dedicar a mis PADRES, por darme la vida y a quienes les debo todo lo que soy, por su interminable apoyo en todo momento de mi vida, por su ejemplo, enseñanzas y consejos y sobre todo por su eterno amor.

Y a mis hermanos Soraya, Gina, Galo y Lenin por ayudarme a construir mis sueños y por ser unas personas excepcionales, a mis sobrinos y sobrinos nietos que siempre han estado pendientes de mis estudios universitarios.

Alexandra Plazas Dávila

AGRADECIMIENTO

A la universidad Técnica del Norte, por permitirme realizar mis estudios profesionales, a través de la Modalidad Semipresencial.

A la ciudadanía de la ciudad de Otavalo, por su gentil colaboración al proporcionar toda la información necesaria para desarrollar el presente trabajo de investigación.

De manera especial, mi sincero agradecimiento al Economista Hernán Muñoz Asesor de Tesis por haberme guiado y orientado acertadamente en la elaboración de este trabajo.

Finalmente agradezco a todas las personas que de una u otra manera colaboraron conmigo hasta la culminación de este trabajo.

Alexandra Plazas Dávila

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁG.
CARÁTULA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
RESUMEN EJECUTIVO EN INGLES	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	v
PRESENTACIÓN	vi
DEDICATORIA	xii
AGRADECIMIENTO	xiii
ÍNDICE GENERAL	ix
INTRODUCCIÓN	16

CAPÍTULO I

1.	DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	18
1.1.	ANTECEDENTES	
1.2.	OBJETIVOS DEL DIAGNOSTICO	20
1.2.1.	OBJETIVO GENERAL	
1.2.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	
1.3.	VARIABLES DIAGNÓSTICAS	
1.4.	INDICADORES QUE DEFINEN LAS VARIABLES	21
1.4.1.	VARIABLE ADMINISTRATIVA	
1.4.2.	INFRAESTRUCTURA	
1.4.3.	ORGANIZACIÓN	
1.4.4.	RECURSO HUMANO	
1.4.5.	TECNOLOGÍA DEPORTIVA	
1.5.	MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	22
1.6.	MECÁNICA OPERATIVA	23
1.6.1.	IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	
1.6.2.	IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA	
1.6.3.	INFORMACIÓN PRIMARIA	24
1.6.4.	INFORMACIÓN SECUNDARIA	
1.6.4.1.	DOCUMENTACIÓN	
1.7.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	25
1.7.1.	ENCUESTA PARA DIRECTIVOS DE LDGO	
1.7.2.	ENCUESTA PARA PROPIETARIOS DE GIMNASIO	29
1.7.3.	ENCUESTA A PADRES DE FAMILIA	33
1.8.	RESULTADO DE DIAGNOSTICO EXTERNO	38
1.9.	IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNOSTICO	39

CAPÍTULO II

2.	BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS	40
2.1.	GIMNASIO RECREACIONAL	
2.1.1.	CONCEPTUALIZACIÓN DE GIMNASIO	
2.2.	IMPORTANCIA PARA EL DESARROLLO FÍSICO Y MENTAL	
2.3.	IMPLEMENTACIÓN	41
2.4.	ORGANIZACIÓN	
2.4.1.	PERSONAL TÉCNICO	42
2.4.2.	PERSONAL DE APOYO	
2.4.3.	ESTRUCTURACIÓN DE LAS ÁREAS DE TRABAJO	
2.5.	DISCIPLINAS A IMPLEMENTAR	
2.6.	JUEGOS Y EJERCICIOS	
2.6.1.	JUEGOS PARA NIÑOS	43
2.6.1.1.	GIMNASIA RÍTMICA	
2.6.1.2.	BÁSQUET INFANTIL	
2.6.1.3.	MANIPULACIÓN DE IMPLEMENTOS	44
2.6.2.	JUEGOS DE NIÑOS DE 9 A 11 AÑOS	
2.6.2.1.	BÁSQUET INFANTIL	
2.6.2.2.	PING PONG	45
2.6.2.3.	AERÓBICOS	
2.6.3.	SALA DE APARATOS	
2.6.4.	SALA DE AERÓBICOS	46
2.6.5.	SALA DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA	
2.6.6.	SALA DE PING PONG	
2.6.7.	SALA DE MASAJES	
2.7.	DEPORTE INFANTIL Y SALUD	47
2.7.1	BENEFICIOS PARA NIÑOS	
2.7.2	EL DEPORTE MAS ADECUADO A NIÑOS	48
2.7.2.1.	ELECCIÓN DEL DEPORTE	
2.7.3	INICIACIÓN DEL NIÑO EN EL DEPORTE	
2.7.3.1.	CUANDO Y DE QUE MANERA	
2.7.3.2	NIÑO PREPARADO PARA EL DEPORTE	49
2.7.4.	BENEFICIOS DEL DEPORTE PARA LOS NIÑOS	
2.8.	LA EMPRESA	50
2.8.1.	DEFINICIÓN DE EMPRESA	
2.8.2.	OBJETIVOS DE LA EMPRESA	51
2.8.3	CARACTERÍSTICAS	52
2.8.4	CLASIFICACIÓN	53
2.8.4.1.	DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD	54
2.8.4.2.	DE ACUERDO CON SU TAMAÑO	
2.8.4.3.	DE ACUERDO AL SECTOR QUE PERTENECE	
2.8.4.4.	DE ACUERDO A COMO SE ORGANIZA EL CAPITAL	

2.8.5.	VENTAJAS	55
2.8.6.	FINANCIAMIENTO	
2.8.7.	REQUISITOS LEGALES PARA FUNCIONAMIENTO	56
2.9.	FUNDAMENTOS DE LA MERCADOTECNIA	57
2.9.1	CONCEPTO	
2.9.2	MERCADO	
2.9.2.1	CONCEPTO	
2.9.2.2.	SEGMENTO DE MERCADO	58
2.9.2.2.1	REQUISITO DE SEGMENTACIÓN	
2.9.2.2.2	PROCESO DE SEGMENTACIÓN	
2.9.2.2.3	VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	60
2.9.2.2.4	SELECCIÓN SEGMENTOS DE MERCADO	
2.9.2.3	MERCADO META	62
2.9.2.4	BASES PARA SEGMENTO DE MERCADO	
2.9.3	PRECIO	
2.9.3.1	CONCEPTO	
2.9.3.2.	OBJETIVO DEL ESTABLECIMIENTO	63
2.9.3.3	FACTORES QUE INFLUYEN	
2.9.3.4	ESTRATEGIA PARA DETERMINACIÓN DE PRECIOS	65
2.9.4	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	
2.9.4.1	PUBLICIDAD	
2.9.4.2	PROMOCIÓN DE SERVICIOS	66
2.9.4.3	RELACIONES PUBLICAS	67
2.10	FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN	
2.10.1	ADMINISTRACIÓN	
2.10.1.1.	DEFINICIÓN DE ADMINISTRACIÓN	
2.10.1.2.	IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN	68
2.10.1.3	OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACIÓN	70
2.10.1.4.	CARACTERÍSTICAS	
2.10.1.5	UNIVERSALIDAD	
2.10.1.6	ESPECIFICIDAD	
2.10.1.7	UNIDAD TEMPORAL	
2.10.1.8	UNIDAD JERÁRQUICA	71
2.10.1.9	VALOR INSTRUMENTAL	
2.10.1.10	AMPLITUD DE EJERCICIO	
2.10.1.11	FLEXIBILIDAD	
2.10.2	PROCESO ADMINISTRATIVO	
2.10.2.1	PLANIFICACIÓN	
2.10.2.2.	ORGANIZACIÓN	72
2.10.2.3	DIRECCIÓN	
2.10.2.4	CONTROL	
2.10.3	PROCESO ADMINISTRATIVO	
2.11.	FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD	73

2.11.1	DEFINICIÓN DE LA CONTABILIDAD	
2.11.2	ORIGEN	74
2.11.3	IMPORTANCIA	75
2.11.4	OBJETIVOS	
2.11.4.1	OBJETIVO GENERAL	
2.11.4.2	FUNCIONES	76
2.11.4.2.1	FUNCIÓN HISTÓRICA	
2.11.4.2.2	FUNCIÓN ESTADÍSTICA	
2.11.4.2.3	FUNCIÓN FINANCIERA	77
2.11.4.2.4	FUNCIÓN FISCAL	
2.11.4.2.5	FUNCIÓN ECONÓMICA	
2.11.5	CLASIFICACIÓN DE LA CONTABILIDAD	
2.11.5.1	CONTABILIDAD FINANCIERA	
2.11.5.2	CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA	
2.11.5.3	CONTABILIDAD FISCAL	
2.12	PROCESO CONTABLE	78
2.12.1	DEFINICIÓN	
2.12.2	CONTENIDO	
2.12.2.1	COMPROBANTES Y DOCUMENTOS	
2.12.2.2	ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	
2.12.2.3	LIBRO DIARIO	
2.12.2.4	LIBRO MAYOR	79
2.12.2.5	BALANCE DE COMPROBACIÓN	
2.12.2.6	HOJA DE TRABAJO	
2.12.2.7	CIERRE DE LIBROS	80
2.12.2.8	ESTADOS FINANCIEROS	
2.12.2.9	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	
2.12.2.10	ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	
2.12.2.11	ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	
2.12.2.12	ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO	81
2.12.2.13	NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS	

CAPÍTULO III

3.	ESTUDIO DE MERCADO	82
3.1.	ANTECEDENTES	
3.2.	OBJETIVOS	84
3.2.1	OBJETIVO GENERAL	
3.2.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	
3.3.	MECÁNICA OPERATIVA	
3.3.1.	VARIABLES DEL MERCADO	
3.3.2.	INDICADORES	
3.3.3.	DEMANDA	85
3.3.4.	OFERTA	

3.3.5	PRODUCTO	
3.3.6	BARRERAS DE INGRESO	
3.3.7	ESTRATEGIAS DE MERCADO	
3.4	MATRIZ DE RELACIÓN	86
3.5	POBLACIÓN A INVESTIGAR	87
3.6.	IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO	89
3.7	MERCADO META	91
3.8	SEGMENTO DEL MERCADO	92
3.9	IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA	
3.10	IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	93
3.11	CALCULO DE LA MUESTRA	94
3.12	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	110
3.12.1	COMPETIDORES EN LA CIUDAD	
3.12.2	NUEVOS COMPETIDORES	113
3.12.3	PRODUCTOS SUSTITUTOS	114
3.13	PROVEEDORES	117
3.14	CLIENTES	
3.15	PROYECCIONES FINANCIERAS	118
3.16	PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE ESTUDIO	121
3.17	BALANCE DE OFERTA Y DEMANDA	122
3,18	CONCLUSIONES DE ESTUDIO DE MERCADO	123

CAPÍTULO IV

4.	ESTUDIO TÉCNICO	126
4.1.	POLÍTICAS CORPORATIVAS	
4.2.	VALORES INSTITUCIONALES	127
4.3	IMAGEN CORPORATIVA	
4.4.	MACRO LOCALIZACIÓN	128
4.4.1.	PROVINCIA	129
4.4.2.	CANTÓN	130
4.4.3.	PARROQUIA	
4.5.	MICRO LOCALIZACIÓN	
4.5.1.	SECTOR	131
4.5.2.	BARRIO	
4.5.3.	OBRAS DE INFRAESTRUCTURA	
4.5.4.	VÍAS DE ACCESO	
4.5.5.	TRANSPORTE	
4.6.	TAMAÑO DEL PROYECTO	132
4.7.	INGENIERÍA DEL PROYECTO	
4.7.1.	EQUIPAMIENTO	
4.7.1.1.	SALA DE AERÓBICOS	133
4.7.1.2.	SALA DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA	134
4.7.1.3.	PING PONG	135

4.7.1.4.	SALA DE MASAJES	136
4.7.1.5.	SALA DE IMPLEMENTOS DEPORTIVOS	
4.7.1.6.	CANCHA DE BÁSQUET	137
4.7.1.7.	CARRUSEL	138
4.7.1.8.	MURO DE ESCALADA SUAVE	
4.7.1.9.	SET E COLUMPIOS	139
4.8.	REQUERIMIENTOS DE MATERIALES	
4.8.1.	SELECCIÓN DE MATERIALES	
4.9.	ASESORÍA TÉCNICA	140
4.10.	IMPLEMENTACIÓN	
4.10.1.	AMBIENTES	
4.10.2.	SALA DE ESTAR	
4.10.3.	ÁREA DE BAR - CAFETERÍA	141
4.10.4.	BAÑO	142
4.10.5.	VESTIDOR	
4.10.6.	ILUMINACIÓN	143
4.11.	SERVICIO	
4.11.1.	DISCIPLINAS A IMPLEMENTAR	144
4.11.1.1.	GIMNASIA RÍTMICA	
4.11.1.2.	BÁSQUET INFANTIL	
4.11.1.3.	MANEJO DE IMPLEMENTOS PLÁSTICOS	
4.11.2.	DISCIPLINAS A IMPLEMENTARSE	
4.11.2.1.	BÁSQUET INFANTIL	
4.11.2.2.	PING PONG	145
4.11.2.3.	AERÓBICOS	
4.12.	PRESUPUESTO TÉCNICO	
4.13.	ESTRUCTURA ORGÁNICA Y FUNCIONAL	153
4.13.1	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	154
4.13.2.	ORGANIGRAMA FUNCIONAL	155
4.14.	SEGUIMIENTO Y MONITOREO	161

CAPITULO V

5	ESTUDIO ECONÓMICO	162
5.1	PROPUESTA FINANCIERA	
5.1.1	INVERSIÓN INICIAL	
5.1.2	ACTIVOS FIJOS	
5.1.3	COSTOS Y GASTOS	163
5.2	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	165
5.2.1	INTRODUCCIÓN	
5.2.2	CAPITAL DE TRABAJO	166
5.3.	PRESUPUESTO DE INGRESOS PROYECTADOS	167
5.4.	PRESUPUESTO DE EGRESOS PROYECTADOS	169
5.4.1.	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	170

5.4.2.	SUELDOS Y SALARIOS	171
5.4.3.	GASTOS PARA VENTAS	
5.4.4.	DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS	172
5.4.5.	ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	173
5.4.6.	ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA	174
5.5.	EVALUACIÓN FINANCIERA	175
5.5.1	FLUJO DE CAJA	176
5.5.2	TASA DE REDESCUENTO	
5.5.3	VAN	178
5.5.4	RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN	179
5.5.5	TIR	180
5.5.6	COSTO BENEFICIO	182
5.5.7	PUNTO DE EQUILIBRIO	183

CAPÍTULO VI

6.	IMPACTOS	185
6.1.	PRINCIPALES IMPACTOS	
6.2.	IMPACTO SOCIAL	186
6.3.	IMPACTO EMPRESARIAL	187
6.4.	IMPACTO ECONÓMICO	188
6.5.	IMPACTO EDUCATIVO	189
6.6.	IMPACTO AMBIENTAL	190
6.7.	IMPACTO ÉTICO	191
6.8.	IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO	192
	CONCLUSIONES	193
	RECOMENDACIONES	194
	BIBLIOGRAFÍA	195
	LINKOGRAFÍA	196
	ANEXOS	197

INTRODUCCIÓN

Otavalo se encuentra ubicada al norte de país, en el cantón Otavalo, Provincia de Imbabura, es una ciudad que día a día va creciendo y con ella crecen sus pobladores, y necesidades de apoyar eficazmente a la comunidad y a los grupos infantiles ya que el tiempo libre no está encaminado a las buenas costumbres, buenos modales y a su aprovechamiento, tomando en cuenta que la sociedad exige una educación activa teniendo como fundamento básico el respecto a la autonomía sensomotriz y afectiva de los niños y niñas, la creatividad y no a la directividad

Considerando que en los últimos años se viene cuestionando la labor de padres y educadores en razón a que la sociedad espera con ansiedad la transformación psico-social y la formación en valores de nuestros pequeños.

Dicho gimnasio estará encaminado a llenar las expectativas de los niños y niñas, de los padres de familia y de la ciudadanía en general ya que en el encontrarán ambientes adecuados donde la niñez otavaleña pueda disfrutar de un sano esparcimiento a base de ejercicios y rutinas que estarán bajo la dirección de profesionales técnicos en la materia.

La idea fundamental es buscar una mayor eficacia en lo social y en lo económico, a través del trabajo, considerando que para la formación e implementación de dicho gimnasio demanda de esfuerzos, los mismos que serán retribuidos, rentables y sostenibles que ayuden para ir superando la situación de la mala distribución del tiempo libre de los niños y niñas y solventando las necesidades de quienes están laborando en el gimnasio.

Es así que con la creación de dicho gimnasio esta dentro de los proyectos factibles ya que se estará contribuyendo y afianzando en el desarrollo de la personalidad de los niños y niñas que dependen esencialmente del medio social, cultural donde se desenvuelven.

OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERAL:

Diseñar el estudio de Factibilidad para la creación de un Gimnasio Infantil Recreacional vespertino en la ciudad de Otavalo, Provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar el diagnostico situacional de la necesidad de la creación de un Gimnasio Infantil y Recreacional.
- Estructurar las bases teóricas y científicas para la creación y funcionamiento de un Gimnasio Recreacional Infantil.
- Realizar el estudio de mercado en la ciudad de Otavalo.
- Diseñar el estudio técnico que permita desarrollar cada área funcional del Gimnasio Infantil y Recreacional en Otavalo.
- Realizar un estudio económico sobre la factibilidad de la creación de un Gimnasio Infantil y Recreacional en Otavalo.
- Analizar el impacto social, económico, educativo, empresarial, ético y ambiental que producirá la creación del Gimnasio Infantil y Recreacional en Otavalo.

CAPITULO I

1. DIAGNOSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

Otavalo se encuentra ubicada al norte del país, en el Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura, es una ciudad que día a día va creciendo y con ella crecen sus pobladores, urgidos por la necesidad de apoyar eficazmente a la comunidad y a los grupos infantiles que aquí viven y debido a que están olvidando la práctica de valores, factor que se refleja claramente al observar que nuestros niños y niñas ocupan su tiempo en cosas que no llevan a ningún adelanto social, cultural, científico, deportivo por la mala utilización del mismo, preocupándose de los adelantos científicos distractores negativos, los malos programas de televisión, la desocupación, la libertad social en aspectos negativos.

Se ha diagnosticado que en la actualidad es de gran importancia que los padres de familia enseñen a sus hijos desde pequeños a que ocupen de la mejor forma su tiempo libre para que con ello a futuro se pueda contar con una juventud libre de malos hábitos y costumbres, que mejor si a los niños y niñas se les envía a un lugar donde puedan relajarse, distraerse, compartir y departir con pequeños de su misma edad. Es conocido el siguiente pensamiento “Cuerpo sano, mente sana”, desde los inicios de la cultura occidental. Ello motivo que se realice una investigación a los habitantes de la Ciudad de Otavalo para conocer su criterio acerca de la factibilidad de crear un gimnasio recreacional infantil, proyecto que tiene la acogida debido a que en la actualidad los niños y niñas otavaleños no tienen un lugar a donde acudir para distraerse y desarrollar sus capacidades motrices; ser conducidos por profesionales en el ramo. Este proyecto ha sido visto como una gran oportunidad por los padres de familia, por lo que se aprovechará las fortalezas con las que se cuenta para así mismo incursionar en

la disciplina deportiva infantil, buscando culminar con el desarrollo del proyecto con miras al desarrollo integral de la población infantil.

Ya que el tiempo libre no está encaminado a las buenas costumbres, buenos modales y su aprovechamiento. Y tomando en cuenta que la sociedad exige una educación activa teniendo como fundamento básico el respeto a la autonomía sensomotriz y afectiva del niño- niña, la creatividad y no a la directividad; se hace necesario tomar las debidas acciones al respecto, situación que se puede afirmar luego de charlas esporádicas con los niños-niñas quienes manifestaron que cuando no asisten a la escuela miran televisión, salen a jugar con sus amigos o acuden a los juegos de videos, y es así que con estos antecedentes; conocido y analizado el mercado se pretende formar el gimnasio infantil donde niños y niñas puedan aprender nuevas formas de distracción logrando mantenerlos ocupados de una forma sana , divertida y disipando sus inquietudes de juego y curiosidad.

Considerando que en los últimos años se viene cuestionando la labor de padres y educadores en razón a que la sociedad espera con ansiedad la transformación piscó – social y la formación en valores de nuestros pequeños. Y todos quienes estamos involucrados en la sociedad otavaleña somos los más indicados en solucionar los problemas, sumando esfuerzos individuales y colectivos podremos poner al servicio de la sociedad un centro recreacional a donde acudirán los pequeños en busca de un sano esparcimiento.

Dicho gimnasio estará encaminado a llenar las expectativas de los niños, niñas de los padres de familia y de la ciudadanía en general ya que en él encontrarán ambientes adecuados donde la niñez otavaleña pueda disfrutar de un sano esparcimiento a base de ejercicios y rutinas que estarán bajo la dirección de profesionales técnicos en la materia.

1.2 OBJETIVOS DEL DIAGNOSTICO

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Investigar la creación e implementación de un gimnasio recreacional infantil para que niños y niñas de la ciudad de Otavalo como parte de la formación integral de la niñez.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ Identificar los requisitos legales que se exigen para la creación del gimnasio recreacional.
- ❖ Conocer la infraestructura de los gimnasios existentes en la ciudad de Otavalo.
- ❖ Analizar y conocer los requerimientos en cuanto a organización e implementación de las salas de trabajo infantil.
- ❖ Determinar el nivel de preparación de los técnicos que se encargarán del trabajo que se efectuará con los pequeños.
- ❖ Conocer el grado técnico que se está empleando, seguir los nuevos procesos de los gimnasios existentes en otras ciudades.

1.3. VARIABLES DEL DIAGNOSTICO

- ❖ Marco legal
- ❖ Infraestructura
- ❖ Recurso Humano
- ❖ Técnica.

1.4 INDICADORES

1.4.1 MARCO LEGAL

- ❖ Procedimientos legales
- ❖ Acuerdos institucionales (deportivos)
- ❖ Autorizaciones previas (Liga deportiva Cantonal Otavalo)

1.4.2. INFRAESTRUCTURA

- ❖ Tamaño
- ❖ Localización
- ❖ Logística
- ❖ Tecnología
- ❖ Salas de trabajo
- ❖ Canchas

1.4.3. ORGANIZACIÓN

- ❖ Estructura
- ❖ Disciplinas deportivas
- ❖ Horarios

1.4.4 RECURSO HUMANO

- ❖ Edades
- ❖ Desempeño
- ❖ Formación
- ❖ Capacitación
- ❖ Remuneraciones

1.4.5 TECNOLOGÍA DEPORTIVA

- ❖ Nuevas técnicas deportivas
- ❖ Actualización de conocimientos

1.5. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNOSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES	TÉCNICAS	PÚBLICO META
Identificar los requisitos legales que se exigen para la creación del gimnasio.	Marco Legal	Procedimientos legales Acuerdos institucionales (deportivos) Autorizaciones previas (Liga deportiva Cantonal Otavalo)	Información primaria y Secundaria Información primaria y Secundaria Información primaria y Secundaria	Entrevista y documentos Entrevista y documentos Entrevista y documentos	Ministerio del Deporte Liga Deportiva Cantonal de Otavalo
Conocer la infraestructura de los gimnasios existentes en la ciudad de Otavalo, para diseñar el nuevo gimnasio infantil	Infraestructura	Tamaño Localización Logística Tecnología Salas de Trabajo Canchas	Información primaria y secundaria	Entrevista y observación	Propietario de los Gimnasios
Analizar y conocer los requerimientos en cuanto a organización e implementación de las salas de trabajo	Organización	Estructura Disciplinas deportivas. Horarios	Información primaria y secundaria	Entrevista y documentos y observación.	Propietario de los Gimnasios
Determinar el nivel de preparación de los técnicos que se encargarán de trabajo que se efectuará con los pequeños	Recursos Humanos	Edades Desempeño Formación Capacitación Remuneraciones	Información primaria y secundaria	Entrevista y documentos	Propietario de los Gimnasios y Directores de Liga Deportiva Cantonal Otavalo
Saber el grado de tecnología que se está empleando para trabajar con los niños y niñas en los gimnasios existentes en otras ciudades	Técnica deportiva	Nuevas técnicas deportivas. Actualización de conocimientos	Información primaria	Observación	Gimnasios de Otavalo y Liga Deportiva Cantonal

1.6 MECÁNICA OPERATIVA

1.6.1. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para realizar el diagnóstico del proyecto, se tomó en cuenta a los 7 gimnasios de la ciudad de Otavalo y la gimnasio recreacional infantil de la ciudad de Ibarra.

Mediante la recopilación de datos se ha determinado la existencia de un gimnasio recreacional infantil en la provincia de Imbabura, dos en la provincia de Pichincha con similares características del que se va a implementar, y cinco gimnasio de adultos en la ciudad de Otavalo.

1.6.2 IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA

El proyecto ha permitido aplicar una encuestas , del cual se ha determinado que la existencias de dichos gimnasios , que se dedican a formar físicamente a la población, dentro de los cuales se aplicará la encuesta a 4 directivos de Liga Cantonal Otavalo, 7 propietarios de gimnasios.

La población infantil menor a diez y mayor a cuatro años en la ciudad de Otavalo estimada para el año 2009 es de 4174 niños, el 15% de este valor lo constituyen los clientes potenciales del gimnasio infantil o sea 626 niños y niñas que fueron censados al inicio del año lectivo en las escuelas particulares con altas posibilidades de ingresos. Para conocer los requerimientos de estos niños se encuestó en el momento de la matrícula del año lectivo 2009-2010. A 237 Padres de familia de tres Escuelas Particulares del Cantón, como Municipal Valle del Amanecer, Padre Doménico Leonati y General Carlos Machado, y que pagan una pensión de cuarenta dólares mensuales.

1.6.3 INFORMACIÓN PRIMARIA

En este proyecto se utilizó técnicas como la encuesta y observación directa en los gimnasios que permitió obtener una valiosa y real información que va a contribuir para el desarrollo de este estudio, estos gimnasios son: Salud Light, Fitnes, Gold Gym, Hércules, Jobby, y Élite de la ciudad de Otavalo.

1.6.4 INFORMACIÓN SECUNDARIA.

La información secundaria que se utilizó sirvió como herramientas para conocer: datos, estadísticas, que ayudaron a determinar cuál es la situación actual de los gimnasios y como es su funcionamiento.

1.6.4.1. DOCUMENTACIÓN

Libros	✓
Textos	✓
Revistas	✓
Boletines	✓
Internet	✓

1.7. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

1.7.1. ENCUESTA PARA DIRECTIVOS DE LIGA DEPORTIVA CANTONAL OTAVALO.

1.- ¿Los niños de la ciudad de Otavalo disponen de centros de recreación infantil dirigidos por profesionales especializados?.

Cuadro No 1: Existencia de centros recreacionales

RESPUESTA	F	%
SI	4	100
NO	0	0
TOTAL	4	100

Fuente: Directivos de Liga Cantonal

Elaborado por: La autora

Gráfico No 1



Análisis:

En relación a esta pregunta el 100% de los directivos manifiestan que los niños no disponen de un lugar donde puedan recrearse y peor aún que se hallen dirigidos por técnicos especializados, razón por demás para crear un gimnasio donde los niños y niñas asistan en busca de una sana distracción.

2.- ¿Considera usted que se debería crear un gimnasio especializado para niños y niñas exclusivamente?

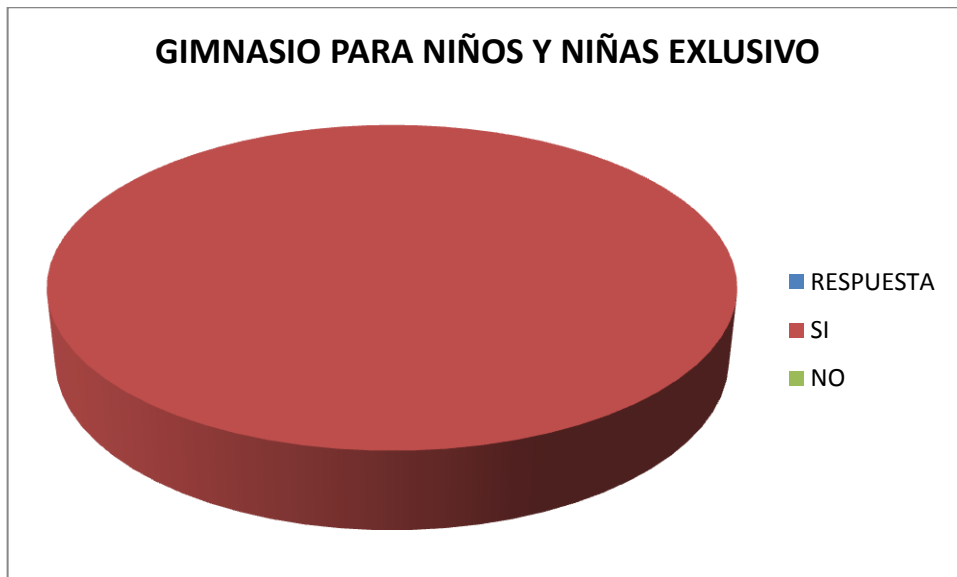
Cuadro No 2: Gimnasio para niños y niñas exclusivo

RESPUESTA	F	%
SI	4	100
NO	0	0
TOTAL	4	100

Fuente: Directivos de Liga Cantonal

Elaborado por: La Autora

Gráfico No 2



Análisis:

Los directivos en uniformidad de criterios creen que si es necesario la creación de un gimnasio, por ser necesario para la formación de los niños y así poder en el futuro contar con una juventud sana de cuerpo y alma.

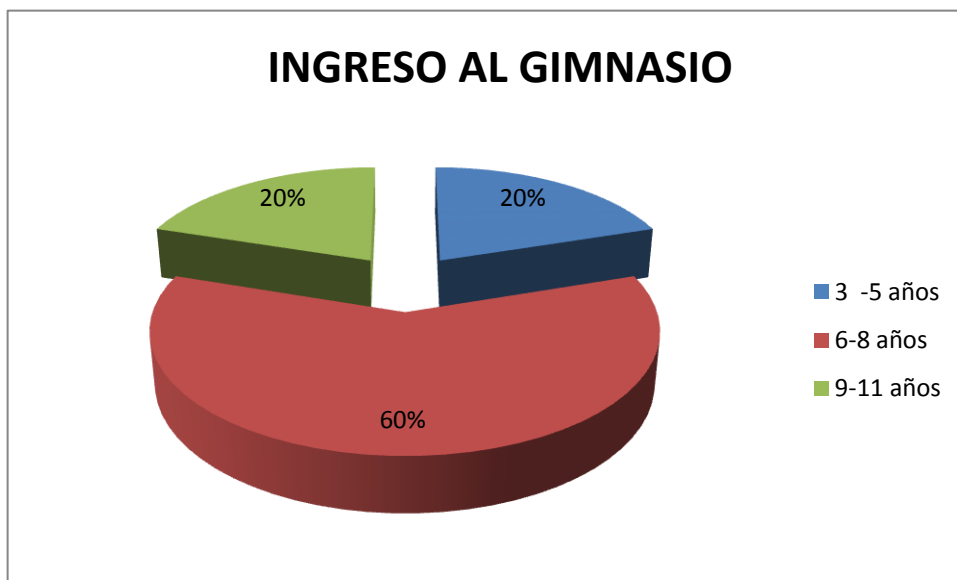
3.- ¿Qué edades considera oportunas como requisito previo para el ingreso al gimnasio?

Cuadro No 3: Ingreso al Gimnasio

RESPUESTA	F	%
3 -5 años	1	20
6-8 años	3	20
9-11 años	1	60
Total	4	100

Fuente: Directivos de Liga Cantonal
Elaborado por: La Autora

Gráfico No 3



Análisis:

En cuanto a las edades los criterios son diferentes la mayoría consideran que los niños que están entre los 6 a 8 años en la edad propicia, pero también las otras edades han sido consideradas, sin embargo es muy necesaria la creación del gimnasio, y las edades pueden ser fluctuantes de acuerdo a la necesidad de los posibles clientes.

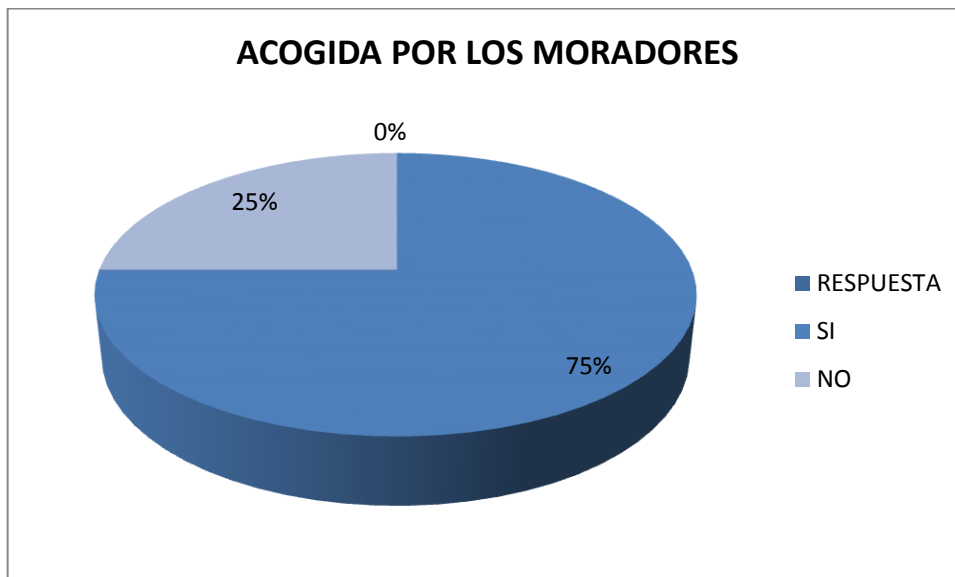
4.- ¿ Considera que el gimnasio infantil tendrá acogida por los moradores de la ciudad de Otavalo?

Cuadro No 4: Acogida por los Moradores

RESPUESTA	F	%
SI	3	75
NO	1	25
TOTAL	4	100

Fuente: Directivos de Liga Cantonal
Elaborado por: La Autora

Gráfico No 4



Análisis:

Tomando como premisa que la existencia de un gimnasio especializado para niños tiene importancia dentro del desarrollo y formación de los infantes en un porcentaje mayoritario del 75% consideran que si se tendrá acogida dentro de la ciudad de Otavalo.

1.7.2 ENCUESTA PARA PROPIETARIOS DE GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE OTAVALO.

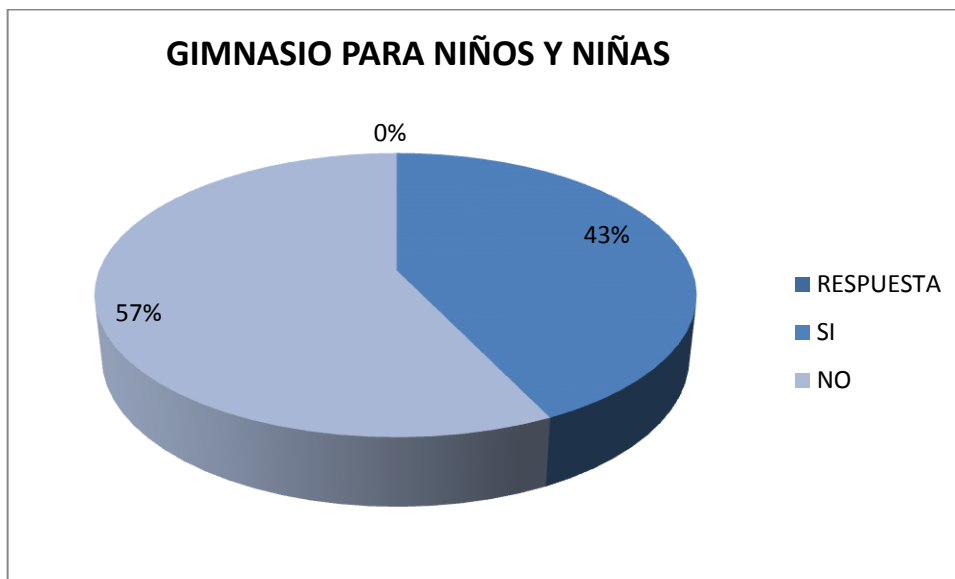
1.- ¿Considera usted que se debería crear un gimnasio para niños y niñas exclusivamente?

Cuadro No 5: Gimnasio para niños y niñas Exclusivo

RESPUESTA	F	%
SI	3	43
NO	4	57
TOTAL	7	100

Fuente: Propietarios de Gimnasios
Elaborado por: La Autora

Gráfico No 5



Análisis:

Parte de los propietarios de los gimnasios en un 57% no consideran importante la creación del gimnasio para niños a lo mejor piensan que se estaría quitando clientela, en un porcentaje minoritario consideran que si es importante, además ponen a disposición la colaboración para poner en marcha el proyecto de la creación.

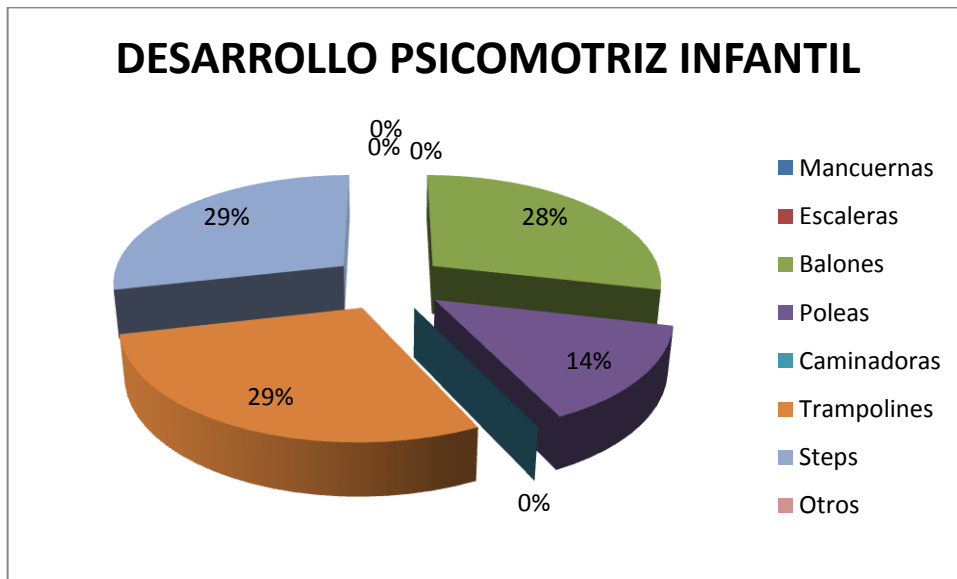
2.- ¿De los siguientes implementos deportivos cuáles considera importantes para el desarrollo psicomotriz infantil?

Cuadro No 6: Desarrollo Psicomotriz Infantil

RESPUESTA	F	%
Mancuernas	0	0
Escaleras	0	0
Balones	2	28
Poleas	1	14
Caminadoras	0	0
Trampolines	2	29
Steps	2	29
Otros	0	0
TOTAL	7	100

Fuente: Propietarios de Gimnasios
Elaborado por: La Autora

Gráfico No 6



Análisis:

Con relación a esta pregunta en igual porcentaje los encuestados consideran que los implementos importantes para la atención de los niños en el gimnasio son los balones, las poleas, los trampolines y los steps; sin embargo manifiestan que las demás opciones también se los utiliza.

3.- Sugiéranos el área necesaria para el desarrollo de las actividades:

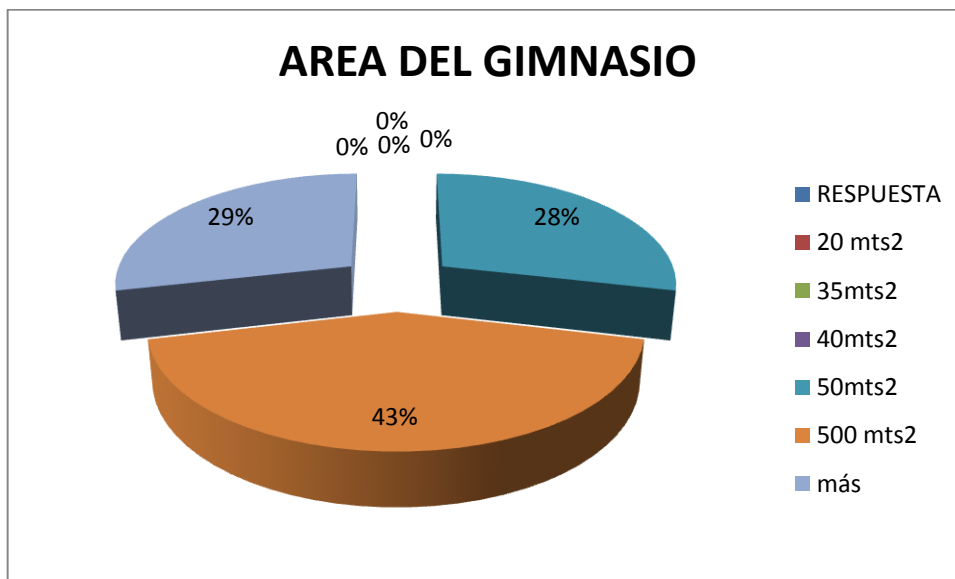
Cuadro No 7: Área del Gimnasio

RESPUESTA	F	%
20 mts2	0	0
35mts2	0	0
40mts2	0	0
50mts2	2	28
500 mts2	3	43
más	2	29
TOTAL	7	100

Fuente: Propietarios de Gimnasios

Elaborado por: La Autora

Gráfico No 7



Análisis:

Considerando que el área de trabajo en el gimnasio es muy importante para el desarrollo integral de los niños en un 43% manifiestan que 500mts2 es el área adecuada, el 29% cree que debería ser más de 120mts2 y el 28% ; 50 mts2 en consecuencia para crear dicho gimnasio se debe contar con más de 500 mts2 para poder disponer del espacio necesario.

4.- ¿Cuáles son las dificultades que ha encontrado en su labor referente al Funcionamiento del gimnasio?

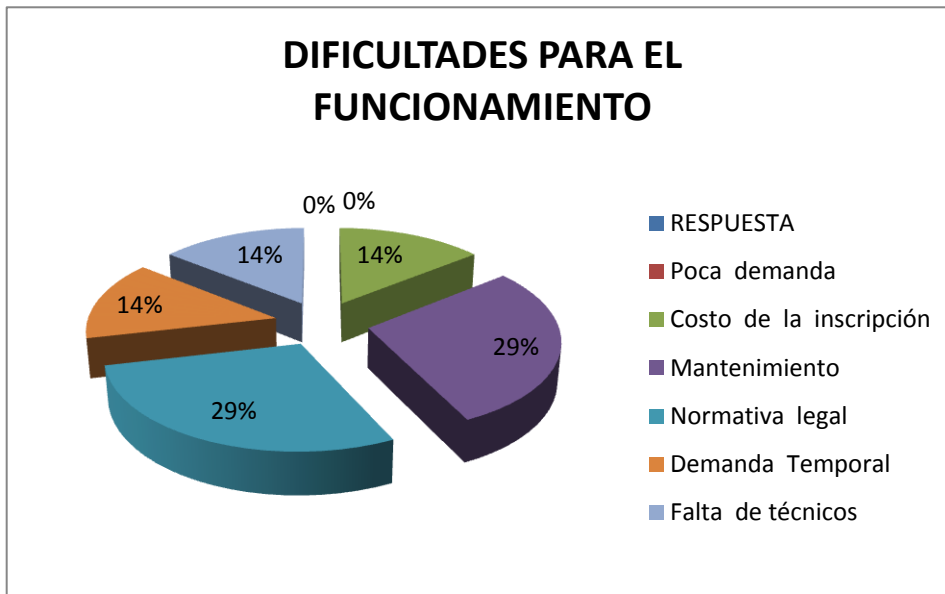
Cuadro No 8: Dificultades para el Funcionamiento

RESPUESTA	F	%
Poca demanda	0	0
Costo de la inscripción	1	14
Mantenimiento	2	29
Normativa legal	2	28
Demanda Temporal	1	14
Falta de técnicos	1	14
TOTAL	7	100

Fuente: Propietarios de Gimnasios

Elaborado por: La Autora

Gráfico No 8



Análisis:

Con relación a esta pregunta en igual proporción es decir el 29% los encuestados manifiestan que las dificultades se presentan por la normativa legal y por el mantenimiento respectivamente, de igual forma el 14% piensa que se debe a la falta de técnicos, costo de la inscripción, y la demanda temporal, respectivamente, en conclusión como en todo trabajo existen dificultades pero que se las puede salvar poniendo de manifiesto el deseo por sacar adelante los proyectos de la mejor manera.

1.7.3. ENCUESTA REALIZADA A PADRES DE FAMILIA DE LA CIUDAD DE OTAVALO.

1.- ¿Tiene usted hijos pequeños?

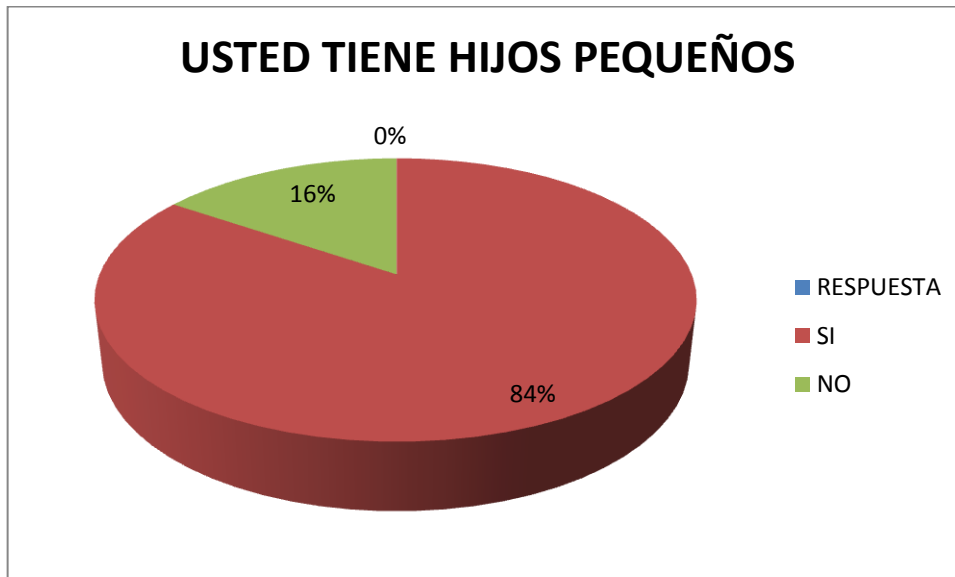
Cuadro No 9: Usted Tiene Hijos Pequeños

RESPUESTA	F	%
SI	169	84
NO	31	16
TOTAL	200	100

Fuente: Padres de Familia

Elaborado por: La Autora

Gráfico No 9



Análisis:

Con relación a esta pregunta el 84% de los encuestados responden que si consecuentemente se ha trabajado con la muestra de posibles clientes del gimnasio.

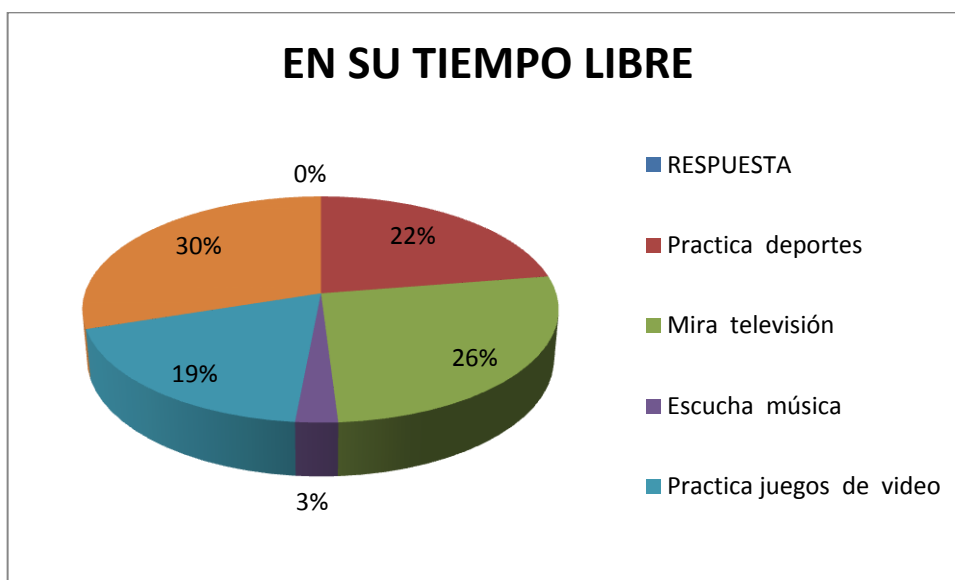
2.- ¿Señale que actividades realiza su niño/as en su tiempo libre?

Cuadro No 10: En su tiempo libre

RESPUESTA	F	%
Practica deportes	45	22
Mira televisión	53	26
Escucha música	5	3
Practica juegos de video	37	22
Pasea con sus amistades	60	30
TOTAL	200	100

Fuente: Padres de Familia
Elaborado por: La Autora

Gráfico No 10



Análisis:

Referente a esta pregunta el 30% de los encuestados manifiesta que los niños y niñas suelen pasear con los amigos, el 26% miran televisión, el 22% practican deportes, y le 19% practican los juegos de video, en consecuencia se debe direccionar de mejor manera a la utilización del tiempo libre de los niños y formarlos integralmente desde pequeños para en el futuro contar con una juventud sana en cuerpo y pensamiento.

3.- ¿Considera oportuna la creación de un gimnasio especializado?

Cuadro No 11: Gimnasio Especializado

RESPUESTA	F	%
SI	187	93
NO	13	7
TOTAL	200	100

Fuente: Padres de Familia
Elaborado por: La Autora

Gráfico No 11



Análisis:

Referente a la creación del gimnasio el 93% de los encuestados responden que sí sería oportuna la creación de un gimnasio especializado para niños, consecuentemente luego de haber realizado este diagnóstico se considera necesario la implementación del mismo para satisfacer la demanda de la clientela.

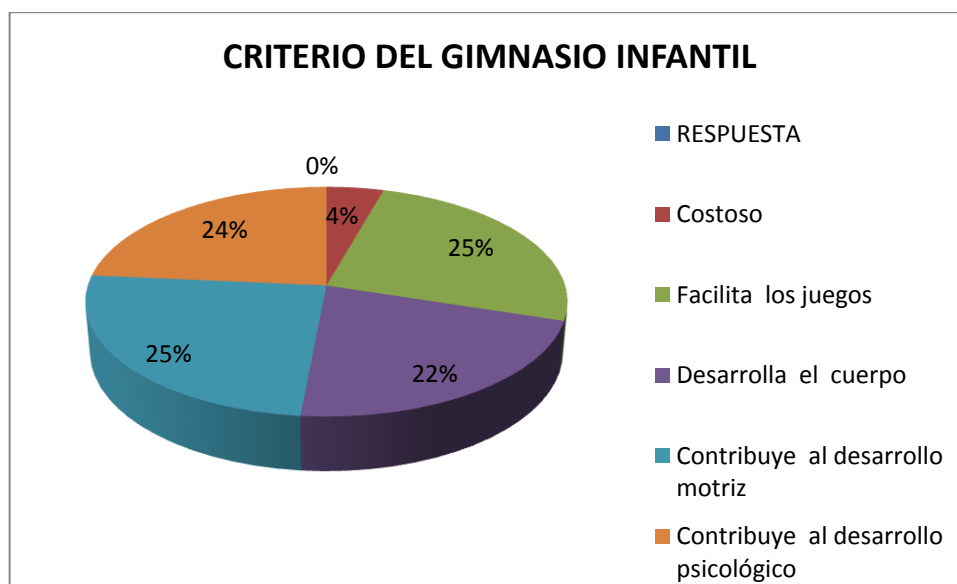
4.- ¿Qué criterio tiene usted del gimnasio infantil? (Conteste más de una opción).

Cuadro No 12: Criterio del Gimnasio Infantil

RESPUESTA	F	%
Costoso	25	4,39
Facilita los juegos	145	25,48
Desarrolla el cuerpo	123	21,62
Contribuye al desarrollo motriz	142	24,96
Contribuye al desarrollo psicológico	134	23,55
TOTAL	569	100

Fuente: Padres de Familia.
Elaborado por: La Autora

Gráfico No 12



Análisis:

En relación a esta pregunta son diversos los criterios pero en primer lugar se ubica en cuanto a que facilita los juegos, seguido de la contribución para el desarrollo motriz, y al desarrollo psicológico consecuentemente desarrolla el cuerpo, es así que los gimnasio en la formación de un niño y de cualquier persona contribuye notablemente ya que con ello se logra disciplinar el comportamiento en general.

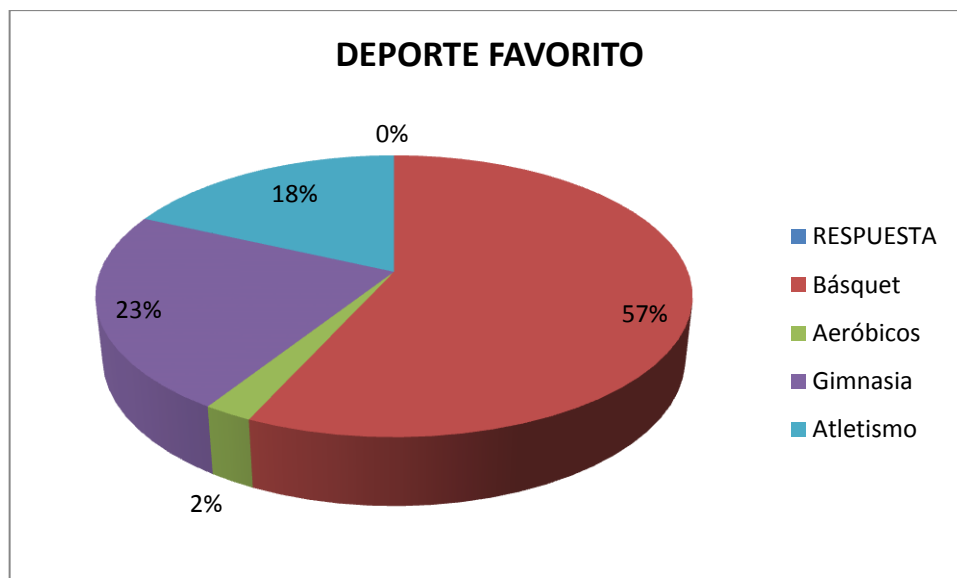
5.- ¿Qué le gustaría que le enseñen a su hijo en el gimnasio?

Cuadro No 13: Deporte Favorito

RESPUESTA	F	%
Básquet	25	12
Aeróbicos	1	1
Gimnasia	10	5
Atletismo	8	4
Todos los deportes	156	78
TOTAL	200	100

Fuente: Padres de Familia.
Elaborado por: La Autora

Gráfico No 13



Análisis:

Con respecto a esta pregunta el 78% de los encuestados responden que les gustaría que se les enseñe todos los deportes, el 12% básquet, el 5% gimnasia, el 4% atletismo, y le 1% aeróbicos, este resultados se sacó de un listado de disciplinas sugeridas por los padres encuestados, razón por la cual se tomará muy en cuenta dicha sugerencia para la proyección técnica de las disciplinas a implementar.

1.8. RESULTADO DEL DIAGNOSTICO EXTERNO

ALIADOS.

- 1.-Servicios básicos disponibles en Otavalo.
- 2.- Equipos y aparatos de última tecnología, existentes en el mercado.
- 3.- Personal Técnico dispuesto a trabajar.
- 4.- Existe disposición de los padres de familia para la cobertura de este gimnasio en la ciudad.

OPONENTES.

- 1.- Resistencia al cambio.
- 2.- Baja capacidad de financiamiento de las familias en general.
- 3.- El alza del precio de los productos para el mantenimiento.
- 4.- Supuestos del estudio no sustentados
- 5.- Débil apoyo de las entidades públicas para el sector infantil del estudio.
- 6.- Cambio de aptitud.

RIESGO.

- 1.- Perder credibilidad de la entidad si no se cumple con los objetivos propuestos
- 2.- Enfermedades, desastres naturales, problemas climáticos.
- 3.- La competencia a futuro puede llegar a ser un limitante, sino se implementa en el corto plazo.
- 4.- Inestabilidad Económica del país.
- 5.- No implementar de acuerdo al estudio

OPORTUNIDADES.

- 1.-La empresa a instalarse es única en el cantón Otavalo para el sector de niños y niñas.
- 2.- Contribuir a la formación de niños en las inteligencias múltiples
- 3.- Incentivar la cultura de una mejor formación de la niñez.

- 4.- Formar alianzas estratégicas con instituciones de educación infantil.
- 5.- Existen mecanismos de financiamiento.
- 6.- Existencia de leyes que fomentan la parte de formación deportiva.

1.9. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNOSTICO

Actualmente no existen en Otavalo centros de recreación infantil que potencien sus habilidades y destrezas, al no existir esta posibilidad la mayor parte de su tiempo, gastan en actividades perjudiciales para su formación generando problemas de adicción.

CAPITULO II

2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

2.1 GIMNASIO RECREACIONAL

2.11 Conceptualización de gimnasio

Espacio en el cual se practica la gimnasia, forma sistematizada de ejercicios físicos diseñados con propósitos terapéuticos, educativos o competitivos. La gimnasia terapéutica consiste en una serie de ejercicios seleccionados que ayudan a suavizar molestias físicas o restaurar funciones a personas discapacitadas. La gimnasia educativa es un programa que instruye a los estudiantes en tácticas que comprenden fuerza, ritmo, balance y agilidad. La gimnasia competitiva consiste en series de pruebas preestablecidas, masculinas y femeninas, cada una de las cuales puntúan por separado para determinar un ganador.

2.2 Importancia para el desarrollo físico y mental.

En el desarrollo físico: El juego fortalece sus músculos y protege así sus articulaciones y huesos, además fomenta el buen humor, diversión y la risa, con lo que producirá más endorfinas que le harán sentirse bien para así fomentar la producción de defensas contra las enfermedades.

En el desarrollo mental: El juego fomenta la inteligencia, el deseo de aprender, resolver situaciones, desarrollar el sentido común y descubrir una conducta inteligente.

En el desarrollo/emocional: el tiempo de juego es para compartir experiencias, descubrirse y crecer juntos (padres, hijos educadores, amigos...). Desarrollar y experimentar la empatía, la autoestima, la confianza, la solidaridad...para obtener

un cierto equilibrio emocional que al llegar a la edad adulta sirva a los niños y niñas para tener una buena autoestima, seguridad y confianza en sí mismos y ser capaces de evaluar correctamente el medio en que se mueven.

2.3 Implementación.

La implementación del gimnasio se constituye en una ardua tarea ya que ello dependerá el éxito del gimnasio, este deberá estar acorde a las necesidades actuales, por lo tanto deberá contar con implementos modernos y adecuados para los niños y niñas que harán uso de las instalaciones, para el efecto se necesita primeramente un amplio local de 516 mts², mismo que estará distribuido en las salas y ambientes correspondientes así:

Sala de aeróbicos

Sala de estimulación temprana

Sala de ping pong

Sala de masajes

Cancha de básquet

Cada una de estas contara con el mobiliario necesario y suficiente para que las clases en el gimnasio se desarrollen atendiendo a las necesidades de quienes a él acuden.

2.4 Organización

En cuanto a la organización el gimnasio funcionara bajo la dirección de su Gerente Propietaria, el mismo que estará abierto a partir de las 2 de la tarde y se espera también prestar servicio a los niños y niñas que acuden a las escuelas de la localidad.

2.4.1 Personal técnico que labora en el gimnasio.

Referente al personal técnico el gimnasio ha proyectado su trabajo con dos técnicos especializados en entrenamiento deportivo cuya trayectoria en el campo ha sido probada, mismos que están encargados de el entrenamiento de básquet y ping-pong, una psicóloga infantil que se encarga de realizar las terapias de estimulación temprana, ellos tienen la tarea de velar por la buena marcha del gimnasio, así como también determinan las disciplinas deportivas que se imparten en los diferentes horarios programados. Además cuenta con una entrenadora de danza y aeróbicos. En lo referente a la contabilidad del gimnasio lo realiza la propietaria.

2.4.2 Personal de apoyo.

El personal de apoyo es una persona que se encarga de dar mantenimiento a los juegos y aparatos de cada una de las salas de juego, un encargado del bar. Una persona que realiza la limpieza durante todo el día y cuando lo requiera.

2.4.3 Estructuración de las diferentes áreas de trabajo.

Las áreas de trabajo se hallan divididas de acuerdo a las edades y con los horarios establecidos.

2.5 DISCIPLINAS A IMPLEMENTAR

2.6 Juegos y ejercicios

Los estudios por algunos psicólogos han evidenciado que en cada edad determina el niño aprende mejor una cosa concreta. Ello no significa que uno deba darse por satisfecho haciendo trabajar únicamente dicha disciplina, pero es

sumamente interesante, conocer a fondo que es lo que corresponde a cada edad, y así se podrá establecer esquemas referentes a los centros de interés del niño.

2.6.1 Juegos para niños de 4 a 6 años

2.6.1.1 Gimnasia rítmica.

La gimnasia rítmica es uno de los deportes más creativos, que deja lugar a la imaginación, como casi todas las disciplinas que tienen que ver con la música y la expresividad corporal, así como las modalidades de la danza. Ritmo, equilibrio, suspensión son los elementos con los que se debe iniciar a un niño dentro del deporte orientadas hacia las posiciones elevadas que harán que los infantes sientan el deseo de continuar aprendiendo disfrutando de la música en coordinación de el ritmo que se despliega a lo largo de la gimnasia.

En este ciclo para aprovechar las edades es necesario trabajar en elasticidad y flexibilidad.

2.6.1.2 Básquet infantil.

Es el juego de pelota por equipos que consiste en introducir el balón con la mano en una canasta colocada en el campo adversario, para la práctica de este deporte se debe tomar muy en cuenta la edad de los niños y niñas ya que de cómo se les enseñe depende el éxito del aprendizaje y lo que quiere es despertar el interés y el gusto para que ellos practiquen y desarrollen sus actividades deportivas.

Preparación técnica.

Se trabajara sobre fundamentos básicos tales como bote, pase y tiro. Los niños deberán de dominar estos aspectos, así que casi toda la carga de entrenamiento se localizara en estos aspectos.

Preparación táctica.

Situaciones tácticas básicas de ataque y defensa como pueden ser en ataque pasar y cortar y en defensa, defensa individual con lados fuerte y ayuda.

2.6.1.3 Manipulación de implementos plásticos.

En la manipulación de estos accesorios se hace necesario tener un amplio surtido de manera que todos los niños puedan adaptarse y conocer el manejo de ellos estos pueden ser pesas, bolas, barras, estos facilitan para que inicien en el conocimiento de la función de cada uno de ellos.

2.6.2 Juegos a niños de 9 a 11 años.

2.6.2.1 Básquet infantil

A esta edad ya se puede ir profundizando mas la enseñanza de esta disciplina deportiva ya que los niños y niñas ya tienen el conocimiento y además su desarrollo físico lo permite se trabajara de la siguiente manera:

Comienzo de los entrenamientos. Principalmente trabajaremos físico con balón y habilidades básicas para comprobar que es lo que saben hacer en este deporte.

Comenzamos a trabajar técnica individual con alta intensidad, con ejercicios de dribling en zigzag, pases en contraataque, trenzas y tiro.

Seguimos trabajando lo anterior introduciendo novedades. Zigzag continuo pero con diferentes cambios de mano, pases en contraataque, y tiro.

Dribling exigiendo mayor velocidad de ejecución, tiro desde diferentes posiciones.

2.6.2.2 Ping Pong

El ping pong se lo practicara con los niños de esta edad debido a que se necesita hacer despliegues por largo y ancho de la mesa dispuesta para esta actividad física que requiere de la mayor concentraciones, para el efecto el encargado de esta práctica deberá poner en claro las normas y las de juego el mismo que debe realizárselo de manera periódica a fin de que los niños practicando afiancen sus habilidades.

2.6.2.3 Aeróbicos.

Se define a los Aeróbicos como aquellos ejercicios capaces de estimular la actividad cardiovascular y respiratoria durante un tiempo lo suficientemente largo, como para producir en nuestro cuerpo toda la serie de beneficios.

Las clases de Aeróbicos son ejercicios que se realizan en grupo, su técnica utiliza ejercicios estructurados y secuencias con movimientos en los que intervienen músculos mayores.

Se realizan al compás de ritmos musicales y tienen fundamentos basados en la biomecánica y fisiología, para asegurar resultados deseados y prevenir lesiones. Se basa en ejercicios estructurados mediante coreografías predeterminadas por el instructor.

2.6.3 Sala de aparatos.

Esta es una área dispuesta para que todos tengan acceso a una serie de aparatos y juegos donde los niños pueden aprender diferentes formas para ejercitar su cuerpo de una manera sana en él se cuenta con 3 bicicletas estáticas, 6 colchonetas 2 caminadoras, un laberinto, pesas mancuernas, steps, trepadoras.

2.6.4 Sala de aeróbicos

Esta sala se halla correctamente equipada a manera de una pista de baile, en ella se ha dispuesto un equipo de audio y video para que los niños y niñas puedan seguir las series de ejercicios que el instructor les dice, además están apoyados por el video que se proyecta para dar mayor posibilidad de aprender y observar los errores que se van cometiendo para poder rectificarlos.

2.6.5 Sala de estimulación temprana

A esta acuden los más pequeños en donde se procede a hincarlos en la manipulación de los diferentes implementos plásticos de manera paulatina, en ella encontraremos una amplia gama de instrumentos de diferentes tamaños, formas y texturas. Además en todo el piso se halla dispuesta una colchoneta que sirve como ayuda para evitar golpes y torceduras de los pequeños al momento de realizar sus juegos, y cuando la persona encargada de esta sala requiere realizar los ejercicios establecidos.

2.6.6 Sala de ping pong.

En esta se hallan dispuestas tres mesas con todos los implementos necesarios, además de una sección donde encontramos una serie de raquetas y pelotas de repuesto por si fuese necesario.

2.6.7 Sala de masajes.

Esta área es considerada como el complemento del gimnasio ya que ella acuden todos los niños que sienten algún dolor por una mala maniobra al realizar sus ejercicios, se halla equipado de todo lo necesario para brindar masajes de relajación y medicamentos.

2.7 El deporte infantil y la salud

No se puede olvidar de que los más pequeños deben hacer ejercicio que les diviertan a la vez. De esta forma, se notara un aumento en su autoestima y la pérdida de algún miedo que pueda existir. El deporte no solo es bueno para la salud física del niño como también para la salud mental. Le ayudara a tener más confianza En sí. Mismo, a relacionarse mejor con los demás.

Según Oscar Crespo y Director del Polideportivo de Alpedrete (Madrid), una actividad física adaptada puede ayudar a un niño con problemas a relacionarse mejor con su entorno y a disfrutar de su cuerpo.

2.7.1 Los beneficios para un niño que practique un deporte son muchos

1. Participa el niño en la dinámica de la sociedad.
- 2.- Le enseña a seguir reglas.
- 3.- Le ayuda superar la timidez.
- 4.-Frena sus impulsos excesivos.
- 5 -Le hará más colaborador y menos individual.
- 6 – Le hará reconocer y respetar que existe alguien que sabe más que el.
- 7- Produce un aumento generalizado del movimiento coordinado.
- 8- Expansiona sus posibilidades motoras.
- 9- Aumenta su crecimiento.
- 10- Puede corregir posibles defectos físicos.
- 11.- Potencia la creación y regularización de hábitos.
- 12- Desarrolla su placer por el movimiento.
- 13- Estimula la higiene y la salud.
- 14- Le enseña a tener responsabilidades.

2.7.2 El deporte más adecuado para los niños.

2.7.2.1. La elección del deporte es una decisión conjunta de padres e hijos.

Se debe hacer medias entre el niño y sus padres. Según Oscar Crespo, de saludmania.com, un niño tímido le vendrá bien un deporte de equipo, a uno perezoso, un deporte individual que le obligue a esforzarse. Cada vez se escogen menos los deportes por sexos, aunque la mayoría de las niñas se encantan por la gimnasia rítmica y los niños por el fútbol.

Lo más importante es que el niño cuente con la comprensión de los padres a la hora de escoger el deporte. Es necesario respetar su gusto y también su momento y el tiempo.

Lo más pequeños no deben hacer más **de tres o cuatro horas de ejercicios a la semana**. Además de eso, no se puede obligarle ni castigarle por si algo va mal. Y de ninguna forma a tu hijo a que practique un deporte que él lo rechace.

Es también importante, antes de elegir un deporte, que consulte al pediatra sobre que deporte mejor convendría a las características físicas y psicológicas del niño. Eso es conveniente hacerlo también si el niño sufre alguna dolencia respiratoria u otra. Puedes consultar también al monitor del deporte que habréis elegido.

2.7.3 Iniciación del niño en el deporte.

2.7.3.1 Cuando y de qué manera se debe apuntar el niño al deporte.

Es evidente que hoy por hoy para conseguir cambios conductuales en los niños se debe lograr que los padres estén convencidos de los beneficios de la práctica deportiva y el impacto que tendrá en la salud de sus hijos. No se puede precisar el momento adecuado para empezar con el deporte. Todo dependerá de

la capacidad motriz y de coordinación que tenga el niño. Es aconsejable, en el caso de niños muy pequeños, que hagan primero clases de psicomotricidad para que vayan desarrollando esas capacidades. Son recomendables a partir de los 2 años de edad.

2.7.3.2 Niño preparado para el deporte.

Ya a partir de los 6 o 7 años, el niño está preparado físicamente para hacer deporte. Lo ideal es que practiquen deporte en el colegio, en algún gimnasio o con sus padres, en el campo o en los parques. Cuando lleguen a los 7 y a los 13 años su capacidad de aprendizaje y entrenamiento es increíble y progresan a pasos de gigantes. En esta etapa se sentirán más fuertes, más valorizados frente a los demás, y controlaran más sus emociones.

Es muy importante que los padres, si es posible, también realicen algún deporte. Eso servirá de ejemplo a los niños. Hijos de padres sedentarios, sedentarios son. El hábito deportivo se debe ir construyendo día a día y con la participación de toda la familia. Existen dos pasos importantes antes de realizarse un deporte. Comprobar si el niño está correctamente vacunado (para evitar el contagio de ciertas enfermedades), y obtener un certificado médico de aptitud para realizar el deporte.

2.7.4 Los beneficios del deporte para los niños.

El deporte ayuda a los niños con problemas de relacionamiento y a disfrutar del cuerpo.

Los beneficios básicos señalados resume el perfil futuro no solo en el ámbito del deporte; en especial de la formación de un ciudadano profesional en las diversas actividades que contribuyen al desarrollo de la sociedad.

Es normal que el niño empiece en el deporte influenciado por los amigos, por los medios de comunicación, por sus padres, etc. Pero hemos de tener en cuenta que el niño, ante todo, se divierta. Debe ser introducido a la vida del niño de una forma muy gradual para que no se por satisfechas sus necesidades lúdicas.

El deporte ayuda a los niños con problemas de relacionamiento y a disfrutar del cuerpo.

Los beneficios básicos señalados resume el perfil futuro no solo en el ámbito del deporte; en especial de la formación de un ciudadano profesional en las diversas actividades que contribuyen al desarrollo de la sociedad.

Es normal que el niño empiece en el deporte influenciado por los amigos, por los medios de comunicación, por sus padres, etc. Pero hemos de tener en cuenta que el niño, ante todo, se divierta. Debe ser introducido a la vida del niño de una forma muy gradual para que no se por satisfechas sus necesidades lúdicas.

2.8 La Empresa.

2.8.1 Definición de Empresas.

Según el código de Comercio, Art. 25 “se entenderá por una empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios”. GUDIÑO, 2000, Pág. 312.

“La empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer bienes o servicios que, al ser vendidos producirán una renta. “ZAPATA, 1995, Pág. 321.

“Es la entidad u organización que se establece en un lugar determinado con el propósito de desarrollar actividades relacionadas con la producción y

Comercialización de bienes y los servicios en general, para satisfacer las diversas necesidades humanas”. SARMIENTO, 1997, Pág. 537.

“Cualquier iniciativa comercial, industrial o prestación de servicios que implique riesgo” ROSENBERG, Diccionario de administración y finanzas.

Cada una de las definiciones anteriores, nos permite estipular que una empresa es la agrupación de personas organizadas que se dedican a desarrollar actividades de la compra venta de bienes y servicios, así como a la transformación de materias primas, para satisfacer necesidades a cambio de obtener una utilidad.

La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la transformación de bienes intermedios (materia prima y productos semielaborados en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital).

Para poder desarrollar su actividad la empresa necesita disponer de una tecnología que especifique que tipo de factores productivos precisa y como se combinan. Así mismo, debe adoptar una organización y forma jurídica que le permita realizar contratos, captar recursos financieros, si no dispone de ellos, y ejerce sus derechos sobre los bienes que produce.

2.8.2 Objetivos de las Empresas

Dentro de los objetivos que debe cumplir una empresa tenemos entre otros los siguientes:

- Ofrecer buenas ofertas a los que satisfacen sus necesidades con los productos o servicios de la empresa.

- Brindar un buen trato económico y motivación a empleados y obreros que prestan sus servicios a la empresa.
- Hacer cumplir con las tasas tributarias para permitir la realización de las actividades gubernamentales.
- Mejorar la prestación del servicio mediante la financiación con los presupuestos Generales del estado y alcanzar un estado de equilibrio que le permita obtener beneficios en otros casos.

2.8.3 Características.

Elementos que la Componen

Una empresa combina tres factores que son:

- Factores activos: empleados, propietarios, sindicatos, bancos, etc.
- Factores pasivos: materias primas, transporte, tecnología, conocimiento, contratos financieros, etc.
- Organización: coordinación y orden entre todos los factores y las áreas.

Factores activos.

Personas físicas y/o jurídicas (entre otras entidades mercantiles, cooperativa, fundaciones, etc.) Constituyen una empresa realizando, entre otras, aportación de capital (sea puramente monetario, sea de tipo intelectual, patentes, etc.). Estas “personas” se convierten en accionistas de la empresa.

Participan, en sentido amplio, en el desarrollo de la empresa:

- Administradores.
- Clientes
- Colaboradores.
- Fuente Financiera.

- Accionistas.
- Suministradores y proveedores.
- Trabajadores.

Factores Pasivos.

Todos los que son usados por los elementos activos y ayudan a conseguir los objetivos de la empresa. Como la tecnología, las materias primas utilizadas, los contratos financieros de los que dispone, etc.

2.8.4 Clasificación.

Desde el punto de vista que se elija, existen diversas clases de empresas como nos indica GUDIÑO, 1995, Pág. 145.

2.8.4.1 De acuerdo con la Actividad.

- Empresas de Servicios.- “Son las empresas que buscan prestar un servicio para satisfacer las necesidades de la comunidad”.
- Empresas Comerciales.- “Son las empresas que se dedican a la compra y venta de productos, colocan en los mercados productos naturales, semielaborados y terminados a mayor precio del comprado obteniendo así una ganancia”.
- Empresas Industriales.- “Son empresas que se dedican a transformar la materia prima en producto terminado o semielaborado”.

2.8.4.2 De acuerdo con su tamaño

Pequeña.- “Es aquella que maneja escaso capital y pocos empleados, se caracteriza porque no existe una delimitación clara y definida de funciones. Su contabilidad es sencilla debido a que se maneja poca información”.

Mediana.- “En este tipo de empresa existe una mayor división y especialización del trabajo, su información contable es más amplia “.

Grande.- Es la mayor organización, posee personal técnico especializado. En este tipo de empresa existe una gran división y especialización del trabajo. La información contable es mayor y se lleva en forma sistematizada”.

2.8.4.3 De acuerdo al sector que pertenece

Privada.- Son las empresas que para su constitución y funcionamiento necesitan aporte de personas particulares.

Publicas.- Son las empresas que para su funcionamiento reciben aportes del estado.

Mixtas.- Son las empresas que reciben aportes de personas particulares y del estado.

2.8.4.4 De acuerdo a como se organiza el capital

Unipersonales.- Una persona es la dueña, la actividad de la empresa se extiende a más de personas quienes pueden ser familiares o empleados particulares.

Sociedades o Compañías.- Son las empresas de dos o más personas llamadas socios. Estas pueden ser de personas y de capital.

2.8.5 Ventajas

La función de producción es la relación que existe entre el producto obtenido y la combinación de factores que se utilizan en su obtención.

Los beneficios se definen como la diferencia entre los ingresos y los costes. Los ingresos son las cantidades que obtiene la empresa por la venta de sus bienes o servicios durante el periodo determinado. Los costes son los gastos ligados a la producción de los bienes o servicios vendidos durante el periodo considerado. Una primera explicación de por qué las empresas realmente pretenden alcanzar este objetivo sería la competencia les obliga a comportarse tratando de minimizar los costes, lo que implica maximizar la diferencia entre los ingresos y los costes.

2.8.6 Fuentes de Financiamiento.

Todo tipo de empresa sea de cualquier tipo de actividad, por lo general requiere de su etapa antes, durante y después de su operación normal de fuentes de ingreso que le permitan financiarse a fin de lograr subsistir o iniciarse.

Por lo general el financiamiento puede ser analizado desde tres tipos de fuentes:

- Propias
- Crédito a corto y a largo plazo
- Proveedores.

a) Fuentes propias.

Denominadas así por cuanto sus capitales (bienes, físicos o valores monetarios), son de propiedad de la persona (s) propietarias de la empresa en negocio por lo que se le denomina capital social.

b) Fuentes por créditos a corto y largo plazo.

Están representados por los denominados préstamos sobre firmas o por hipotecas, quienes conceden estos préstamos son los Bancos, Cooperativas, Financieras, Mutualistas, e incluso prestamos de terceros.

c) Proveedores.

Por lo general se consideran aquellos tipos de préstamos menores a un año, en donde por efecto de compras a crédito de materiales e insumos se emplea esta fuente, a fin de obtener de forma inmediata lo que la empresa requiere.

2.8.7. Requisitos legales para el funcionamiento.

Las decisiones y acciones que se necesitan tomar para formar una empresa son:

- Determinar el giro de la empresa.
- Decidir la forma de sociedad.
- Definir tres posibles nombres y pedir la aceptación de uno de estos.
- Tener una razón social.
- Establecer el objeto de la sociedad.
- Definir los accionistas y el número, valor y porcentaje de acciones.
- Establecer el monto del capital social.
- Tener información sobre los datos generales de los accionistas (nombres, nacionalidad, fecha y lugar de nacimiento, domicilio, estado civil y calidad migratoria si es extranjero).
- Duración de la sociedad.
- Domicilio de la sociedad.
- Definir la forma de administrar la sociedad (consejo de administración o administrador único).
- Realizar el nombramiento del consejo de administración.
- Definir el contenido de los estatutos del acta constitutiva.

- Designar y realizar el nombramiento de los administradores y determinar sus facultades.
- Designar y realizar el nombramiento del comisario.

Estos requisitos deben adaptarse a las regulaciones y requisitos de apertura de empresas que establece cada ciudad o país.

2.9 FUNDAMENTOS DE LA MERCADOTECNIA.

2.9.1 Concepto.

La función de negocios que identifica necesidades y deseos insatisfechos, define y mide su magnitud, determina que mercado objetivo puede servir la organización, decide para estos, los productos y servicios apropiados y establece programas para servirlos.

Proporciona una visión clara del objetivo final y de lo que se quiere conseguir en el camino hacia la meta, a la vez, informa con detalle de la situación y posicionamiento en las que nos encontramos, marcándonos las etapas que se han de cubrir para su consecución. Tiene la ventaja añadida de que la recopilación y elaboración de datos necesarios para realizar este plan permite calcular cuánto se va a tardar en cubrir cada etapa, dándonos así una idea clara del tiempo que debemos emplear para ello, que personal debemos destinar para alcanzar la consecución de los objetivos y de que recursos económicos debemos disponer.

2.9.2 Mercado.

2.9.2.1 Concepto.

Un mercado lo constituyen todos los consumidores potenciales que comparten una necesidad o un deseo y que para satisfacerla estarían dispuestos y en capacidad de participar en un intercambio.

2.9.2.2 Segmento de Mercado.

Separar una población global en grupos más pequeños que tienen características comunes para atender mejor a esos consumidores.

Significa dividir el mercado en grupos más o menos homogéneos de consumidores, en su grado de intensidad de la necesidad. Mas específico podemos decir que es la división del mercado en grupos diversos de consumidores con diferentes necesidades, características o comportamientos, que podrían requerir productos o mezclas de marketing diferentes.

2.9.2.2.1 Requisito de Segmentación.

Las variables a utilizar en un proceso de segmentación deben responder a ciertas condiciones técnicas, estas son:

- a. Mensurabilidad, quiere decir que el segmento en cuestión pueda ser medible o cuantificable.
- b. Accesibilidad, los segmentos de mercados seleccionados se pueden atender y alcanzar en forma eficaz.
- c. Sustanciabilidad, se asocia a un concepto de materialidad, es decir, que tan grande (cantidad) o interesante es el segmento a utilizar.
- d. Accionamiento, tiene la relación a la posibilidad de creación o diseño de planes adecuados/efectivos para el segmento en cuestión.

2.9.2.2.2 Proceso de segmentación.

Se deben identificar variables homogéneas para nuestros potenciales compradores, estas variables nos ayudan a identificar grupo objetivo. Este procedimiento de identificación de grupos es el que llamamos “proceso de segmentación”, el cual pasamos a explicar a continuación:

Paso 0 Necesidad de encontrar un mercado.

Paso 1 Observación, búsqueda de oportunidad de mercado. Se pueden hacer a través de varias fuentes:

a.- Primarias: Investigaciones por parte de departamentos internos de la compañía, o investigaciones externas (consultoras instituciones, fuentes públicas, entre otras.).

b.- Secundarias: basada en estudios anteriores.

c.- Intuición empírica.

d.- Expertos

Paso 2 Determinación del mercado potencial y necesidades genéricas. Es decir, se debe identificar la máxima posibilidad de venta de la industria y las necesidades reales de los posibles compradores futuros.

Paso 3 Determinar las variables relevantes para la segmentación. Se debe identificar aquellas variables o características importantes, que nos permitan llegar a una división o agrupación de estos mismos, dado nuestros objetivos.

Paso 4 Determinación y proyección potencial de cada segmento. Una vez definido cada grupo. Obtendremos una matriz de segmentos. Cada segmento o “nicho de Mercado” tendrá una característica peculiar, y por lo tanto un probable potencial propio.

Paso 5 Determinar y proyectar la acción de la competencia en cada segmento. Antes de seleccionar un nicho a quien nos dirigimos, debemos tener presente las actividades o roles que juega la competencia en cada uno de ellos.

Paso 6 FODA de cada segmento. Determinar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que ofrece cada segmento, es una tarea estratégica antes

de optar por una posición. Esta visión permitirá saber el lugar que nos encontraremos para competir en el mercado, dado el segmento elegido.

Paso 7 Elección de cada Segmento. Aquí culmina el proceso de segmentación, pues se seleccionó uno o más segmentos para competir.

2.9.2.2.3 Variables de Segmentación de Mercados de Productos Masivos.

Como mencionamos en el punto anterior, paso 3, existe un sin número de variables que ayudan al administrador a estructurar (segmentar) un mercado, en este caso de un producto o servicio de consumo masivo. El criterio de selección para utilizar una u otra variable dependerá de los objetivos perseguidos. Cabe destacar que el uso de variables se puede utilizar en forma aislada o combinada.

Algunas de las variables más utilizadas son:

- Segmentación geográfica, requiere decidir el mercado en diferentes unidades geográficas. Como países, estados, regiones, provincias, comunas, poblaciones, etc.
- Segmentación demográfica, consiste en dividir el mercado en grupos, a partir de variables como la edad, el sexo, el tamaño de la familia, el ciclo de vida de la familia, los ingresos, la ocupación, el grado de estudio, la religión, la raza y la nacionalidad.
- Segmentación socioeconómicos, consiste en agrupar a la población de un mercado de acuerdo a estratos sociales.
- Segmentación sicográficas, divide a los compradores en diferentes grupos son base en las características de su clase social, estilo de vida y personalidad.

- Segmentación conductual, divide a los compradores en grupos, con base a su conocimiento en un producto, su actitud ante el mismo, el uso que le dan o la forma en que responden a un producto. Entre los grupos se destacan: beneficios esperados, ocasión de compra, tasa de uso, grado de lealtad, grado de conocimiento, y actitud ante el producto.

2.9.2.2.4 Selección de Segmentos del mercado.

La empresa, tras valorar los diferentes segmentos, tendrá que decidir cuáles y cuantos segmentos cubrirá. El administrador puede adoptar una estrategia, de entre tres, para cubrir el mercado:

Estrategia Indiferenciada.

Se enfoca la venta del producto con un plan de marketing general, es decir, una estrategia de fabricación, distribución y promoción en masa para todos los compradores, indistintamente al segmento al cual pertenezca. Su objetivo se enfoca a la reducción de costos y a la creación de un mayor mercado potencial.

Estrategia Diferenciada.

Corresponde a más de un plan de marketing aplicado a más de un segmento, es decir, una estrategia distinta para cada segmento.

Estrategia enfocada o Concentrada (hacia el mercado meta).

La estrategia se dirige (enfoca) hacia una parte de uno o varios sub.-mercados. Es decir no esperar a que las cosas ocurran para tomar medidas que pudieren ser no tan oportunas.

2.9.2.3 Mercado Meta.

2.9.2.4 Bases para el segmento de mercado.

Los mercados se pueden segmentar de varias maneras:

1) Segmentación que describe al consumidor:

- **Demográfico:** edad, sexo, ingreso, etc.
- **Geográfico:** país, ciudad, rural.
- **Estilo de Vida:** tradicional, moderno
-

2) Segmentación que describe la actitud frente al producto.

- **Status:** Usuario vs. No usuario.
- **Rango:** liviano, medio y pesado.
- **Beneficios:** Performance vs. Precio
- **Lealtad:** ninguna, moderada, fuerte, leal.
- **Actitud:** insatisfecho, satisfecho, deslumbrado.

2.9.3 Precio

2.9.3.1 Concepto.

Poner el precio en función del valor percibido. No en función de los costes.

Establecer precios en las empresas de servicios es más complicado que en las empresas detallistas, de cualquier manera el precio se obtiene de la misma

manera, costos más gastos de operación más la utilidad deseada. Poner precio a los servicios es más difícil ya que es más difícil estimar los costos en los que se incurre así como también la comparación con la competencia.

Costos y precios en las empresas de servicios

Cada servicio tiene costos diferentes. Muchas pequeña empresas de servicios se equivocan al analizar los costos incurridos en cada servicio y por lo tanto se equivocan al poner un precio al servicio para que sea redituable. Se puede obtener una utilidad en ciertos servicios y perder dinero en otros, sin saber cual es cual. Por medio del análisis de costos asociados con cada servicio, se pueden establecer precios para maximizar utilidades y eliminar servicios rentables.

2.9.3.2 Objetivo del establecimiento de precios.

La meta primordial de la mayoría de los negocios es la de obtener una ganancia. Existen muchos factores que afectan la rentabilidad de un negocio, tales como el manejo, la localización, costo de la mano de obra, la calidad del producto o servicio, la demanda del mercado y la competencia. En nuestro sistema de libre empresa el derecho de establecer precios es suyo. La demanda del mercado controla la respuesta de producto o servicio.

2.9.5.3 Factores que influyen en la determinación.

El costo de producir cualquier servicio está compuesto de tres partes:

1. Materiales
2. mano de obra
3. Gastos Generales (GG)

Materiales se refiere al costo de los materiales utilizados directamente en el producto final, tales como fusibles o empaques para reparar un motor Insumos

como papel par a las manos son parte de los gastos generales, no de materiales. El costo de los materiales debe ser determinado y actualizado frecuentemente. Se debe usar una lista de costos para preparar una propuesta o cotizar un trabajo. Si existen costos de envío, manejo y resguardo de materiales, estos se deben incluir en el costo total de materiales.

Mano de obra es el costo del trabajo aplicado directamente a un servicio, como el trabajo de un mecánico. El trabajo no aplicado directamente al servicio, como limpiar, es un gasto general. Los costos de mano de obra indirecta se derivan de multiplicar el costo de la mano de obra por hora, por el número de horas requeridas para completar el trabajo. El uso de tarjetas de tiempo y un reloj determina el número de horas trabajadas en cada servicio. Recuerde incluir no solo la cantidad pagada directamente al trabajador, también los beneficios adicionales. Estos incluyen el seguro social, compensación al trabajador y cualquier otro beneficio tal como seguro y ahorro para el retiro.

En los gastos generales se incluyen todos los costos que no sean mano de obra directa y materiales. Los gastos generales son el costo indirecto del servicio. Usualmente existe personal en la compañía que realiza servicios de soporte los cuales no son cargados a la mano de obra directa pero que deben ser incluidos como un costo. Algunos ejemplos de este tipo de servicios son trabajo de oficina, de nomina, legales, conserjería y proveeduría. Los seguros, contabilidad, depreciación, renta, impuestos, artículos de oficina, pago de servicios (agua, luz, teléfono) y transporte son considerados también como parte de los gastos generales.

Una cantidad razonable de los gastos generales debe ser prorrateada entre la totalidad de los servicios desempeñados. El prorrateo de los gastos generales puede ser expresado como un porcentaje o una tarifa por hora.

En muchos negocios, el equipo más costoso es utilizado por los empleados más bien remunerados, es por esto que, los gastos generales están más estrechamente

relacionados con el costo de mano de obra que con las horas trabajadas. En esta situación, los gastos generales prorrateados en relación al costo de la mano de obra directa expresada como porcentaje:

Prorrateo de GG = Total de GG/Total de mano de obra directa

Este formato es más comúnmente utilizado den negocios como vendedores de maquinaria, talleres automotrices y talleres de trabajo por pedido. Cuando existe Una diferencia relativamente pequeña entre los salarios por hora de los empleados, o muy poca relación entre la habilidad de los empleados y el equipo utilizado, se usa la siguiente fórmula:

2.9.3.4 Estrategia para la determinación de precios.

Para establecer una estrategia de precios se debe tomar en consideración los siguientes factores:

- a. ¿Canales de distribución?
- b. ¿Fuerzas de la competencia o fuerzas legales?
- c. ¿Volumen anual o volumen en el ciclo de vida del producto?
- d. ¿Oportunidades para promocionarse en mercados especiales?

2.9.4 Promoción y publicidad.

2.9.4.1 Publicidad.

La publicidad, se refiere a cualquier anuncio destinado al público, que cuyo principal objetivo es promover la venta de bienes y servicios y su principal función es la familiarizar al consumidor potencial con, el producto o servicio, su denominación,, el productor, las ventajas y beneficios de la compra, así como informarle de los puntos de venta existentes para su adquisición.

Es en este sentido, que a través de la publicidad que se dan a conocer nuevos Productos y servicios, mejoras a los ya existentes en el mercado y novedades tecnológicas que marcan un nuevo estilo de vida. La influencia de la publicidad en los hábitos de consumo de la población es tal que la mayoría de la gente prefiere aquellos productos o servicios de los que ha recibido un mensaje publicitario.

En la actualidad con las agresivas competencias y nuevas aperturas comerciales, las empresas recurren cada vez más a la publicidad para lograr y mantener niveles de ventas optimas que permiten su posicionamiento en el mercado y en la mente de los consumidores, logrando con esto que se genere una contaminación visual.

Los mensajes publicitarios aparecen en diversos medios. Y los medios utilizados para la publicidad con más frecuencia son la televisión, la radio, los periódicos, las revistas, Internet y los carteles de gran formato en las principales vías de comunicación terrestre.

2.9.4.2 Promoción de servicios.

Las herramientas de las que se valen para promocionar y cumplir con sus objetivos y funciones son muchas y diversas:

- La organización de eventos
- El lobbying
- Planes de responsabilidad social

Relaciones con los medios de comunicación:

- Diarios: permite a la organización acceder al público general.
- Revistas: permite acceder a públicos más y mejor segmentos.
- Radio: permite transmitir información instantáneamente las 24 horas del día.

- Televisión: Otorga gran notoriedad a la institución, pero es difícil y caro acceder a ella.
- Internet: Se puede trabajar sobre el sitio web institucional o con la versión en línea de diversos medios.

Cabe recordar que para poder enviar cualquier información a los diversos medios es indispensable que esta cuente con valor de noticia y se adapte a las características del medio en cuestión.

2.9.4.3 Relaciones públicas.

Se llama relaciones públicas (a veces RR.PP) al arte y ciencia de gestionar la comunicación entre una organización y público clave para construir, administrar y mantener su imagen positiva. Es una disciplina planificada y deliberada que se lleva a cabo de modo estratégico. Tiene la característica de ser una forma de comunicación bi-direccional, puesto que no solo se dirige a su público (tanto interno como externo) sino también lo escucha y atiende sus necesidades, favoreciendo así la mutua comprensión entre la organización y su público.

2.10 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN.

2.10.1 ADMINISTRACIÓN

2.10.1.1 Definición de Administración.

Administración es “la función de lograr que las cosas se realicen por medio de otros”, u “obtener resultados a través de otros”. “proceso integral para planear, organizar e integrar una actividad o relación de trabajo, la que se fundamenta en la utilización de recursos para alcanzar un fin determinando”.

Joseph L. Massie (2002) dice “La administración se define como el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que las personas trabajando en grupos alcancen con eficiencia metas seleccionadas”.

Harold Koontz y Ciril O Donnell (2003) define la administración “Es un proceso de planificación, organización, control del trabajo de los miembros de la organización y se usan los recursos disponibles de la organización para alcanzar las metas establecidas”.

Personalmente creo que la Administración es el proceso de lograr que las cosas se realicen por medio de la planeación, organización, dirección y control de otras personas, creando y manteniendo un ambiente en el cual la persona se pueda desempeñar entusiastamente en conjunto con otras, sacando a relucir su potencial, eficacia y eficiencia y lograr así fines determinados.

2.10.1.2 Importancia de la Administración

La importancia de la administración radica en que es trascendente en la vida del hombre, porque es vital para el adecuado funcionamiento de cualquier organismo social, pues simplifica el trabajo para lograr mayor productividad, rapidez y efectividad.

Los puntos más importantes que en la administración se aplica a todo tipo de empresa, el éxito de un organismo depende directa e inmediatamente de su buena administración, una adecuada administración, una adecuada administración eleva la productividad, la eficiente técnica administrativa promueve y orienta el desarrollo, en los organismos grandes de la administración es indiscutible y esencial, en la pequeña y mediana empresa la única posibilidad de competir, es aplicando la administración. Y se la puede aplicar en los siguientes casos:

- La administración puede darse a donde exista un organismo social, y de acuerdo con su complejidad, esta será más necesaria.
- Un organismo social depende, para su éxito de una buena administración, ya que solo a través de ella, es como se hace buen uso.
- de los recursos materiales, humanos, etc. Con que ese organismo cuenta.
- En las grandes empresas es donde se manifiesta mayormente la función administrativa. Debido a su magnitud y complejidad, la administración técnica o científica es esencial, sin ella no podrían actuar.
- Para las pequeñas y medianas empresas, la administración también es importante, porque al mejorarla obtienen un mayor nivel de competitividad, ya que se coordinan mejor sus elementos: maquinaria, mano de obra, mercado, etc.
- La elevación de la productividad, en el campo económico social, es siempre fuente de preocupación, sin embargo, con una adecuada administración el panorama cambia, repercutiendo no solo en la empresa, sino en toda la sociedad.
- Para todos los países, mejorar la calidad de la administración es requisito indispensable, porque se necesita coordinar todos los elementos que intervienen en esta para poder crear las bases esenciales del desarrollo como son: la capitalización, la calificación de sus trabajadores y empleados, etc.

2.10.1.3 Objetivos de la Administración

Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos de un organismo social. Eficacia, cuando la empresa alcanza sus metas. Eficiencia. Cuando logra sus objetivos con el mínimo de sus recursos.

Permitirle a la empresa tener una perspectiva más amplia del medio en el cual se desarrolla

Asegurar que la empresa produzca o preste sus servicios.

2.10.1.4 Características de la Administración.

2.10.1.5 Universalidad. La administración se da donde quiera que existe un organismo social (estado, ejercito, empresas, iglesias, familia, etc.), porque en él tiene siempre que existir coordinación sistemática de medios.

2.10.1.6 Especificidad. La administración tiene sus propias características las cuales son inconfundibles con otras ciencias, aunque va acompañada siempre de ellas (funciones económicas, contables, productivas, mecánicas, jurídicas etc.), son completamente distintas.

2.10.1.7 Unidad temporal. Aunque se distingan etapas, fases y elementos del proceso administrativo, este es único y, por lo mismo, en todo momento de la vida de una empresa se están dando en mayor o menor grado, todos o la mayor parte de los elementos administrativos.

2.10.1.8 Unidad Jerárquica. . Todos cuantos tienen carácter de jefes en un organismo social, participan en distintos grados y modalidades, de la misma administración. Así, en una empresa forman un solo cuerpo administrativo, desde el gerente general hasta el último mayordomo. Respetándose siempre los niveles de autoridad que están establecidos dentro de la organización.

2.10.1.9 Valor instrumental. La administración es un medio para alcanzar un fin, es decir, se utiliza en los organismos sociales para lograr en forma eficiente los objetivos establecidos.

2.10.1.10 Amplitud de ejercicio. Esta se aplica en todos los niveles jerárquicos de una organización.

2.10.1.11 Flexibilidad. Los principios y técnicas de la administración se adaptan a las necesidades particulares de cada organización.

2.10.2 Proceso Administrativo.

Todo proceso administrativo es esencialmente dinámico y evolutivo que se adapta e influye continuamente a las condiciones sociales, políticas, económicas y tecnológicas y así lograr en forma más satisfactoria posible los objetivos que persiguen.

2.10.2.1 Planificación. Es el proceso de definir metas y objetivos en sus respectivas estrategias de acción para desarrollar actividades que permitan alcanzarlos.

2.10.2.2 Organización. Se trata de determinar que recurso y que actividades se requieren para alcanzar los objetivos de la organización. Luego se debe diseñar la forma de combinarla en grupo operativo, es decir, crear la estructura departamental de la empresa.

2.10.2.3 Dirección. Es la capacidad de influir en las personas para que contribuyan a las metas de la organización y del grupo. Implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. Las relaciones y el tiempo son fundamentales para la tarea de dirección, de hecho la dirección llega al fondo de las relaciones de los gerentes con cada una de las personas que trabajan con ellos

2.10.2.4 Control. Es la función administrativa que consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional para asegurar que los hechos se ajusten a los planes y objetivos de las empresas. Implica medir el desempeño contra las metas y los planes, muestra donde existen desviaciones con los estándares y ayuda a corregirlas.

2.10.3 El proceso administrativo

Un proceso es el conjunto de pasos o etapas para llevar a cabo una actividad.

En su concepción más sencilla se puede definir el proceso administrativo como la administración en acción, o también como:

El conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, misma que se interrelacionan y forman un proceso integral.

Para comprender mejor el concepto, es necesario que se compare el organismo o grupo social, que es donde se manifiestan la administración, con un organismo animal. Si se observa cómo se desarrolla la vida en cualquier ser vivo, se podrán distinguir dos fases o etapas primordiales:

Una primera etapa de estructuración que consiste en la construcción del organismo. Así, a partir de una célula se diferencia los tejidos y organismos, este desarrolla plenamente las funciones que lo son inherentes.

De manera similar, este fenómeno se manifiesta al administrar un grupo social. Así se observa, cuando se administran cualquier empresa, que existen dos fases: una estructural, en la que a partir de uno o más fines se determinan la mejor forma de obtenerlos, y otra operativa, en la cual se ejecuta todas las actividades necesarias para lograr lo establecido durante un periodo de estructuración.

A estas dos fases, se llama: mecánica y dinámica de la administración. Para este autor la mecánica administrativa, se dirige hacia el futuro. Mientras que la dinámica se refiere a cómo manejar de hecho el organismo social.

2.11 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD

2.11.1 Definición de Contabilidad

Técnicas que se utiliza para producir sistemáticamente y estructuralmente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los interesados la toma de decisiones en relación con dicha entidad económica.

HARGADON, Bernard (1987) define “La contabilidad es el arte de recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de una empresa”.

Para que esta información sea útil a aquellos que la emplean, ha de satisfacer una serie de requisitos, aunque a veces en la práctica no se fácil cumplirlos; estos son:

Objetiva. Ante un mismo dato cualquier usuario debe interpretar lo mismo. Para ello se han convenido unas normas, de forma que quien elabora la información sabe que ha de ajustarse a los patrones establecidos para que no quepan distintas lecturas.

Creíble. La información ha de ser fidedigna. Por ello es comprobada y verificada por los auditores, que han de ser completamente independiente de la unidad económica a la que auditan.

Oportuna. Un dato que llega a destiempo no vale nada para nada, o para poco. Por lo tanto, la información se ha de emitir a tiempo.

Clara y accesible. Si la información contable solo va dirigida a expertos en materia, su fin queda muy restringido. Tal y como funciona el mundo actual, estos datos han de ser lo suficientemente comprensibles, puesto que son muchos los sujetos que los han de utilizar.

Completa. No debe ocultar parcelas de la realidad económica. Algunos hechos económicos no se pueden medir con exactitud, por lo que habrá que conformarse con una aproximación.

2.11.2 Origen de la Contabilidad.

La contabilidad se remonta desde tiempos muy antiguos, cuando el hombre se ve obligado a llevar registros y controles de sus propiedades porque su memoria no

bastaba para guardar la información requerida. Se ha demostrado a través de diversos historiadores que en épocas como la egipcia o romana, se empleaban técnicas contables que se derriban del intercambio comercial.

Actualmente, dentro de lo que son los sistemas de información empresarial, la contabilidad se constituye como uno de los sistemas más notables y eficaces para dar a conocer los diversos ámbitos de la información de las unidades de producción o empresas.

2.11.3 Importancia de la Contabilidad.

La contabilidad es de gran importancia porque todas las empresas tienen la necesidad de llevar el control de sus negociaciones mercantiles y financieras. Así obtendrá mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio.

2.11.4 Objetivos de la Contabilidad.

2.11.4.1 Objetivo General de la Contabilidad.

Proporcionar información de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en una empresa u organización, de forma continua, ordenada y sistemática, sobre la marcha y/o desenvolvimiento de la misma, con relación a las metas y objetivos trazados, con el objeto de dar razón del movimiento de las riquezas públicas y privadas con el fin de conocer sus resultados, para una acertada toma de decisiones.

Objetivos Específicos de la Contabilidad.

- La contabilidad tiene objetivos proporcionar los siguientes informes:
- Obtener en cualquier momento información ordenada y sistemática sobre el movimiento económico y financiero del negocio.

- Establecer en términos monetarios, la información histórica o predictiva, la cuantía de los bienes, deudas y el patrimonio que dispone la empresa.
- Registrar en forma clara y precisa, todas las operaciones de ingresos y egresos.
- Proporcionar, en cualquier momento, una imagen clara de la situación financiera del negocio.
- Prever con anticipación las probabilidades futuras del negocio.
- Determinar las utilidades o pérdidas obtenidas al finalizar el ciclo económico.
- Suministrar información requerida para las operaciones de planeación, evaluación y control, salvaguardar los activos de la institución y comunicarse con las partes interesadas y ajenas a la empresa.

2.11.4.2 Funciones de la Contabilidad.

2.11.4.2.1 Función Histórica.

Se manifiesta por el registro cronológico de los hechos que van apareciendo en la vida de la empresa.

2.11.4.2.2 Función Estadística.

Es el reflejo de los hechos económicos, en cantidades que dan una visión real de la forma como queda afectada por ellos la situación del negocio.

2.11.4.2.3 Función Financiera.

Analiza la obtención de los recursos monetarios para hacer frente a los compromisos de la empresa.

2.11.4.2.4 Función Fiscal.

Es saber cómo afectan a la empresa las disposiciones fiscales mediante las cuales se fijan la contribución por impuestos.

2.11.4.2.5 Función Económica.

Estudia el proceso que se sigue para la obtención del producto

2.11.5 Clasificación de la Contabilidad.

2.11.5.1 Contabilidad Financiera.

Sistema de información que expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que realiza una entidad económica, así como ciertos acontecimientos económicos que la afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura a usuarios externos a la organización.

2.11.5.2 Contabilidad Administrativa.

Sistema de información al servicio de las necesidades internas de la administración, con orientación pragmática destinada a facilitar, las funciones administrativas de planeación y control así como la toma de decisiones.

2.11.5.3 Contabilidad Fiscal.

Sistema de información diseñado para dar cumplimiento a las obligaciones tributarias de las organizaciones respecto de su usuario específico.

2.12 PROCESO CONTABLE

2.12.1 Definición de Proceso Contable.

El proceso contable también conocido como ciclo contable es el proceso de regular y continuado que tiene lugar en la contabilidad de las empresas a lo largo del ejercicio económico anual, cuyo objeto es poder determinar al final del dicho ejercicio un resultado periódico que sirva para enjuiciar la marcha de la empresa y cumplir con las obligaciones legales.

2.12.2 Contenido de Proceso Contable.

2.12.2.1 Comprobantes o documentos fuentes

En ejercicio con precedentes.

Los comprobantes o Documentos Fuentes es toda ida la documentación que pueda aportar a la apertura de los libros de contabilidad, tanto en el caso de una empresa que inicia su actividad por primera vez, como en el de aquella que ya ha venido desarrollando una actividad productiva en ejercicios precedentes.

2.12.2.2 Estado de Situación Inicial

El estado de Situación inicial es el balance o un documento contable que refleja la situación de la empresa en un momento determinado.

2.12.2.3 Libro Diario.

El libro Diario recoge por orden cronológico todas las operaciones que se van produciendo en una empresa. Cada operación contable origina un apunte que denominados asiento y que se caracteriza porque tiene una doble entrada: en la parte de la izquierda (Debe) se recoge el destino que se le da a los recursos, y en la parte de la derecha (Haber) el origen de esos recursos.

2.12.2.4 Libro Mayor.

El libro Mayor recoge en estas hojas todos los movimientos que se registran en el Libro diario. El libro Mayor se divide en hojas, y cada hoja está dedicada a una cuenta contable, donde se recoge todos los apuntes que afectan a esa cuenta concreta.

2.12.2.5 Balance de Comprobación.

Es una lista de todos los saldos deudores y acreedores de todas las cuentas del mayor para comprobar la igualdad, sumándolos en columnas separadas, esto así a consecuencia de que la contabilidad a base de partida doble deriva su nombre del hecho de que le registro de toda la operación requiere el asiento de débitos y créditos de una operación que suman igual importe, resulta obvio que el total de débitos de toda las cuentas debe ser igual al total de los créditos.

2.12.2.6 Hoja de Trabajo.

Son un medio mecánico, formas columnares que utilizan los contadores como un medio para organizar cómoda y ordenadamente, la información contable que se necesitara en la preparación de los asientos de ajustes, los estados periódicos y lo asientos de cierre.

2.12.2.7 Cierre de libros

Al finalizar el ejercicio, en el Diario se cargaran todas las cuentas acreedoras y se abonaran las deudoras. Al traspasar esta anotación al Mayor, todas las cuentas quedaran saldadas, es decir, con saldo nulo.

2.12.2.8 Estados Financieros.

Son una representación estructurada de la posición financiera y las transacciones realizadas por una empresa. Estos documentos se preparan y presentan para ser utilizados por usuarios externos e internos de empresa. Entre dichos usuarios se incluye inversionistas, empleados, proveedores y otros acreedores comerciales.

2.12.2.9 Estado de Situación financiera.

Documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa es un momento del tiempo consta de dos partes, activo y pasivo. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero. La legislación exige que este documento sea imagen fiel del estado patrimonial de la empresa.

2.12.2.10 Estado de Flujo de Efectivo.

Estado que muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos a una fecha determinada. Movimiento de dinero dentro de un mercado o una economía en su conjunto.

2.12.2.11 Estado de Pérdidas y Ganancias.

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, perdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

2.12.2.12 Estado de Cambios en el Patrimonio.

Es el estado financiero que muestra en forma detallada los aportes de los socios y la distribución de las utilidades obtenidas en un período, además de la aplicación de las ganancias retenida en periodos anteriores. Este muestra por separado el patrimonio de una empresa.

2.12.2.13 Notas a los Estados Financieros

Las notas a los estados financieros representan la divulgación de cierta información que no está directamente reflejada en dichos estados, y que es de utilidad para que los usuarios de la información financiera tomen decisiones con una base objetiva. Esto implique que estas notas explicativas no sean en sí mismas un estado financiero, sino que forman parte integral de ellos, siendo obligatoria su presentación.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO DEL GIMNASIO RECREACIONAL INFANTIL

3.1 ANTECEDENTES.

Otavalo es una ciudad que ha crecido territorialmente de manera acelerada en los últimos tiempos y los habitantes de todas las edades demandan de servicios de calidad para ocupar de mejor manera el tiempo dedicado a la recreación. Es importante que los niños ocupen su tiempo libre de manera sana con la finalidad de lograr que los niños desarrollen su personalidad a través de la práctica del deporte por medio de las diversas disciplinas que se proponen en el presente proyecto.

Es primordial que los clientes que utilicen las instalaciones del gimnasio infantil queden satisfechos y que los padres tengan la plena seguridad de que sus vástagos se encuentren formándose en un ambiente sano donde los niños aprenden a dominar su temperamento y a formar su carácter y desarrollar su capacidad de relacionarse con congéneres de su misma edad. A través de la práctica deportiva y la capacitación se trata que los niños aprendan a trabajar en equipo y desarrollen valores como la honradez, la amistad, el compañerismo, la solidaridad, entre otros.

El propósito del estudio de mercado está enmarcado en la necesidad de definir con precisión el mercado meta, cuantificar la demanda, analizar las debilidades y fortalezas de la competencia, determinar los precios y los costos de los servicios ofrecidos por negocios similares y, lo más importante, definir la ventaja

competitiva que le permita al gimnasio infantil proyectado diferenciarse de la competencia.

En la ciudad de Otavalo vienen operando desde algún tiempo atrás varios gimnasios que se encuentran muy bien equipados y cuentan con personal capacitado, pero que ofrecen sus servicios de manera exclusiva a jóvenes y adultos que visitan estas instalaciones con el objeto de mantenerse en buen estado físico y conservar su salud, también existen empresas especializadas en todo tipo de deportes y que comercializan artículos y prendas deportivas.

De lo supuesto anteriormente se puede colegir que existe un nicho de mercado que todavía no ha sido explotado y está constituido por los niños cuyos padres tienen posibilidades económicas y consideran que es necesario que sus hijos tengan una formación integral acudiendo de manera constante al gimnasio infantil debido a la potencial demanda existente en Otavalo, este tipo de negocio por su innovación y originalidad, al momento es rentable.

En Otavalo, en la actualidad, tiene dos actividades económicas relacionadas que son: la producción y comercialización de artesanías, y el turismo, actividades que se desarrollan en el centro de la ciudad, esto ha incidido en el mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes. Debido al auge económico que se ha experimentado en Otavalo y a las remesas que llegan del exterior, algunas familias otavaleñas disponen de recursos suficientes para invertir en la educación de sus hijos y el desarrollo de sus valores asistiendo periódicamente al gimnasio infantil.

3.2.OBJETIVOS

3.2.1 Objetivo General.

Analizar el mercado de servicios de esparcimiento enfocado a los niños de cuatro a once años de edad, en la ciudad de Otavalo, para determinar el impacto que causaría en la sociedad otavaleña el dotarle de un gimnasio infantil.

3.2.2 Objetivos Específicos

- Investigar la demanda existente en el mercado de servicios de esparcimiento en la ciudad de Otavalo.
- Indagar la oferta de servicios de pasatiempo en Otavalo e Ibarra.
- Evaluar la demanda no cubierta debido a la ausencia de la oferta de un gimnasio infantil novedoso en el mercado local.
- Identificar las barreras de ingreso que son necesarias superar para que el gimnasio infantil pueda introducirse en el mercado sin inconvenientes.
- Formular estrategias apropiadas de promoción y publicidad para la introducción del gimnasio infantil en el mercado otavaleño.

3.3.MECÁNICA OPERATIVA

3.3.1 Variables del mercado

- Demanda
- Oferta
- Producto
- Barreras de ingreso
- Estrategia de mercadeo

3.3.2 Indicadores

3.3.3 Demanda

- Clientes potenciales
- Frecuencia semanal
- Periodos de mayor demanda
- Demanda insatisfecha

3.3.4 Oferta

- Gimnasios existentes
- Secuencia de funcionamiento
- Participación de la competencia en el mercado

3.3.5 Producto

- Disciplinas
- Entrenamiento
- Formación

3.3.6 Barreras de ingreso

- Precios de la competencia
- Precio del producto ofertado
- Precio de oportunidad
- Autorizaciones previas
- Requisitos legales.

3.3.7 Estrategias de mercadeo

- Plan de marketing
- Implementación del plan
- Canales de distribución
- Costos

3.4 Matriz de Relación.

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES	TÉCNICAS	PÚBLICO META
Investigar la demanda existente en el mercado de servicios de esparcimiento en la ciudad de Otavalo.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> • Clientes potenciales • Frecuencia semanal • Periodos de mayor demanda • Demanda insatisfecha 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	Internet Libros Revistas Folletos Documentos	Clientes
Indagar la oferta de servicios de pasatiempo en Otavalo e Ibarra.	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> • Gimnasios existentes • Secuencia de funcionamiento • Participación de la competencia en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	Entrevistas Encuestas Internet Revistas Folletos Documentos	Propietarios de gimnasios de la ciudad de Otavalo
Evaluar la demanda no cubierta debido a la ausencia de la oferta de un gimnasio infantil novedoso en el mercado local.	Producto	<ul style="list-style-type: none"> • Disciplinas • Entrenamiento • Formación 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	Entrevistas Observación Internet Revistas Folletos Documentos	SENADER Liga Cantonal de Otavalo
Identificar las barreras de ingreso que son necesarias superar para que el gimnasio infantil pueda introducirse en el mercado sin inconvenientes.	Barreras de ingreso	<ul style="list-style-type: none"> • Precios de la competencia • Precio del producto ofertado • Precio de oportunidad • Autorizaciones previas • Requisitos legales 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	Encuesta Entrevista Libros Revistas Folletos Documentos	Propietarios de gimnasios. Organizaciones deportivas. Funcionarios del Municipio de Otavalo. Liga Cantonal de Otavalo. SENADER
Formular estrategias apropiadas de promoción y publicidad para la introducción del gimnasio infantil en el mercado otavaleño.	Estrategias de mercadeo	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de marketing • Implementación del plan • Canales de distribución • Costos 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	Entrevista Libros Revistas Folletos Documentos	Expertos en marketing. Empresas publicitarias.

3.5 Población a investigar

Se ha tomado en cuenta a los propietarios de los gimnasios que operan en la ciudad de Otavalo y al dueño de un gimnasio infantil de la ciudad de Ibarra, por ser personas que están directamente vinculadas a la actividad deportiva encaminada al esparcimiento y que conoce de cerca la administración de este tipo de negocios y el funcionamiento del mercado.

Para determinar el número potencial de clientes del gimnasio infantil se toma como base la tabla de la pirámide poblacional para la ciudad al 2001 para el Ecuador, luego se determina el número de niños y niñas menores a 10 años, a este valor se debe aplicar un porcentaje debido a que este proyecto va dirigido a infantes que provienen de hogares con ingresos medios y medios altos.

Otra consideración que se debe hacer es proyectar el dato de la población urbana del cantón Otavalo proporcionado por el INEC en el censo del 2001 con la tasa de crecimiento correspondiente al periodo comprendido entre 1990 y 2001.

Cuadro No 14

Zona	Tasa de crecimiento	Población	
		2001	2009
Urbana	2,61	30965	38053
Rural	2,10	59223	69935
Cantón	2,36	90188	108648

Fuente: INEC, Censos de población. **Período:** 1990-2001.

Elaborado por: La Autora

PIRÁMIDE DE POBLACIÓN PARA LA CIUDAD AL 2001

Cuadro No 15

Grupo de edad (años)	Mujeres		Hombres	
	Porcentaje de		Porcentaje de	
	Número	población	Número	población
0 a 4	572864	5,29	591114	5,46
5 a 9	586981	5,42	601406	5,55
10 a 14	580613	5,36	592927	5,47
15 a 19	559393	5,16	548410	5,06
20 a 24	544845	5,03	518710	4,79
25 a 29	446882	4,12	416671	3,85
30 a 34	402344	3,71	384954	3,55
35 a 39	366189	3,38	340338	3,14
40 a 44	311942	2,88	302092	2,79
45 a 49	248242	2,29	239453	2,21
50 a 54	208403	1,92	205660	1,9
55 a 59	151721	1,4	148038	1,37
60 a 64	131091	1,21	124659	1,15
65 a 69	110662	1,02	101415	0,94
70 a 74	87082	0,8	82032	0,76
75 a 79	64568	0,6	59334	0,55
80 a 84	45803	0,42	38833	0,36
85 a 89	30157	0,28	25354	0,23
90 a 94	18673	0,17	16402	0,15
95 y más	15116	0,14	12779	0,12
TOTAL	5483571	50,61%	5350581	49,39%

Fuente: INEC. Censo de población año 2001

Aplicando los porcentajes establecidos para el segmento de la población urbana involucrada en el proyecto se tiene lo siguiente:

**Estimación de la población de los niños y niñas
Urbanos otavaleños menores a 10 años al 2009**

Cuadro No 16

Grupo de edad (años)	Niñas	Niños	Total
0 a 4	2070	2020	4091
5 a 9	2113	2062	4174
Total	4183	4082	8265

Fuente: INEC. Censo de población año 2001

Elaborado por: La Autora

Para satisfacer a un sector importante de la demanda de esparcimiento en la ciudad de Otavalo, se ha visto la factibilidad de desarrollar un proyecto para la implementación de un gimnasio infantil que reúna todas las características necesarias para brindar un servicio de calidad a los niños y niñas menores de diez y mayores de cuatro años. De la tabla de estimación de la población de los niños y niñas urbanos otavaleños menores a 10 años al 2009, se toma el grupo seleccionado para el proyecto, tanto de niños como de niñas, y se obtiene un valor de 4174 que constituyen los clientes potenciales.

3.6 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

El gimnasio infantil se localizará en la zona residencial de la ciudad de Otavalo, ya que en este sector habitan la mayoría de familias que están en condiciones de enviar a sus hijos menores para que disfruten de las instalaciones del gimnasio y reciban una capacitación que tome en cuenta el desarrollo psicomotriz del niño.

El horario de funcionamiento para niños en edad preescolar será durante la mañana y esporádicamente en la tarde, mientras que para los niños mayores de cinco años las instalaciones del gimnasio infantil estarán disponibles en la tarde

desde las catorce hasta las dieciocho horas y ocasionalmente se brindaría atención en la noche hasta las veinte horas.

El centro recreacional adonde acudirán los pequeños en busca de un sano esparcimiento contará con las instalaciones modernas que posean la suficiente iluminación y aireación. Se contará con personal especializado en educación parvularia con amplios conocimientos en la enseñanza de los deportes que mayor aceptación tienen en nuestro medio, las clínicas para cada deporte se le concebirán de forma continua y progresiva.

Se implementará un espacio que permita que los niños y las niñas puedan cambiarse y asearse con privacidad y comodidad. El gimnasio infantil disfrutará, durante el desarrollo de sus actividades recreativas, de un fondo musical apropiado que genere una sensación de serenidad y armonía en los niños. Además se proveerá de un ambiente exclusivo para la proyección de videos, que serán meticulosamente seleccionados.

Por motivos de seguridad para los niños y tranquilidad para los padres de familia es imprescindible contar con transporte puerta a puerta, con un horario estricto en el que se determine con exactitud la hora en que se retira al niño y la hora en la que el niño retorna a su hogar. Si los padres prefieren ellos pueden dejar y retirar a sus niños siempre y cuando se sujeten al horario acordado.

Los implementos para la práctica deportiva y el esparcimiento de los niños consistirán en lo siguiente: colchonetas, balones, poleas, trampolines, steps.

Para realizar el proyecto de la implementación del gimnasio infantil se debe empezar cumpliendo con los requisitos de carácter legal exigidos por la ley de compañías, la ley de régimen tributario interno, el código laboral entre otros.

Luego se procede a arrendar un local apropiado para el desarrollo de las actividades, se implementa la adecuación de las instalaciones y se adquieren los equipos e implementos. Se procede a la contratación del personal administrativo y operativo. Se realiza la campaña de promoción y publicidad, se inscribe a los niños, se emite un carnet de identificación para cada niño, se contrata el transporte.

3.7 MERCADO META

El mercado meta está constituido por los niños que en la actualidad desperdician su tiempo dedicándole a actividades que no contribuyen para nada en su formación intelectual y física como son: la televisión, los videojuegos, el uso indebido de los teléfonos celulares, las malas compañías entre otros. Estos niños provienen de hogares disfuncionales o aquellos hogares en los que dos cónyuges laboran todo el día y en muchos casos uno de los padres o los dos han migrado al exterior.

Es necesario que las familias de estos niños tengan la suficiente solvencia económica, que les permita pagar una mensualidad por los servicios que brinda el gimnasio infantil. Además los padres deben involucrarse en el proceso de educación y capacitación que se imparte en el gimnasio infantil por parte de expertos. En caso de no tener transporte propio es obligatorio que estén dispuestos a contratar el transporte puerta a puerta ofrecida por el gimnasio infantil.

El momento de identificar la población infantil se determinó que el número de niños y niñas ascendía a 4132, pero de ellos debido a que el nivel de pobreza es del 24% a nivel nacional solamente un 15% están en condiciones de ser clientes potenciales del gimnasio infantil, o sea un número de 626 niños. Estos niños o sus hermanos se encuentran estudiando en escuelas particulares en las que se paga una matrícula elevada y la pensión supera los cuarenta dólares.

3.8 SEGMENTO DEL MERCADO

El proyecto para la implementación del gimnasio infantil apunta a satisfacer la demanda del mercado de entretenimiento de la población de la provincia de Imbabura. El segmento de mercado considerado se enmarca en el esparcimiento infantil del área urbana del cantón Otavalo y más exactamente los habitantes de la zona residencial de la ciudad de Otavalo.

3.9 IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

Las tendencias del mercado de esparcimiento en la ciudad de Otavalo están cambiando debido a las nuevas tendencias para el aprovechamiento del tiempo de ocio, y al estilo de vida sedentario de la mayor parte de la población económicamente activa. Algo similar ocurre con la población infantil debido a que en la mañana los niños asisten a la escuela desde la edad de cuatro años, y en la tarde cuando regresan a casa, en un buen número de hogares, los niños pasan solos sin la supervisión de sus padres.

Los dos progenitores, debido a la crisis económica por la que atraviesa el país, trabajan de lunes a sábado para obtener ingresos económicos que les permitan cubrir las necesidades del hogar, y es por esta razón que no tienen tiempo para compartir con sus hijos. Los niños por su parte ocupan este tiempo dedicándose a actividades improductivas como ver programas inapropiados de televisión, observar videos cuyos contenidos no son los adecuados para la edad infantil, dedicar demasiado tiempo a los juegos electrónicos, mal uso de los teléfonos celulares, reunirse con jóvenes de mayor edad para realizar actividades reñidas con las buenas costumbres.

El aporte de este proyecto a la sociedad es incorporar a los niños, que comparten poco tiempo con sus padres, para proporcionarles otras opciones que en base al

aprovechamiento del tiempo libre desarrollando actividades acordes a su edad cronológica y que les proporcione mejorar su autoestima y desarrollar habilidades y destrezas. El grupo de niños y niñas a los que se dirige este proyecto tienen edades inferiores a los once años.

3.10 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Se identifico tres grupos que están en condiciones de proporcionar información valiosa para la implementación del gimnasio infantil el primero está conformado por los padres de familia de los niños que tienen el perfil necesario para que sus hijos sean considerados como potenciales clientes del gimnasio, otro grupo está integrando por cuatro representantes de la Liga Cantonal de Otavalo, y por último un grupo conformado por los dueños de los gimnasios que operan en la ciudad de Otavalo. A todos ellos se les aplicará una encuesta y el cuestionario será diferente para cada uno de estos grupos.

Para determinar la demanda de los servicios del gimnasio infantil se determinó el número de niños menores a 10 años que residen en la ciudad de Otavalo y de este grupo se descarta un 85% debido a que por la situación económica de sus respectivas familias no están en condiciones de disfrutar de las instalaciones del gimnasio infantil.

Como se señaló anteriormente la población infantil menor a diez y mayor a cuatro años en la ciudad de Otavalo estimada para el año 2009 es de 4174 niños, el 15% de este valor lo constituyen los clientes potenciales del gimnasio infantil o sea 626 niños y niñas que fueron censados al inicio del año lectivo en las escuelas particulares con altas posibilidades de ingresos. Para conocer los requerimientos de estos niños se encuestó en el momento de la matrícula del año lectivo 2008-2009 a padres de familia de tres escuelas a saber: Municipal Valle del Amanecer, Padre Doménico Leonati, General Machado.

3.11 CÁLCULO DE LA MUESTRA

El número de padres de familia a investigar es de 626, por lo tanto es un valor que está comprendido entre cincuenta y mil elementos y se considera que se trata de una población finita, para la determinación del tamaño de la muestra se utilizará una fórmula matemática. Por tratarse de una población finita se utiliza un error estadístico del 5%, para un nivel de confianza del 95%, el valor de z en la curva de dos colas es de 1.96, la desviación de la población al cuadrado o varianza es de 0.25.

Con la información anterior se puede calcular el tamaño de la muestra aplicando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 d^2 N}{e^2 (N-1) + Z^2 d^2}$$

Donde:

N = Tamaño de la población

n= Tamaño de la muestra

z = Nivel de confianza 95%

e = Error muestral

d² = Varianza

N = 626

d² = 0.25

z = 1.96

e = 5%

Remplazando en la fórmula los valores se tiene:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.25)(626)}{(626-1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.25)} = 237 \text{ aproximadamente}$$

Por tanto se obtiene un tamaño de la muestra de 237 padres de familia a investigar.

EVALUACIÓN DE LAS ENCUESTAS DEL ESTUDIO DE MERCADO

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PADRES DE FAMILIA

1. ¿Tiene hijos menores de diez años?

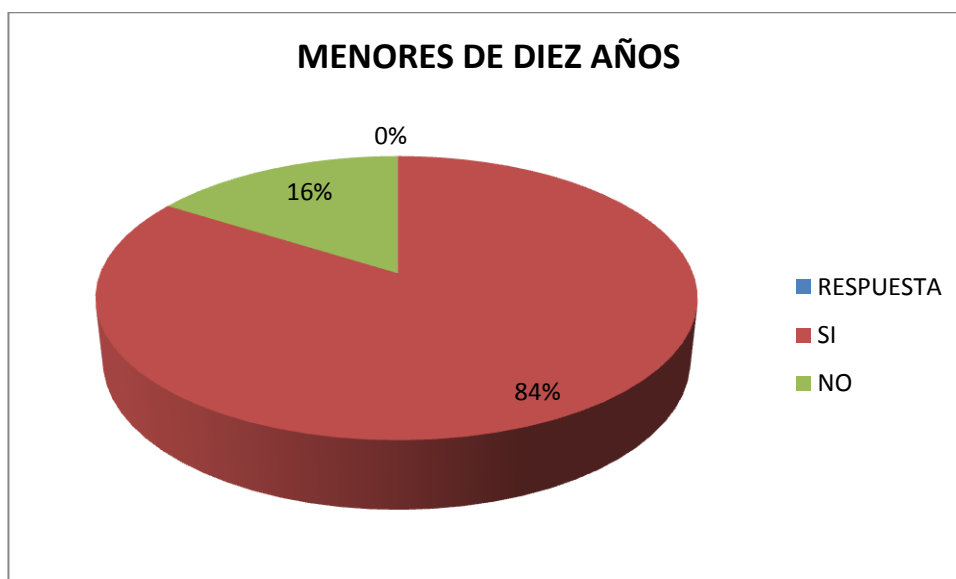
Cuadro No 17: Menores de diez años

RESPUESTA	F	%
SI	199	84
NO	38	16
TOTAL	237	100

Fuente: Padres de Familia

Elaboración: La Autora

Gráfico No 14



Análisis:

Con relación a esta pregunta el 84% de los encuestados respondieron afirmativamente, consecuentemente se trata de potenciales clientes del gimnasio infantil, el 16% restante se trata de niños que ya tienen un tipo de comportamiento difícil de modificar.

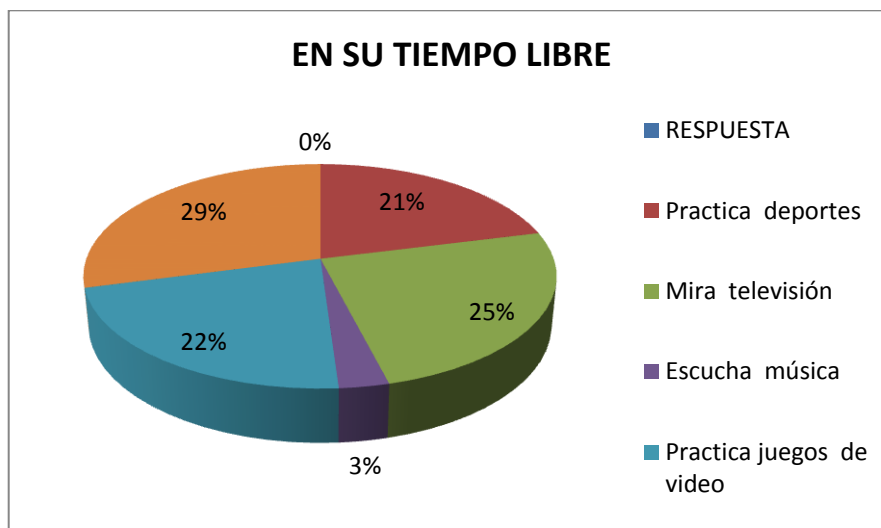
2. ¿Señale que actividades realiza su niño/a en su tiempo libre?

Cuadro No 18: En su tiempo libre

RESPUESTA	F	%
Practica deportes	50	21
Mira televisión	59	25
Escucha música	7	3
Practica juegos de video	52	22
Pasea con sus amistades	69	29
TOTAL	237	100

Fuente: Padres de Familia
Elaborado por: La Autora

Grafico No 15



Análisis:

Concerniente a esta pregunta el 29% de los encuestados manifiesta que los niños y niñas suelen pasear con sus amigos, el 25% miran programas de televisión, el 21% practican deportes, y el 22% se dedican a los juegos de video, solamente el 3% se dedica a una actividad provechosa como es escuchar buena música. En consecuencia es apremiante direccionar de mejor manera la utilización del tiempo libre de los niños, para que tengan una formación integral desde pequeños, para en el futuro contar con una juventud sana

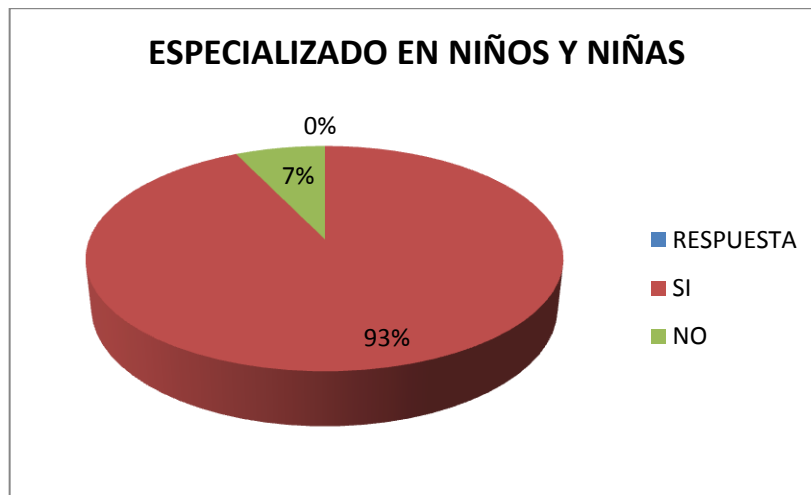
3. ¿Considera oportuna la creación de un gimnasio especializado en niños?

Cuadro No 19: Especializado en Niños y Niñas

RESPUESTA	F	%
SI	220	93
NO	17	7
TOTAL	237	100

Fuente: Padres de Familia
Elaborado por: La Autora

Grafico No 16



Análisis:

Respecto a la creación del gimnasio infantil, el 93% de los encuestados manifiestan que es oportuno establecer un gimnasio infantil en la ciudad de Otavalo. Se concluye que existe una demanda no satisfecha, que puede ser aprovechada si se ofrece al mercado de esparcimiento un gimnasio infantil.

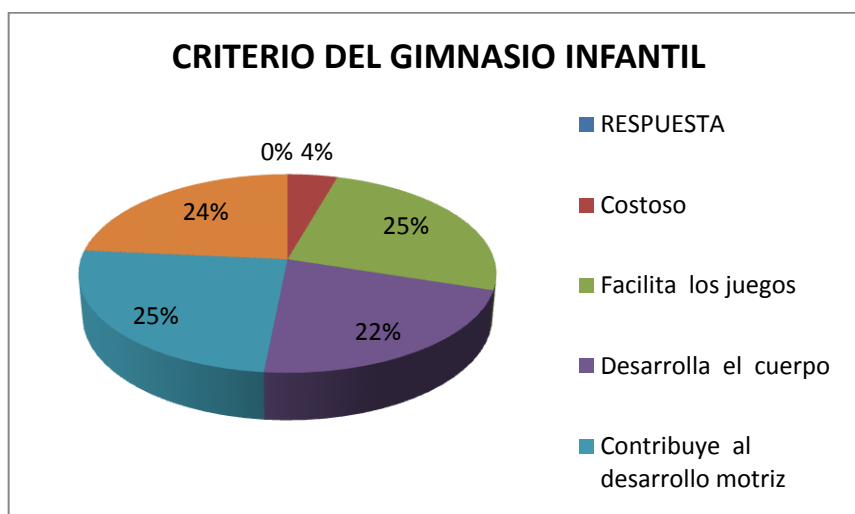
4. ¿Qué criterio tiene usted del gimnasio infantil? (Conteste más de una opción).

Cuadro No 20: Criterio del Gimnasio Infantil

RESPUESTA	F	%
Costoso	30	4
Facilita los juegos	172	25
Desarrolla el cuerpo	146	22
Contribuye al desarrollo motriz	168	25
Contribuye al desarrollo psicológico	159	24
TOTAL	674	100

Fuente: Padres de Familia
Elaborado por: La Autora

Grafico No 17



Analisis:

Existen diversos criterios referentes a la implementación del gimnasio infantil, en orden de importancia se mencionó las siguientes razones: facilita la práctica dirigida de juegos, seguido de la contribución para el desarrollo motriz, favorece al desarrollo psicológico, desarrolla el cuerpo. El gimnasio en la formación de un niño, contribuye notablemente a su perfeccionamiento integral, ya que con ello se logra mejorar la autoestima y el comportamiento en general.

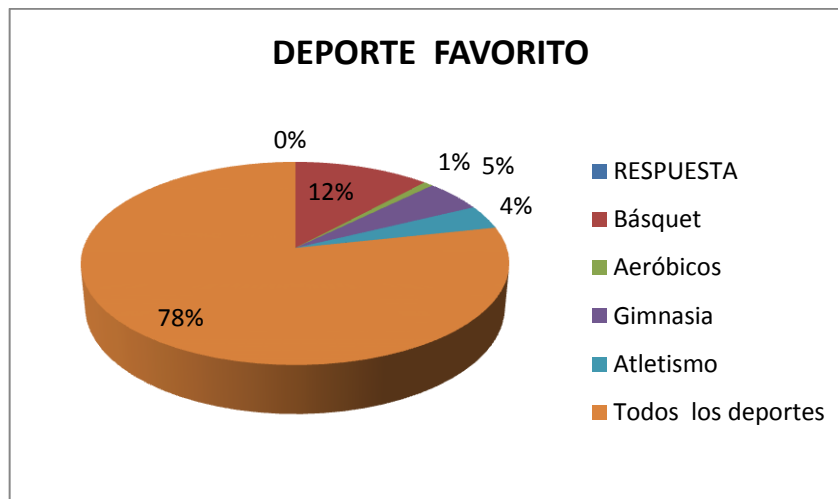
5.- ¿Qué le gustaría que le enseñen a su hijo en el gimnasio?

Cuadro No 21: Deporte Favorito

RESPUESTA	F	%
Básquet	28	12
Aeróbicos	2	1
Gimnasia	12	5
Atletismo	9	4
Todos los deportes	185	78
TOTAL	237	100

Fuente: Padres de Familia
Elaborado por: La Autora

Grafico No 18



Analisis:

Con respecto a esta pregunta el 78% de los encuestados indican que desearían que se enseñe a los niños los deportes de mayor aceptación en Otavalo, el 12% básquet, el 5% gimnasia, el 4% atletismo, y el 1% aeróbicos. Este listado de disciplinas deportivas, propuestas por los padres encuestados, se tomará muy en cuenta para la proyección técnica de las disciplinas a cristalizar.

**ENCUESTA DIRIGIDA A DIRECTIVOS DE LIGA DEPORTIVA
CANTONAL OTAVALO.**

1. **¿Los niños de la ciudad de Otavalo disponen de centros de recreación infantil dirigidos por profesionales especializados?**

Cuadro No 22: Existencia de Centros Recreacionales

RESPUESTA	F	%
SI	4	100
NO	0	0
TOTAL	4	100

Fuente: Directivos de Liga Cantonal
Elaborado por: La Autora

Grafico No 19



Análisis:

En relación a esta pregunta todos los directivos informan que los niños no disponen de un lugar apropiado donde puedan recrearse y tampoco se encuentren dirigidos por técnicos especializados, razón por demás significativa para crear un gimnasio donde los niños y niñas asistan en busca de una sana distracción.

2. ¿Considera usted que se debería crear un gimnasio especializado para niños y niñas exclusivamente?

Cuadro No 23: Gimnasio Especializado

RESPUESTA	F	%
SI	4	100
NO	0	0
TOTAL	4	100

Fuente: Directivos de Liga Cantonal

Elaborado por: La Autora

Grafico No 20



Análisis:

Los directivos en coincidencia de opiniones manifiestan que es necesario la creación de un gimnasio infantil, por ser vital para la formación de los niños y así poder en el futuro contar con una juventud fuerte de cuerpo y alma.

3. ¿Qué edades considera oportunas como requisito previo para el ingreso al gimnasio?

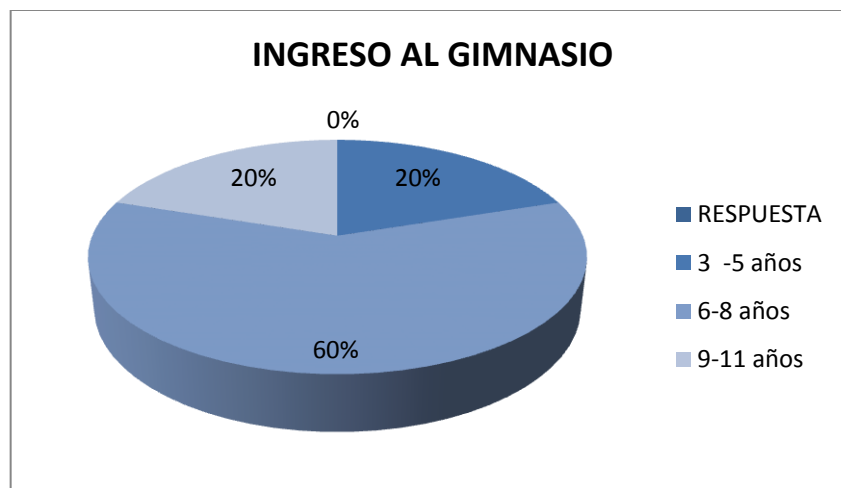
Cuadro No 24: Ingreso al Gimnasio

RESPUESTA	F	%
3 -5 años	1	20
6-8 años	3	60
9-11 años	1	20
TOTAL	4	100

Fuente: Directivos de Liga Cantonal

Elaborado por: La Autora

Grafico No 21



Análisis:

En cuanto a las edades los criterios son distintos, la mayoría consideran que la edad propicia, para ingresar al gimnasio, de los niños es de los 6 a 8 años, pero también otras edades tanto mayores como menores para los niños y niñas han sido apuntadas, sin embargo, es preciso que el gimnasio infantil se proyecte para atender en sus instalaciones a niños y niñas en edades comprendidas de 3 a 11 años.

4. ¿ Considera que el gimnasio infantil tendrá acogida por los moradores de la ciudad de Otavalo?

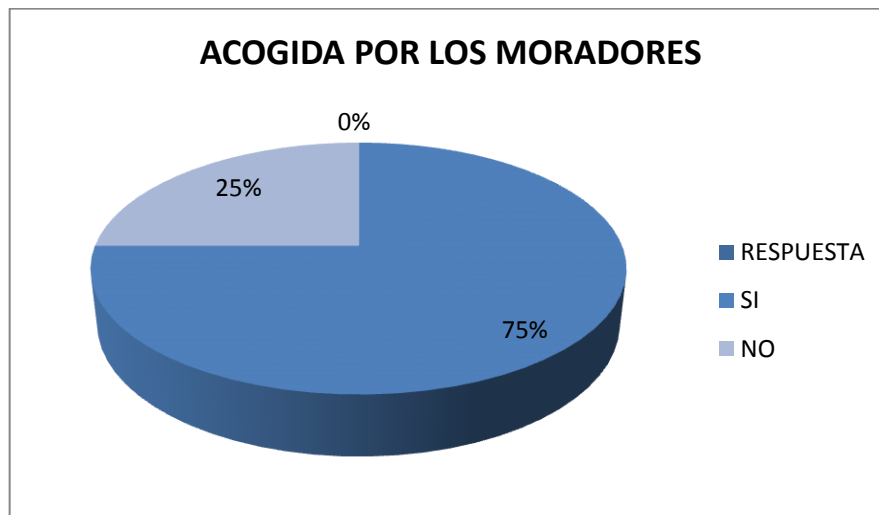
Cuadro No 25: Acogida por los Moradores

RESPUESTA	F	%
SI	3	75
NO	1	25
TOTAL	4	100

Fuente: Directivos de Liga Cantonal

Elaborado por: La Autora

Grafico No 22



Análisis:

Tomando como premisa que la existencia de un gimnasio especializado para niños tiene primordial importancia para el desarrollo y formación de los infantes, el 75% consideran que si se tendrá acogida dentro de la ciudad de Otavalo.

ENCUESTA DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE OTAVALO.

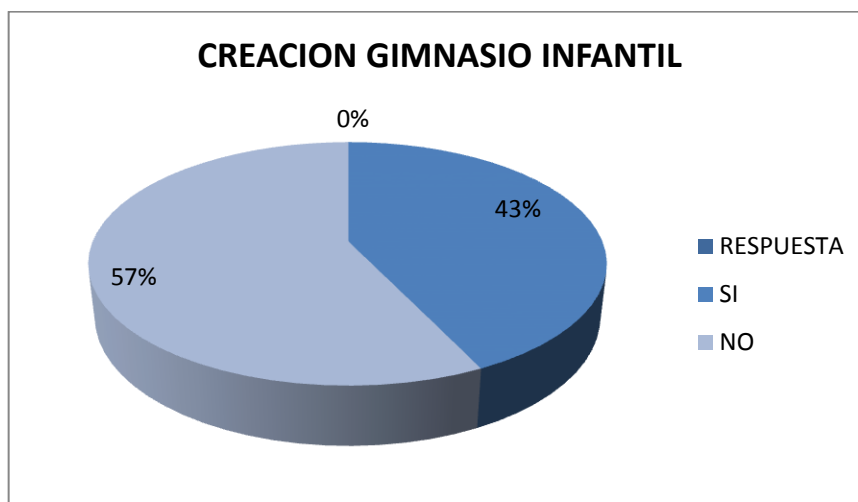
1. ¿Considera usted que se debería crear un gimnasio para niños y niñas exclusivamente?

Cuadro No 26: Creación Gimnasio Infantil

RESPUESTA	F	%
SI	3	43
NO	4	57
TOTAL	7	100

Fuente: Propietarios de Gimnasios
Elaborado por: La Autora

Grafico No 23



Análisis:

Parte de los propietarios de los gimnasios en un 57% no consideran importante la creación del gimnasio infantil, porque a lo mejor piensan que se les estaría quitando clientela. Un 43% consideran que si es importante diferenciar el gimnasio infantil de los otros gimnasios, además, este grupo de propietarios dijeron que estaban dispuestos a colaborar con la puesta en marcha del presente proyecto.

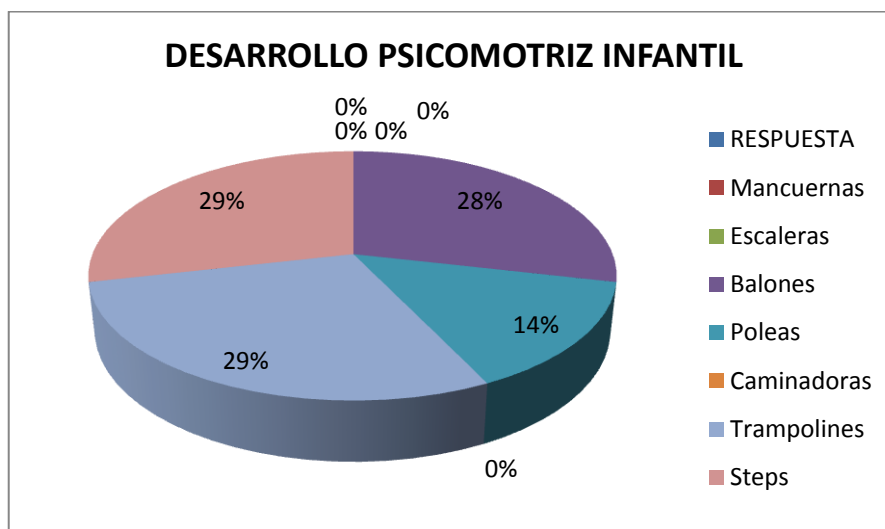
2. ¿De los siguientes implementos deportivos cuáles considera importantes para el desarrollo psicomotriz infantil?

Cuadro No 27: Desarrollo Psicomotriz Infantil

RESPUESTA	F	%
Mancuernas	0	0
Escaleras	0	0
Balones	2	28
Poleas	1	14
Caminadoras	0	0
Trampolines	2	29
Steps	2	29
Otros	0	0
TOTAL	7	100

Fuente: Propietarios de Gimnasios
Elaborado por: La Autora

Grafico No 24



Análisis:

Con relación a esta pregunta en igual porcentaje los encuestados consideran que los implementos importantes para la atención de los niños en el gimnasio son los balones, las poleas, los trampolines y los steps; sin embargo manifiestan que las demás opciones también se las utiliza esporádicamente.

3. Sugiéranos el área necesaria para el desarrollo de las actividades:

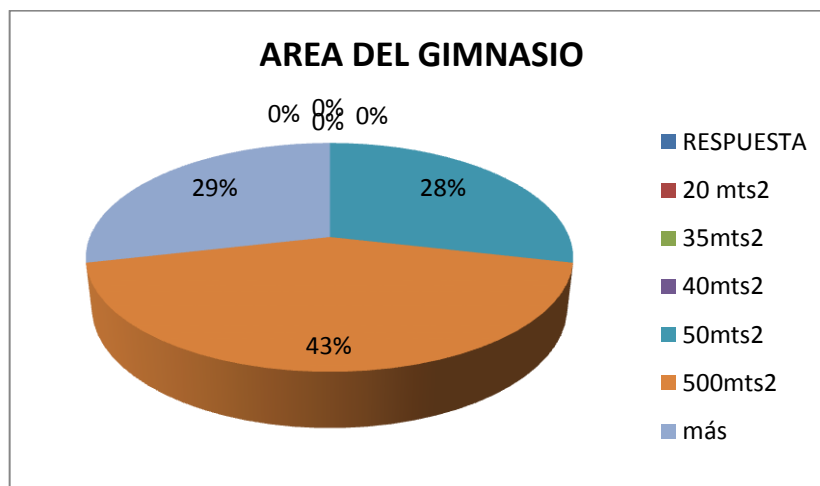
Cuadro No 28: Área del Gimnasio

RESPUESTA	F	%
20 mts2	0	0
35mts2	0	0
40mts2	0	0
50mts2	2	28
500mts2	3	43
más	2	29
TOTAL	7	100

Fuente: Propietarios de Gimnasios

Elaborado por: La Autora

Grafico No 25



Análisis:

Un 43% manifiestan que 120mts2 es el área adecuada, el 29% cree que debería ser más de 60mts2 y el 28% 50 mts2, en consecuencia, el gimnasio infantil debe contar con más de 500mts2 para poder disponer del espacio suficiente. Considerando que el área de trabajo en el gimnasio es decisiva para el desarrollo apropiado de las actividades y para que los niños disfruten de un ambiente acogedor, el local debe tener el espacio suficiente, y además poseer la ventilación y la iluminación adecuadas.

4. ¿Cuáles son las dificultades que ha encontrado en su labor referente al funcionamiento del gimnasio?

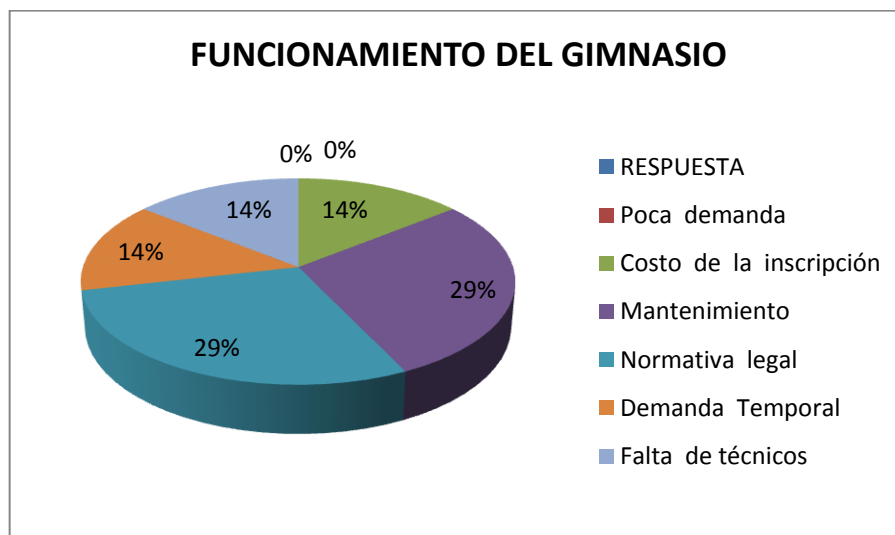
Cuadro No 29: Funcionamiento del Gimnasio

RESPUESTA	F	%
Poca demanda	0	0
Costo de la inscripción	1	14
Mantenimiento	2	29
Normativa legal	2	28
Demanda Temporal	1	14
Falta de técnicos	1	14
TOTAL	7	100

Fuente: Propietarios de Gimnasios

Elaborado por: La Autora

Grafico No 26



Análisis:

Con relación a esta pregunta un 29% de los encuestados manifiesta que las dificultades se presentan por la normativa legal y también otro 29% afirma que tiene inconvenientes con el mantenimiento de las instalaciones. Otro grupo señala que los problemas se originan por la falta de técnicos, los costos de la inscripción, y la demanda temporal. En conclusión, como en todo trabajo siempre existen inconvenientes, pero que se las puede salvar poniendo de manifiesto el deseo por sacar adelante el proyecto de la mejor manera.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA: ANÁLISIS SUJETO Y OBJETIVO

PIRÁMIDE DE POBLACIÓN PARA OTAVALO

Cuadro No 30

Grupo de edad (años)	Porcentaje	Año 2001	Año 2009
0 a 4	10,75%	3329	4091
5 a 9	10,97%	3397	4174
10 a 14	10,83%	3354	4121
15 a 19	10,22%	3165	3889
20 a 24	9,82%	3041	3737
25 a 29	7,97%	2468	3033
30 a 34	7,26%	2248	2763
35 a 39	6,52%	2019	2481
40 a 44	5,67%	1756	2158
45 a 49	4,50%	1393	1712
50 a 54	3,82%	1183	1454
55 a 59	2,77%	858	1054
60 a 64	2,36%	731	898
65 a 69	1,96%	607	746
70 a 74	1,56%	483	594
75 a 79	1,15%	356	438
80 a 84	0,78%	242	297
85 a 89	0,51%	158	194
90 a 94	0,32%	99	122
95 y más	0,26%	81	99
TOTAL	100,00%	30965	38053

Fuente: INEC. Censo de población año 2001

Elaborado por: La Autora.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Cuadro No 31

Año	Población Urbana	Grupo de edad 5 a 9 años	Demanda estimada
2009	38053	4174	626
2010	39046	4283	643
2011	40065	4395	659
2012	41111	4510	676
2013	42184	4628	694
2014	43285	4748	712
2015	44415	4872	731

Fuente: INEC. Censo de población año 2001

Elaborado por: La Autora.

3.12. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

3.12.1 Los competidores en la ciudad de Otavalo

En la ciudad de Otavalo se encuentra funcionando una filial de la Federación Deportiva de Imbabura (FDI) que se denomina Liga Deportiva Cantonal de Otavalo (LDCO) y es la entidad encargada de supervisar la actividad deportiva que se desarrolla en el cantón. La LDCO cuenta con instalaciones apropiadas para la práctica del ajedrez, atletismo, natación, fútbol, baloncesto, tenis de campo, tenis de mesa, karate do, tae kwon do, wushu, halterofilia, lucha.

Los escenarios disponibles son: el Estadio Municipal, el Coliseo Francisco Páez, Coliseo de Especialidades, Estadio de LDCO, piscina del Instituto Tecnológico Superior República del Ecuador y el Complejo de LDCO.

En el Coliseo de Especialidades se practican las siguientes disciplinas deportivas: tenis de mesa, karate do, tae kwon do, wushu, halterofilia, lucha. Actualmente la

natación se está practicando en la piscina temperada del Instituto Tecnológico Superior República del Ecuador. El fútbol se practica en el Estadio de LDCO, el atletismo en el Estadio Municipal, en el Coliseo Francisco Páez se practica el baloncesto y el ajedrez, y el tenis de campo en el Complejo de LDCO.

Todas las disciplinas cuentan con entrenadores especializados que imparten sus conocimientos a niños y jóvenes para que participen en diferentes torneos organizados a nivel cantonal, provincial y nacional, y el objetivo es competir para obtener resultados positivos. El número de entrenadores es de diecinueve ya que algunas disciplinas tienen dos entrenadores y el baloncesto tiene tres entrenadores.

Los deportistas que practican las diferentes disciplinas están clasificados de acuerdo al sexo y a la edad en tres categorías la sub 12, la sub 14 y la sub 16. Aproximadamente el número de deportistas inscritos en cada disciplina es de veinte y los entrenamientos se realizan en las tardes de lunes a viernes.

Un evento importante, organizado por Liga Cantonal, que se lo realiza anualmente en el mes de septiembre en el marco de las fiestas del Yamor es la travesía del Lago San Pablo, en la que participan nadadores que representan a Otavalo, a Imbabura y otras provincias del país. Los nadadores participan en diferentes categorías de acuerdo a su edad, sexo y experiencia.

Es importante destacar que la Liga Deportiva Cantonal de Otavalo, tiene su ámbito de acción deportiva en niños y niñas a partir de los 12 años.

Gimnasios.

En la ciudad de Otavalo operan los siguientes gimnasios: Elite, Universal, Power, Salud y vida, Hobby, Forden; todos ellos se dedican a la práctica de aeróbicos y

heterofilia actividades que son practicadas tanto por hombres como mujeres. Es importante señalar que los deportistas que asisten a estos gimnasios son jóvenes mayores de catorce años y adultos de todas las edades. Además de prestar los servicios señalados anteriormente, algunos gimnasios, también se dedican a la comercialización de productos que permiten optimizar el rendimiento deportivo como: vitaminas, quemadores de grasa, vasos dilatadores, ganadores de masa muscular y accesorios deportivos de marcas reconocidas a nivel mundial.

Estos gimnasios laboran en diferentes horarios por la mañana, tarde y noche. En muchos casos el propietario cumple las funciones administrativas y a veces funge de entrenador. Los gimnasios están dispersos en el área céntrica de la ciudad de Otavalo.

Los gimnasios funcionan en diferentes locales, unos se encuentran más equipados que otros. Algunos gimnasios cobran una cuota de inscripción y un valor fijo por cada sesión de entrenamiento, en otros casos, debido a la demanda, el costo de inscripción y la cuota mensual son asequibles para la mayoría de la población.

En Otavalo aún no existe un gimnasio infantil, ello determina la necesidad de motivar y preparar a niños y niñas menores de 12 años objeto del presente estudio, sin embargo en la provincia si hay un gimnasio de este tipo en la ciudad de Ibarra, que se encuentra en el sector de la bola amarilla, existe otro gimnasio que se encuentra en la provincia de Pichincha en la ciudad de Cayambe, estas ciudades se encuentran la una al norte y la otra al sur de Otavalo y a una distancia aproximada de 22 kilómetros y 32 kilómetros respectivamente. Algunas familias de Otavalo, que buscan esparcimiento, los fines de semana se desplazan a esas ciudades en busca de servicios que aún no dispone Otavalo.

Clubes.

En Otavalo existen clubes deportivos y culturales que se encuentran legalmente constituidos, pero que no tienen la posibilidad de afiliarse a la LDCA y son ellos mismos que deciden la manera de organizar y participar en los torneos que se arman a nivel local en disciplinas como el billar, el fútbol y el básquet entre otros.

Debido a que en Otavalo está enraizada la práctica del fútbol existen en Otavalo clubes que tienen muchos años de existencia como: la Sociedad Artística, el Club Otavalo, San Sebastián, Atabaliba, Brasil, Club Veintisiete, Club 24 de Mayo, entre otros. En muchos de estos clubes no se ha dado una renovación generacional es por esta razón que algunos están constituidos exclusivamente por personas de la tercera edad o adultos que superan los cuarenta años de edad.

Existen también otros clubes que han estado en vigencia en los últimos quince años en los que los miembros tienen una edad que ya supera los treinta años. Por lo expuesto se puede colegir que existe un gran número de niños, jóvenes y adultos que no tienen un espacio definido donde puedan realizar su práctica deportiva.

3.12.2 Nuevos Competidores

Escuelas de fútbol

Debido al apogeo que ha tenido este deporte en el país y a que la provincia de Imbabura ha sido un semillero de grandes futbolistas a nivel nacional e internacional, esto ha hecho que algunos clubes profesionales, como Liga Deportiva Universitaria, recluten a niños de corta edad para la práctica del fútbol.

La ventaja competitiva que posee la escuela de fútbol de Liga Deportiva Universitaria, para atraer a los niños y padres de familia, es su prestigio alcanzado a nivel de América y el Mundo. También debido a los ingentes recursos económicos que posee está en posibilidad de dotar a los jugadores de la indumentaria completa y proveer de entrenadores especializados en la enseñanza de fundamentos a niños y jóvenes.

3.12.3 Productos Sustitutos

La televisión y el Play Station

La tecnología está presente y disponible en la mayoría de hogares de la clase media y alta, pero hay que examinarla y evaluarla hasta qué punto es beneficioso en las actividades de esparcimiento de los niños. La TV y el Play Station se han vuelto íconos de la niñez en esta época. En Otavalo se observa en muchas familias acomodadas, niños que demandan pasar unas cuantas horas al día jugando a la Play, al Wi o en el Internet.

Si no se toma las precauciones del caso la tecnología pasará a ser un problema detestable que va a legar niños obesos, poco inteligentes y con problemas en las caderas, y consecuentemente se le puede responsabilizar a la tecnología de la mala salud infantil.

Los juegos tradicionales

Los tiempos cambian y junto a ellos probablemente la bicicleta, los patines, la pelota de fútbol o juegos como las cogidas, hacer volar una cometa y las escondidas también estén cambiando sus papeles en el esparcimiento de la niñez. Muchas de las costumbres y juegos que hicieron crecer a nuestra generación estarían perdiendo definitivamente su lugar.

El estilo y forma de jugar han cambiado mucho con los años, pero es importante no olvidar los juegos tradicionales y las formas de jugar típicas del Ecuador y combinarlas con las nuevas tecnologías que se encuentran de moda.

La caminata.

Es recomendable que un niño varón de alrededor de once años camine unos 15.000 pasos por día, y que una niña camine unos 12.000, pero si un niño pasa la mayor parte de su tiempo libre frente al computador seguramente ni siquiera camine unos 3.000 pasos. Es ese el momento de llevarlo al parque o al estadio a caminar. Si el niño está muy lejos de la cifra recomendada, hay que incentivarlo a realizar otras actividades recreativas al aire libre.¹

Por estar muy arraigados en la niñez actual no se pueden suprimir por completo los juegos electrónicos; con un poco de iniciativa y creatividad de los padres, el niño logrará complementar sus actividades de esparcimiento habituales caminando lo necesario para un chico de su edad.

Los aparatos de ejercicios

En esta era de los videojuegos la proporción de niños obesos resulta alarmante, y es apremiante que los niños incorporen de manera inmediata hábitos de ejercicio saludables.

Los aparatos de ejercicios adaptados para niños son una idea genial, si lo que se busca es fomentar el ejercicio infantil. Adaptados con colores y accesorios atractivos para los niños, esta gama de dispositivos permite que los niños se ejerciten de forma saludable e integral.

¹ Franley Chuquimarca, Deportólogo

Hay que ver a estos aparatos infantiles como una estrategia inteligente para combatir la obesidad y el sedentarismo que constituyen los problemas más importantes que enfrenta la salud infantil a día de hoy.

El problema de los aparatos infantiles es su alto costo comparado con lo que cuesta una pelota de fútbol o una bicicleta. Pero si el niño pasa demasiado tiempo en el computador y no hay forma de hacer que se mueva un poco ¿por qué no considerar instalarle uno de estos aparatos en su cuarto?

La probabilidad de que los productos sustitutos ingresen al mercado.

Debido a la preocupación cada vez mayor de los padres en la salud de los niños, hay una posibilidad media de que estas soluciones alternativas ingresen en el mercado de esparcimiento de los niños, pudiendo ocurrir que el gimnasio infantil propuesto en este proyecto no cause el impacto deseado, a menos que se lo implemente lo más pronto posible.

Ventajas competitivas de estos productos sustitutos.

La televisión, el computador y el Play Station al momento se encuentran muy afincados en los hábitos de esparcimiento de los niños y es difícil desplazarles a menos de que se emprenda una campaña de concienciación de los beneficios del entrenamiento físico tanto en la salud como en el desarrollo intelectual de los niños.

La caminata y los juegos tradicionales tienen la ventaja de que su práctica no involucra un costo mayor, aunque es difícil su entrenamiento de manera constante y progresiva por la falta de disciplina tanto de los padres como de los niños.

Los aparatos infantiles para ser utilizados dentro de los hogares tienen la ventaja de su diseño novedoso y sus colores llamativos, sin embargo, debido a su precio es posible que los padres opten por otras alternativas más baratas.

3.13 Proveedores

Para el equipamiento del gimnasio se necesita recurrir a almacenes que se especializan en equipamiento de implementos deportivos, la mayoría de aparatos que están disponibles para la venta son importados de países desarrollados en los cuáles la práctica deportiva se encuentra muy difundida. Entre los más conocidos se tiene Importaciones KAO, Marathon Sport, Hobby.

Los proveedores de los artefactos deportivos tienen sus almacenes en las ciudades más importantes del país como son las capitales provinciales y sobre todo en Quito y Guayaquil en donde se encuentran con facilidad en los grandes supermercados. Estos locales, por encontrarse en los supermercados más importantes del país, es fácil encontrarlos.

El poder de negociación de los proveedores es alto debido a que ofrecen productos exclusivos y son importadores directos que en la mayoría de los casos son representantes exclusivos de firmas que tiene prestigio a nivel mundial.

3.14 Clientes

Los clientes del mercado de esparcimiento infantil en la ciudad de Otavalo son niños de cuatro a once años de edad, que actualmente ocupan su tiempo de ocio en actividades improductivas como: ver programas inapropiados de televisión, observar videos cuyos contenidos no son los adecuados para la edad infantil, dedicar demasiado tiempo a los juegos electrónicos, mal uso de los teléfonos celulares, reunirse con jóvenes de mayor edad para realizar actividades reñidas con las buenas costumbres.

Estos niños provienen de hogares que cuentan con muchas comodidades y con artefactos que son el resultado de la tecnología como son: videojuegos, el internet, el teléfono celular entre otros.

Es fácil identificar en la ciudad de Otavalo a los niños que ocupan mucho tiempo en el uso de artefactos electrónicos, debido a su número cada vez más creciente y a la proliferación de locales que ofrecen el servicio de internet.

El poder de negociación de los padres es medio, debido a que están consientes de los problemas por los que atraviesan actualmente sus hijos por causa del mal uso de la tecnología, también advierten la necesidad de desarrollar otras actividades para mejorar la autoestima y perfeccionar las destrezas de sus hijos.

3.15 PROYECCIONES DE PRECIOS, COSTOS Y FLUJO DE CAJA

Después de haber realizado el estudio y análisis de las encuestas realizadas a los padres de familia con respecto a los horarios de servicio del gimnasio para sus hijos, se ha determinado realizar la asistencia en los siguientes horarios:

HORARIO PARA LOS ALUMNOS PERMANENTES

Cuadro No 32

Grupo	Días	Horarios	Alumnos	Total
Uno	Lunes	14:00 a 15:30	30	
	Miércoles	16:00 a 17:30	25	
	Viernes	18:00 a 19:00	20	75
Dos	Martes Jueves	14:00 a 15:30	25	
		16:00 a 17:30	25	
		18:00 a 19:00	20	70
	Sábado	08:00 a 9:30	20	
		10:00 a 11:30	25	
		12:00 a 13:30	25	

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

El grupo **No 1** está conformado por 75 alumnos, cuyo horario sería los días lunes, miércoles y viernes.

El grupo **No 2** está conformado por 70 alumnos, cuyo horario sería los días martes, jueves y sábado.

PRESUPUESTO DE OPERACIÓN MENSUAL

Cuadro No 33

INGRESOS MENSUALES			
Rubro	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Inscripción			
Grupo 1	75,00	7,50	562,50
Grupo 2	70,00	7,50	525,00
Mensualidad			
Grupo 1	75,00	26,00	1950,00
Grupo 2	70,00	26,00	1820,00
TOTAL INGRESOS			4.857,50

Fuente: Base datos

Elaborado por: La Autora

Cuadro No 34

SUELDOS PARA EL PERSONAL EN GENERAL DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN	SUELDO	APORTE PATRONAL	DECIMO		FONDOS DE RESERVA	TOTAL
			TERCERO	CUARTO		
GERENTE	450.00	54.68	37.50	20.00	37.50	599.68
SECRETARIA	320.00	38.88	26.67	20.00	26.67	432.21
INSTRUCTOR 1	240.00	29.16	20.00	20.00	20.00	329.16
INSTRUCTOR 2	240.00	29.16	20.00	20.00	20.00	329.16
CONSERJE	240.00	29.16	20.00	20.00	20.00	329.16
Mensual	1,730.00	210.20	144.17	120.00	144.17	2,348.53

Cuadro No 35

GASTOS SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVO

SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Agua	60,00	720,00
Teléfono	80,00	960,00
TOTAL USD	140,00	1.680,00

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

Cuadro No 36

OTROS GASTOS

GASTOS VARIOS		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Arriendo	350,00	4.200,00
Mantenimiento de equipos	50,00	600,00
Mantenimiento de local	50,00	600,00
TOTAL USD	450,00	5.400,00

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

Cuadro No 37

GASTOS SERVICIOS BÁSICOS OPERACIONALES

SERVICIOS BÁSICOS OPERACIONAL		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Energía eléctrica	150,00	1.800,00
TOTAL USD	150,00	1.800,00

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

Cuadro No 38
GASTOS DE VENTAS

PUBLICIDAD		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Hojas volantes	50,00	600,00
TOTAL USD	50,00	600,00

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Cuadro No 39
FLUJO DE CAJA MENSUAL

Ingresos	4.857,50
Egresos	3.138,53
Flujo	1.718,97

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

Cuadro No 40
FLUJO DE CAJA ANUAL

Ingresos	58.290,00
Egresos	37.662,36
Flujo	20.627,64

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

3.16 PROYECCIÓN DE LA OFERTA DEL ESTUDIO.

En vista que en Otavalo no existe un gimnasio infantil la oferta estaría constituida únicamente por los servicios ofertados por el gimnasio de este proyecto. Y se proyectará la oferta del proyecto de manera lineal con un crecimiento anual estimado del 10% para los alumnos regulares y un 8% para los alumnos encuestados como se muestra en la siguiente tabla.

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Cuadro No 41

AÑO	ALUMNOS		
	Regulares	Encuestados	Total
2009	145	80	225
2010	160	86	246
2011	175	93	269
2012	193	101	294
2013	212	109	321
2014	234	118	351
2015	257	127	384

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

3.17 BALANCE, OFERTA – DEMANDA

Una vez estimados los valores de la oferta y la demanda se está en condiciones de determinar por diferencia los requerimientos de los servicios que aún no han sido cubiertos por la oferta del gimnasio infantil a implementar. También es necesario efectuar una proyección hasta el 2015 que se considera que es el tope máximo para terminar la ejecución total del proyecto gimnasio infantil para Otavalo tomando como fecha de implementación el 1 de Enero del 2010.

BALANCE OFERTA DEMANDA

Cuadro No 42

Año	Demanda	Oferta	Demanda - Oferta
2009	626	225	401
2010	643	246	397
2011	659	269	391
2012	676	294	383
2013	694	321	373
2014	712	351	361
2015	731	384	347

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

Existe una demanda potencial de los servicios del gimnasio infantil que todavía no ha sido cubierta por la oferta de esparcimiento de la ciudad de Otavalo. Hay que señalar que la oferta en Otavalo se prevé irá creciendo a medida que aumentan los servicios del gimnasio infantil y que también la demanda permitirá mejorar las instalaciones y el equipamiento de las mismas. Conforme avanza el tiempo el déficit demanda oferta persiste, lo que indica que no existe un riesgo de fracaso del proyecto a menos de que aparezca la competencia en la ciudad de Otavalo en los próximos cinco años.

3.18 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DEL MERCADO

- El análisis cuantitativo y cualitativo de la oferta y de la demanda de los servicios de un gimnasio infantil en Otavalo, demuestra que existe un nicho del mercado que aún no ha explotado y que debe ser cubierto en el corto y mediano plazo.
- Con el estudio de mercado se determinó que existe una demanda potencial muy significativa que al momento no se encuentra satisfecha. Esta demanda potencial puede transformarse en real mediante la ejecución de un proyecto para la implementación de un gimnasio infantil en la zona residencial de la ciudad de Otavalo.
- Se encontró que existe una gran aceptación para el proyecto de creación de un gimnasio infantil por parte de los padres de familia y dueños de gimnasios de la ciudad de Otavalo. El grado de aceptación señalado fue cuantificado y analizado en el estudio de mercado.
- El precio de la inscripción y la mensualidad está dirigida hacia niños pertenecientes a familias de estratos económicos medios y medios altos. Debido a que en estos estratos que corresponden al 15% de la población

total se encuentran los niños que tienen problemas de salud y emocionales, debido a la poca actividad física que realizan durante el día.

- Se consulto a propietarios de los gimnasios que operan en Otavalo y manifestaron que el servicio que ofrecen en las instalaciones de sus respectivos negocios no está orientado hacia los niños y que es necesario que un gimnasio infantil disponga de instalaciones exclusivas para el esparcimiento de los niños, debido a que los niños necesitan de un trato especializado.
- Los potenciales clientes exigen que el local, las instalaciones y el equipamiento reúnan las características técnicas para la práctica de actividades recreacionales infantiles. También se exige que exista al menos dos entrenadores los mismos que laboraran de forma alternada en los diferentes horarios.
- Se ha detectado que en el mediano plazo no hay una limitación para la expansión del presente proyecto ya que se determinó que en Otavalo existe un déficit de servicios de esparcimiento para niños menores a diez y mayores de cuatro años.
- En la ciudad de Otavalo de acuerdo al censo de población y vivienda del año 2001 se determinó que la población urbana mayor de cuatro y menor de diez años era de 3397 y que en el 2009 con una tasa de crecimiento del 2,6% se estima que será de 4174 niños, de los cuáles únicamente el 15% está en posibilidades de utilizar las instalaciones del gimnasio infantil.
- El precio de la inscripción y la mensualidad toma en cuenta los precios que al momento se cobran por esos conceptos en los gimnasios de la ciudad de Otavalo como también la calidad de servicio que se brindará en el gimnasio infantil, no es un precio exagerado sino más bien un precio competitivo acorde a las expectativas de los clientes.

- Actualmente en el mercado de esparcimiento de la ciudad de Otavalo no se cuenta con un gimnasio que se dedique exclusivamente a los niños y tan solo hay siete gimnasios que están orientados al entrenamiento y a los aeróbicos para jóvenes y adultos de cualquier edad.

CAPÍTULO IV

4.- ESTUDIO TÉCNICO

El presente estudio técnico relativo a la creación e implementación de un **Gimnasio Recreacional Infantil**, para niños y niñas de cuatro a once años en la ciudad de Otavalo, está relacionada con los siguientes elementos:

- El desarrollo emocional y físico de los niños y niñas de la ciudad de Otavalo.
- Nuevas alternativas para la recreación infantil.

4.1.- POLÍTICAS CORPORATIVAS

- Contar con la infraestructura necesaria para el buen desenvolvimiento de todos los niños que acudan a las instalaciones.
- Desarrollar nuevas alternativas de distracción y esparcimiento para los niños y niñas de 4 a 11 años de edad de la ciudad de Otavalo.
- Fomentar la práctica deportiva y el esparcimiento de los niños mediante la ejecución de actividades recreativas.
- El Gimnasio funcionará a partir de las 7 de la mañana hasta las dieciocho horas en varios horarios.
- El Gimnasio prestará su servicio a los niños y niñas que acudan a las escuelas de la localidad.
- Los padres de familia podrán sentirse tranquilos pues el Gimnasio Infantil tendrá para seguridad de los niños, el transporte puerta a puerta, con un horario definido en el que se determinará con exactitud la hora en que se retira al infante de su hogar y la hora de su retorno.

- Todo el personal que se encuentre laborando en el Gimnasio Infantil será evaluado constantemente para medir su nivel de compromiso y el servicio que está prestando.

4.2. -VALORES INSTITUCIONALES

Las creencias que determinarán la actuación de los integrantes del Gimnasio Infantil “GYMBORY.” estarán enfocadas en la consecución de la visión y misión institucionales y a la vez asegurarán la permanencia, rentabilidad en la organización y serán los siguientes:

- Servicio Personalizado
- Amabilidad
- Respeto
- Excelencia
- Espíritu de equipo
- Responsabilidad

4.3. – IMAGEN CORPORATIVA

a) LOGOTIPO Y ESLOGAN.



Tú salud se ejercita desde el día de hoy

b) TARJETA DE PRESENTACIÓN



d) ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

c) PUBLICIDAD

Boca a boca.-Será una de las principales estrategias de promoción, claro está, la misma será aplicada cuando el Gimnasio esté en funcionamiento y se hayan vivido las primeras experiencias positivas o negativas con los niños de cuatro a once años, ellos serán los encargados de comunicar y transmitir la experiencia recogida.

Hojas volantes y stickers.- Estos elementos tendrán información básica del Gimnasio Infantil y los servicios que se va a ofertar, con un diseño original que llame la atención al cliente.

4.4.- Macro localización

Se refiere a establecer con precisión el lugar geográfico donde va a llevarse a cabo el proyecto tomando en cuenta las siguientes consideraciones:

- a) Provincia
- b) Cantón
- c) Parroquia

4.4.1.- Provincia.

El Gimnasio Recreacional Infantil “GYMBORY” se ubicará en la provincia de Imbabura, la mencionada provincia del norte de la serranía de Ecuador, es conocida como la provincia de los Lagos, porque en ella se encuentran los mayores lagos del país como son el lago San Pablo y las lagunas de Cuicocha y Yahuarcocha.

La capital de la provincia es la ciudad de Ibarra y las principales ciudades son Otavalo, Cotacachi y Atuntaqui, además de muchos otros puntos de interés, tiene una parte subtropical cálida, conocida como el Valle del Chota. Imbabura tiene una población de 344044 habitantes, según los datos del INEC (2001). Limita al norte con provincia de Carchi, al sur con la Provincia de Pichincha, al este con la Provincia de Sucumbíos y al oeste con la Provincia de Esmeraldas, la provincia tiene una extensión aproximada de 4559,3 Km².

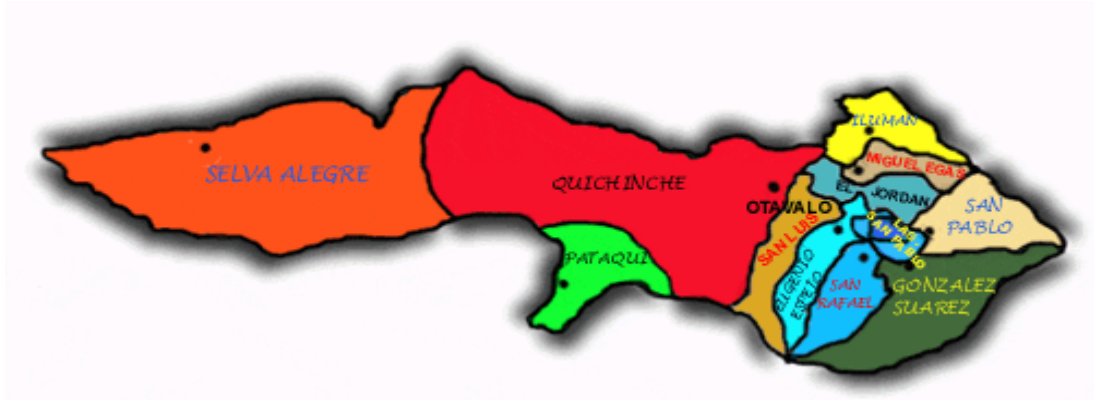
MAPA DE LA PROVINCIA DE IMBABURA



MAPA DEL CANTÓN OTAVALO Y SUS PARROQUIAS

4.4.2.- Cantón

Luego de hacer el estudio en el cantón Otavalo, ha sido seleccionada la ciudad de Otavalo por ser la cabecera del cantón, facilitando la demanda de rápida llegada al gimnasio recreacional infantil lo cual optimiza los costos de transporte.



4.4.3.- Parroquia

El proyecto que se pretende ejecutar, se encontrara ubicado en la parroquia de San Luis, ya que esta parroquia se encuentra ubicada como punto estratégico y de fácil llegada.



4.5.- MICRO LOCALIZACIÓN

En esta parte se establece condiciones específicas o particulares que permite fácilmente establecer el lugar donde va a tener efecto el desarrollo del proyecto, para lo cual se adiciona la siguiente información:

- a) Sector
- b) Barrio
- c) Obras de infraestructura
- d) Vías de acceso
- e) Transporte
- f) Mano de obra

4.5.1.- Sector.

El sitio donde se va a implantar el proyecto es una zona urbana la cual permitirá desarrollar en una forma eficiente el buen trato de los usuarios del gimnasio recreativo infantil, con las facilidades para acceder a servicios básicos, necesarios para el funcionamiento del proyecto.

4.5.2.- Barrio

El proyecto se encontrará ubicado en el barrio central de la parroquia San Luis, ya que en este sector se encuentran la mayoría de clientes potenciales para nuestro proyecto.

4.5.3.- Obras de infraestructura.

El lugar donde se va a desarrollar el gimnasio recreacional infantil cuenta con los servicios básicos requeridos para poner en marcha este proyecto, en cuanto a obras de infraestructura cuenta con alcantarillado, agua potable, luz eléctrica; entre otras.

4.5.4.- Vías de acceso

En cuanto a vías de acceso el gimnasio recreacional infantil contará con vías de primer orden, pues la ciudad de Otavalo cuenta con vías adoquinadas.

4.5.5.- Transporte

En lo que se refiere a la movilización, en la ciudad de Otavalo se encuentran dos cooperativas de transporte urbano las cuales prestan servicio a cualquier lugar de la ciudad, más por la cercanía de este gimnasio recreacional infantil se puede utilizar la bicicleta como un medio de transporte.

Mano de Obra.

La ciudad de Otavalo cuenta con mano de obra suficiente para la implementación del gimnasio recreacional infantil y como para la atención adecuada de los niños.

4.6.- TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto representa la capacidad diaria de clientes que puede recibir el gimnasio recreacional infantil para cubrir con la demandada, la capacidad diaria del gimnasio se considera los seis días de la semana incluyendo los feriados.

De acuerdo a lo analizado en el estudio de mercado, el presente proyecto se orienta a una recepción mínima de clientes semanal de 145 niños.

El tamaño se considera adecuado de acuerdo al nivel de rentabilidad conveniente que este tipo de actividad genere.

Mediante esta demanda de clientes, el gimnasio recreacional infantil requiere dotar de una infraestructura adecuada para el buen servicio de los mismos, para lo cual se ha considerado implementar el gimnasio en un área aproximada de 516 m², tanto de construcción como de servicios generales (sala de aeróbicos, sala de estimulación temprana, sala de ping pong, sala de masajes, sala de implementos deportivos, cancha de básquet y juegos infantiles).

4.7.- INGENIERÍA DEL PROYECTO.

En el diseño y distribución del Gimnasio Recreacional Infantil “GYMBORY” se ha tomado en cuenta los siguientes factores:

4.7.1.-Equipamiento

En esta etapa se ha buscado armonizar la infraestructura y el espacio disponible mediante equipos e implementos modernos que posean las características necesarias para que los niños desarrollen sus habilidades y destrezas; para lo cual se han creado varias áreas para la recreación infantil, distribuidas en actividades de interior y exterior:

Actividades de interior

- a. Sala de Aeróbicos
- b. Sala de Estimulación temprana
- c. Sala de Ping pong
- d. Sala de Masajes
- f. Sala de Implementos Deportivos.

Actividades de exterior

Se realizarán varias actividades deportivas fuera del Gimnasio como el básquet, además se colocarán juegos infantiles exteriores como un carrusel, Set de columpios, Muro de escalada infantil, etc.

4.7.1.1.- Sala de Aeróbicos

Esta sala estará equipada similar a una pista de baile, en ella se ha dispuesto un equipo de audio y video para que los niños y niñas puedan seguir las series de ejercicios que el instructor presente en cada jornada.

Cuadro No 43

Requerimiento para la Sala de Aeróbicos

Artículo	Cantidad
Pista de baile	1
Parlantes activos	3
Consola	1
Micrófonos	3
Cables	50m
Espejos	4
Computadora	1
laptop	1
Lámparas	4
Equipo de video	1

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

4.7.1.2.- Sala de Estimulación Temprana

En la sala de estimulación temprana estarán presentes una amplia gama de instrumentos de diferentes tamaños, formas, colores y texturas para que los niños procedan a interactuar con ellos.

También se colocará una colchoneta a lo largo y ancho del piso como barrera de protección para evitar golpes y torceduras de los pequeños al momento de realizar sus juegos. En esta sección también se incluirán piscinas de pelotas de estructura blanda, diseñadas para niños de 1 a 4 años han sido elegidas cuidadosamente para generar imaginación, seguridad y habilidades de movimiento para este importante grupo de edad.

También contendrá una Galería, en la cual los niños pueden pintar y hacer artículos con sus propias manos, tales como, teñir, decoración de cerámicas, etc.

Cuadro No 44

Requerimiento para la Sala de Estimulación Temprana

Artículo	Cantidad
Juguetes	50
Rompecabezas	25
Textos	25
Cuentos	25
Colchoneta	1
Cerámica de varias formas	10m2
Brochas	20
Pintura de varios colores	5 canecas (colores primarios)
Piscina de pelotas	1
Bolas de estructura blanda	200

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

4.7.1.3.- Sala de Ping Pong.

En esta se hallarán dispuestas tres mesas con todos los implementos necesarios, además de una sección en la que se encontrarán una serie de raquetas y pelotas de repuesto.

Cuadro No 45

Requerimiento para la Sala de Ping Pong

Artículo	Cantidad
Mesas	3
Raquetas	50
Redes	3
Pelotas	50

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

4.7.1.4.- Sala de Masajes.

Esta área es un servicio complementario del gimnasio ya que a ella estará equipada para los niños que sufran algún dolor por una mala maniobra al realizar sus ejercicios y brindará todo lo necesario para realizar masajes de relajación y medicamentos.

Cuadro No 46
Requerimiento para la Sala de Masajes

Artículo	Cantidad
Creimas	20 tubos
Gel	50 frascos
Camillas	2
Vendas de varios tamaños y grosor	25
Fajas de varios tamaños	25
Equipo para compresas	1

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

4.7.1.5.- Sala de Implementos deportivos.

Estará compuesta de tres bicicletas estáticas, seis colchonetas, dos caminadoras, un laberinto, pesas mancuernas, steps, trepadoras para que los niños ejerciten su cuerpo de una manera sana. Además en los equipos de gimnasio se buscará el fortalecimiento de músculos de miembros superiores, cadera, articulación y cintura, mejora de función de órganos respiratorios y flexibilidad de músculos del hombro.

Cuadro No 47

Requerimiento para la Sala de Implementos Deportivos

Artículo	Cantidad
Bicicletas estáticas	3
Colchonetas	6
Caminadoras	2
Laberinto	1
Pesas	20
Mancuernas	15
Steps	5
Trepadoras	3

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

El Gimnasio Infantil “GYMBORY” ofrecerá otra alternativa lúdica a los infantes comprendidos entre los 6 y 11 años a través de la realización de juegos infantiles de interior compuestos de un súper laberinto, el cual estará cuidadosamente diseñado de acuerdo con las características del desarrollo físico y mental de los niños, con la finalidad de cultivar inteligencia, mantener y mejorar la relación padre-hijo.

4.7.1.6.- Cancha de Básquet.

Se realizarán partidos en los cuales se enfrenten dos equipos de unos 12 jugadores cada uno, donde solo cinco de ellos pueden estar en cancha, los restantes están a disposición del entrenador para entrar a la cancha mediante las sustituciones que se pueden pedir durante el transcurso del partido.

La cancha tendrá unas dimensiones de 28x15 metros y estar dividido en dos mitades de 14x15 que delimitan el terreno de juego de cada equipo de forma rectangular. Debajo de cada canasta se delimitarán las dos áreas de tiro libre. Esta se encuentra a 5'80 metros de la perpendicular de la canasta. La línea de triple, tiro

de tres puntos, se situará de forma concéntrica a 6,25 metros de la perpendicular de la canasta. La canasta tendrá un aro de 45 cm de diámetro del que cuelga una red destinada a frenar el balón cuando se encesta. El aro estará situado delante del tablero que tiene unas dimensiones de 1,80 metros x 1,05. La distancia del suelo a la canasta es de 3,05 m y de 1,35 metros respecto a la línea de fondo. El balón tiene una forma circular que oscila entre 74-78 cm de circunferencia.

4.7.1.7.- Carrusel

El carrusel tendrá una estructura de acero galvanizado por inmersión; piso de madera sólido barnizado; paneles de fibra de vidrio decorativo alrededor del centro y el techo; paneles pintados a mano describiendo paisajes de Imbabura; lona superior a prueba de incendio y caballos superiores decorativos; iluminación en todo el carrusel.

Cuadro No 48
Requerimiento para el Carrusel

Artículo	Cantidad
Carrusel	1
Lámparas	7

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

4.7.1.8.- Muro de Escalada Suave.

El muro de escalada suave para niños está compuesto por piezas tridimensionales, fijadas en la pared vertical, en la cual los niños podrán escalar y con ello ejercitarán su inteligencia y cultivarán su espíritu aventurero.

Cuadro No 49
Requerimiento para el Carrusel

Artículo	Cantidad
Muro	1
Arnés (cuerdas)	10

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

4.7.1.9.- Set de Columpios.

Estarán dispuestos de manera que no interfieran en la realización de otras actividades, el juego contendrá tres columpios con motivos infantiles.

Requerimiento para los Columpios

Cuadro No 50

Artículo	Cantidad
Columpios	3
Asientos de madera	3
Cadenas	6

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

4.8.- REQUERIMIENTOS DE MATERIALES.

4.8.1.- Selección de materiales.

Para la selección de materiales se acudirá a los diferentes almacenes. Los elementos a utilizar son los siguientes:

Juguetes Plásticos.- Los juguetes plásticos estarán elaborados de plástico importado con una calidad garantizada.

Juegos de esponja.- Los juegos de esponja estarán combinados de piezas para desarrollar el equilibrio y las habilidades de los niños.

4.9.- ASESORÍA TÉCNICA.

La asesoría técnica estará dirigida por un experto de interiores de gimnasio, contando a la vez con la ayuda incondicional, de amigos especializados en arquitectura de interiores para la ejecución de este proyecto.

Por tal motivo el asesoramiento técnico estará muy bien manejado, ya que se dejara en manos de profesionales expertos en la rama.

4.10.- IMPLEMENTACIÓN.

4.10.1.- Ambientes.

En cada uno de los ambientes se utilizará la técnica del Feng Shui a través del uso del color como una manera divertida y enriquecedora de comunicarse con el entorno, expresando sin limitaciones con autenticidad y belleza.

4.10.2.- Sala de Estar

Estará compuesta de sillones y sofás para el descanso de los niños y sus padres, decorada con cuadros con motivos infantiles y artesanías hechas manualmente. Durante la permanencia de los niños en el Gimnasio Infantil se creará un ambiente musical apropiado que genere una sensación de serenidad y armonía en los niños. Esta área estará pintada de verde pues tiene la propiedad de ser relajante y recuperante.

**Requerimiento para Sala de estar.
Cuadro No 51**

Artículo	Cantidad
Estante	3
Sillones	5
Lámparas	4
Adornos	10
Cuadros	8
Floreros	3
Basureros	3
Mesa Central	3

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

4.10.3.- Área de Bar- Cafetería

Estará compuesta por mobiliario relativo a mesas, sillas y muebles del restaurante elaborados en madera, con motivos infantiles y música destinada a la relajación. En este sitio se ofertarán postres, batidos y bebidas naturales que restituyan la energía desgastada por el ejercicio. Los elementos decorativos se colocarán para conseguir un ambiente agradable para los infantes y padres de familia.

Para el diseño de esta área se ha tomado en cuenta aspectos relativos a satisfacer las expectativas del cliente y son los siguientes:

- La comodidad de los niños y padres de familia.
- Espacio suficiente para retirar la silla en los momentos de sentarse y abandonar la mesa.

4.10.4.- Baño

El cuarto de baño estará compuesto de tres duchas de agua caliente, tres juegos de lavabo y sanitarios. Además contendrá una repisa, un accesorio para la colocación de los implementos necesarios para el aseo personal como: toallas, papel higiénico, jabones.

Cuadro No 52
Requerimiento para el cuarto de baño.

Artículo	Cantidad
Juegos de sanitarios	3
Duchas	3
Accesorios	10
Toallas	50
Adornos	10
Jabones	50
Cortinas para baño	8
Alfombras	15
Secadoras Eléctricas	3

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

4.10.5.- Vestidor

Es una habitación que se localizará en el Gimnasio Recreacional Infantil será utilizada para que los niños puedan guardar sus pertenencias personales a través de casilleros. Tendrá algunos armadores y un armario o closet para guardar objetos personales del cliente.

Cuadro No 53
Requerimiento para el Vestidor.

Articulo	Cantidad
Armadores	50
Armario	3
Casilleros	50
Candados	50

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

El horario de funcionamiento para niños en edad preescolar será durante la mañana y esporádicamente en la tarde, mientras que para los niños mayores de cinco años las instalaciones del gimnasio infantil estarán disponibles en la tarde desde las catorce hasta las dieciocho horas y fines de semana se brindará atención en la noche hasta las veinte horas.

4.10.6.- Iluminación.

En las diferentes salas del Gimnasio Infantil “GYMBORY” se colocarán lámparas con motivos infantiles ya que estas se conjugan con facilidad con este espacio de recreación y se abastece la capacidad de generar electricidad, además de brindar confort visual a los clientes mediante la integración de todos los elementos con el entorno.

4.11. SERVICIO

El Gimnasio Recreacional Infantil “GYMBORY” Contará con varias actividades para los niños y niñas que decidan hacer uso de sus instalaciones, éstas han sido diseñadas tomando en cuenta las edades y los horarios establecidos en el establecimiento.

4.11.1.- Disciplinas a implementarse en la edad comprendida entre los 4 y 6 años

4.11.1.1.- Gimnasia rítmica.

La gimnasia rítmica estará compuesta de elementos como el ritmo, equilibrio, suspensión para generar en los infantes el deseo de aprender y divertirse en coordinación con la música y el ritmo.

4.11.1.2.- Básquet infantil.

La práctica de este deporte consistirá en armar equipos e introducir el balón con la mano en una canasta colocada en el campo adversario. A través de la preparación técnica en fundamentos básicos tales como bote, pase y tiro y una preparación táctica basada en situaciones tácticas de ataque y defensa.

4.11.1.3.- Manejo de implementos plásticos.

Los niños podrán hacer uso de implementos de diversas formas y colores, estos buscan iniciar al niño en la etapa del conocimiento.

4.11.2.- Disciplinas a implementarse en la edad comprendida entre los 9 y 11 años

4.11.2.1.- Básquet infantil

Para la práctica de esta disciplina deportiva se profundizará en los entrenamientos con actividades en donde se combine la técnica individual a través de ejercicios de dribling, pases en contraataque y tiro.

4.11.2.2.- Ping Pong

El ping pong se lo practicará con los niños de esta edad debido a que se necesita hacer despliegues por largo y ancho de la mesa dispuesta para esta actividad física que requiere de la mayor concentración.

4.11.2.3.- Aeróbicos.

Los aeróbicos se realizarán en grupo a través de una técnica de ejercicios estructurados y secuenciales, al compás de ritmos musicales mediante coreografías.

4.12.- Presupuesto técnico.

Para calcular los costos relativos a la implementación del Gimnasio Infantil se tomado en cuenta los siguientes aspectos:

a) La afluencia de los alumnos de forma regular en diferentes horarios

Cuadro No 54

PROYECCIONES DE PRECIOS, COSTOS Y FLUJO DE CAJA
ALUMNOS REGULARES

GRUPO	DÍAS	HORARIOS	ALUMNOS	TOTAL
UNO	Lunes	14:00 a 15:30	30	
	Miércoles	16:00 a 17:30	25	
	Viernes	18:00 a 19:00	20	75
DOS	Martes	14:00 a 15:30	25	
	Jueves	16:00 a 17:30	25	
		18:00 a 19:00	20	
	Sábado	08:00 a 09:30	20	
		10:00 a 11:30	25	
		12:00 a 13:30	25	70

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

Cuadro No 55
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN MENSUAL

INGRESOS MENSUALES			
Rubro	Cantidad	Valor Unidad.	Valor total
Inscripción			
Grupo 1	75,00	7,50	562,50
Grupo 2	70,00	7,50	525,00
Mensualidad			
Grupo 1	75,00	26,00	1950,00
Grupo 2	70,00	26,00	1820,00
TOTAL INGRESOS			4.857,50

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

Cuadro No 56
SUELDOS PARA EL PERSONAL EN GENERAL DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN	SUELDO	APORTE PATRONAL	DECIMO		FONDOS DE RESERVA	TOTAL
			TERCERO	CUARTO		
GERENTE	450.00	54.68	37.50	20.00	37.50	599.68
SECRETARIA	320.00	38.88	26.67	20.00	26.67	432.21
INSTRUCTOR 1	240.00	29.16	20.00	20.00	20.00	329.16
INSTRUCTOR 2	240.00	29.16	20.00	20.00	20.00	329.16
CONSERJE	240.00	29.16	20.00	20.00	20.00	329.16
Mensual	1,730.00	210.20	144.17	120.00	144.17	2,348.53

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

Cuadro No 57
SUELDO PARA EL PERSONAL OPERATIVO

DESCRIPCIÓN	SUELDO	APORTE PATRONAL	DECIMO		FONDOS DE RESERVA	TOTAL
			TERCERO	CUARTO		
INSTRUCTOR 1	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
INSTRUCTOR 2	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Mensual	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

Cuadro No 58

SUELDO PARA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO

DESCRIPCIÓN	SUELDO	APORTE PATRONAL	DECIMO		FONDOS DE RESERVA	TOTAL
			TERCERO	CUARTO		
GERENTE	450.00	54.68	37.50	20.00	37.50	599.68
SECRETARIA	320.00	38.88	26.67	20.00	26.67	432.21
CONSERJE	240.00	29.16	20.00	20.00	20.00	329.16
Mensual	1,010.00	122.72	84.17	60.00	84.17	1,361.05

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

Cuadro No 59

GASTOS SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVO

SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Agua	60,00	720,00
Teléfono	80,00	960,00
TOTAL USD	140,00	1.680,00

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

Cuadro No 60

OTROS GASTOS

GASTOS VARIOS		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Arriendo	350,00	4.200,00
Mantenimiento de equipos	50,00	600,00
Mantenimiento de local	50,00	600,00
TOTAL USD	450,00	5.400,00

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

Cuadro No 61
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS OPERACIONALES

SERVICIOS BÁSICOS OPERACIONAL		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Energía eléctrica	150,00	1.800,00
TOTAL USD	150,00	1.800,00

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Cuadro No 62
GASTOS DE VENTAS

PUBLICIDAD		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Hojas volantes	50,00	600,00
TOTAL USD	50,00	600,00

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Cuadro No 63
FLUJO DE CAJA MENSUAL

Ingresos	4.857,50
Egresos	3.138,53
Flujo	1.718,97

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

Cuadro No 64
FLUJO DE CAJA ANUAL

Ingresos	58.290,00
Egresos	37.662,36
Flujo	20.627,64

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

b) La proyección de la oferta

En vista que en Otavalo no existe un gimnasio infantil la oferta estaría constituida únicamente por los servicios ofertados por el gimnasio de este proyecto. Y se proyectará la oferta de manera lineal con un crecimiento anual estimado del 10% para los alumnos permanentes y un 8% para los alumnos ocasionales como se muestra en la siguiente tabla.

Cuadro No 65
PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑO	ALUMNOS		
	Permanentes	Ocasionales	Total
2009	145	80	225
2010	160	86	246
2011	175	93	269
2012	193	101	294
2013	212	109	321
2014	234	118	351
2015	257	127	384

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

BALANCE, OFERTA – DEMANDA

Una vez estimados los valores de la oferta y la demanda se está en condiciones de determinar por diferencia los requerimientos de los servicios que aún no han sido cubiertos por la oferta del gimnasio infantil a implementar. También es necesario efectuar una proyección hasta el 2015 que se considera que es el tope máximo para terminar la ejecución total del proyecto gimnasio infantil para Otavalo tomando como fecha de implementación el 1 de Enero del 2010.

BALANCE OFERTA DEMANDA**Cuadro No 66**

Año	Demanda	Oferta	Demanda - Oferta
2009	626	225	401
2010	643	246	397
2011	659	269	391
2012	676	294	383
2013	694	321	373
2014	712	351	361
2015	731	384	347

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

c) La inversión a realizarse

Cuadro No 67
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadora Intel Core	1	865,00	865,00
Impresora Samsung ML-2240	1	105,00	105,00
Regulamatic (UPS)	1	60,00	60,00
TOTAL			1.030,00

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

Cuadro No 68
MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Mostrador de madera	1	114,00	114,00
Escritorio imitación pino	1	49,00	49,00
Sillas	4	22,00	88,00
Archivero de metal	1	36,00	36,00
Banca de madera.	2	28,00	56,00
Vitrina para venta de accesorios deportivos	1	115,00	115,00
TOTAL			458,00

Fuente: Base de datos

Elaborado por: La Autora

**Cuadro No 69
IMPLEMENTOS PARA ESPARCIMIENTO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Castillo salida tobogán y ojo de buey 5 x 4m	1	3.700,00	3.700,00
Tobogán clásico inflable de 5 x 3 x 4m	1	4.500,00	4.500,00
Tobogán con corral y frente conejo 6x4x3,50 m	1	3.500,00	3.500,00
Cama elástica con cerramiento de 3m de diámetro	1	2.700,00	2.700,00
Cama elástica hexagonal de 3m de diámetro	1	2.500,00	2.500,00
Soft expander	30	5,35	160,50
Banda de Látex para aeróbicos	30	4,26	127,80
Colchoneta enrollable para gimnasia	30	16,52	495,60
Antiestrés carita feliz	30	1,13	33,90
Pelota para gimnasia / masaje día 65 cm	30	14,65	439,50
TOTAL			18.157,30

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

**Cuadro No 70
EQUIPOS PARA CAFETERÍA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Barra de madera	1	176	176,00
Refrigeradora DUREX 11"	1	451,62	451,62
Sillas altas	8	9	72,00
Extractor de jugos Oster	1	119,9	119,90
Licuadaora industrial Oster	1	93,6	93,60
Exprimidor de naranjas	1	25	25,00
Dispensador de agua general	1	187,62	187,62
Sanduchera Black y Deker	1	51,81	51,81
Frutero	2	4	8,00
Caja de plástico montable	5	3	15,00
Minicomponente Sony	1	569,99	569,99
Aspiradora Electro lux para limpieza	1	149,4	149,40
TOTAL			1.919,94

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

Cuadro No 71
ACCESORIOS PARA BAÑOS Y VESTIDORES

DESCRIPCIÓN	Cantidad	V. UNITARIO	V. TOTAL
Despachador de shampoo para manos	3	7,00	21,00
Despachador de papel higiénico	6	10,00	60,00
Despachador de plástico para toallitas de papel	3	9,00	27,00
Locker metálico	8	39,00	312,00
Banca vestidor de madera	5	32,00	160,00
Espejo rectangular de 1.80 m. largo x 80 cm. de ancho con contorno de aluminio, de 3mm.	1	19,00	19,00
Cesto de basura mediano	6	4,00	24,00
Cesto grande de basura	3	19,00	57,00
TOTAL			680,00

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

Cuadro No 72
DECORACIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR. UNITARIO	V. TOTAL
Piso deportivo con recubrimiento sintético	40	15,00	600,00
Alfombra para uso rudo. (m2)	100	5,00	500,00
Espejo para el área de ejercicios 3mm. grosor	21,60	22,00	475,20
Puerta de hierro de seguridad	1	407,00	407,00
Cuadro decorativo	10	26,00	260,00
Reloj de pared	2	15,00	30,00
TOTAL			2.272,20

Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

Cuadro No 73
EQUIPO AUXILIAR

Extintor de polvo químico de 4.5 Kg., PSCI	1	13,00	13,00
Báscula	1	12,00	12,00
Botiquín chico con medicamento	1	16,00	16,00
TOTAL			41,00

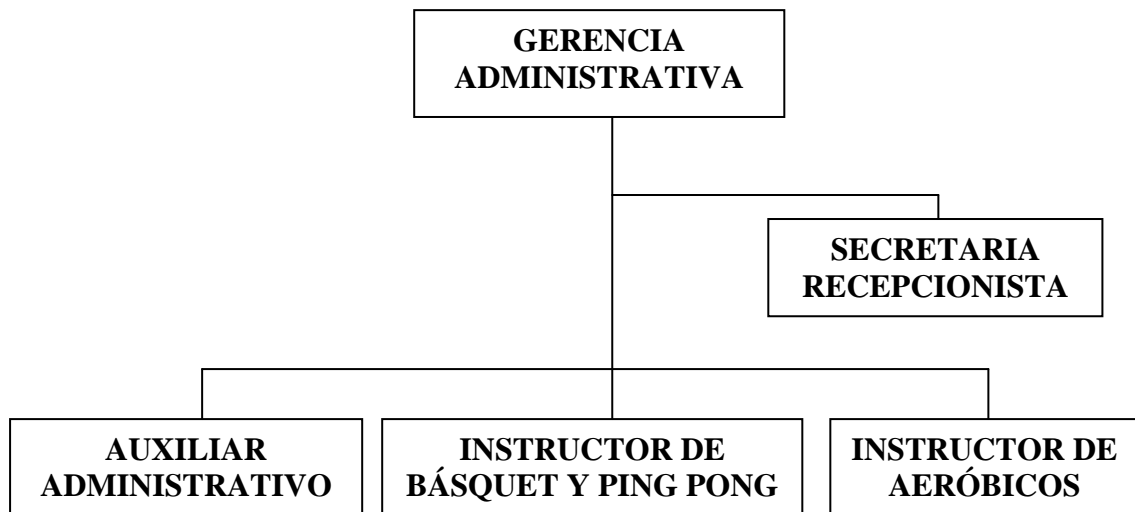
Fuente: Base de datos
Elaborado por: La Autora

4.13.- Estructura orgánica y funcional

Las funciones han sido diseñadas tomando en cuenta el perfil y las actividades que realizarán el equipo humano a través de un personal especializado en educación parvulario con amplios conocimientos en la enseñanza de los deportes que mayor aceptación tienen en nuestro medio.

Referente al personal técnico el gimnasio ha proyectado su trabajo con dos técnicos especializados en entrenamiento deportivo con una brillante trayectoria, mismos que están encargados de el entrenamiento de básquet y ping-pong, una psicóloga infantil que se encarga de realizar las terapias de estimulación temprana, ellos tienen la tarea de velar por la buena marcha del gimnasio, así como también determinan las disciplinas deportivas que se imparten en los diferentes horarios programados. Además cuenta con una entrenadora de danza y aeróbicos.

4.13.1.- Organigrama Estructural



4.13.2.- Organigrama Funcional.

GERENTE ADMINISTRATIVO:

NOMBRE DEL PUESTO	GERENTE
OBJETIVO DEL PUESTO	Será el encargado de dirigir, revisar los procesos dentro del Gimnasio Infantil, a través de estrategias que aseguren el mejoramiento permanente y que involucre a todo el personal de todos los niveles de la organización.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none">• Representar legalmente al establecimiento• Diseñar un plan de actividades mensual en el Gimnasio infantil.• Liderar y gerenciar por procesos y valores.• Diseñar estrategias para la implementación de estándares de calidad que deberán ser observados por los integrantes del establecimiento.• Alentar en el personal la importancia del trabajo en equipo.• Seleccionar, reclutar y capacitar al personal para su contratación• Generar una forma de pensamiento y actuación orientada a niños y padres.• Fijar las tarifas para los diferentes servicios a los cuales tendrán acceso los niños.• Autorizar cotizaciones.
PERFIL DE CARGO:	Edad: 25 Género: Femenino Disponibilidad: A tiempo completo. Profesión: Ingeniero en Administración y/o Contabilidad. Idiomas: Español-ingles
COMPETENCIAS:	<ul style="list-style-type: none">• Líder por excelencia• Dispuesto a forjarse retos.• Hábil para negociar.• Excelente Presencia• Conocimientos amplios sobre la actividad infantil.• Manejo de nuevas técnicas de liderazgo

SECRETARIA RECEPCIONISTA

NOMBRE DEL PUESTO	SECRETARIA
OBJETIVO DEL PUESTO	Será el encargado de dar la bienvenida al cliente, por tanto, es la primera impresión.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	Registro de inscripciones. Pago de mensualidades. Atención a los clientes. Elaboración de un listado de clientes. Atender al visitante en todos los requerimientos, durante su estadía en el establecimiento. Conocer de manera detallada las políticas en cuanto a pago de inscripciones y mensualidades en el Gimnasio. Realizar las facturaciones de los clientes Manejo de caja chica Capacidad para trabajar en equipo. Elaborar reportes del estado de las instalaciones y los requerimientos. Presentar informes financieros a la gerencia siempre que ésta lo requiere. Diseñar sistemas de información contables. Realizar roles de pago para el personal Realizar pagos tributarios. Ejercer un análisis financiero en función de la gestión empresarial. Efectuar pagos a proveedores.
CUALIDADES	Excelente presencia. Discreción. Buena memoria Honradez y amabilidad. Apariencia física intachable Sonrisa natural Puntualidad
PERFIL DE CARGO	Edad: Entre 22 y 35 años. Género: Masculino o femenino Disponibilidad: Tiempo completo Profesión: xxxxxxxx Idiomas: Español-Inglés. Experiencia laboral: Experiencia mínima de dos años.
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none">• Honradez.• Sensibilidad y comprensión para escuchar a los clientes.• Agilidad en la solución de problemas.• Intuición para prevenir inconvenientes antes que se produzcan.
JEFE INMEDIATO:	Gerente-Administrador

AUXILIAR ADMINISTRATIVO:

NOMBRE DEL PUESTO	AUXILIAR ADMINISTRATIVO
OBJETIVO DEL PUESTO	Mantener en óptimas condiciones todas las salas destinadas a la ejercitación de las diversas actividades.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none">• Almacenamiento de los diferentes utensilios de limpieza.• Limpieza de cada una de las áreas del establecimiento.• Solicitar la reposición de productos y materiales de cocina.
CUALIDADES	<ul style="list-style-type: none">• Buen estado físico.• Puntualidad.• Dinamismo y honradez.• Deseos de superación• Capacidad para trabajar en equipo• Rapidez en el servicio.
PERFIL DE CARGO	Edad: 18 a 40 años. Género: Masculino o Femenino Disponibilidad: Medio tiempo Profesión: Bachilleres con oportunidad de capacitarse. Idiomas: Español. Experiencia laboral: No indispensable.
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none">• Manejo y manipulación de insumos y materiales para la limpieza.
REPORTA:	Gerente-Administrador.

INSTRUCTOR:

NOMBRE DEL PUESTO	(1) INSTRUCTOR DE BÁSQUET Y PING PONG
OBJETIVO DEL PUESTO	Será el encargado de conducir los variados programas de entrenamiento a niños de 4 a 11 años de edad en las disciplinas de básquet y ping pong.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Tener amplios conocimientos sobre rutinas de ejercicios de estiramiento, cardio-intervalo, flexión, dynaband, aptitud cardiaca, entrenamiento del peso, programas cardiovasculares. • Conocimiento fuerte de principios y métodos para el plan de estudios y diseño del entrenamiento, enseñanza e instrucción para los individuos y grupos, y la medida de los efectos del entrenamiento. • Habilidad excelente de la comunicación. • Planear los programas de la educación física para promover el desarrollo de los atributos físicos y de las habilidades sociales de los participantes. • Enseñar los deportes del individuo y del equipo a los participantes con la instrucción y la demostración, utilizando el conocimiento de las técnicas de los deportes y de las capacidades físicas de los participantes. • Administrar los primeros auxilios de la emergencia, envuelva lesiones, trate las inhabilidades crónicas de menor importancia, o refiera a personas dañadas a los médicos.
CUALIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad y puntualidad. • Buena Presencia • Buen estado físico • Honradez. • Trabajo en equipo • Discreción
PERFIL DE CARGO	<p>Edad: 24 a 35 años. Género: Masculino y/o Femenino Disponibilidad: Horarios rotativos Profesión: Profesional en Cultura Física Idiomas: Español-Inglés. Experiencia laboral: Conocimientos adquiridos en otros establecimientos.</p>
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Agilidad y dinamismo para el desarrollo de las actividades.
REPORTA:	Gerente-Administradora.

INSTRUCTOR:

NOMBRE DEL PUESTO	(1) INSTRUCTOR DE AERÓBICOS
OBJETIVO DEL PUESTO	Será el encargado de conducir los variados programas de aeróbicos a niños de 4 a 11 años de edad.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none">• Planear las rutinas, elija la música apropiada, y elegir diversos movimientos para cada conjunto de músculos, dependiendo de las capacidades de los participantes y de las limitaciones.• Enseñar y demostrar el uso del equipo gimnástico y de entrenamiento tal como trampolines y pesos.• Establecer mecanismos regulares para los participantes para realzar su conocimiento del ejercicio, de la alineación del cuerpo y de la seguridad del ejercicio.• Habilidad y excelencia para comunicarse con sus liderados.
CUALIDADES	<ul style="list-style-type: none">• Responsabilidad y puntualidad.• Buena Presencia• Buen estado físico• Honradez.• Trabajo en equipo• Discreción
PERFIL DE CARGO	Edad: 24 a 35 años. Género: Masculino y/o Femenino Disponibilidad: Horarios rotativos Profesión: Con oportunidad de capacitarse Idiomas: Español. Experiencia laboral: Conocimientos adquiridos en otros establecimientos.
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none">• Agilidad y dinamismo para el desarrollo de las actividades.
REPORTA:	Gerente-Administradora.

4.14.- Seguimiento y monitoreo

Para el seguimiento y monitoreo se realizará al inicio de la ejecución del proyecto y luego se realizará un informe cuatrimestral durante la vida del proyecto a través de una matriz en la cual estarán presentes varios componentes que servirán de base para evaluar el desarrollo del proyecto.

4.14.1.- Matriz de seguimiento y monitoreo

INFORME DE SEGUIMIENTO Y MONITOREO DEL PROYECTO					
OBJETIVO GENERAL	COMPONENTES	RESULTADO EJECUTADO	INDICADORES DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	EVALUACIÓN
	COMPONENTE 1				
	COMPONENTE 2				
	COMPONENTE 3				
	COMPONENTE 4				
	COMPONENTE 5				

CAPITULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO

5.1 PROPUESTA FINANCIERA

Luego del estudio de mercado en base a las encuestas realizadas en Otavalo, a 237 padres de familia de tres escuelas particulares y se determinó la aceptación para la creación de un gimnasio infantil vespertino en esta ciudad, para lo cual se contará con un local amplio con capacidad para 145 alumnos a la semana.

Para iniciar este proyecto se contará con los siguientes parámetros:

5.1.1 INVERSIÓN INICIAL

La inversión de un proyecto básicamente es de dos tipos: inversión fija e inversión variable.

La inversión fija corresponde a los activos productivos sujetos a depreciación y los gastos de constitución, investigación, patentes y otros.

La inversión variable se refiere a los activos menores que forman el capital de trabajo, mismo que debe estimarse para iniciar el proyecto. A continuación se detalla la inversión inicial

5.1.2 Activos fijos

Para el presente proyecto el gimnasio infantil recreacional arrendará un local ubicado en la ciudadela Rumiñahui con un área de 516 m² de edificación y contará con un valor total de USD 24.558,44 que corresponde a: Muebles y Equipos en general de acuerdo al siguiente cuadro:

Cuadro No 74

RESUMEN DE INVENTARIO DE ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	VALOR USD
MUEBLES Y ENSERES	458,00
APARATOS PARA ESPARCIMIENTO	18.157,30
EQUIPOS INFORMÁTICOS	1.030,00
EQUIPO PARA CAFETERÍA	1.919,94
ACCESORIOS PARA BAÑOS Y VESTIDORES	680,00
DECORACIÓN	2.272,20
EQUIPO AUXILIAR	41,00
TOTAL	24.558,44

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

5.1.3 COSTOS Y GASTOS

5.1.4.1 Sueldos y Salarios

El horario de trabajo se lo realizará en dos jornadas: grupo 1 los días Lunes, Miércoles y Viernes de 14h00 a 19h00 y el grupo No 2 los días Martes y Jueves de 14h00 a 19h00 y Sábado de 8h00 a 13h30.

Cuadro No 75

SUELDO PERSONAL OPERATIVO

PERSONAL OPERATIVO							
NRO.	DESCRIPCIÓN	SUELDO	APORTE PAT	FONDO DE RESERVA	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	TOTAL
1	Instructor	240,00	29,16	19,99	20,00	20,00	329,15
2	Instructor	240,00	29,16	19,99	20,00	20,00	329,15
	MENSUAL	480,00	58,32	40,00	40,00	40,00	658,32

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

Cuadro No 76
SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO

PERSONAL ADMINISTRATIVO							
NRO.	DESCRIPCIÓN	SUELDO	APORTE PAT	FONDO DE RESERVA	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	TOTAL
1	Gerente	450,00	54,68	37,50	37,50	20,00	599,68
2	Secretaria	320,00	38,88	26,67	26,67	20,00	432,21
3	Conserje	240,00	29,16	20,00	20,00	20,00	329,16
	MENSUAL	1.010,00	122,72	84,17	84,17	60,00	1.361,05

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Cuadro No 77
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS OPERACIONALES

SERVICIOS BÁSICOS OPERACIONAL		
CONCEPTO	MENSUAL	AÑO 1
Energía eléctrica	150,00	1.800,00
TOTAL USD	150,00	1.800,00

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Cuadro No 78
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVO

SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS		
CONCEPTO	MENSUAL	AÑO 1
Agua	60,00	720,00
Teléfono	80,00	960,00
TOTAL USD	140,00	1.680,00

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Cuadro No 79
OTROS GASTOS

GASTOS VARIOS		
CONCEPTO	MENSUAL	AÑO 1
Arriendo	350,00	4.200,00
Mantenimiento de equipos	50,00	600,00
Mantenimiento de local	50,00	600,00
TOTAL USD	450,00	5.400,00

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Cuadro No 80
GASTOS DE VENTAS

PUBLICIDAD		
CONCEPTO	MENSUAL	AÑO 1
Hojas volantes	50,00	600,00
TOTAL USD	50,00	600,00

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

5.2 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

5.2.1 INTRODUCCIÓN

El estudio Económico financiero es la sistematización contable, financiera y económica de las investigaciones efectuadas en los estudios de mercado y técnico, que facilitan la verificación de los resultados que genera el proyecto, al igual que la liquidez para cumplir con sus obligaciones operacionales y finalmente la organización financiera.

5.2.2 CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo Inicial para el presente proyecto es el valor de USD 8.428,11 y los rubros que intervienen en el mismo se requerirán para desarrollar las actividades administrativas y operativas en el gimnasio y está elaborado por el período de tres meses, ya que corresponde a la etapa inicial operacional de este proyecto y facilitando disponer de liquidez para los primeros meses de arranque de la empresa (ciclo operacional)

Cuadro No 81
CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO				
CONCEPTO/ MES	mes 1	mes 2	mes 3	
PERSONAL				
Personal administrativo	1,361.05	1,361.05	1,361.05	
Personal operativo	658.32	658.32	658.32	
TOTAL PERSONAL	2,019.37	2,019.37	2,019.37	
Gastos Operativos	150.00	150.00	150.00	
Gastos Administrativos	590.00	590.00	590.00	
Gastos de ventas	50.00	50.00	50.00	
TOTAL GASTOS	790.00	790.00	790.00	
TOTAL	2,809.37	2,809.37	2,809.37	8,428.11

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Capital de Trabajo = USD 8.428,11

5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS PROYECTADOS

El presupuesto de los ingresos proyectados se encuentra planificado en base a las inscripciones y matrículas de los niños para ingresar al gimnasio y se ha tomado en cuenta el 4,31% de la inflación anual en el país.

Cuadro No 82
PROYECCIÓN DE VENTAS

DETALLE	AÑO 1			
	CANT.	V/UNIT.	V/MENSUAL	TOTAL
INSCRIPCIONES 1	75	7.50	562.50	562.50
INSCRIPCIONES 2	70	7.50	525.00	525.00
GRUPO 1	75	26.00	1,950.00	23,400.00
GRUPO 2	70	26.00	1,820.00	21,840.00
TOTAL			4,857.50	46,327.50

DETALLE	AÑO 2			
	CANT.	V/UNIT.	V/MENSUAL	ANUAL
INSCRIPCIONES 1	75	7.82	586.74	586.74
INSCRIPCIONES 2	70	7.82	547.63	547.63
GRUPO 1	75	27.12	2,034.05	24,408.54
GRUPO 2	70	27.12	1,898.44	22,781.30
TOTAL			5,066.86	48,324.22

DETALLE	AÑO 3			
	CANT.	V/UNIT.	V/MENSUAL	ANUAL
INSCRIPCIONES 1	75	8.16	612.03	612.03
INSCRIPCIONES 2	70	8.16	571.23	571.23
GRUPO 1	75	28.29	2,121.71	25,460.55
GRUPO 2	70	28.29	1,980.26	23,763.18
TOTAL			5,285.24	50,406.99

DETALLE	AÑO 4			
	CANT.	V/UNIT.	V/MENSUAL	ANUAL
INSCRIPCIONES 1	75	8.51	638.41	638.41
INSCRIPCIONES 2	70	8.51	595.85	595.85
GRUPO 1	75	29.51	2,213.16	26,557.90
GRUPO 2	70	29.51	2,065.61	24,787.37
TOTAL			5,513.03	52,579.53

DETALLE	AÑO 5			
	CANT.	V/UNIT.	V/MENSUAL	ANUAL
INSCRIPCIONES 1	75	8.88	665.93	665.93
INSCRIPCIONES 2	70	8.88	621.53	621.53
GRUPO 1	75	30.78	2,308.55	27,702.54
GRUPO 2	70	30.78	2,154.64	25,855.71
TOTAL			5,750.65	54,845.71

Fuente: Base de datos (Estudio de Mercado)

Elaboración: La Autora

5.4 PRESUPUESTO DE EGRESOS PROYECTADOS

Los egresos que el gimnasio deberá afrontar durante su vida útil, están basados en rubros como: gasto de personal en general, servicios básicos, depreciaciones y utilidades a trabajadores que son necesarios para el funcionamiento del presente proyecto.

Cuadro No 83
GASTOS PROYECTADOS

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
CONCEPTO/ AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PERSONAL					
Personal administrativo	16,332.58	17,149.21	18,006.67	18,907.00	19,852.35
Personal operativo	7,899.84	8,294.83	8,709.57	9,145.05	9,602.30
Personal de ventas					
TOTAL PERSONAL	24,232.42	25,444.04	26,716.24	28,052.06	29,454.66
Gastos Operativos	1,800.00	1,980.00	1,988.53	2,074.24	2,163.64
Gastos Administrativos	7,080.00	7,560.39	7,886.24	8,226.14	8,580.69
Gastos de ventas	600.00	625.86	652.83	680.97	710.32
Gastos Financieros	1,582.54	1,051.37	469.99	-	
TOTAL GASTOS	11,062.54	11,217.62	10,997.60	10,981.35	11,454.65
Depreciaciones	2,696.14	2,694.84	2,694.84	2,352.84	2,352.84
Utilidades trabajadores	1,250.46	1,345.16	1,499.75	1,678.99	1,737.53
TOTAL	39,241.56	40,701.66	41,908.43	43,065.24	44,999.68

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

5.4.1 Gastos de Administración

Cuadro No 84

GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	No	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AGUA	1	60.00	720.00	720.00	826.14	861.74	898.88	937.62
TELÉFONO	2	80.00	960.00	960.00	1101.51	1148.99	1198.51	1250.17
TOTAL			1680.00	1,680.00	1927.65	2010.73	2097.39	2187.79

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Cuadro No 85

OTROS GASTOS PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	No	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ARRIENDO	1	350.00	4,200.00	4,200.00	4381.02	4569.84	4766.80	4972.25
MANTENIMIENTO EQUIPO	2	50.00	600.00	600.00	625.86	652.83	680.97	710.32
MANTENIMIENTO LOCAL	3	50.00	600.00	600.00	625.86	652.83	680.97	710.32
TOTAL			5,400.00	5,400.00	5,632.74	5,875.51	6,128.75	6,392.89

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Cuadro No 86

RESUMEN DE GASTOS PROYECTADOS

DESCRIPCIÓN	TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SERVICIOS BÁSICOS	1,680.00	1,680.00	1,927.65	2,010.73	2,097.39	2,187.79
OTROS GASTOS	5,400.00	5,400.00	5,632.74	5,875.51	6,128.75	6,392.89
TOTAL.....	7,080.00	7,080.00	7,560.39	7,886.24	8,226.14	8,580.69

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Cuadro No 87

GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS OPERACIONALES PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
LUZ	1	150.00	1,800.00	1,800.00	1988.53	2074.24	2163.64	2256.89
TOTAL			1,800.00	1,800.00	1,988.53	2,074.24	2,163.64	2,256.89

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

5.4.2 Sueldos y Salarios

Los sueldos serán cancelados al Gerente, Secretaria y Conserje son cargos cuyos sueldos se paga de acuerdo a .lo que establece el código de Trabajo con todos los beneficios de ley vigentes en nuestro país.

Cuadro No 88

GASTO SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO PROYECTADO

Nº	DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO					
1	GERENTE	599.68	629.66	661.14	694.20	728.91
1	SECRETARIA	432.21	453.82	476.52	500.34	525.36
1	CONSERJE	329.16	345.62	362.90	381.04	400.10
	TOTAL MENSUAL	1,361.05	1,429.10	1,500.56	1,575.58	1,654.36
	TOTAL ANUAL	16,332.58	17,149.21	18,006.67	18,907.00	19,852.35

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

Cuadro No 89

GASTO SUELDOS PERSONAL OPERATIVO PROYECTADO

Nº	DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	GASTOS PERSONAL OPERATIVO					
1	INSTRUCTOR 1	329.16	345.62	362.90	381.04	400.10
1	INSTRUCTOR 2	329.16	345.62	362.90	381.04	400.10
	TOTAL MENSUAL	658.32	691.24	725.80	762.09	800.19
	TOTAL ANUAL	7,899.84	8,294.83	8,709.57	9,145.05	9,602.30

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

5.4.3 Gastos para Ventas

Para el gasto de ventas se ha tomado en cuenta el gasto por publicidad para promocionar al gimnasio por un valor de USD 600,00 anual, la publicidad será mediante afiches.

Cuadro No 90
GASTOS DE VENTAS PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUBLICIDAD	1	50.00	600.00	600.00	625.86	652.83	680.97	710.32
TOTAL			600.00	600.00	625.86	652.83	680.97	710.32

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

5.4.4 Depreciación de Activos

La depreciación consiste en la pérdida del valor de los activos fijos, usados por la empresa y sobre los cuales tiene propiedad y se calculará de acuerdo a lo que establece la Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 25 numeral 6 así: 10% para maquinaria y equipo, 10% para muebles y enseres y el 33,33% para equipos informáticos anualmente.

Cuadro No 91
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

RESUMEN DEPRECIACIÓN							
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL DEPRECIACIÓN	SALDO EN LIBROS
Equipos de Computación	343.30	343.30	343.30			1,029.90	0.10
Muebles y Enceres	45.80	45.80	45.80	45.80	45.80	229.00	229.00
Implementos para Esparcimiento	1,815.73	1,815.73	1,815.73	1,815.73	1,815.73	9,078.65	9,078.65
Equipos para cafetería	191.99	191.99	191.99	191.99	191.99	959.97	959.97
Accesorios para Baños y Vestidores	68.00	68.00	68.00	68.00	68.00	340.00	340.00
Decoración	227.22	227.22	227.22	227.22	227.22	1,136.10	1,136.10
Equipo Auxiliar	4.10	4.10	4.10	4.10	4.10	20.50	20.50
	2,696.14	2,694.84	2,694.84	2,352.84	2,352.84	12,794.12	11,764.32

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

El valor de recuperación de Activos es de USD 11.764,32, en caso de que se decidiera vender los mismos.

5.4.5 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Para el Balance General Inicial se consideró las cuentas de Activos así como las de Pasivos y Patrimonio que posee el gimnasio.

BALANCE GENERAL INICIAL			
AÑO 0			
ACTIVOS		PASIVOS	
		PASIVO CORTO PLAZO	5618,76
		PASIVO LARGO PLAZO	<u>12881,24</u>
ACTIVO CORRIENTE			18,500.00
Bancos	8428.105	Documentos por pagar	<u>18,500.00</u>
ACTIVO FIJO	24,558.44		
Equipos de Computación	1,030.00		
Muebles y Enceres	458.00		
Implementos para Esparcimiento	18,157.30	TOTAL PASIVO	18,500.00
Equipos para cafetería	1,919.94		
Accesorios para Baños y Vestidores	680.00		
Decoración	2,272.20	PATRIMONIO	<u>14,486.55</u>
Equipo Auxiliar	41.00	Aporte ///Capital	14,486.55
-		TOTAL PATRIMONIO	14,486.55
TOTAL ACTIVO	32,986.55	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	32,986.55

5.4.6 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

A continuación se describen todas las cuentas y sub cuentas proyectadas, obteniéndose por diferencia la pérdida o ganancia neta que el Gimnasio generará en cada año de la vida útil del proyecto.

Cuadro No 92
BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO
Gimnasio GYMBORY
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO XXXX

BALANCE DE PERDIDAS O GANANCIA PROYECTADO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS PROYECTADAS (anexo 1 a 5)	46,327.50	48,324.22	50,406.99	52,579.53	54,845.71
VENTAS NETAS	46327.50	48324.22	50406.99	52579.53	54845.71
(-) GASTOS OPERACIONALES	9,699.84	10,274.83	10,698.11	11,219.29	11,765.94
(-)GASTOS ADMINISTRACIÓN	26,108.72	27,404.44	28,587.75	29,485.99	30,785.88
Gastos Personal	16,332.58	17,149.21	18,006.67	18,907.00	19,852.35
Gastos generales	7,080.00	7,560.39	7,886.24	8,226.14	8,580.69
Gastos depreciación	2,696.14	2,694.84	2,694.84	2,352.84	2,352.84
(-) GASTOS VENTAS	600.00	625.86	652.83	680.97	710.32
Gastos de ventas	600.00	625.86	652.83	680.97	710.32
UTILIDAD OPERACIONAL	9918.94	10019.08	10468.29	11193.28	11583.56
GASTOS FINANCIEROS	1582.54	1051.37	469.99	0.00	0.00
Intereses Pagados	1582.54	1051.37	469.99	0.00	0.00
UTILIDAD	8336.40	8967.71	9998.30	11193.28	11583.56
(-) Participación trabajadores	1250.46	1345.16	1499.75	1678.99	1737.53
UTILIDAD ANTES DE PAGO IMPUESTO	7085.94	7622.56	8498.56	9514.29	9846.03
Impuesto a la renta	0.00	0.00	0.00	30.21	46.80
UTILIDAD O PERDIDA NETA	7,085.94	7,622.56	8,498.56	9,484.08	9,799.23

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

5.5. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera tiene como objetivo definir la mejor alternativa de inversión, pues una vez que se determina que el proyecto es financieramente viable, el siguiente paso constituirá la aplicación de criterios de evaluación que determinen la importancia tanto para la economía nacional como para el inversionista.

Dicha evaluación se la puede realizar una vez diseñado el proyecto e igualmente se puede realizar una vez ejecutado el proyecto.

5.5.1 FLUJO DE CAJA

El flujo de fondos mide los ingresos y egresos en efectivo que se estima tendrá el gimnasio en un período determinado, permitiendo observar si realmente necesita financiamiento y obviamente va a contar con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones que mantiene.

Cuadro No 93
FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN	(32,986.56)					
UTILIDAD NETA		7,085.94	7,622.56	8,498.56	9,484.08	9,799.23
(+) Depreciaciones		2,696.14	2,694.84	2,694.84	2,352.84	2,352.84
(+) Recuperación Capital de Trabajo						8,428.11
(+) Recuperación venta activos						11,764.32
FLUJO NETO	(32,986.56)	9,782.08	10,317.40	11,193.40	11,836.92	32,344.50

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

La recuperación de la inversión es de USD. 11.764,32 en caso de que se desee vender los Activos fijos utilizados luego de su depreciación a la finalización del proyecto.

5.5.2. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE REDESCUENTO

El costo de oportunidad de una inversión que es la erogación inicial del efectivo para comenzar un Proyecto, representa el sacrificio de rentabilidad cuando se analiza diferentes alternativas de colocación del dinero en el mercado financiero o en otras partes.

La tasa de descuento para un proyecto de inversión se denomina TRM que es la Tasa de rendimiento medio para el inversionista. La TRM tiene dos componentes:

Costo del capital (del inversionista y del Crédito)

Nivel de riesgo interno se ha considerado la tasa de inflación al 4,31% en el año 2010.

Para este proyecto se ha fijado el costo de la inversión propia en un 5 % en función de las alternativas posibles de inversión establecidas en el financiamiento a plazos de capitales y la inversión financiada es de 13%

Cuadro No 94

TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

2.- CALCULO DEL COSTO CAPITAL Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO						
DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA PONDE.	V. PROMEDIO		
INV. PROPIA	14,486.55	43.92	5.00	219.58		
INV. FINANCIERA	18,500.00	56.08	13.00	729.09		
	32,986.55			948.67	9.49	0.095

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

$$TRM = (1 + C_k)(1 + IF) - 1$$

$$TRM = (1 + 0,095)(1 + 0,0431) - 1$$

$$TRM = 0,1422$$

14,22 BASE DE INFLACIÓN

TABLA DE AMORTIZACIÓN

BENEFICIARIO GIMNASIO INFANTIL

INSTITUCIÓN FINANCIERA BANCO NACIONAL DE FOMENTO

MONTO EN USD 18.500,00

TASA DE INTERÉS 9,24% TASA EFECTIVA 9,45%

PLAZO 3 años

MONEDA DÓLARES

AMORTIZACIÓN CADA 180 días

Número de períodos 6 para amortizar capital

No.		CAPITAL	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	PRINCIPAL
		18.500,00			
1	Semestre	15.754,05	854,70	2.745,95	3.600,65
2	Semestre	12.881,24	727,84	2.872,81	3.600,65
3	Semestre	9.875,70	595,11	3.005,54	3.600,65
4	Semestre	6.731,31	456,26	3.144,39	3.600,65
5	Semestre	3.441,65	310,99	3.289,66	3.600,65
6	Semestre	0,00	159,00	3.441,65	3.600,65
TOTAL			3.103,90	18.500,00	21.603,90

Año	Interés	Amortización	Principal
1	1.582,54	5.618,76	7.201,30
2	1.051,37	6.149,93	7.201,30
3	469,99	6.731,31	7.201,30

En esta tabla de amortización se calcula los intereses, el valor principal y el dividendo para el préstamo concedido por el Banco Nacional de Fomento que tiene un monto de \$18.500 y una tasa activa de 9,24% a un plazo de tres años con pagos semestrales.

5.5.3 El VAN

La evaluación financiera de un proyecto es una técnica que nos permite disminuir el riesgo de la inversión, por lo que es muy indispensable conocer la tasa y valores que despliegan los siguientes indicadores.

El **VAN** de un proyecto de inversión se define como la suma actualizada de los flujos de caja que esperamos genere a lo largo de su vida.

Es decir, es igual a “la diferencia entre el valor actual de sus cobros y el valor actual de sus pagos”. Se trata por tanto de una medida de la rentabilidad absoluta de una inversión.

FC.- Flujo de Caja

i.- Tasa de descuento

n.- Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto de inversión.

VAN, positivo significa que existe rentabilidad.

VAN, Negativo inversión no rentable o no atractiva.

Cuadro No 95
VALOR PRESENTE NETO

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS		
Años Flujos	FLUJOS NETOS.	FCA
1	9,782.08	8,564.24
2	10,317.40	7,908.35
3	11,193.40	7,511.65
4	11,836.92	6,954.57
5	32,344.50	16,637.56
	75,474.30	47,576.37

Fuente: Base de datos

Elaboración: La Autora

$VAN = \text{Flujos Netos actualizados} - \text{Inversión}$

$VAN = 47.576.37 - 32.986.55 = \mathbf{\$ 14.589.82}$

Para el proyecto luego de los cálculos realizados se ha obtenido el VAN por un monto de USD 14.589,82 y es positivo lo que significa que supera a 0, y representa una ganancia dentro del período de los cinco años, que de acuerdo a lo anterior significa que el proyecto es rentable

5.5.4 Periodo de Recuperación de la Inversión

Se define como el tiempo necesario para que la suma de los flujos de caja del proyecto iguale al desembolso inicial, es decir, el tiempo que tarda en recuperarse el desembolso inicial.

De acuerdo con este criterio, un proyecto de inversión será factible siempre que su plazo de recuperación sea inferior o igual al plazo que establezca la dirección de la micro empresa, y de entre diferentes inversiones alternativas será preferible aquella con el menor plazo de recuperación.

El período en que se recupera la inversión inicial del presente proyecto es el segundo año. A partir de este año, la empresa tiene beneficios durante la vida útil del proyecto.

Fórmula:

$$\frac{\text{Flujo Caja Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$\frac{47.576,37}{32.986,55}$$

1.44

La recuperación de la inversión se hará a:

1 año
5 meses
8 días

5.5.5.- Tasa interna de retorno (TIR)

JÁCOME Walter: 2005 manifiesta “Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o en el momento que el van es igual a cero”. (Pág. 85).

Por lo tanto se denomina **TIR** de un proyecto productivo a la tasa de descuento que hace su valor actual neto igual a cero. Se trata por tanto, de una medida de la rentabilidad relativa de una inversión.

Cuadro No 96
TASA INTERNA DE RETORNO

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años Flujos	FLUJOS NETOS.	POSITIVO	NEGATIVO
0	-32,986.55	-32,986.55	-32,986.55
1	9,782.08	7,702.43	7,583.01
2	10,317.40	6,396.80	6,199.99
3	11,193.40	5,464.51	5,214.26
4	11,836.92	4,550.13	4,274.45
5	32,344.50	9,789.98	9,054.24
	42,487.75	917.29	- 660.61

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Fórmula:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[\frac{AN_{Ti}}{VANT_i - VANT_s} \right]$$

Donde:

Ti = Tasa inferior

Ts = Tasa Superior

VPNTi = Valor Presente Neto de la Tasa Inferior

VPNTs = Valor Presente Neto de la Tasa Superior

$$\begin{array}{rcl}
 & 917,29 & \text{Positivo} \\
 + & 660,61 & \text{Negativo} \\
 = & 1.577,90 &
 \end{array}$$

$$2\% \quad 1.577,90$$

$$\times \quad 917,29$$

$$TIR \text{ FINANCIERO} = 1.834,59 / 1.577,90 = 1,163$$

$$TIR = 1,163 + 27,00$$

$$TIR = 28,16\% = 28,16\%$$

5.5.6 Relación costo beneficio

Es la relación de los flujos de efectivo positivos con los negativos, los cuales sirven para determinar cómo retornan los ingresos en función de los egresos.

Si B/C es mayor que 1 tenemos un adecuado retorno; Si B/C es menor que 1, no existe un adecuado retorno, significa que no es conveniente la inversión; Si B/C es igual a 1, significa que no es aceptable, es decir equivale a no haber hecho nada.

Se puede demostrar que el retorno de los ingresos es favorable, ya que por cada dólar de gasto, el proyecto está generando USD 1,20 de ingresos o retorno de la inversión.

Cuadro No 97
COSTO BENEFICIO

Años	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	46,327.50	39,241.56	40,559.88	34,356.12
2	48,324.22	40,701.66	37,040.81	31,198.08
3	50,406.99	41,908.43	33,827.06	28,123.86
4	52,579.53	43,065.24	30,892.15	25,302.20
5	54,845.71	44,999.68	28,211.87	23,147.21
TOTAL	252,483.94	209,916.58	170,531.77	142,127.47

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

La fórmula para cálculo de costo beneficio es:

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\sum \text{Ingresos Deflactados}}{\sum \text{Egresos Deflactados}}$$

$$\text{Costo Beneficio} = \frac{170.531,77}{142.127,47}$$

$$\text{Costo Beneficio} = \text{USD } 1,20$$

5.5.7 Punto de equilibrio

Es únicamente válido para el año 1 del proyecto, porque entre más tardío es el pronóstico es menos cierto.

Se refiere a la cantidad o el monto de ventas que hace que los ingresos totales sean iguales a los costos totales, en este caso la utilidad es cero.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Inversión Fija} + \text{Gastos Fijos}}{\text{Margen Contribución} / (MC)}$$

Para el presente análisis el punto de equilibrio se debe tomar en cuenta los siguientes rubros: Costos Fijos, variables y Ventas.

Cuadro No 98
PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DETALLE	AÑO 1
INGRESOS	
VENTAS	46,327.50
GASTOS FIJOS	
Personal administrativo	16,332.58
Personal Operacional	7,899.84
Gastos de ventas	600.00
Gasto amortización financieros intereses	1,582.54
Gastos Administrativos	7,080.00
Gastos operativos	1,800.00
Amortización Deuda	5,618.76
Depreciación	2,696.14
TOTAL GASTOS FIJOS	43.609,86
PE DÓLARES	43.609,86

Fuente: Base de datos
Elaboración: La Autora

Fórmula para el cálculo de Punto de equilibrio es:

$$PE = \frac{\text{Inversión Fija} + \text{Gastos Fijos}}{1 - (\text{costos variable} / \text{venta})}$$

$$\frac{32.986,56 + 43.609,86}{1 - (0/46.327,50)}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = 2.286$$

El Punto de Equilibrio es igual al número de servicios que permitirán recuperar la inversión fija.

CAPÍTULO VI

6. IMPACTOS

6.1 PRINCIPALES IMPACTOS

La ejecución del presente proyecto genera varios impactos positivos en diferentes aspectos; los mismos que para una mejor comprensión e interpretación se ha visto conveniente analizarlos sobre la base de una matriz de impactos.

Las matrices de impactos, su tabulación y análisis están realizadas con una serie de indicadores por cada uno de los impactos. Los indicadores de cada impacto se los ha tabulado con ponderaciones altas, medias y bajas tanto positivo como negativamente de acuerdo a la siguiente puntuación:

- 3 Impacto alto positivo
- 2 Impacto medio positivo
- 1 Impacto bajo positivo
- 0 No hay impacto
- 1 Impacto bajo negativo
- 2 Impacto medio negativo
- 3 Impacto alto negativo

6.2 IMPACTO SOCIAL

Cuadro No 99

PONDERACIÓN >>>		-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES									
1	Mantener buenas relaciones entre los empleados del gimnasio						x		
2	Estabilidad laboral de los empleados a contrato						x		
3	Mantener a los estudiantes satisfechos con los servicios del gimnasio						x		
4	Capacitar a los trabajadores cada semestre							x	
5	Otorgar una excelente atención a los clientes						x		
TOTAL					0		8	3	11
PROMEDIO: 11/5 = 2.2									2.2

Elaboración: La Autora

Conclusión:

El proyecto tiene un impacto alto positivo porque influye en los niños de estar satisfechos con los servicios que prestará el gimnasio y evitar salir fuera de la ciudad de Otavalo en busca de otros gimnasios.

La existencia de convenios con entidades de capacitación permitirá a los instructores y niños mantener conocimientos al día en este campo gimnástico.

6.2 IMPACTO EMPRESARIAL

Cuadro No 100

PONDERACIÓN >>>		-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES									
1	Promover a la institución a la comunidad						x		
2	Incrementar el número de niños a futuro							x	
3	Crear una sucursal de este gimnasio en la ciudad						x		
4	Otorgar empleo dentro de la comunidad							x	
5	Mantener una buena publicidad para fomentar el desarrollo del gimnasio							x	
TOTAL:					0		4	9	13
PROMEDIO: 13/5 = 2.6									2.6

Elaboración: La Autora

Conclusión:

En el aspecto empresarial este proyecto tiene un impacto alto positivo porque tiende a incrementar los usuarios (niños) a futuro, ya que esto generará obtener utilidad al final de cada período y ser competitivos a nivel de Otavalo.

6.3 IMPACTO ECONÓMICO

Cuadro No 101

PONDERACIÓN >>>		-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES									
1	Pagar salarios justos a los empleados					x			
2	Optimizar los costos de inversión del proyecto					x			
3	Obtener una buena rentabilidad							x	
4	Fijación de precios justos de las inscripciones						x		
5	Incremento de fuentes de empleo dentro del gimnasio					x			
TOTAL					0	3	2	3	8
PROMEDIO: 8/5 = 1.6									1.6

Elaboración: La Autora

Conclusión:

En este aspecto se llega a un impacto medio positivo, se aspira que se optimice los costos de inversión y que los precios de venta de las inscripciones sean al alcance de todo padre de familia y genere una máxima rentabilidad a la entidad y también crear fuentes de trabajo.

6.4 IMPACTO EDUCATIVO

Cuadro No 102

PONDERACIÓN >>>		-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES									
1	Dar a conocer a los niños sobre los beneficios del ejercicio físico para la salud.							X	
2	Elaborar procesos de control para un buen estado físico y mental de los estudiantes							X	
3	Mejorar los hábitos de alimentación para una vida sana en los niños							X	
4	Enseñar el buen uso de los equipos de gimnasio para evitar accidentes a futuro						X		
5	Mayor información a los clientes con respecto a la calidad de los servicios del gimnasio						X		
TOTAL					0		4	9	13
PROMEDIO: 13/5 = 2.6									2.6

Elaboración: La Autora

Conclusión:

En este tema se determina un impacto alto positivo porque es necesario dar a conocer a todos los niños y adultos, los beneficios de realizar ejercicio físico para la buena salud.

Es importante también educar al estudiante y funcionarios del gimnasio, para que tengan cuidado en el manejo de los instrumentos que se utilizan en el trabajo diario para evitar accidentes.

6.5. IMPACTO AMBIENTAL

Cuadro No 103

PONDERACIÓN >>>		-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES									
1	Ubicar tachos para recolectar la basura en los sitios que sean requeridos					x			
2	Mantener encendido la luz en horas necesarias.						X		
3	Aseo diario de los baños y duchas						X		
4	Mantenimiento continuo de los desagües de agua de los lavamanos, duchas y baterías sanitarias						X		
5	Prevenir enfermedades dentro del gimnasio mediante chequeos médicos en los niños y funcionarios						x		
TOTAL						1	8		9
PROMEDIO: 9/5 = 1.8									1.8

Elaboración: La Autora

Conclusión:

El presente proyecto tiene un impacto medio positivo, debido a que se estructurará el manejo de la basura y el cuidado de las instalaciones como son agua y luz para preservar el medio ambiente.

6.6 IMPACTO ÉTICO

Cuadro No 104

PONDERACIÓN >>>		-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES									
1	Mantener una buena conducta de los niños dentro del gimnasio						x		
2	Cumplir con las normas y políticas establecidas por el gimnasio a niños y funcionarios.							x	
3	Actuar con ética profesional dentro del gimnasio						x		
4	Mantener una buena calidad moral						X		
5	Prevenir la corrupción						x		
TOTAL							8	3	11
PROMEDIO									2.2

Elaboración: La Autora

Conclusión:

En el aspecto ético este proyecto tiene un impacto alto positivo porque tiende a mantener una buena conducta, principio moral y cultural de los funcionarios y niños del gimnasio, lo cual permitirá mantener una buena relación mutua entre todos, además podría influir en la decisión de los niños para dedicarse a esta profesión el resto de su vida.

6.7. IMPACTO GENERAL

Cuadro No 105

PONDERACIÓN >>>		-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
IMPACTOS:									
1	Impacto Social						8	3	11
2	Impacto Empresarial						4	9	13
3	Impacto Económico					3	2	3	8
4	Impacto Educativo						4	9	13
5	Impacto Ambiental					1	8		9
6	Impacto Ético						8	3	11
TOTAL						6	12	27	65
PROMEDIO: 65/30 =									2.16

Elaboración: La Autora

Conclusión:

Una vez realizado el análisis de los Impactos: Social, Empresarial, Económico, Educativo, Ambiental y Ético con los promedios obtenidos en cada uno de ellos como lo demuestra el cuadro anterior, hemos obtenido un promedio general de 2,16 positivo, lo que significa que el proyecto es viable para su desarrollo.

CONCLUSIONES

1. De acuerdo a las encuestas realizadas, existe la aceptación por los padres de familia para la creación de un gimnasio infantil en la ciudad de Otavalo.
2. Se han establecido varios horarios para la atención a los niños en el gimnasio.
3. Se ha creado un reglamento para el ingreso laboral del personal a la entidad, el mismo que será de gran utilidad para el buen desempeño de sus funciones.
4. Se ha reconocido que los servicios que brindará el gimnasio infantil serán de buena calidad y son aceptados por los mismos padres de familia y los niños respectivamente.
5. De acuerdo al estudio realizado, se establece que el precio de las inscripciones para el gimnasio son accesibles para los padres de familia de las escuelas privadas de Otavalo.
6. De acuerdo a la Evaluación Financiera del presente proyecto, se ha obtenido un Valor Actual Neto (VAN) positivo de 14.589,82
7. Se ha determinado que la Tasa Interna de Retorno (TIR) es por 28,16% en la duración del proyecto.
8. La recuperación de la inversión se la realizará a 1 año, 5 meses, 8 días.

RECOMENDACIONES

1. Es muy importante la creación de un gimnasio infantil en la ciudad de Otavalo, para que los niños desarrollen sus destrezas físicas, lo cual será de gran beneficio para sus salud
2. Que exista una planificación y coordinación adecuada en la elaboración de los horarios ya que facilitará a los niños elegir de acuerdo a su necesidad y disponibilidad de tiempo.
3. Con la implantación de un reglamento para el ingreso laboral de las personas a la entidad, es muy importante que se lo haga cumplir y así poder elegir a las personas idóneas que trabajarán en el gimnasio y alcanzar las metas trazadas para el futuro.
4. Se recomienda mantener siempre los servicios de buena calidad y utilizar el internet como otro mecanismo de publicidad para dar a conocer a la región la existencia de este gimnasio infantil.
5. En vista que los precios de las inscripciones son accesibles al bolsillo de los padres de familia, sería necesario tratar de mantener los mismos para que no afecten a la economía familiar del padre de familia y así tener siempre niños que asistan al gimnasio.
6. De acuerdo a los porcentajes obtenidos en el VAN, se debería proceder al desarrollo del proyecto en la creación del gimnasio infantil.
7. Al tratarse de ser la única Institución de gimnasio infantil en la ciudad de Otavalo, y al existir una buena demanda para el mismo, se garantiza la existencia de una buena rentabilidad económica.
8. Ya que la recuperación de la inversión será en un tiempo aceptable, es procedente efectuar este proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

BRAVO VALDIVIESO Mercedes; Contabilidad General, Editorial Nuevo Día, Cuarta Edición, Quito Ecuador, 2001.

CATACORA Fernando; Sistemas y Procedimientos Contables, Editorial Mac Graw Hill Interamericana, México, 1985.

ENCICLOPEDIA TERRANOVA, Economía y Administración, Editorial Panamericana, Bogotá Colombia, 1998.

FRANKLIN, Benjamín Enrique; Organización de Empresas, Editorial Mac Graw Hill Interamericana, México, 2003.

JÁCOME Walter; Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial Universitaria UTN, Ibarra Ecuador, 2005.

TERRY, George R; Principios de la Administración”, Editorial Continental S.A, México, 2001.

VÁSQUEZ, Víctor Hugo; Organización Aplicada, Segunda Edición, Quito Ecuador, 2002.

LINKOGRAFÍA

<http://www.inec.gov.ec>

<http://www.monografias.com>

<http://www.wikipedia.org>

<http://www.ministeriodeporte.gov.ec>

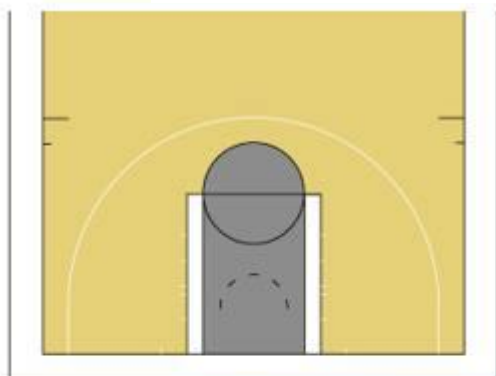
ANEXOS

ANEXO “A”
IMPLEMENTOS DEPORTIVOS





ANEXO "B"
EQUIPOS PARA EL GIMNASIO



ANEXO “C” EJEMPLO DE SECUENCIA DE AERÓBICOS

Nombre U.D.: AEROBIC	Curso: 1 ^a	Sesión nº1
	Ciclo: 3º	Fecha:
Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> • Trabajar la resistencia. • Mejorar la coordinación dinámica general. • Desarrollar la memoria motriz y cognitiva. 	Estrategia de la práctica: <ul style="list-style-type: none"> • Analítica 	
Contenidos: Desplazamientos en varias direcciones, saltos, giros, balanceos y ejercicios libres coordinados con la música.	Estilo de enseñanza: Método link; A, B, A+B; C, D, C+D; A+B+C+D	
	Técnica de enseñanza: Instrucción directa	
	Organización: Grupo	
Material: Música y equipo de música	Instalaciones: Gimnasio o sala	
TAREAS MOTRICES	Descripción de algunos ejercicios específicos:	
1. CALENTAMIENTO (15min.) 1.1. Movilidad articular Separados por el espacio pero dirigido por el maestro o bien por parejas (juego espejo) realizamos movilidad articular de; cuello, hombros, tronco, cadera, rodillas y pies. Realizando 4 repeticiones de cada ejercicio. 1.2. Activación Con esa misma disposición, realizamos 4 veces cada ejercicio básico de aerobic que indicamos a continuación. Una vez realizados por separado se unirán en una pequeña coreografía en la parte principal (V, grapevine, step talón, step rodilla y caja). 1.3. Estiramientos Tras la activación realizamos 4 balanceos, vamos flexionando las piernas (agachándonos) para llevar a cabo los siguientes ejercicios de estiramientos. 1.3.1. Tren inferior; Aductores, isquío y gemelo 1.3.2. Espalda: Raquis vertebral a través del cat camell de pie con rodillas flexionadas. 1.3.3. Tren superior: Hombro, tríceps y cuello. 2. PARTE PRINCIPAL (30min.)	<ul style="list-style-type: none"> • “V”. Se dibuja una “V” en el suelo con 4 pasos; los 2 pasos primeros se realizan delante y con los pies separados, acabando con los otros 2 detrás y con los pies juntos. • “Grapevine”.Consta de 4 pasos laterales seguidos realizados de la siguiente forma; abre, cruza, abre y junta los pies. • “Step talón”. Se ejecuta un paso con la pierna que se desee y una elevación del talón al glúteo de la otra pierna (flexión de rodilla). • “Step rodilla”. Igual que el anterior pero en lugar del talón se eleva la rodilla de la pierna (flexión de cadera). • “Caja”. Se realiza un paso al frente con una pierna, la otra cruza por delante quedándose juntas, ahora abrimos y separamos las piernas dando un paso para atrás con la 	

<p>Coreografía; Se compone de 2 bloques de 4 frases cada uno.</p> <p>Enseñaremos 1º el primer bloque aislado, después igual con el 2º, y finalizaremos con la unión de ambos. A continuación escribo los pasos básicos de cada uno:</p> <p>1º Bloque: yamping (4 tiempos), caja D (4 tiempos), 4 cha cha chá DIDI laterales (8 tiempos), V (4 tiempos), A (4 tiempos) y 4 lunges DIDI laterales (8 tiempos).</p> <p>2º Bloque: 2 pivotes ID hacia delante (4 tiempos), 2 step rodillas ID (4 tiempos), 2 lunges atrás ID con palmada (4 tiempos), caja I (4 tiempos), 4 grapevine IDID (16 tiempos).</p> <p>3. ESTIRAMIENTOS (5 min.)</p> <p>Con música suave y separada por el espacio, llevamos a cabo la vuelta a la calma. Con voz más relajada el maestro va realizando los siguientes estiramientos: espalda, tren inferior, tren superior, cuello, etc.</p> <p>Para finalizar nos levantamos lentamente del suelo y una vez de pie realizamos 3 respiraciones con el grupo. La inspiración la realizamos por la nariz y subiendo los brazos, mantenemos un instante el aire, y acabamos soltándolo por la boca a la vez que bajamos los brazos en la espiración.</p> <p>4. TIEMPO PARA HIGIENE PERSONAL Y ASEO. (5min.)</p>	<p>primera, acabando acompañando el movimiento con la segunda pierna quedando ésta separada respecto la otra la anchura de los hombros.</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Yamping” son saltos en aerobio. • “A”. Es un ejercicio similar a la “V”, sólo que se parte de pies separados y se dibuja una A en el suelo. • “Lunges”. Se parte de pies juntos, se realiza un paso y se acaba de nuevo con pies juntos. Se puede hacer delante, atrás o lateral.
--	--

ANEXOS “D” ENCUESTAS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

**ENCUESTA REALIZADA A DIRECTIVOS DE LIGA DEPORTIVA
CANTONAL OTAVALO**

NOMBRE DEL ENCUESTADO

CARGO QUE OCUPA.....

1.- ¿Los niños de la ciudad de Otavalo disponen de centros de recreación infantil dirigidos por profesionales especializados?

.....
.....
.....
.....

2.- ¿Considera usted que se debería crear un gimnasio especializado para niños y niñas exclusivamente?

.....
.....
.....
.....

3.- ¿Qué edades considera oportunas como requisito previo para el ingreso al gimnasio?

.....
.....
.....

4.- ¿considera que el gimnasio infantil tendrá acogida por los moradores de la ciudad de Otavalo?

.....
.....
.....
.....

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

**ENCUESTA REALIZADA A PROPIETARIOS DE GIMNASIOS DE LA
CIUDAD DE OTAVALO**

NOMBRE DEL ENCUESTADO.....
CARGO QUE OCUPA.....

1.- ¿Considera Usted que se debería crear un gimnasio solo para niños y niñas exclusivamente?

.....
.....
.....
.....

2.- ¿De los implementos deportivos cuales considera importantes para el desarrollo psicomotriz infantil?

Mancuernas	<input type="checkbox"/>	Caminadoras	<input type="checkbox"/>
Escaleras	<input type="checkbox"/>	Trampolines	<input type="checkbox"/>
Balones	<input type="checkbox"/>	Steps	<input type="checkbox"/>
Poleas	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>

3.- ¿Sugiéranos el área necesaria para el desarrollo de las actividades?

20 mts2	<input type="checkbox"/>	50mts2	<input type="checkbox"/>
35 mts2	<input type="checkbox"/>	500mts2	<input type="checkbox"/>
40 mts2	<input type="checkbox"/>	mas	<input type="checkbox"/>

4.- ¿Cuáles son las dificultades que ha encontrado en su labor referente al funcionamiento del Gimnasio?

Poca demanda

Costo de la Inscripción

Mantenimiento

Norma Legal

Demanda Temporal

Falta de Técnicos

GRACIAS SU COLABORACIÓN

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PADRES DE FAMILIA DE LA CIUDAD
DE OTAVALO**

NOMBRE DEL ENCUESTADO

LUGAR DE TRABAJO.....

La presente encuesta tiene la finalidad de conocer su criterio acerca de la creación de un gimnasio recreacional infantil.

1.- ¿Tiene hijos menores de diez años?

SI

NO

2.- ¿Señale que actividades realiza su niño y niña en su tiempo libre?

SI

NO

3.- ¿Considera oportuna la creación de un gimnasio especializado en niños y niñas?

SI

NO

4.- ¿Qué criterio tiene usted del gimnasio infantil? (Conteste más de una opción)

- Costoso
- Facilita los juegos
- Desarrolla el cuerpo
- Contribuye al desarrollo motriz
- Contribuye al desarrollo psicológico.

5.- ¿Qué le gustaría que le enseñen a su hijo en el gimnasio?

- Básquet
- Aeróbicos
- Gimnasia
- Atletismo
- Todos los deportes

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN