



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

**PROYECTO DE GRANDO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO COMERCIAL**

TEMA:

**“ESTUDIO DE LAS NECESIDADES DE EQUIPOS BÁSICOS, IMPLEMENTOS Y
ACCESORIOS PARA LA PRÁCTICA DE LOS DEPORTES E INSTALACIÓN DE UNA
TIENDA DEPORTIVA EN EL CANTÓN MILAGRO AÑO 2013”**

EGRESADOS:

**FRANCISCO XAVIER RUIZ ROMERO
MAYRA ALEXANDRA SARMIENTO ACOSTA**

MILAGRO-Abril- 2013

ECUADOR

EL TRIBUNAL CALIFICADOR

Previo a la obtención del título de INGENIERO COMERCIAL otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR SECRETARIO

PROFESOR DELEGADO

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el tema “**Estudio de las necesidades de equipos básicos, implementos y accesorios en la práctica de los deportes para la instalación de una tienda deportiva en el cantón Milagro. Año 2013**” presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de: ingeniero comercial

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por los Egresados:

Mayra Alexandra Sarmiento Acosta

C.I 0927149781

Francisco Xavier Ruiz Romero

C.I 1206718890

TUTOR

Msc Ely Israel Borja Salinas

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros: Egresados. Mayra Alexandra Sarmiento Acosta y Francisco Xavier Ruiz Romero, por medio de este documento, entregamos el proyecto; tema “**Estudio de las necesidades de equipos básicos, implementos y accesorios en la práctica de los deportes para la instalación de una tienda deportiva en el Cantón Milagro. Año 2013**”, del cual nos responsabilizamos por ser los autores del mismo y tener la asesoría personal del **Msc Ely Israel Borja Salinas**

Milagro, marzo 2013

Mayra Alexandra Sarmiento Acosta

C.I 0927149781

Francisco Xavier Ruiz Romero

C.I 1206718890

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios por darme la dicha de tener unos padres que con su gran esfuerzo soy lo que soy, por sus valores, consejos de superación y ánimos que me daban cuando me tropezaba por el camino. Agradezco a mi hermano por ser ese eje principal en mis estudios y motivación de terminarlos. Agradezco desde lo más profundo de mi corazón a mis amigos quienes siempre han estado ahí. Agradezco a mis profesores, por darme sus conocimientos día a día, por dar lo mejor de ellos para no ser uno más en esta sociedad.

Francisco Xavier Ruiz Romero

Mi gratitud, principalmente está dirigida a Dios y mis Padres por haberme dado la fuerza y permitirme llegar al final de la carrera.

A los docentes que me han acompañado durante el largo camino, brindándome siempre su orientación con profesionalismo ético en la adquisición de conocimientos y afianzando mi formación. Igualmente a mi maestro asesor **Msc Ely Israel Borja Salinas** Quien me ha orientado en todo momento en la realización de este proyecto que enmarca el último escalón hacia un futuro en donde sea partícipe en el mejoramiento.

Y por último mi eterno agradecimiento a mis padres que gracias a sus sublimes consejos han formado en mi vida estudiantil el interés hacia el estudio dándome el espíritu de responsabilidad, a ellos que con protección desinteresada han colaborado para que logre culminar esta etapa de mi vida estudiantil.

Mayra Alexandra Sarmiento Acosta

DEDICATORIA

Dedico esta tesis en primera instancia a Dios por haberme guiado y dado la fortaleza necesaria toda mi vida hasta este momento, y luego a mis Padres “**Vicenta Acosta Campos y Carlos Sarmiento Clavijo**”, quienes con su amor, comprensión y sabios consejos han estado apoyándome en los momentos más difíciles de mi vida, y por su esfuerzo diario para sustentar mis estudios, ya que gracias a ellos estoy por terminar una nueva etapa en mi vida. A mis hermanas, que con su apoyo incondicional han demostrado su interés por que culmine mi carrera.

Mayra Alexandra Sarmiento Acosta

Dedico esta tesis en primero a Dios por haberme guiado y dado la fortaleza necesaria toda mi vida hasta este momento, y luego a mis Padres **Mirian Luisa Romero y José Ruiz Pluas**, quienes con su amor, comprensión y sabios consejos han estado apoyándome en los momentos más difíciles de mi vida, y por su esfuerzo diario para sustentar mis estudios, ya que gracias a ellos estoy por terminar una nueva etapa en mi vida. A mi hermano **Paul Ruiz Romero** que con su apoyo incondicional ha demostrado su interés por que culmine mi carrera.

Francisco Xavier Ruiz Romero

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Rector.

Lic. Jaime Orozco Hernández, Msc.

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue el **“Estudio de las necesidades de equipos básicos, implementos y accesorios en la práctica de los deportes para la instalación de una tienda deportiva en el cantón Milagro. Año 2013”** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias de Ciencias Administrativas y Comerciales

Milagro, marzo 2013

Mayra Alexandra Sarmiento Acosta

C.I 0927149781

Francisco Xavier Ruiz Romero

C.I 1206718890

INDICE GENERAL ´	
CAPITULO I	2
EL PROBLEMA	2
1.2.OBJETIVOS	4
1.3.JUSTIFICACIÓN	5
CAPITULO II	7
MARCO REFERENCIAL	7
2.1 MARCO TEORICO	7
2.2 MARCO CONCEPTUAL	73
2.3 HIPOTESIS Y VARIABLES	76
CAPITULO III	80
MARCO METODOLOGICO	80
3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION Y PERSPECTIVA GENERAL	80
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA	81
3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS	82
3.4 TRATAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACION	83
CAPITULO IV	84
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	84
4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	84
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS	103
4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	108
CAPITULO V	110
PROPUESTA	110
5.1 TEMA	110
5.2 FUNDAMENTACIÓN	110
5.3 JUSTIFICACIÓN	111
5.4 OBJETIVOS	112
5.5 UBICACIÓN	113
5.6 FACTIBILIDAD	114
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	122
5.7.2 RECURSOS, ANÁLISIS FINANCIERO	141
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	151

ÍNDICE DE CUADROS

Curo 1.	
Requerimiento de alimentación para la competencia.....	40
Cuadro 2.	
Requerimiento de alimentación.....	42
Cuadro 3.	
Declaración de variables.....	77
Cuadro 4.	
Operacionalización de las variables.....	78
Cuadro 5.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	87
Cuadro 6.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	88
Cuadro 7.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	89
Cuadro 8.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	88
Cuadro 9.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	89
Cuadro 10.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	90
Cuadro 11.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	91
Cuadro 12.	

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	92
Cuadro 13.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	93
Cuadro 14.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	94
Cuadro 15.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	95
Cuadro 16.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	96
Cuadro 17.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	97
Cuadro 18.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	98
Cuadro 19.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	99
Cuadro 20.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	100
Cuadro 21.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	101
Cuadro 22.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	102
Cuadro 23.	
Análisis comparativo.....	103
Cuadro 24.	

Análisis comparativo.....	104
Cuadro 25.	
Análisis comparativo.....	104
Cuadro 26.	
Análisis comparativo.....	105
Cuadro 27.	
Análisis comparativo.....	105
Cuadro 28.	
Análisis comparativo.....	106
Cuadro 29.	
Análisis comparativo.....	106
Cuadro 30.	
Verificación de Hipótesis.....	108
Cuadro 31.	
Reconocimiento de la competencia.....	114
Cuadro 32.	
FODA.....	118
Cuadro 33.	
ANALISIS FOFA	
DODA.....	120
Cuadro 34.	
Manual de funciones	
.....	127
Cuadro 35.	

Manual de funciones	128
Cuadro 36.	
Manual de funciones	129
Cuadro 37.	
Manual de funciones	130
Cuadro 38.	
Manual de funciones	130
Cuadro 39.	
Manual de funciones	131
Cuadro 40.	
Productos más reconocidos.....	134
Cuadro 41.	
Inversión inicial.....	142
Cuadro 42.	
Inventario.....	143
Cuadro 43.	
Inversión del proyecto.....	143
Cuadro 44.	
Depreciaciones.....	144
Cuadro 45.	
Amortización de préstamo.....	144
Cuadro 46.	
Amortización de gastos.....	145
Cuadro 47.	

Recursos Humanos.....	145
Cuadro 48.	
Balance General.....	146
Cuadro 49.	
Estado de Resultado.....	147
Cuadro 50.	
Flujo de Caja.....	147
Cuadro 51.	
Índices financieros.....	148
Cuadro 52.	
Tasa de descuento.....	148
Cuadro 53.	
Tasa de rendimiento promedio.....	148
Cuadro 54.	
VAN, TIR.....	148
Cuadro 55.	
Índice de liquidez.....	149

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 1.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....85

Grafico 2.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....86

Grafico 3.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....87

Grafico 4.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....88

Grafico 5.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....89

Grafico 6.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....90

Grafico 7.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....91

Grafico 8.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....92

Grafico 9.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....93

Grafico 10.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....94

Grafico 11.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....95

Grafico 12.

Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	96
Grafico 13.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	97
Grafico 14.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	98
Grafico 15.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	99
Grafico 16.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	100
Grafico 17.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	101
Grafico 18.	
Encuestas realizadas a los deportistas de la ciudad de Milagro.....	102
Grafico 19.	
Las 5 fuerzas de Porte.....	116
Grafico 20.	
Organigrama.....	126

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.

Croquis de la empresa.....113

Figura 2.

Mapa satelital.....113

Figura 3.

Espacio físico.....132

Figura 4.

Análisis de la marcas a nivel mundial.....141

RESUMEN

La escases de tiendas de implementos y accesorios deportivos en la ciudad de Milagro da origen a un problema que es la poca inversión económica, una de las causas más comunes por el municipio de dicha ciudad no brinda propuestas atractivas. La falta de inversión en Milagro trae como consecuencia que su nivel económico se estanque y aumente el desempleo y la emigración.

Una tienda de implementos y accesorios deportivos ayudaría a los deportistas a no salir a otras ciudades a buscar dichos productos.

El tipo de investigación utilizada es la de campo y descriptiva las cuales nos permiten ver si los deportistas del cantón Milagro necesitan de una tienda de implementos y accesorios deportivos se la cuales identifican las necesidades, problemas, y características del mercado.

Las técnicas e instrumentos son la guía de observación y encuesta. El objetivo principal de este proyecto es la creación de una tienda de implementos y accesorios deportivos en la ciudad de Milagro, que ofrezca variedad de implementos deportivos tanto para deportes comunes y poco comunes; que sean de la mejor calidad, y que se preocupe por el bienestar de los deportistas. Este será un medio que permita un desarrollo económico y laboral en la ciudad de Milagro.

Palabras Claves:

Accesorios deportivos ,calentamiento, costo, comercio, clientes, consumidores exigentes, competitividad, Deportes, equipos básicos, demanda, ejercicio físico, Implementos deportivos, lesiones, mercado, presupuesto Tiendas deportivas, variedad.

ABSTRACT

The shortage of tools and accessories stores in the city sports Miracle gives rise to a problem that is little financial investment; one of the most common causes for the municipality of that city does not provide attractive proposals. The lack of investment in Milagro results in that stagnant economic level and increase unemployment and emigration.

Shop tools and sports accessories to help athletes stay off other cities to seek those products.

The type of research used is descriptive field and which allow us to see if Miracle Canton athletes need a pro shop and sporting accessories which identify the needs, problems, and market characteristics.

The techniques and instruments are guided observation and survey. The main objective of this project is to create a store of tools and sports equipment in the city of Milagro, which offers variety of sports equipment for both common and rare sports, which are of the highest quality, and who cares about the welfare of athletes. This is one means of economic development and employment in the city of Milagro.

Keywords:

Sports accessories, heating, cost, trade customers, consumers demanding, competitive, Sports, basic equipment, demand, exercise, Sportswear, injuries, market, budget sports shops, variety.

INTRODUCCIÓN

La idea de realizar un estudio de factibilidad que tendría la creación de una tienda de implementos y accesorios deportivos para deportes de diferentes disciplinas en la ciudad de Milagro nace porque está expandiéndose su población y existe escasez de tiendas que expendan estos productos, por esta razón los habitantes se ven obligados a viajar a otras ciudades en busca de estos productos exponiéndose a diferente riesgos y gastos.

En el capítulo uno se plantea el problema hoy en día las personas toman como factor principal el hacer deporte para el bienestar de la salud integral, y por ende tienen la necesidad de protegerse usando equipos adecuados para la práctica de deporte por lo tanto los costos son relevantes a la hora de elegir el equipo adecuado que sea de calidad y precios accesibles a la economía del cantón debido a que no se ha instalado un local especializado que garantice la variedad y satisfacción necesaria de los clientes dedicados a la práctica de deportes comunes y poco comunes.

Como objeto de estudio se tomara de los deportistas de la ciudad de Milagro. La sistematización del problema se basa en Bajo qué circunstancias la poca competitividad en el mercado de implementos deportivos hace que no haya consumidores exigentes al momento de una compra generando desinterés en los deportistas por la práctica deportiva.

En el capítulo dos que es el marco teórico, se hizo investigaciones en internet de los cuales se tomó conceptos básicos del entorno global de las tiendas, conceptos de lo que son el deporte ,la práctica deportiva, implementos y accesorios lo que es una tienda de implementos y accesorios deportivos, los permisos y requisitos necesarios para instalarla. En el capítulo tres que es el Marco metodológico, el tipo de investigación será no experimental será de tipo descriptiva, los instrumentos a utilizarse será la observación y encuesta. La muestra a encuestar serán los deportistas y personas que practican una disciplina deportiva de la ciudad de milagro

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

Hoy en día las personas toman como factor principal el hacer deporte para el bienestar de la salud integral, y por ende tienen la necesidad de protegerse usando equipos adecuados para la práctica de deporte.

Por lo tanto los costos son relevantes a la hora de elegir el equipo adecuado que sea de calidad y precios accesibles a la economía del cantón.

En el Cantón Milagro existe una problemática que es la falta de variedad en implementos deportivos debido a que no se ha instalado un local especializado para este tipo de negocios que garantice la variedad y satisfacción necesaria de los clientes dedicados a la práctica de deportes comunes y poco comunes.

La limitada competitividad en el mercado de implementos deportivos hace que el consumo se vea restringido y por ende el mismo deje de ser exigente al momento de realizar compras.

La escasa atención que se le da a la demanda de implementos deportivos hace que haya insatisfacción en las personas que practican deportes pocos comunes en el Cantón Milagro

La falta de información oportuna sobre los tipos, marcas y diseños afecta a los procesos de consumo de implementos deportivos en los habitantes del Cantón Milagro lo que hace que haya una deficiencia en las futuras compras.

El desplazarse hasta otras ciudades para adquirir implementos deportivos ocasiona a los consumidores estrés, incomodidad y desinterés, ya que muchas veces se exponen a constantes peligros que se presenta al momento de realizar una compra.

Esto es lo que se ha venido sucediendo durante mucho tiempo entre los deportistas haciendo que se desplacen mayormente hacia Guayaquil donde si encuentran tiendas especializadas pero que no siempre termina siendo una solución a sus necesidades de la práctica frecuente del deporte sino que también se presentan efectos des motivantes en ellos y por aquello la pérdida del interés por la práctica de deportes

1.1.2 Delimitación del problema

La investigación se realizara en Ecuador en la región Costa provincia del Guayas de la ciudad de Milagro sector “comercial” en el tiempo “2012- 2013”.

1.1.3 Formulación del problema.

¿Bajo qué aspectos la poca variedad de implementos deportivos disponibles en las tiendas del Cantón Milagro está generando el bajo interés en mercado deportivo.

1.1.4 Sistematización del problema

¿Bajo qué circunstancias la poca competitividad en el mercado de implementos deportivos hace que no haya consumidores exigentes al momento de una compra?

¿En qué medida la escasa atención a la demanda de implementos deportivos influye en los niveles de satisfacción en las personas que practican deportes poco comunes en el Cantón Milagro?

¿En qué forma la limitada información sobre los tipos, marcas y diseños afectaría a los procesos de consumo de implementos deportivos en los habitantes del Cantón Milagro?

¿De qué manera el desplazarse a otras ciudades para adquirir implementos deportivos comunes y poco comunes genera estrés desinterés e incomodidad en las personas que practican deporte?

1.1.5 Determinación del tema

“Estudio de las necesidades de equipos básicos e implementos deportivos para la seguridad en la práctica de las distintas disciplinas entre los deportistas del cantón Milagro”

1.2. OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo general de la investigación

Reconocer bajo qué aspectos la poca variedad de implementos deportivos disponibles en las tiendas del Cantón Milagro está generando bajo interés en el mercado deportivo.

1.2.2 Objetivos específicos

Estudiar como la poca competitividad en el mercado de implementos deportivos hace que no haya consumidores exigentes al momento de una compra.

Indagar cómo incide la atención a la demanda de implementos deportivos en los niveles de satisfacción en las personas que practican deportes pocos comunes en el Cantón Milagro.

Determinar la demanda a satisfacer, a través de estudios de mercado que permitan establecer estrategias basadas en información oportuna a los habitantes del Cantón Milagro.

Establecer de qué manera el desplazarse a otra ciudad para adquirir implementos deportivos genera estrés, desinterés e incomodidad en las personas que practican deporte.

1.3. JUSTIFICACIÓN

1.3.1 Justificación de la investigación

La incorrecta utilización de implementos deportivos, los índices elevados de lesiones frecuentes en deportistas.

Con la presente investigación se pretende entender como inciden los costos en el Cantón Milagro, debido al mercado variable en este sector empresarial, la misma que no brinda un servicio completo en lo que es implementos deportivos como los pueden ser las colchonetas, redes de fútbol volley, tenis, básquet, balones, malla de protección deportivas, pitos, cronómetros, chalecos, canastillas metálicas entre otras.

Hoy en día las personas se ven en motivados a hacer deporte para el bienestar de la salud integral y por ende tienen de protegerse usando equipos adecuados para la práctica de deporte.

La implementación de esta nueva empresa crea nuevas alternativas de trabajo las mismas que contribuirán a disminuir la tasa de migración existente en el país y proporcionar la generación de nuevas perspectivas de desarrollo de mercado, en busca de un mejor nivel de vida de sus trabajadores.

El Cantón Milagro es un mercado muy amplio que permitirá a la nueva empresa satisfacer necesidades y gustos de clientes que se encuentran insatisfechos con el hecho de movilizarse hasta otras ciudades para realizar la adquisición de los mismos.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes Históricos

El deporte y su Historia ¹

La célebre frase mens sana in corpore sano esta quiere decir el hecho de que el hombre perpetuamente ha sentido la necesidad de formar su cuerpo para así lograr un equilibrio anímico completo. En lo general se consideran deportes a todas las actividades de recreo o competitivas que requieren ciertas dosis de esfuerzo físico o de habilidad.

Estos deben practicarse tanto de forma individual como colectiva. En la antigüedad se consideraba deportes a los entretenimientos recreativos que se

¹ <http://e-historia.es/historia/la-practica-del-deporte-remontandonos-a-su-historia>

realizaban al aire libre, tal era la pesca o la caza, en contraposición a los juegos, competiciones atléticas organizadas de acuerdo con unas reglas determinadas.

Lo que la diferencia entre deportes y juegos es menos claro en la actualidad y ambos términos se usan con frecuencia de formas indistintas; se habla así de jugar al fútbol o al tenis.

Es cierto que el objeto primordial del deporte es la conservación o incremento de cualidades físicas como la rapidez, el movimiento o la fuerza.

El deporte más que todo ayuda a fomentar ciertas cualidades espirituales, como por ejemplo, el valor, la constancia y el sacrificio. No obstante, también resulta evidente que esta finalidad concreta toda actividad deportiva organizada en conseguir marca y los mejores resultados posibles en la realización de algún deporte o en derrotar a un oponente; de ahí la organización de campeonatos o certámenes deportivos que se celebran a cada cierto tiempo. Tal duelo hace que en el mundo moderno se haga dificultoso establecer los términos del deporte, dada la complejidad alcanzada por el término.

Historia.

En los deportes en su totalidad implican una actividad física, y puede suponerse que nacieron de habilidades básicas para la caza. Pero sin embargo, en cuanto formas de relación social, exhibición de la potencia y entretenimiento, surgieron como iba desarrollo de las civilizaciones. En las culturas más antiguas como la egipcia y la china conocían ya algunos deportes, pero estas actividades lograron su máximo desarrollo en Grecia.

Antigüedad clásica. Todos los juegos que se elogiaban en Grecia, los más famosos eran los Juegos Olímpicos que tenían lugar en Olimpia en honor al dios Zeus. Se los realizaba cada cuatro años y entraban en un lugar tan significativo en la vida del país y el tiempo se medía por la pausa entre ellos. Se realizaban las carreras a pie, los saltos de longitud, los lanzamientos de discos de jabalina y

la lucha. No se permitía la presencia de mujeres, ni siquiera de espectadoras. Lo que los vencedores recibían como su premio, simplemente era, una corona de laurel y eran considerados héroes.

Otro factor que influyó decisivamente en la historia del deporte fue la pelota. Egipcia, griegos, persas, romanos e indios americanos conocían de ella. Las primeras pelotas que se utilizaron fueron simples vejigas rellenas de aire. Pero así cuando se perfeccionaron las técnicas del trabajo en cuero fue más posible hacer pelotas en un amplio surtido de tamaños y formas. Tan pronto se reveló como lanzarlas más lejos y con mayor fuerza por medio de palos o bastones.

A lo que Grecia pasó a poder de Roma a mediados del siglo 2 a.C. y los Juegos Olímpicos dejaron pronto de tener importancia, hasta llegaron a ser prohibidos por el emperador Teodosio en el 393 d.C. Los romanos eran aficionados a los juegos, pero los acontecimientos atléticos ocupaban un lugar secundario.

El público lo que prefería ver era violencia, en especial la lucha. Estos juegos y competiciones tenían un carácter militar. La principal diferencia entre la actitud griega y la romana era que los festejos romanos se consideraban como ludí (juegos), mientras que los griegos, lo consideraban como agones (competiciones). Los griegos organizaban sus juegos para los atletas; los romanos para el público.

Prácticas deportivas desde la edad media al siglo XIX.

Después que tuvo lugar la caída del Imperio Romano, las prácticas deportivas sufrieron un enorme descenso. Durante la edad media se observó el cambio evidente entre las actividades de las clases altas y bajas. Mientras se dedicaban a desarrollar sus habilidades guerreras en torneos y combates, además de practicar la equitación y la caza, el pueblo ya no tenía gran afición por los juegos de pelota.

Pero vino el Renacimiento siguieron aumentando las mismas actividades deportivas. No obstante, se observó una suavización en la violencia de los torneos, acorde con las nuevas ideas humanistas

El deporte en el mundo moderno.

El deporte como tal como lo conocemos renació en Europa en el siglo 19. Tras creciente aglomeración urbana de las ciudades propició el deseo de realizar actividades físicas, y a la existencia de una población estable se hizo posible la creación de equipos y competiciones manejados por una reglamentación determinada y supeditados una serie de organizaciones locales o nacionales (sindicatos, comités).

Además Surgieron distintos deportes, unos por deseo de conservar el contacto con la naturaleza esquí, montañismo y otros a raíz de los inventos como la bicicleta y el automóvil.

Así con el avance en las comunicaciones, bien por ferrocarril, carretera o avión, favoreció también las corporaciones deportivas en el plano nacional e internacional.

El florecimiento de los Juegos Olímpicos llega en 1896 este impulsó en gran medida la competición internacional.

Su anfitrión fue un francés, el barón Pierre de Coubertin, que los renació con carácter aficionado y estableció la célebre frase “lo importante no es ganar, sino participar”.

Los Juegos Olímpicos se organizaron con un Comité Olímpico Internacional responsable de vigilar que el espíritu siguiera siendo el que inspiró su renacimiento y así promover el desarrollo del deporte. Además, todo país que deseaba participar en los Juegos Olímpicos debía poseer un comité olímpico nacional, cuyo objetivo era el desarrollar y promociones al movimiento olímpico y

los deportes de aficionados, y que había de ser completamente independiente y autónomo.

LOS ORÍGENES DE LA ACTIVIDAD DEPORTIVA²

En la prehistoria se dieron el primer ejercicio, concretamente en el paleolítico inferior con los movimientos involuntarios, los juegos y la caza, los cuales eran considerados como ejercicios corporales.

Mientras que en el Paleolítico Medio, aparecen las cuevas donde se realizan rituales basados en la danza y en los movimientos culturales con el fin de invocar a los dioses para que la caza sea mayor cantidad, por tanto al realizar un entrenamiento previo para ir a cazar, están realizando ejercicios físicos.

Para **Ulrich Popplow (1973) Tras la II Guerra Mundial** nos dice, el origen de la actividad deportiva se sitúa en el paleolítico medio con la danza cultural que se realizaba en las cuevas, porque para él los movimientos de ritmos inconscientes, los juegos y la caza son ejercicios corporales, de ahí que los identifique con *korper* (si cuerpo, no alma) donde el alma no se manifiesta, mientras que en la danza cultural, el alma se manifiesta, al igual que el cuerpo, por eso lo considera ejercicio físico que lo identifica con *leib* (si cuerpo, si alma)

Para **Lukas y Eichel (1973) Marxistas**, no existe el alma, por tanto sustituyen el término ejercicio físico, por ejercicio corporal y distinguen entre movimientos corporales involuntarios, comunes al hombre y al animal, de los ejercicios corporales de los que el hombre solo es capaz de hacer.

Para ellos no existe el alma, por tanto sustituyen el término ejercicio físico, por ejercicio corporal y distinguen entre movimientos corporales involuntarios, comunes al hombre y al animal, de los ejercicios corporales de los que el hombre sólo es capaz de hacer.

² Dimas Carrasco Bellido, David Carrasco Bellido (2011), Universidad Politécnica de Madrid, Instituto Nacional de Educación Física, historia general del deporte

Para ambos, la finalidad de los ejercicios corporales es política, mientras que en su evolución se realiza en tres estadios:

1. Danza relacionadas con la caza.
2. Aparición del arco y la flecha.
3. Aparición de armas de fuego.

Para **Carl Diem, (1882 – 1962)**, el origen del deporte es cultural, ya que las actividades deportivas vienen del culto a los muertos. El problema que se plantea Diem, es el hecho histórico de que el hombre relaciona las competiciones atléticas con un funeral, como se menciona en el Canto XXIII de la *Ilíada*, escrita por Homero, donde se describe un rito funerario vinculado a un muerto y dedicado a acciones deportivas.

Los historiadores del deporte americano, al estudiar el origen de los ejercicios físicos lo relacionan con la educación, ya que la educación desarrolla el cuerpo físico del individuo, la conciencia de grupo y la diversión del grupo, mediante ejercicios físicos muy fuertes y ritos de iniciación, los cuales, hacen que el individuo se sienta orgulloso de pertenecer a una colectividad de personas que ponen su fuerza a su servicio.

Para ellos, el ejercicio físico y ejercicio corporal es igual, ya que, ambos lo que hacen es partir la educación general, la cual, consiste en pasar unas pruebas que te pueden llevar a la muerte, y si las pasas se introduce en la sociedad como hombre.

Las primeras civilizaciones y el ejercicio físico

Mesopotamia

Mesopotamia es una llanura situada entre el Éufrates y el Tigris, que tiene fácil comunicación al ser una zona abierta, lo que ocasiona que se produzcan invasiones bélicas, originando la formación de un ejército e invasiones pacíficas, introduciendo el comercio.

En Mesopotamia, el deporte era realizado por los reyes, los cuales lo utilizaban como producto para venderlo en su propaganda política, ya que la imagen del deporte exhibía al hombre fuerte y alto, y así podían expulsar a todos sus enemigos.

Los deportes prácticos se realizaban en el agua, mediante los Mussuks (vejiga hinchada), los cuales permitían el desplazamiento de personas en el agua.

Egipto

Egipto es una zona cerrada, envuelta de desierto y de mar.

La estructura piramidal de Egipto estaba comandada por el faraón, quién tenía el poder sobre todo el Nilo y no utilizaba la caza de tiro con arco, donde mataba gran cantidad de enemigos y animales como instrumento político. Al faraón le seguían en el poder la familia y amigos de éste, quienes veían los espectáculos deportivos realizados por profesionales, que tenía mucha repercusión en la vida social, como la lucha entre barcazas o saltos acrobáticos realizados por equipos mixtos sobre un toro. Siguiendo en el poder estaban los sacerdotes, el ejército que no hace deporte, pero sí eliminan alimañas de los ríos, y por último, los esclavos.

Los espectáculos deportivos, al ser realizados por profesionales y no por el pueblo, no introducen la educación física si no la educación intelectual. Los deportes que se realizaban eran:

- Luchas entre barcazas por equipos.
- Saltos acrobáticos por equipos mixtos.
- Levantamiento de sacos de arena.
- Carrera de atletismo entre grupos de personas.
- Luchas con bastones y armaduras.

- La caza con boomerang.
- La natación no era actividad deportiva si no necesidad.

Teorías sobre el origen del deporte moderno³

Tal como se ha estudiado, en torno al origen del deporte moderno se han establecido diversos diseños donde, desde diferentes perspectivas de análisis, se exponen las posibles obras que, a juicio del autor correspondiente, pueden contribuir a explicar su aparición y desarrollo. Si bien tales causas tienen casi siempre que ver con las situaciones políticas, socioculturales y económicas que han diferenciado el desarrollo de Inglaterra en los últimos siglos, como podrá apreciarse más adelante las diferencias entre los planteamientos de los autores son notables, tanto a la hora de precisar a qué circunstancias concretas cabe atribuir el origen del deporte moderno, como a la de señalar qué grado de importancia ha de concederse a tales circunstancias.

Para iniciar, cabe discurrir la posición teórica adoptada por **Carl Diem (1962)**, para él los motivos que manifiestan la aparición del deporte moderno en Inglaterra deben sujetarse a las características típicas de sus habitantes.

En efecto lo que dice, este autor, a lo largo de la exposición que hace sobre el tema, alude a determinadas características del pueblo inglés, las cuales, desde su punto de vista, han intervenido directamente en el florecer del deporte moderno, un ejemplo, su carácter ambicioso, el agrado por las apuestas, la estimación e importancia otorgada a la fuerza física y a su demostración.

Para Diem el espíritu deportivo aparece a ser el motor que ha impulsado su inicio y desarrollo del deporte moderno, lo que ha dado lugar a la necesidad de unas reglas que han sido creadas y aceptadas universalmente sin modificaciones; a una organización del deporte donde se ha distinguido desde el principio entre las

³ Universidad Autónoma de Madrid, Roberto Velázquez Buendía, El deporte moderno. Consideraciones acerca de su génesis y de la evolución de su significado y funciones sociales

categorías de profesional y de amateur; a la imposición de reglas de entrenamiento; y, sobre todo, a una forma de entender la práctica y el espectáculo deportivo considerada con la expresión (fair-play) que requiere un aprendizaje moral y que va más allá de las cuestiones meramente técnicas, normativas o de organización.

Por el otro lado, los autores vinculan dicha exigencia ética a la necesidad social de frenar los excesos del comportamiento del pueblo inglés de finales del siglo XVII y principios del XVIII (**Gillet, 1971; Elías y Dunning, 1986**).

En cambio en el planteamiento de Carl Diem es tomado parcialmente por **Richard D. Mandell (1986)**, en la medida en que también se reconoció la propiedad inglesa en cuestiones tales como la creación por escrito de las reglas de juego fijas para distintos deportes, la formulación del concepto de "deporte amateur" y de la noción de "récord" deportivo, el desarrollo del trabajo en equipo y de la programación del entrenamiento.

Pero por parte de otro autor, Richard D. Mandell (1986) se aleja del planteamiento propuesto por Diem al descartar expresamente la idea de que las causas de la génesis y la relevancia que ha adquirido el deporte inglés puedan atribuirse a las características idiosincrásicas de los ingleses.

En la opinión de Mandell, la situación de aislamiento insular y la invasión normanda que tuvo lugar a principios del siglo XI determinó la imposición de una autoridad central completa que dio lugar, a lo largo de los siglos posteriores, a la existencia de ciudades abiertas, de clases aristocráticas, profesionales y comerciales con un sentido nacionalista antes que localista, de unas rupturas políticas menos severas que en Francia o Alemania, de una mayor movilidad social ascendente y descendente que en el continente, etc.

En este sentido lo que, Mandell (1986) indica que es posible que las mejores condiciones de vida que, en frecuente, disfrutaban tanto los grandes

terratenientes como los obreros y jornaleros, respecto a sus homólogos europeos, dieran lugar a una " explotación más lujuriosa del ocio y a una más libre experimentación de las formas de espectáculo y juego existentes en Europa".

Igualmente, este autor también apunta la idea de que las posibilidades de movilidad social, y el dinamismo comercial y financiero, fueron aspectos que también contribuyeron de manera importante en relación con la forma en que se fue desarrollando el deporte en Inglaterra.

A partir de esta perspectiva, Mandell (1986) considero que algunos aspectos como la capacidad de vislumbrar las posibilidades de éxito en operaciones razonables, o la tendencia a sopesar las distintas posibilidades de apostar y obtener beneficios a partir del conocimiento de los mercados comerciales, constituyen manifestaciones de la aparición progresiva de una nueva "actividad mental" a lo largo del siglo XVIII, que más tarde sería propiedad de la era industrial.

Según marca este autor (1986), dicha actitud tuvo su reflejo en aspectos tales como la aparición de la idea del récord deportivo como nítida apreciación del logro cuantificable, la búsqueda de formas determinadas de supremacía deportiva y de preparación metódica para conseguir tal supremacía como inversión en trabajo y tiempo para producir más y mejor, la realización de apuestas deportivas bajo criterios objetivos, racionales o "científicos", donde se sopesaban las posibilidades de éxito y de beneficio.

Por otra parte, como este mismo autor (1986:161), a pesar de que la orientación de los nuevos deportes giraba en torno a una reglamentación de la práctica cada vez más precisa y a un mayor control de la misma (tendencia que difuminaba su carácter lúdico y recreativo), a pesar del carácter social selectivo que inicialmente tuvieron los nuevos deportes, y a pesar de que la clase obrera se veía privada de la posibilidad de practicarlos por sus largas jornadas laborales (doce horas

diarias, durante seis días semanales), los nuevos deportes terminaron finalmente siendo abrazados prácticamente por todas las esferas y capas sociales, buscando en ellos dinero, fama y placer como participantes y diversión como espectadores.

Si, como acabamos de ver muy brevemente, Mandell desarrolla su explicación sobre la génesis y desarrollo del deporte moderno a partir de una perspectiva socio-económica,

Norbert Elias (1992) lo hace desde un punto de perspectiva socio-político, asociando las causas de su aparición a las características del proceso civilizador de la sociedad inglesa, y más concretamente, considerando la vinculación entre el desarrollo de la estructura de poder en la Inglaterra del siglo XVIII y el modo en que evolucionaban los pasatiempos tradicionales e iban incorporando las características de lo que hoy conocemos como deporte.

Básicamente, el diseño que expone y desarrolla Elías gira en torno a la idea de que la génesis y el desarrollo del deporte en Inglaterra durante el siglo XVIII fue parte integrante de la pacificación de las clases altas del país.

En este marco, Elías (1992) considera que la génesis del deporte moderno estuvo muy vinculada a causas socio genéticas que lo convirtieron en una representación mimética de combates o batallas físicas auto controladas, codificadas y reguladas por una serie de reglas que limitaban el uso de la violencia y prescribían el daño físico intencionado entre los contendientes. Por otra parte, según este autor, la escenografía deportiva propiciaba que su práctica o su contemplación despertara miméticamente emociones y tensiones asociadas a la excitación en otras situaciones de la vida más peligrosas o arriesgadas, lo que hizo del deporte una actividad con efectos catárticos y liberadores que contribuyó al proceso civilizador de la sociedad inglesa.

Cuando muchas de las prácticas deportivas se extendieron y pasaron a manos de las clases industriales urbanas, se mantuvo la orientación que las elites sociales habían dado a tales prácticas.

Jean-Marie Brohm (1993) rechaza rotundamente los planteamientos que consideran al deporte como una actividad transhistórica vinculada a los orígenes de la humanidad, y, por tanto, la idea de que el deporte tenga algo que ver con los ejercicios físicos de carácter lúdico, competitivo, ritual, utilitario o militar que se hayan podido practicar en la antigüedad.

Para este autor el deporte, como tal, es producto de una ruptura histórica que comienza en Inglaterra con el modo capitalista de producción industrial y que responde a las necesidades de dicho modo de producción.

Más concretamente, dicho autor sostiene la idea de que como deporte ha de entenderse exclusivamente el deporte moderno, constituido inicialmente como una "práctica de clase" cuyos orígenes deben situarse en Inglaterra, en el marco de la revolución industrial, y cuyo desarrollo debe vincularse al modo de producción capitalista.

En coherencia con este planteamiento, Brohm considera que los clubes y las federaciones deportivas se asemejan a entidades comerciales que compiten entre sí, que tienden a mercantilizar la figura del deportista, y que contribuyen a la promoción del espectáculo deportivo de masas, con la complicidad del aparato del Estado, con la finalidad de obtener beneficios económicos y políticos.

Del deporte amateur al deporte profesional

De acuerdo con lo expuesto hasta ahora, si por un lado puede aceptarse la idea de que en sus orígenes modernos la práctica de los nuevos deportes por las elites sociales ofrecía a los participantes y los espectadores sensaciones placenteras, catárticas, liberadoras, que hacían de dicha práctica una actividad valiosa en sí misma de gran aceptación, por otro lado también puede afirmarse

que desde esos mismos orígenes y de forma paralela tales prácticas deportivas fueron rápidamente instrumentadas por las mismas elites sociales que las crearon a partir de sus pasatiempos tradicionales en su propio beneficio.

Así, es muy posible que la inmediata percepción del gran valor intrínseco y aceptación que tenían los nuevos deportes tuviera mucho que ver con el gran apoyo que recibieron, con su multiplicación en nuevas formas deportivas, y con la gran difusión que se les dio por la clase dominante como medio de satisfacer sus propios intereses.

En efecto, como se ha señalado en el apartado anterior, la práctica deportiva pudo servir, desde sus comienzos, para fines ideológicos, económicos y políticos, no sólo por la distinción de clase que el carácter exclusivo de dicha práctica proporcionaba a las elites sociales, sino también en otros sentidos como, por ejemplo, contribuyendo a la pacificación social de Inglaterra y a la adopción de modos de conducta cívica necesarios para el progreso social y político (Elías, 1992), o cumpliendo una función de control y formación moral de los alumnos de las Publics Schools, destinados a formar en el futuro parte de la clase dirigente (Bourdieu, 1993; Barbero González, 1993).

Asimismo, también se ha de considerar la utilización que se hizo del deporte como medio para la inversión económica en un sentido recreativo o lucrativo, ya sea a través de la realización de apuestas o del patrocinio de los competidores por los premios o recompensas (Mandell, 151 y ss.; Elias y Dunnig, 1992:172, 262).

En este sentido puede decirse que tal utilización de la práctica deportiva supuso el primer paso hacia la evolución del deporte como espectáculo y hacia la profesionalización de los deportistas.

El comienzo de la industrialización en la sociedad inglesa y en otros países del continente, con todo lo que ella implicó a la larga mejora de las condiciones de

vida de los trabajadores, desarrollo urbano, multiplicación de los medios de transporte y comunicación, crecimiento demográfico, evolución y consolidación de los sistemas democráticos, aparición de nuevos valores sociales como eficiencia, productividad, competitividad, constituyó un hecho fundamental para la evolución del deporte en todos sus aspectos y para su expansión internacional.

Como señala **Eric Dunning (1992) historiador**, a finales del siglo XIX y principios del XX comenzó a tener lugar una creciente profesionalización de las prácticas deportivas, hecho que hasta entonces no había constituido una amenaza para la exclusividad con que se entendía y practicaba el deporte por las elites sociales.

Ello supuso el acceso a las mismas de personas de baja condición social, como organizadores, como jugadores y como espectadores, lo que dio lugar a la aparición de una ética del deporte de afición como ideología elaborada y definida.

Mediante tal ética se trataba de mantener formas de participación deportiva que fueran exclusivas de las clases dominantes, frente al pujante deporte profesional, cada vez con mayores apoyos y posibilidades económicas y financieras, más espectacular, más orientado hacia la búsqueda de sistemas y planes de entrenamiento que proporcionasen un mayor rendimiento, y con unos protagonistas muchos más motivados hacia el triunfo en los que predominaban otros valores más acordes con los propios de la sociedad industrial.

Esta concepción ideológica del deporte, como práctica amateur supuestamente repleta de valores morales (carácter, fuerza de voluntad, disciplina, respeto a las reglas), surge en sus comienzos, según señala Bordieu (1993), como parte de un "ideal moral" propio de las clases dominantes, y fue recogida, re conceptuada, replanteada y difundida internacionalmente por Pierre de Coubertin.

No obstante, este ambiente espectacular de que se dotó a los Juegos Olímpicos modernos casi desde sus comienzos, y el carácter de espectáculo internacional de masas que alcanzaron a partir de los Juegos de 1908 que tuvieron lugar en Londres, fue aprovechado rápidamente para satisfacer sus propios intereses por los políticos, funcionarios y empresarios con los que Coubertin negociaba para obtener las ayudas necesarias para la restauración y consolidación de los Juegos Olímpicos como manifestación deportiva internacional de carácter regular.

Las rivalidades nacionales y los intentos por demostrar una supremacía en dichos aspectos a través del espectáculo deportivo dieron lugar a que los gobiernos de los países participantes comenzasen una carrera por la obtención de medallas y trofeos que pusiesen de manifiesto tal superioridad, o al menos, la pertenencia al grupo de países más avanzados.

Posteriormente, la necesidad de victorias que acreditasen la superioridad política, cultural, económica e industrial llevó a los gobiernos al desarrollo de sistemas y de medios para la concesión de ayudas estatales de distinto tipo cada vez más importantes, tanto a los deportistas olímpicos como a las instituciones oficiales encargadas de organizar y supervisar su preparación.

Paralelamente, los cambios socioculturales y económicos que trajo consigo el desarrollo industrial propiciaron e impulsaron el desarrollo del deporte como profesión, que, como se ha expuesto anteriormente, hasta entonces había estado en manos de las elites sociales, como práctica de afición.

también debe tener en cuenta que dicha idoneidad del espectáculo deportivo para atraer y apasionar a las masas, junto con otros factores tales como el gran desarrollo que progresivamente iban adquiriendo los medios de transporte, la cada vez mayor influencia y presencia de los medios de comunicación en la vida de las personas, el aumento progresivo de la capacidad de consumo de la clase trabajadora, la creciente internacionalización y espectacularidad de los

enfrentamientos deportivos, constituyeron poderosos motivos que iban haciendo del espectáculo deportivo una actividad que ofrecía cada vez mayores posibilidades de éxito comercial, empresarial e industrial.

Por un lado, el éxito deportivo supone una forma de promoción social, de adquisición de fama, de prestigio y de enriquecimiento económico, lo que origina que una gran cantidad de individuos de clase social baja o media opte por dirigir sus esfuerzos en esta dirección de manera exclusiva y asumiendo los valores y hábitos de conducta necesarios para alcanzar el éxito.

El deportista profesional, como señala **Jean-Marie Brohm (1993)**, se convierte en un asalariado de su club y de firmas comerciales, supeditando su cotización en el "mercado deportivo" a su capacidad de proporcionar beneficios económicos o publicitarios a través de sus éxitos y a las leyes de la oferta y la demanda de dicho mercado.

En este sentido, el deportista profesional puede ser considerado, en su formación y en su posterior consolidación dentro de la sociedad industrial, como una inversión empresarial respaldada económicamente para proporcionarle tanto los mejores técnicos (entrenadores), como los últimos adelantos científicos y tecnológicos para su preparación y para que pueda disponer del mejor material deportivo- de la que se trata de extraer la mayor predisposición psicológica hacia el triunfo, especialmente a través de enormes salarios y de recompensas económicas extraordinarias (premios, primas).

Por otra parte, la consideración de los deportistas como representantes de intereses comerciales (empresas, industrias, clubes privados) o socio-políticos (ciudades, regiones, países) contradice intrínsecamente el espíritu atribuido al jugador amateur, que supuestamente impulsaba a éste a una práctica deportiva recreativa, desinteresada, ética, y motivada por el propio placer experimentado en la competición.

En otras palabras, según dicho autor, el juego deportivo se fue haciendo demasiado serio y fue desaparecido, en mayor o menor medida, el estado de ánimo propio de él, perdiendo el sentido de factor social fecundo que tuvo en otros tiempos, que hoy se lo conoce como deporte profesional.

2.1.2 Antecedentes Referenciales

La falta de aplicación de los implementos deportivos influye en el desarrollo físico⁴

Según el estudio realizada por Antonio Remigio Chávez Aguirre Graduados de la Universidad Técnica de Ambato, para cumplir con el su estudio para su tesis, menciona que se debería aplicar con mayor frecuencia los implementos deportivos en los estudiantes para desarrollar las capacidades físicas. Con la aplicación de los implementos deportivos se va a ampliar las destrezas y habilidades de los estudiantes.

Por lo que llegaron a la conclusión que se debe utilizar los implementos deportivos existentes en la institución para tener un mayor desarrollo en los estudiantes y que las niñas de la institución no conocen con claridad que son los implementos deportivos.

Los autores de este trabajo han recomendado, que debe existir un profesor de cultura física permanente en la institución para que vaya de la mano el desarrollo físico como lo intelectual.

Que se gestione a nivel del magisterio la obtención de un profesor de cultura física permanente, para beneficio de la institución como de las niñas.

Que se realice charlas de capacitación a las niñas como a los docentes sobre la importancia de los implementos deportivos.

⁴ Antonio Remigio Chávez Aguirre. (2010). licenciado en Ciencias de la Educación. la falta de aplicación de los implementos deportivos influye en el desarrollo físico de las niñas de la escuela pablo Arturo Suarez de la ciudad de baños en el periodo lectivo noviembre 2009-2010.Universidad Técnica de Ambato. Ambato- Ecuador

Que se motive a las niñas a la utilización de los implementos deportivos ya que son de beneficio en el desarrollo físico. Realizar torneos inter institucionales que vaya a crear el interés de las niñas la aplicación de los implementos deportivos.

Que se realice trabajos teóricos como prácticos con las niñas de la institución sobre los implementos deportivos en el desarrollo físico.

Que se realice guías didácticas que ayuden a la formación académica de los estudiantes.

Los implementos deportivos en la práctica de los deportes gimnásticos⁵

De acuerdo Rodríguez Velastegui Sofía Magdalena de la Universidad Técnica de Ambato en su investigación realizada en el Colegio María Natalia Vaca del cantón Ambato provincia de Tungurahua, han llegado a la conclusión que:

A criterio de los autores La inadecuada utilización de los implementos deportivos por los estudiantes en este colegió, provocan un bajo rendimiento y aprendizaje, ya que están en mal estado y no tienen el debido cuidado o protección que estos necesitan, por este motivo los estudiantes están propensos a sufrir lesiones al momento de ejecutar los ejercicios gimnásticos por la falta de confianza que producen estos implementos deportivos.

Que En el colegio “María Natalia Vaca” la deficiente enseñanza por parte del profesor de Cultura Física en el inter aprendizaje a la utilización del

⁵ Rodríguez Velastegui Sofía Magdalena,(2009,2010).Licenciada en Ciencias de la Educación, Mención Cultura Física. los implementos deportivos en la práctica de los deportes gimnásticos para la utilización de los estudiantes del colegio María Natalia vaca ubicada en la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua en el año lectivo 2009-2010, .Universidad Técnica de Ambato Ambato-Ecuador

implemento deportivo a sus estudiantes es la causa de que no aprendan y no pongan el interés necesario que requiere el deporte gimnástico por la falta de motivación y confianza a los estudiantes por parte del profesor provocando en ellos poco interés en este deporte.

También que en la institución educativa “María Natalia Vaca” no hay un mantenimiento y cuidado de la implementación deportiva por no tener un lugar específico para guardar los implementos deportivos, se evidencian por estar amontonados provocando el maltrato y deterioro de esta implementación, el jefe de área de Cultura Física entre sus funciones es evitar que la implementación deportiva se dañe y que por causa de esto los estudiantes sufran las consecuencias y no tengan un buen aprendizaje de los deportes gimnásticos.

Haciendo referencia a las conclusiones que cita el autor nos da las siguientes recomendaciones:

Que una adecuada implementación deportiva en el colegio “María Natalia Vaca”, evitaría a los estudiantes sufrir alguna clase de lesión al momento de ejecutar los ejercicios gimnásticos permitiéndoles recobrar su confianza para poder realizar sin ningún temor este tipo de deporte obteniendo óptimos resultados en su aprendizaje y en su rendimiento físico esto se realiza en un porcentaje un porcentaje del (40%) si a sufrido lesiones y un (60%) no ha tenido ningún tipo de lesión).

Que se realice una buena enseñanza, motivación y preparación por parte del profesor a la utilización de los implementos deportivos ayudaría al estudiante a un mejor aprendizaje, al poner más interés y poder hacer una buena ejecución del ejercicio gimnástico y a mejorar su rendimiento deportivo provocando que su confianza aumente, esto se cumple en poco porcentaje en el colegio “María Natalia Vaca”

Que en la institución educativa “María Natalia Vaca” se preocupa consiguiendo implementación deportiva adecuada y duradera para realizar los deportes gimnásticos, dando mantenimiento a los implementos que se encuentren en mejores condiciones para que esos sean utilizados por los profesores y estudiantes pero pueden mejorar y darle una mejor valoración a la implementación deportiva, teniendo un lugar específico con un espacio amplio y adecuado para poder ubicar la implementación deportiva evitando el maltrato y deterioro de esta implementación provocando también en los estudiantes el interés de cuidar la implementación deportiva y de realizar el deporte gimnástico con confianza y seguridad, teniendo en cuenta que lo nueva bodega para la implementación no es tan amplia pero ya se han comprometido en querer mejorar el estado y cuidado de los implemento.

¿Que son las lesiones Deportivas?⁶

“una lesión deportivas” son lesiones que ocurren durante la práctica de 1 deporte o durante el ejercicio físico.

Estas ocurren accidentalmente. Otras pueden ser el resultado de malas prácticas de entrenamiento o del uso inadecuado del equipo de entrenamiento. Algunas personas se lastiman cuando no están en buena condición física. En ciertos casos, las lesiones se deben a la falta o escasez de ejercicios de calentamiento o estiramiento antes de jugar o hacer ejercicio.

¿Cuál es la diferencia entre lesiones agudas y lesione crónicas?

Hay 2 tipos de lesiones deportivas: agudas y crónicas.

Las lesiones agudas ocurren inesperadamente mientras se está jugando o haciendo ejercicio.

⁶ Patología ortopédica y lesiones deportivas, STARKEY, CHAD; BROWN, SARA D.; RYAN, JEFFREY, año de edición 2012, edición 2, editorial panamericana.

Las lesiones agudas más frecuentes incluyen esquivas de tobillo, distensiones en la espalda y fracturas en las manos. Los síntomas de una lesión aguda incluyen:

- El dolor grave repentino
- Hinchazón
- No poder apoyarse en 1 pierna, rodilla, tobillo o pié
- Un brazo, codo, muñeca, mano o dedo que está muy adolorido
- Conflictos en el movimiento normal de una articulación
- Extrema debilidad en una pierna o un brazo
- Un hueso o una articulación que están visiblemente fuera de su sitio.

Las lesiones crónicas suceden después de practicar un deporte o hacer ejercicio por un largo tiempo.

Los síntomas de una lesión crónica incluyen:

- Dolor mientras está jugando
- Dolor mientras está forjando ejercicio
- Dolor leve incluso en reposo
- Hinchazón.

Causas de lesiones

Según starkey, chad; brown, sara d.; ryan, jeffrey

- Calentamiento previo insuficiente.
- Calentamiento posterior insuficiente.
- No hacer estiramientos antes y después del ejercicio.
- Sobre entrenamiento.
- Falta de reposo.
- Calzado incorrecto.
- Equipo inadecuado

¿Qué debes hacer si te lesionas durante la realización del ejercicio físico?⁷

Cuando empieces a forzar el cuerpo de nuevas maneras, las probabilidades de sufrir lesión aumentarán. No es posible prevenir completamente las lesiones, pero se puede minimizar los riesgos.

Si comprendes como trabaja tu cuerpo y lo entrenas bien es menos probable que sufras molestias, dolores, tensiones y esguinces.

¿Qué puedes hacer si te lesionas?

Las primeras 24 horas tras la lesión son las más críticas porque determinan el grado que alcanzara la lesión y cuanto tardara en recuperarse. Inmediatamente después de que tenga lugar la lesión se inflamara la zona: se pondrá roja, caliente y dolerá.

La intensidad de la inflamación varía según la lesión y es de hecho el inicio del proceso de recuperación, aunque el cuerpo tienda a reaccionar de manera exagerada. Lo primero que se debe hacer es disminuir el proceso de inflamación.

La manera más sencilla de recordar que hacer es el acrónico: hielo, compresión, elevación y reposo.

Hielo

Para ralentizar el metabolismo de los tejidos del área afectada, debe someterlas a una especie de “animación suspendida” con agua fría o un paquete de hielo. (Un paquete de verduras congeladas es ideal pero envuelto en un trapo, o te podrías arriesgar a quemarte).

Compresión

La diseminación de los fluidos que se acumulan como resultado de la hinchazón y las hemorragias puede disminuirse mediante la compresión.

⁷ Arnheim, D., Medicina deportiva, Fisioterapia y entrenamiento atlético, editorial España S.A.

La cualidad más sencilla de comprimir una lesión es una venda elástica. Debe ser agradable y no apretar demasiado o restringiría el fluido de sangre a la zona.

Elevación

Es aconsejable mantener la parte de su cuerpo lesionada elevada y bien sujeta para que los fluidos producidos por la hinchazón y las hemorragias puedan drenar bien. Conviene en particular, si la lesión es en una pierna , para que estos fluidos no se acumulen en el pie

Reposo

No se puede eliminar una lesión sin reposo. Aunque el dolor desaparezca, el daño en el tejido persiste.

Debe reposar un mínimo de 24 a 48 horas. Durante ese tiempo debe proteger la lesión de posibles daños, así que quizás necesite entablillar.

Muchas personas siguen entrenando aunque estén lesionados, creyendo que si se ponen una tobillera u otro tipo de venda están protegidos contra las lesiones. Esto no es una buena idea. Si llevas mucho tiempo lesionado una venda puede aislar el musculo dañado, permitiendo trabajar los que hay alrededor, pero en circunstancias normales el reposo es la mejor cura.

Toma en cuenta que si estas lesionado y sigue trabajando la hinchazón y la hemorragia puede aumentar y provocarle más problemas, por ultimo no olvides consultar a tu médico o a un fisioterapeuta.

2.1.3 Fundamentación Teórica

Actividad física

Platón (427-347 a.c.). Elaboró una teoría de la educación donde la Actividad Física tenía un lugar. En su obra “La República”, defiende que la formación inicial del individuo debía estar consagrada al desarrollo intelectual y al cultivo del areté

(espíritu que se tiene por sobresalir entre los demás), siempre en consonancia con la misión que por su condición o rango humano lo viniera determinada.

Esto se traducía en que los muchachos atenienses acudían al maestro de gimnasia con el fin de que su cuerpo sirviera mejor a su espíritu virtuoso e impedir que la flaqueza física le llevara a la cobardía.

Aunque la **real academia de la lengua española** define deporte “Actividad física, ejercida como juego o competición, cuya práctica supone entrenamiento y sujeción a normas.”, a la hora de la verdad se utiliza la denominación de deporte para muchas otras acciones. Lanzamos esta pregunta que continuación explicamos. ¿Es el ajedrez un deporte?, primero tendríamos que ver si el ajedrez es un actividad física.

Si continuamos con la definición de la RAE anterior “actividad física” tenemos dos acepciones interesantes.

La primera dice así:

“Conjunto de movimientos corporales que se realizan para mantener o mejorar la forma física.”

Y la segunda muy interesante porque explica la pregunta que hemos lanzado, dice así:

“Actividad destinada a adquirir, desarrollar o conservar una facultad o cualidad psíquica”

Englobando las definiciones me atrevo a decir (de forma temporal) que deporte es cualquier movimiento, conjunto de movimiento o pensamientos ejercidos dentro de un juego o de una competición cuya práctica supone entrenamiento y sujeción a normas

¿Pero que es juego?, como defina la RAE es la acción de jugar y jugar es “Hacer algo con alegría y con el solo fin de entretenerse o divertirse.”

¿Y que es competición?, con esta palabra la RAE no nos aclara mucho, inicialmente encontramos: “Competencia o rivalidad de quienes se disputan una misma cosa o la pretenden.” Y en competir encontramos: “Dicho de dos o más personas: Contender entre sí, aspirando unas y otras con empeño a una misma cosa.”, me pregunto si una persona no puede competir contra si mismo o contra una máquina, pero esto sería otro tema.

Al fin intentemos recapitular un poco con el concepto de deporte, que como vemos, cuanto más profundizamos más amplio se vuelve.

¿Qué es deporte?

El deporte es toda aquella actividad en la que se siguen un conjunto de reglas, con frecuencia llevada a cabo con afán competitivo. Como término solitario, el deporte se refiere normalmente a actividades en las cuales la capacidad física del competidor son la forma primordial para determinar el resultado (ganar o perder); por lo tanto, también se usa para incluir actividades donde otras capacidades externas o no directamente ligadas al físico del deportista son factores decisivos, como la agudeza mental o el equipamiento. (Wikipedia)

El término deporte, con el que en la actualidad nos referimos a algo tan claro y que evidencia un fenómeno sociocultural y educativo por todos conocidos, es una de las palabras más polémicas, además de ser uno de los términos más fascinante y complejo (Paredes, 2002).

Deporte significa “recreación, pasatiempo, placer, diversión o ejercicio físico, por lo común al aire libre”. Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia Española (1992:482)

El deporte es *“culto voluntario y habitual del intenso ejercicio muscular, apoyado en el deseo de progresar y que puede llegar hasta el riesgo”* Para Coubertin (1960), citado por Hernández Moreno (1994:14), restaurador de los Juegos Olímpicos Modernos en 1896.

“DEPORTE es aquella competición organizada que va desde el gran espectáculo hasta la competición de nivel modest.” (José María Cagigal 1985)

Parlebas (1981), citado por Hernández Moreno (1994:15) define el deporte como *“situación motriz de competición reglada e institucionalizada”* a la que el mismo

Hernández Moreno (1994:15 y 1996) añade el aspecto lúdico, quedando la definición de deporte de la siguiente manera: *“situación motriz de competición, reglada, de carácter lúdico e institucionalizada”*.

García Ferrando (1990:31), entiende que en todo deporte aparecen tres elementos esenciales definiéndolo como *“una actividad física e intelectual, humana, de naturaleza competitiva y gobernada por reglas institucionalizadas”*.

Sánchez Bañuelos (1992), al definir el término deporte, nos dice que este está relacionado con *“toda actividad física, que el individuo asume como esparcimiento y que suponga para él un cierto compromiso de superación de metas, compromiso que en un principio no es necesario que se establezca más que con uno mismo”*.

También destaca la elaborada por Romero Granados (2001: 17), quien dice que el deporte es *“cualquier actividad, organizada o no, que implique movimiento*

mediante el juego con objeto de superación o de victoria a título individual o de grupo”.

Castejón (2001: 17), aporta una nueva definición del deporte bastante amplia en la que tiene cabida cualquier disciplina deportiva: *“actividad física donde la persona elabora y manifiesta un conjunto de movimientos o un control voluntario de los movimientos, aprovechando sus características individuales y/o en cooperación con otro/ s, de manera que pueda competir consigo mismo, con el medio o contra otro/ s tratando de superar sus propios límites, asumiendo que existen unas normas que deben respetarse en todo momento y que también, en determinadas circunstancias, puede valerse de algún tipo de material para practicarlo”.*

La Carta Europea del Deporte (Unisport, 1992) define éste como *“todas las formas de actividades que, a través de una participación, organizada o no, tienen como objetivo la expresión o la mejora de la condición física o psíquica, el desarrollo de las relaciones sociales y la obtención de resultados en competición de todos los niveles”.*

Beneficios del deporte

Diez beneficios de practicar algún deporte según Dr. Alberto Cormillot⁸

Ejercitar con regularidad, practicar algún deporte o hacer actividad física nos ayuda a mantener la salud y prevenir las enfermedades, pero tiene también otras ventajas que van desde el control de peso, hasta mejoras en la autoestima pasando por la flexibilidad, la fuerza y el descanso.

Examina esta pequeña lista de beneficios que te proporciona el deporte y conseguirás motivos adicionales para mantenerte entrenando.

⁸ <http://www.puntofape.com/10-beneficios-de-practicar-algun-deporte-704/>

1. Un cuerpo más delgado

Si te mantienes dinámico físicamente te resultará más fácil bajar de peso y mantenerlo.

La actividad física es la clave para un peso saludable.

2. Un estilo de vida activo protege la salud

Acorta el riesgo de sufrir enfermedad cardíaca, presión arterial alta, niveles elevados de colesterol en sangre y algunos tipos de cáncer, se reducen mucho si dedicas treinta minutos por día a la actividad física, cuatro o más veces por semana.

3. Huesos más fuertes

Esto reduce el riesgo de sufrir fracturas y en última instancia baja el riesgo de osteoporosis.

4. Músculos más fuertes

Las actividades de fuerza, como levantar pesas o usar máquinas por lo menos dos veces por semana, auxilian al desarrollo muscular y a fortalecer el corazón.

5. Más resistencia

Cuando se tiene un buen estado físico, el cansancio es mínimo y también se tiene mayor energía durante el día.

6. Mejor estado de ánimo y sensación de bienestar

Muchos deportistas describen sensaciones de contento y mejor humor cuando se ejercitan con regularidad.

7. Disminuye el estrés y mejora el sueño

Permite una mayor relajación y una mínima tensión nerviosa lo que ayuda a dormir mejor.

8. Mejor coordinación y flexibilidad

El cuerpo se mueve con más elasticidad permitiendo un nivel más amplio de estiramiento o elongación.

9. Protección contra posibles lesiones

Al poseer mayor masa muscular y densidad ósea se poseen menos probabilidades de sufrir lesiones por caídas, golpes, etc

10. Sensación de juventud

Con más energía, vitalidad y control sobre movimientos y acciones en general se posee una permanente sensación de vitalidad y por tanto de juventud.

Nutrición y dietética deportiva ⁹

¿Qué es dietética Deportiva?

La dietética deportivas es la rama de la nutrición encargada de estudiar los requerimientos calórico y otros nutrientes para deportistas así como la de establecer una dieta adecuada tomando en cuenta hábitos alimentarios, edad, estado fisiológicos y estado nutricional del individuo.

Una adecuada alimentación, junto a un buen entrenamiento físico, mejoran el rendimiento deportivo.

⁹ rebeca Grynspan Flikier(2005).dietética deportiva.editorial de la universidad de costa rica.primera edición

La energía requerida para realizar movimientos musculares proviene de los ácidos grasos y glucos almacenados. Un deportista debe seguir un régimen alimenticio muy similar a cualquier persona pero con un mayor aporte de carbohidratos y proteínas y un menor consumo de grasas.

La dieta del deportista debe orientarse de acuerdo con la disciplina deportiva que practica, debe ser adecuada según la intensidad y frecuencia del entrenamiento, época del año, latitud geográfica, como también la talla, sexo y peso.

Carbohidratos: están en el azúcar, pan, pastas, cereales y féculas y son los suministradores de energía por excelencia.

Proteínas: contribuyen al buen estado de los músculos y a un mejor rendimiento físico. Se encuentran en carnes, huevos, leche, y quesos.

Evítalas poco antes de la competición.

Grasas: son fuente de energía y esenciales para la absorción de las vitaminas A, D, E y K.

Vitaminas y minerales: son muy importantes y la escasez puede producir enfermedades. Están especialmente en frutas y verduras. Los suplementos sólo deben tomarlos los atletas con deficiencias provocadas por dietas rigurosas.

Agua: la deshidratación ocasiona fatiga, disminuye el rendimiento y perjudica la circulación. Es muy importante beber al día 2-3 litros, antes, durante y después de los entrenamientos y competiciones. Por cada caloría consumida se necesita 1 ml. de agua.

¿Qué es una dieta óptima para el atleta?

La dita óptima para el deportista es la alimentación diaria que suple todo los nutrientes y energías necesarias del cuerpo.

La dieta es un factor importantísimo en la salud de los deportistas, ellos gastan grandes cantidades de energía, que varía según el deporte que practican, y por

consiguiente, necesitan una nutrición que sea capaz de suplir ese gasto energético.

Aunque se da por sentado que los deportistas profesionales saben muy bien cómo alimentarse, hay muchas personas que practican deportes para mantener una buena figura, para tener salud física o también mental.

Pero el deporte no puede ser sano si no es acompañado de una dieta adecuada, que permite un rendimiento óptimo y previene una fatiga prematura.

Al ejercitar sin tener una dieta óptimo, o "ideal" (por lo menos que tienda a esto), podemos estar sin saberlo consumiendo nuestra masa muscular, que tanto trabajo puede costarnos formar.

Si bien mencionamos que la dieta ideal dependerá del tipo de actividad que practiquemos, que puede variar en intensidad, la necesidad nutricional debe ser suplida principalmente por carbohidratos.

Ellos deben representar del 50% al 60% de las calorías que se consumen, ya que se gastan muy rápido al realizar ejercicios intensos y la falta de ellos lleva a una fatiga. Un 10% de nuestros carbohidratos deben ser simples, que lo aportan alimentos como frutas y azúcares.

Todo el resto de los carbohidratos deben ser complejos, que los aportan los cereales como el pan, el arroz, las pastas, los cereales de desayuno, etc., también las legumbres y las verduras.

Otra importante fuente de energía deben ser las proteínas, que deben representar del 10% al 15% de la dieta.

Es importante no exagerar el consumo de ellas debido a que pueden llevar a una acumulación de desechos tóxicos y pueden causar efectos nocivos en la salud de un deportista.

Para alguien que desea aumentar su musculatura, es esencial consumirlas luego del ejercicio, pero no se debe exagerar, para evitar problemas.

No hacen falta más de 2g por kilo de peso al día, con variaciones dependiendo del deporte que se practique (como por ejemplo en el caso del físico culturismo).

Fuentes de proteínas de calidad son los huevos, las carnes de pollo y pescado, los lácteos y la soya. También se puede consumir con moderación carnes rojas y frutos secos.

Nutrición deportiva ¹⁰

En la nutrición del deportista debemos tener en cuenta primordialmente la naturaleza del deporte que se practican ,ya que existen numerosas diferencias fisiológicas entre los 100m planos y la maratón, entre la gimnasia y un juego de pelota colectivo ; la duración de la prueba depende no solamente de la naturaleza del deporte , sino también de la repetición en las pruebas de series hay q considerar grandes desviaciones de intensidad entre el aficionado medio ,el de nivel más alto ,el profesional y el deportistas de muy alto nivel ; los factores ambientales son muchos, el calor, la humedad ,la altitud ,la estación (en el verano se elimina mal el calor) el lugar, el entorno, el nivel alcanzado ; la personalidad del deportista y las circunstancias.

Por esta razón es necesario hacer una clasificación nutritiva de la actividades deportivas de acuerdo a si duración e intensidad lo q nos das parámetros lógicos para determinar las necesidades o requerimientos calóricos y plásticos al elaborar las raciones adecuados para el deportista.

¿Qué es un nutriente?

Un nutriente es una sustancia orgánica que tiene efectos reguladores en el organismo o que puede ser usada para la formación de energía.

Los nutrientes son sustancias químicas contenidas en los alimentos que necesita le organismo mismo para realizar las funciones vitales.

¹⁰ Cecilia Malagon De García(2005) ,Nutrición y dietética deportiva ,2da edición, editorial kinesis

CLASIFICACION DE LAS ACTIVIDADES DEPORTIVAS

- **POR SU DURACIÓN**

Actividades deportivas de corta duración

Son aquellas que no requieren de una alimentación durante la competición por su índole se dividen en:

Deportes caracterizados por un esfuerzo breve

Esfuerzo único:

- atletismo masculino o femenino: 60m,80m, 100m ,200m, 400m 80m vallas, 400m vallas ;
- altos (de altura de longitud, salto triple); salto de pértiga ;
- anzamientos: peso ,jabalina, martillo, disco;
- patinaje: 500m,1000,y 1500;
- esquí alpino ,slalom ,descenso ,slalom gigante ;
- salto de esquí (nórdico); Sprint y análogos;
- ciclismo de pista : kilometro lanzado, kilometro parado.

Requerimiento energético y relaciones optimas de las distintas sustancias alimentación en los deportes de fuerza

Requerimiento de alimentación para la competencia

Cuadro # 1

Deporte	Kcal/ Kg	KJ/ Kg	Peso corporal(k g)	Requerimientos energéticos diarios (kcal)	kJ	Porcentaje de la energía total
Levantamiento de pesa	75	314	80	6600	27600	Hidratos de carbono 42%
Disciplina de lanzamiento	70	293	90	7000	29300	Proteínas 22%
Disciplinas de impulso	70	293	90	7000	29300	Grasas 36%

Esfuerzo repetidos:

- Halterofilia;
- Gimnasia(barras paralelas ,barra fija , potro ,movimiento en el suelo ,anillas
- Saltos lanzamientos en concursos, ciclismo en pista, prueba por eliminación.

Deportes caracterizados por un esfuerzo duradero

Esfuerzo único:

- marcha 10y 20 km ;
- Cross-country ;
- motocross;

- natación de fondo 1000 y 15000 m;
- ciclo-Cross, ciclismo en pista (persecución individual); ciclismo detrás del entrenador (una hora tras moto, 100km tras moto)
- carreras a pie, de medio fondo y de fondo : 800 m, 1000 m, milla, 1500 m, 3000m, 3000 obstáculos ;
- patinaje de fondo (5000 y 10000m) ;patinaje artístico ;equitación : competiciones (carreras de obstáculo, trote etc.)

Breves repetidores:

- carreras de automóviles,
- carreras de motos; carreras con motor fuera-borda; paracaidismo; remo, en sus diversas modalidades,
- canoa-kayak (ejercicios olímpicos).

Largos esfuerzos repetidores:

- Natación artística ;deportes combativos :
- luchas(greco-romana, francesa, bretona); judo, catch, karate, boxeo; tenis individuales y dobles ;bádminton ;decatlón ,pentatlón ;
- ciclismo en pista, medio fondo (mangas de 20 a 30km); esgrima (florete, espada y sable); equitación.

Requerimiento de alimentación

Cuadro # 2

Deporte	Kcal/ kg	KJ/ Kg	Peso corporal(kg)	Requerimientos energéticos diarios (kcal)	kJ	Porcentaje de la energía total
Boxeo	70	293	75	5000	24300	Hidratos de carbono 54%
Lucha	70	293	75	5800	24300	Proteínas 20%
Judo	70	293	75	5800	24300	Grasas 30%
Karate taekwondo						

Actividades deportivas de media duración

Se encuentran entre ellos los deportes de equipo; el periodo de descanso es utilizado para reponer las energías pérdidas durante el esfuerzo, pertenecen a este grupo , el futbol; balonmano ;balonvolea ;baloncesto ;wáter-polo.

Actividades deportivas de larga duración

Comprenden los deportes de fondo. Exigen indispensablemente, alimentación durante la competencia ;son entre otros : tejo o turmequé ; natación de gran fondo ; ciclismo en carretera ;alpinismo; la inmersión y la pesca submarina, espeología ;esquí de gran fondo (o raid con esquí) ; esquí nórdico (salvo el vuelo con esquí); regatas de yates y cruceros ;vuelo a vela o son motor ;raid hípicos ; ralléis automovilísticos ; canoa-kayak (deslizándose en ríos);golf ,tiro y juegos de bolo.

Las raciones en la dieta del deportista

Existen cinco tipos de raciones importantes en la dieta del deportista. Debido a la importancia que estas raciones suponen se estudiara cada una por separado

1.- Ración de Entrenamiento

Es la más importante; de ella depende la disposición del deportista para la competición. Durante el entrenamiento el deportista debe recibir una la alimentación que le permita desempeñarse idóneamente en su trabajo y la vez, guardar reservas para la competición.

En el entrenamiento se condiciona el organismo a soportar las exigencias de la competición.

Puede ser la misma para los atletas en buen estado de salud y en general , para todos los deportistas y debe en lo posible estructurarse para inducir la disposición física y anímica total (puesta en forma) , que permitirá al deportista ,estar por encima de otros competidores en un momento determinado.

2.- Ración de competición

Esta ración esta aplicada solamente en los deportistas de media y de larga duración que son los que permiten alimentarse durante la competición.

Va de acuerdo con el deporte y sus necesidades, por ejemplo en una prueba ciclística que se desarrolla en clima frio, deben darse suplementos de vitamina C para lograr la resistencia del organismo al frio.

Por el contrario, si es en clima cálido, debe darse una bebida con sal para evitar excesiva sudoración o en el desayuno dar una hamburguesa con buena sal.

La ración de competición debe suplir los estragos que hace el estrés, efecto de la competición, mejorar el rendimiento en el esfuerzo, evitar el descanso de la “puesta a punto” lograda en el entrenamiento; minimizar las reacciones de fatiga que se sienten durante el partido y fuera de él.

3.- La ración de descanso

Es utilizada para deportes que suponen un medio tiempo o descanso. Tienen por objeto:

Rehidratar

Se recomienda no excederse en el consumo de líquidos y que la bebida este a temperatura ambiente; lo conveniente es ingerir un octavo de litro por jugador es 125ml.

➤ **Recarga de Carbohidratos**

Para recuperar la glucosa que se ha gastado hasta el momento del partido y nivelar la curva de glicemia. Para esto debe utilizarse glucosa la cual pasa sin ninguna modificación al torrente sanguíneo, también se puede recomendar la fructosa.

La bebida debe proporcionar suficientes carbohidratos no solamente para mejorar las condiciones organolépticas de la bebida si no para mantener reservas endógenas de carbohidratos, y bajo las circunstancias mejor el ejercicio.

➤ Resalar y alcalinizar ,aportar potasio

Para compensar la pérdida de cloro, sodio y potasio por la sudoración, sobre todo en climas cálidos; para luchar con la acidosis que se presenta por los desechos del esfuerzo de la fatiga muscular y para ayudar al equilibrio electrónico.

La ración tiene como finalidad ofrecer una compensación de la “puesta a punto” y corregir eventuales trastornos metabólicos originados por la fatiga.

4.- La ración de espera

Esta se recomienda cuando el partido demora en empezar, el tiempo de espera aumenta el estrés y se van agotando las reservas de glucosa, razón por la cual debe darse ración de espera cada hora, teniendo en cuenta que la última toma, debe darse media hora antes de la competencia.

Se ha detectado en pruebas experimentadas con varios jugadores de diferentes disciplinas que el 80 de los que tomaron ración de espera, antes de la competencia, se sintieron menos fatigados al final de la misma.

La ración de espera lleva una aportación hídrica y azucarada; ejemplo posible de una ración de espera casera, es un octavo de litro de zumo tibio de frutas frescas, más 10g de levulosa o miel. Debe ingerirse hasta tres cuartos de litro antes de la competencia.

5.- La ración de recuperación

Después de cualquier competición, el organismo del deportistas ha sufrido un desgastes y sus metabolismo se hallan alterados además se han acumulado una serie de toxinas de fatiga.

Para recuperarse es indispensable reponer las reservas energéticas y eliminar los metabolismos de la fatiga. En la fase se sigue a la competición, se libera la tensión nerviosa y el ánimo dependerá del éxito o del fracaso que haya obtenido del deportista.

Los residuos metabólicos deben eliminarse, pues bloquean la continuidad de la actividad, así, por ejemplo la lactato muscular, inhibe la actividad enzimática y altera el proceso contráctil, impidiendo la continuación del ejercicio a intensidades elevadas.

La recuperación activa es el único método para reducir valores altos de lacta temía muscular, un ejemplo de recuperación activa puede ser pedaleo en un cicloergómetro a 60 rpm y 50 watios.

COMO SE DEBE ALIMENTARSE DESPUES DE LA PRUEBA

Debe ingerir agua mineral, preferiblemente con gas, (manantial) o simplemente agua con 1g de cloruro de sodio y 0,5 g de gluconato de potasio en un litro de agua. Posterior al baño o ducha, al masaje y a la oxigenación, debe darse un vaso de leche descremada; media hora antes de la comida que le corresponda, podrá ingerir de acuerdo con la intensidad de la sed, uno o dos vasos de agua, ligeramente mineralizada.

La primera comida después de la competición debe cumplir tres condiciones primordiales:

- Desintoxicación del organismo de las toxinas producidas por el esfuerzo.
- Debe ser rica en carbohidratos, para compensar las pérdidas sufridas con la actividad muscular y para sintetizar el glucógeno muscular, necesario para la próxima competencia.
- Debe reponer las proteínas y las vitaminas consumidas por el intenso esfuerzo, como también reemplazar los líquidos perdidos a través del sudor.

Es importante diferenciar la recuperación de los deportistas cuando la competencia tiene un día de duración o cuando efectúa en varios días consecutivos.

En el segundo caso; la última comida del día debe aprovecharse para la recuperación inmediata de reservas gastadas.

Terminada la competencia, 30 minutos a dos horas con previa hidratación se recomienda recargar con carbohidratos complejos y simples, por el esfuerzo, las enzimas no están en capacidad de trabajos muy fuertes.

Debe darse una comida abundante que puede componerse de: dos frutas frescas, una sopa de legumbres con fideo; ensalada cruda (lechuga tomate y raíces de soya) con aceite y limón, un huevo duro; carne asada (se puede reemplazar cada tercer día, por hígado) una porción de pasta de arroz o papas frutas pasas o dulce de plato.

Esta recomendación es considerada óptima en pruebas de ciclismo por etapas, en torneos de baloncesto o esgrima.

Por lo contrario cuando la prueba no dura más de un solo día y el organismo no tiene necesidad de materiales de reposición, debe sobre

todo liberarse al deportistas, de las toxinas de la fatiga ,debidas al esfuerzo que acaba de desarrollar.

La dieta debe ser poco abundante, en las 24 horas siguientes al esfuerzo; una dieta de 2300 a 2500 calorías es suficiente pues el apetito se disminuye por la fatiga y en la noche y el día siguiente a la prueba.

La primera comida debe ser ligera y de desintoxicación, puede ser conformada así: un plato de legumbres un poco salado (recuperar el sodio perdido) una porción de espagueti con queso o una porción de arroz blanco con mantequilla, o papas al horno; una ensalada verde con aceite y limón, huevo duro; frutas maduras y frutas pasas.

Al acostarse, un vaso de leche descremada.

Al día siguiente de la prueba, se sigue con la dieta de desintoxicación, con un desayuno ligero que puede ser:

- Café o té 2 o 3 terrones de azúcar, pan con mermelada.
- A la media mañana un vaso de jugo de fruta fresca.
- Al almuerzo, se pueden dar los mismos alimentos de la cena de desintoxicación que se dio el día anterior, a la merienda, puede darse un tazón de te azucarado o un vaso de jugo de frutas, o un vaso de agua mineral.
- A la comida, una fruta madura; un plato de sopa de legumbres; una porción de pollo o pescado al horno; zanahorias con mantequilla; una porción de queso; frutas pasas (uvas, ciruelas o dátiles).

A los dos días de la prueba darse cuatro comidas abundantes por ejemplo:

Desayuno: una taza de harina de cereales con leche y azucarada o miel; san duche de jamón, y huevo duro; tostada con miel o

mermelada, una taza de café o té azucarado. A la media mañana, de una o dos vasos de agua mineral sin gas.

Almuerzo: dos frutas cosechan, una hortaliza cruda (zanahoria o arveja); una porción de carne asada, una porción de pasta o arroz; una porción de queso de 30g.

Merienda: dos frutas maduras plato de sopa de verduras; pollo o pescado asado, una porción de pasta o papa arroz; 30g. De queso; compota de frutas; café o té azucarado.

Al acostarse, un vaso de agua mineral.

A partir del tercer día, se tomara la comida habitual del tiempo de entrenamiento.

OBJETIVOS DE LA NUTRICION ¹¹

Los beneficios de una dieta adecuada son más evidentes en el área de desempeño competitivo en la que las estrategias nutricionales ayudan a los deportistas a dar su mejor presentación reduciendo o retardando la aparición de los factores que de otra forma causaran fatiga.

Sin embargo los patrones de alimentación diaria son probablemente aun mas importantes porque ayudan a los deportistas a alcanzar la plataforma desde la cual se lanzaran a la competencia.

Los deportistas también deben alimentarse para permanecer con buena salud y para conseguir y mantener una contextura física óptima.

OBJETIVOS DE LA ALIMENTACION PARA EL ENTRENAMIENTO

¹¹ Lousie Burke PHD (2010). Nutrición en el deporte, departamento de nutrición del deporte instituto australiano del deporte, editorial panamericana 1era edición

OBJETIVO 1

Satisfacer las obligaciones de energía y nutrientes que se necesita para sostener un programa de entrenamiento.

OBJETIVO 2

Lograr y mantener una contextura física ideal para el tipo de evento de competición. Manejar el entrenamiento y la alimentación para conseguir un nivel de masa corporal, masa grasa y masa muscular que sea compatible con un buen estado de salud y un buen rendimiento.

OBJETIVO 3

Mejorar la adaptación y la recuperación entre sesiones de entrenamiento aportando todos los nutrientes relacionados con este proceso.

OBJETIVO 4 Y 5

Recuperar combustibles energéticos y rehidratantes durante cada sesión para tener un rendimiento óptimo en cada actividad. Experimentar y ensayar estrategias nutricionales para la competición de modo que las prácticas que sean beneficiosas puedan ser identificadas y finamente ajustadas.

OBJETIVO 6

Mantener un funcionamiento y una salud óptima cubriendo e aumento de necesidades de algunos nutrientes por el entrenamiento intenso.

OBJETIVO 7

Reducir el riesgo de enfermedad y lesiones durante los periodos de entrenamiento intenso, manteniendo un organismo saludable y un equilibrio energético adecuado y aportando los nutrientes que se considera que ayudan al funcionamiento del sistema inmunitario.

OBJETIVO 8

Tomar decisiones debidamente analizadas acerca de la utilización de suplementos y de comidas deportivas especiales que hayan demostrado mejorar el rendimiento deportivo o ayuden a cubrir las necesidades del entrenamiento.

OBJETIVOS 9 Y 10

Alimentarse para conservar la salud a largo plazo prestando atención a las pautas para una alimentación saludable.

OBJETIVOS DE LA ALIMENTACION PARA LA COMPETICION

OBJETIVO 1

En los deportes donde se compite en categorías divididas por peso, alcanzar el peso de la categoría con consecuencias mínimas sobre la salud y el rendimiento.

OBJETIVO 2

Abastecerse adecuadamente de combustibles energéticos antes de un evento consumiendo hidratos de carbono y disminuyendo el ejercicio durante los días previos de acuerdo con la importancia y duración del evento ; utilizar estrategias de carga de hidratos de

carbono cuando sea necesario antes de eventos de más de 90 o 120 minutos de duración.

OBJETIVO 3

Reponer al máximo los depósitos de hidratos de carbono con una comida o colación previa al evento de 1 a 4 a horas antes de la competencia

OBJETIVO 4

Mantener la hidratación en un nivel aceptable durante el evento, bebiendo cantidades adecuadas de líquidos antes y después de este, durante su transcurso.

OBJETIVO 5

Consumir hidratos de carbono durante eventos de 1 hora de duración o cuando se hayan agotado los depósitos corporales de hidratos de carbono.

OBJETIVO 6

Cubrir las necesidades de ingesta de líquidos y alimento antes del evento y duración este sin ocasionar trastornos o molestias gastrointestinales.

OBJETIVO 7

Favorecer la recuperación después del evento, particularmente durante competiciones en días seguidos como torneos por etapas.

OBJETIVO 8

Durante un programa de competición prolongado, asegúrese de que la alimentación en la competición no comprometa los objetivos de ingesta de energía total de nutrientes.

OBJETIVOS 9

Tomar decisiones debidamente analizadas sobre la utilización de suplementos y comidas deportivas especiales que han demostrado mejorar el rendimiento competitivo o cubrir las necesidades de la competición.

TIPOS DE DEPORTES

La enorme cantidad de deportes que existen nos permite clasificarlos según diversas categorías en función de sus cualidades, reglas y técnicas. Todos ellos podemos encontrarlos en alguna de las siguientes categorías:

Deportes Acuáticos

Natación, Natación en piscina, Natación en aguas abiertas, Natación sincronizada, Saltos, Waterpolo.

Deportes Aeronáuticos

Acrobacia aérea, Aeromodelismo, Modelismo espacial, Observación aérea, Paracaidismo, Paramotor, Parapente, Vuelo sin motor, Vuelo de cometas, Vuelo libre

Deportes de aventura

Se conoce como deporte de aventura a todo aquel deporte que conlleva, además de actividad física, una intensa actividad recreativa en el medio natural.

Deportes de deslizamiento

Esquí, patinaje

Deportes de equipo

Baloncesto en los Juegos Olímpicos, Balonmano en los Juegos Olímpicos, Fútbol en los Juegos Olímpicos, Hockey sobre hierba en los Juegos Olímpicos, Voleibol en los Juegos Olímpicos, Waterpolo en los Juegos Olímpicos.

Deportes de fuerza

Levantamiento de pesa, pulseo, atletismo de fuerza

Deportes de lucha

Lucha libre profesional, Artes marciales, Boxeo, Kickboxing, Artes marciales mixtas, Tai Chi Chuan

Deportes de montaña

Escalada, montañismo, Excursionismo, Bicicleta de montaña, Carrera de montaña
Ciclismo de montaña

Deportes de motor

Automovilismo, Circuitos de carreras, Motociclismo, Motonáutica

Deportes de pelota

Futbol, Bádminton, Balón prisionero, Béisbol, Baloncesto

Deportes de tiro

Tiro skeet., Tiro con arco o tiro al blanco, Tiro de hélice, Tiro deportivo, Tiro olímpico.

Deportes extremos

Apnea, Carving, Longboard, Motocross, Supercross, Freestyle

Deportes mentales

Ajedrez Backgammon

IMPLEMENTOS DEPORTIVOS

Los implementos deportivos son los objetos, prendas, aditamentos que necesita un deportista para realizar o practicar el deporte de su preferencia.

La utilización de implementos deportivos tiene gran importancia contiene la comodidad y el rendimiento del deportista teniendo en cuenta sus distintos sistemas anatómicos y fisiológicos.

ACCESORIOS DEPORTIVOS

Accesorio es aquello que es secundario, que va adjunto a lo principal.

El término hace reseña a los utensilios auxiliares que se utilizan para realizar un cierto trabajo o deporte que permiten un funcionamiento complementario

IMPLEMENTOS Y ACCESORIOS DEPORTIVOS

PARA EL FUTBOL

IMPLEMENTOS



BALONES

Los balones de futbol es un implemento de dicho deporte existen de diferente tamaños y tallas



GUANTES

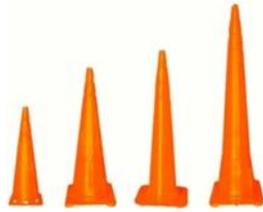
Es un implemento que utiliza el portero o guardameta especialmente para proteger las manos a la hora de jugar ,existen de diferentes tamaños, y materiales y marcas y diseños



ZAPATOS

Implementos que llevan los jugadores son de diferentes tallas indispensable para el futbol se los conoce como pupos estos se utilizan en canchas de césped.

ACCESORIOS



CONOS

Utilizados en los entrenamientos de futbol para la práctica de dominar el balón son de látex y de diferentes tamaños



ESTACAS FLUORESCENTES

Palo con punta en un extremo para clavarlo en la tierra, estos se utiliza en las canchas de futbol en las equinas existen de diferentes tamaños



PITOS

accesorio pequeño que produce un sonido muy agudo, este implemento lo utilizan los árbitros de futbol para declarar falta fin o comienzo de un encuentro deportivo



MAYAS Y ARCOS METALICOS

Accesorio que se utiliza en una cancha de futbol el arco metálico que mide 7,32 metros de largo y 2,44 de alto cerrado por la parte trasera por una red o maya tejidas por cabos pequeños



CANASTA PARA BALONES

Accesorio que se utiliza para guardar balones de toda clase existen de diferente tamaños son muy indispensable en las prácticas deportivas

PARA EL BASQUETBOL

IMPLEMENTOS



CAMISETAS

Un implemento muy importante en la disciplina de basquetbol mangas cortas para comodidad del jugador diferente tallas, diseños y marcas.



ZAPATOS

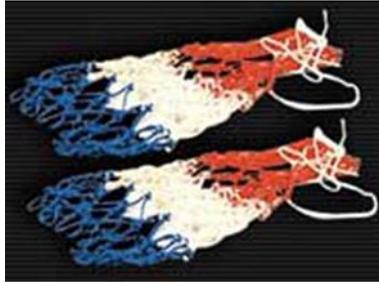
Implemento también del deportista de basquetbol diferentes tallas, diseños y marcas estos deben ser cómodos para el buen estado del jugador.



BALÓN

Implemento necesario para esta disciplina balones de diferentes portes de tamaño 5 hasta el 7.

ACCESORIOS



MAYA DE TABLERO

Accesorio que se utiliza en el tablero central son de cabos muy finos tejidos con un orificio en la parte baja.

TABLERO CENTRAL

El tablero de acero que se pone en el centro del tablero principal este va con la maya rodeado por la parte baja

TABLERO PRINCIPAL

El principal es de madera y en este va el tablero central acompañado de la maya accesorio muy importante en esta disciplina deportiva

PARA NATACIÓN

IMPLEMENTOS



LENTES DE NATACIÓN

Implemento que utiliza el nadador para proteger sus ojos del agua y poder nadar con seguridad existen de diferentes tamaños para niños y adultos.



TRAJE DE BAÑO

Implemento útil en la disciplina ya que este permite al nadador moverse tranquilamente debajo del agua es de caucho pegado al cuerpo esto evita lesiones tallas y diferentes.



GORROS

Implemento que se utiliza en la disciplina de nado largo o en competencia para proteger mayormente las orejas durante el nado

ACCESORIOS



Aletas acuáticas

Accesorio que se utiliza en lo que es buceo para poder impulsarse con mayor facilidad existen de diferentes tamaños y evita que se lesiones por movimientos bruscos en el pie.

PARA EL PATIENAJE

IMPLEMENTOS



Casco

Implemento necesario para el patinador evita las lesiones en la cabeza.



rodilleras

Este implemento ayuda a proteger al patinador de sufrir en una caída la fractura de unas rodillas.



Guantes

Necesario para la competición de mayor acrobacia estos protegen las manos.

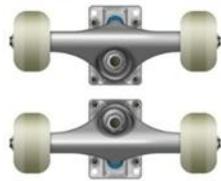


Patinetas

Implemento que se opta por tablas menores a 33 pulgadas (83cm) de longitud. Para otros usos, como por ejemplo estilo cruising, elige tablas de patinaje de 35 pulgadas de longitud (89cm). Patinadores más pequeños deberían elegir tablas más cortas para conseguir mejor control.

El ancho de la mayoría de las patinetas es entre 7.5 y 8.25 pulgadas (19-21cm).

ACCESORIOS



Truck(soport e de ruedas)

Accesorio de la patineta son la base que sostiene las ruedas y que va atornillado al palo. Los trucks también vienen de varias marcas, están hechos de aluminio y vienen compuestos por unos cauchos en la parte central que permiten la movilidad lateral de la patineta. Soporte de la rueda de hierro reforzado para el peso especificado de cada tabla, miden de 4.75 a 5.5 pulgadas



Ruedas

Accesorio importante en la tabla de patinaje están adjuntadas al truck de la patineta su tamaño, de 54 o 55 milímetros que no sean ni muy duras ni muy blandas.

PARA ATLETISMO Y GIMNASIA

IMPLEMENTOS

Brazalete para codo de tenista epitec fix



Producida en lo externo con materiales almohadillados de alta resistencia e internamente, con un alma de termoplástico moldeada y conformada, y con puntos de silicona que se adhieren por presión a la piel.

Fácilmente regulable mediante cincha de cierre y banda elástica.

Colores disponibles: Gris y verde

Efectos: Descarga, compresión y protección.

Prevención de lesiones deportivas y laborales.

Epicondilitis:(codo de tenista).

Epitrocleititis:(codo de golfista).

Colocación: Recomendamos colocar el brazaletes 3 cm. por debajo del epicondilo

Tallas: Universal

MUÑEQUERA VENDAJE PARA PREVENIR LESIONES NEOPRENO



Muñequera confeccionada en neopreno de 2 mm con capa externa de nylon e interior de polyester de suave toalla que absorbe el sudor.

Especial para vendaje con cierre velcro que permite su utilización tanto en mano derecha como

izquierda.

Colores disponibles: Azul y beige.

Efectos: Termo compresión y estabilización.

Indicaciones:

Inestabilidades leves.

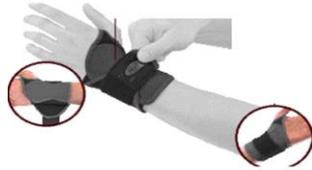
Prevención en deporte, Prevención laboral cuando se realicen movimientos repetitivos de la muñeca

Tallas : Universal

MUÑEQUERA Hg80 ESTABILIZADORA SIN LATEX NI NEOPRENO

Características:

Ortesis suave ligera fabricada en el tejido exclusivo de Mueller HidriCinn sin latex ni neopreno Incorpora dos juegos de flejes de acero flexibles en la Zona palmar y dorsal de la muñeca que supone doble sujeción.



ACCESORIOS



Colchoneta (gimnasia)

Accesorio para la gimnasia están hechas goma espuma de 20kg lona plástica súper resistente y lavable apertura superior con cierre miden 1m x 0,50 x 0,05 de alto, largo: 1 metro ancho: 0.50 cm alto: 0,05 cm



cuerda de salto (gimnasia)

Estos accesorios son muy útil en la gimnasia ya que ayudan a la salud y resistencia al practicar la gimnasia rítmica.



El cronómetro(Atletismo)

Accesorio que se utiliza en la disciplina de atletismo para medir el tiempo que transcurre en un entrenamiento



valla(Atletismo)

accesorio de atletismo estas para niños miden de 0,84 cm en el 80ml y para adultos si la distancia en hombres es de 110 mtrs la medida oficial es de 1.06 mtrs y Para mujeres sería 84 cm si hablamos de 400 mtrs con vallas en hombres sería 91 cm y en mujeres 76 cm.

LESIONES COMUNES EN EL DEPORTE¹²

EN EL BALONCESTO

- **Esguince de tobillo.**

El esguince o torcedura de tobillo generalmente ocurre cuando un jugador pisa a otro en el pie.

¹² STARKEY, CHAD; BROWN, SARA D.; RYAN, JEFFREY (2012) "Patología ortopédica y lesiones deportivas", 2da. Edición, Editorial panamericana.

En la mayoría de los casos, el tobillo se tuerce hacia dentro. Es normal sentir dolor en el bulto óseo de la parte externa del tobillo. Puede que se inflame o salga un moretón y el tobillo se sienta inestable. **Trate las torceduras con el siguiente método:** Reposo, Hielo, Compresión y Elevación (método R.I.C.E., por sus siglas en inglés).

- **Esguince de rodilla.**

Estos pueden ocurrir por frenar o cambiar de dirección repentinamente. También pueden ocurrir con o sin contacto físico entre jugadores. Podría sentir que la rodilla truena o se ha zafado y probablemente se sentirá inestable.

- **Moretones.**

Los moretones son causados por golpes directos o choques contra otro atleta. Trate los moretones con el método R.I.C.E. (**Reposo, Hielo, Compresión y Elevación**) Hacer ejercicios ligeros de estiramiento y usar las articulaciones de arriba y abajo del área lesionada, podría ayudar a prevenir dolor y rigidez.

- **Heridas en la cabeza y rostro.**

Estas heridas tienden a ocurrir por un golpe directo proveniente de otro jugador. Es fácil lesionarse los ojos, la boca, la barbilla y la nariz. Las heridas en la cabeza y el rostro tienden a sangrar mucho. Aplique presión directa en el área de la lesión para controlar la hemorragia. Si la herida tiene bordes irregulares, está hueca, profunda, ancha o no para de sangrar, es posible que requiera puntos.

En tal caso, vaya a la sala de emergencias de inmediato.

Antes de continuar el juego, los entrenadores y jugadores deben asegurarse de que los atuendos y áreas de juego estén bien limpios.

- **Lesiones musculares.**

Las lesiones musculares pueden ocurrir debido al uso repetitivo o falta de flexibilidad. En algunas de estas lesiones se nota inflamación, moretones y hasta hendidura en el músculo, Trate las lesiones musculares con el método R.I.C.E. Para lesiones menores debido al uso repetitivo también podría servir de ayuda hacer ejercicios de estiramiento no vigorosos.

EN EL FUTBOL

- **Esguinces**

“Lesiones en el tobillo, parte inferior de la pierna y rodilla son los esguinces más comunes y que se presenta con mayor frecuencia,” dice el doctor William O. Roberts, FACSM, un miembro de la barra de asesores de la USA Soccer Cup. "Después de los esguinces de tobillo, los esguinces de los ligamentos colaterales medios son los más comunes," dice Robert. Los movimientos pivótales y laterales del fútbol contribuyen a estas lesiones.

Un buen calentamiento y un cuidadoso estiramiento pueden ayudar a evitar algunos esguinces, dice Cheryl Reed, ATC, LAT, un ex jugador de fútbol universitario de la University of Vermont. Para evitar riesgos innecesarios, revise siempre la condición de la cancha antes de jugar. No juegue en canchas con hoyos, vidrios o piedras.

- **Torceduras**

Las torceduras musculares pueden ser causadas por Jalar su músculo demasiado hacia una dirección a la que no se quiere ir Contraer el músculo con fuerza contra la resistencia Contraer el músculo con dureza cuando éste no está listo.

"Las torceduras más comunes del músculos en el fútbol se presentan con los músculos de la ingle, tendones y cuádriceps," dice Reed.

Una torcedura de músculo no lo llevará a la sala de emergencia pero puede ser dolorosa y lo puede mantener fuera de la cancha por días o semanas.

Dice Reed que las torceduras se presentan frecuentemente en el fútbol debido al "constante movimiento de parar y avanzar o hacer un zancada más larga que los músculos no pueden manejar."

La buena flexibilidad puede disminuir el riesgo de torcedura muscular. "Siempre estírese bien después del calentamiento.

Enfóquese en estirar las áreas más susceptibles de torceduras, pero no descuide otras áreas," dice Reed. "Entre más flexible sea usted, menor será la posibilidad que se estire más allá de su capacidad y se dé un tirón o rasgue un músculo."

Reed dice que usar tacos bien puestos con sus apropiados clavos (clavos más largos en un pasto suave y clavos más cortos en pasto seco y difícil) puede ayudar a evitar torceduras.

En superficies especialmente duras, ella dice que tal vez quiera usar un zapato para césped sin clavos.

- **Fracturas**

La mayoría de las fracturas relacionadas con el fútbol también son de las extremidades bajas, de acuerdo con el doctor Jordan D. Metzler y el doctor Gary R. Fleischer, en su artículo de 1999 para el Journal of Pediatric Care.

Las fracturas con frecuencia se presentan como resultado del contacto, así que usar equipo de protección como espinilleras es extremadamente importante.

-

Lesiones de rodilla

"Las lesiones de la rodilla constituyen el tipo más común de lesiones en el fútbol." dicen Metzl y Fleischer.

El doctor Robert Leach, editor del American Journal of Sports Medicine, estima que el ligamento medio colateral, los meniscos y el ligamento cruzado anterior (ACL por sus siglas en inglés) son las partes de la rodilla que con más frecuencia son lesionadas en el fútbol.

"Muchas lesiones de rodilla, especialmente rupturas de ACL, se presentan a partir del contacto," dice Roberts.

Estas son con frecuencia el resultado de una carga excesiva en la articulación de la rodilla al detenerse de manera súbita, él explica. Es por eso que un calzado apropiado, las buenas condiciones del campo y un apropiado entrenamiento de fortalecimiento son las claves para la prevención.

Reed sugiere trabajar en los ligamentos, cuádriceps y reforzar las flexiones de cadera en la sala de pesas.

- **Lesiones de la cabeza**

De acuerdo con Metzl y Fletcher, las lesiones de cabeza, incluyendo las dentales, del ojo y del cerebro, constituyen cerca del 5% de los traumatismos por el fútbol.

Ellos explican que una lesión cercana en la cabeza es con frecuencia el resultado de un choque entre jugadores. "Las contusiones se presentan cuando los jugadores tratan de cabecear el balón, lo pierden y chocan uno con otro o con el poste de la portería," añade Roberts.

Debido a que ha existido cierta preocupación acerca de que repetidos cabezazos en el fútbol puedan ocasionar una lesión cerebral, Asken y Schwartz puntualizan que "el estudio más extenso a la fecha no sugiere que los cabezazos repetidos por sí mismos puedan causar daño neurológico a largo plazo."

Roberts explica que es importante cabecear el balón de una manera apropiada. Un estudio con jugadores de fútbol de elite en el Festival Olímpico de 1993 mostró que un cabezazo ejecutado apropiadamente no derivó en algún episodio de contusión.

Asken y Schwartz explican, "un cabezazo correcto involucra el uso del hueso frontal para hacer contacto con el balón, los músculos del cuello para restringir los movimientos de cabeza y los músculos de la parte inferior del cuerpo para poner el torso en línea con la cabeza y el cuello..."

Y siempre asegurarse de pegarle al balón; que el balón no le pegue a usted, dice Reed. Roberts recomienda trabajar en el refuerzo de los músculos de cuello usando ejercicios isométricos. Por ejemplo, use su mano para proporcionar resistencia contra su cabeza.

Luego use los músculos de su cuello para girar a la derecha, a la izquierda, hacia adelante y hacia atrás. Para proteger su boca y dientes, use un protector bucal adaptado.

EN LA NATACIÓN

Debido al enorme abanico de problemas que pueden afectar a un nadador, es importante que la comunicación entre el equipo médico, el entrenador y el deportista sea lo más fluida posible

- **El hombro del nadador"**

(El cual se produce sobre todo en los estilos crol y mariposa) es la lesión más frecuente en estos deportistas. Afecta a músculos y tendones y se debe a la reiteración en la brazada de una postura (el hombro se sitúa por encima de la cabeza) Del conjunto de alteraciones que están englobadas dentro del hombro del nadador (que pueden afectar al músculo deltoides, al bíceps largo y al subescapular, entre otros), la más frecuente es la tendinitis del supra espinoso, es decir, el tendón se inflama y provoca dolor y tensión muscular, contractura y llega, incluso, a limitar la movilidad articular.

El tendón supra espinoso soporta una fricción en cada brazada que produce un desgaste degenerativo.

Es importante que la entrada de la mano en el agua se haga lo más lejos posible del cuerpo hacia adelante y que el movimiento de rotación del tronco se sitúe entre los 70 y los 100 grados. Por otro lado, es necesario que el nadador respire sucesivamente por ambos lados de su cuerpo ya que, de lo contrario, un brazo penetra más profundamente que el otro en el agua.

El tratamiento del hombro del nadador puede requerir el descanso de la articulación, infiltración y, raramente, la cirugía para corregir la dolencia que se haya hecho crónica.

- **Rodilla del bracista**

(Estilo pecho). Una patada correcta en el estilo pecho requiere que las rodillas se flexionen y las tibias hagan una rotación externa.

Esta lesión suele producirse más por sobrecarga que por errores técnicos, aunque el nadador puede prevenirla procurando alinear las rodillas de tal manera que las piernas se separen la distancia justa que hay entre ambas caderas.

- **Tobillo y pie.**

La alteración que más afecta a los tobillos y a los pies de los nadadores es la tendinitis. Suele presentarse sobre todo entre los espaldistas y se debe a que en el pataleo, en el pie, se realiza una flexión plantar y un sobre uso de los tendones flexores en grado máximo.

El tratamiento de este problema es semejante al de cualquier otra tendinitis e incluye ejercicios de flexibilidad y descanso de la zona lesionada.

- **La espalda.**

Los mariposistas tienen su mayor debilidad en la zona lumbar. Estos deportistas suelen sufrir alteraciones vertebrales por espondilosis o por deformación de la curvatura de la columna. Muchos acaban padeciendo hiperlordosis lumbar.

Por otro lado, la postura que muchos nadadores adoptan en las salidas (muy arqueada) puede predisponer a sufrir problemas de espalda. Para evitar este problema, se deben fortalecer los abdominales y los músculos que sostienen la zona baja de la espalda.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

Actividad física:

Es una acción corporal a través del movimiento que, de manera general, puede tener una cierta intencionalidad o no; en el primer caso, la acción corporal se utiliza con finalidades-educativas, deportivas, recreativas, terapéuticas, utilitarias, etc.-, en el segundo caso, simplemente puede ser una actividad cotidiana del individuo”.

Aptitud física:

Es la capacidad que tiene el organismo humano, de efectuar diferentes actividades físicas en forma eficiente, retardando la aparición de la fatiga y disminuyendo el tiempo necesario para recuperarse luego de las actividades.

Accesorios

El término hace reseña a los utensilios auxiliares que se utilizan para realizar un cierto trabajo o deporte que permiten un funcionamiento complementario

Capacidad aeróbica:

Es la capacidad física que tiene el organismo humano que permite la realización de actividades físicas de larga duración (más de 4 minutos) y baja o mediana intensidad entre 120 y 170 pulsaciones por minuto.

Capacidad anaeróbica:

Es la capacidad del organismo humano que permite la realización de actividades físicas de corta duración (3 minutos) y de alta intensidad (entre 170 y 220 pulsaciones por minuto aproximadamente).

Calentamiento:

La preparación física y el entrenamiento racional, progresivo y completo, son premisas imprescindibles para el éxito en cualquier deporte.

Costo o coste.-

Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).

Cliente

Es el protagonista de la acción comercial. Dar una buena respuesta a sus demandas y resolver cualquier tipo de sugerencia o propuesta es imprescindible. El cliente es, por muchos motivos, la razón de existencia y garantía de futuro de la empresa.

Consumo

El término Consumo (del latín: cosumere que significa gastar o destruir) es la acción y efecto de consumir o gastar, bien sean productos, y otros géneros de vida efímera, o bienes y servicios, como la energía, entendiendo por consumir como el hecho de utilizar estos productos y servicios para satisfacer necesidades primarias y secundarias.

Deporte

El deporte es toda aquella actividad en la que se siguen un conjunto de reglas, con frecuencia llevada a cabo con afán competitivo.

Ejercicio físico

Actividad física planificada y estructurada, repetitiva y que tiene por finalidad el mantenimiento o la mejora de la forma física.

Flexibilidad muscular

Cuando puedas balancear tu cuerpo o estirarlo de una forma distinta.

Habilidad motriz:

Capacidad resultante de coordinar y subordinar entre sí, la acción de aspectos cualitativos del movimiento, en busca de una respuesta eficaz a los estímulos del medio.

Implementos deportivos

Los implementos deportivos son los objetos, prendas, aditamentos que necesita un deportista para realizar o practicar el deporte de su preferencia.

Iniciación deportiva:

Proceso de enseñanza-aprendizaje, seguido por el individuo para la adquisición del conocimiento y la capacidad de ejecución práctica de un deporte, desde que toma contacto con él hasta que es capaz de practicarlo con adecuación a su técnica, su táctica y su reglamento

Mercado.-

En el latín, y más exactamente en el término mercatus, es donde encontramos el origen etimológico de la palabra mercado que ahora nos ocupa. Un término este que es empleado con gran frecuencia en la sociedad actual para referirse a todo aquel sitio público en el que, en los días establecidos, se procede a comprar o vender diversos productos

Tienda deportiva

Establecimiento comercial en el que se vende al por menor cualquier tipo de producto de consumo para los diferentes deportes.

Presupuesto

El termino presupuesto es un plan integrado y coordinado que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.

Resistencia física:

Es la capacidad psicofísica del deportista para resistir a la fatiga.

2.3 HIPOTESIS Y VARIABLES**2.3.1 HIPOTESIS GENERAL**

Si no se amplía la variedad de Implementos para la realización de deportes en las tiendas del cantón Milagro entonces disminuirá el interés por los deporte.

2.3.2 HIPOTESIS PARTICULARES

- Si hubiera más competitividad en el mercado de implementos deportivos entonces habría clientes más exigentes.
- Si no existiera una escasa atención en la demanda de implementos deportivos en la ciudad de Milagro entonces no existiera bajos niveles de satisfacción en la personas que practicas deporte.
- Si hubiera más información sobre los tipos, marcas y diseños de implementos deportivos entonces habría un mayor nivel en compras.
- Si existiera un local especializado en la distribución de implementos deportivos para la práctica de deportes en la ciudad de milagro entonces los deportistas no se desplazarían a otras ciudades para la adquisición de los mismos.

2.3.3 DECLARACION DE VARIABLES

Cuadro # 3

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLES DEPENDIENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Implementos para la realización de deportes 	<ul style="list-style-type: none"> • interés por los deportes
<ul style="list-style-type: none"> • competitividad en el mercado de implementos deportivos 	<ul style="list-style-type: none"> • un cliente menos exigente
<ul style="list-style-type: none"> • atención a la demanda 	<ul style="list-style-type: none"> • satisfacción en las personas que practican deportes
<ul style="list-style-type: none"> • información sobre los tipos, marcas y diseños de implementos deportivos 	<ul style="list-style-type: none"> • bajos niveles de compras.
<ul style="list-style-type: none"> • falta de un local de distribución de implementos para la práctica de deportes en el Cantón Milagro 	<ul style="list-style-type: none"> • desplazamiento hasta otras ciudades para la adquisición de implementos deportivos

2.3.4 OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

Cuadro # 4

	VARIABLES	DEFINICIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTO
VI	Implementos para la realización de deportes	Los implementos deportivos son los objetos, prendas, aditamentos que necesita un deportista para realizar o practicar el deporte de su preferencia.	No. De implementos deportivos que necesita el deportista por disciplina deportiva	Encuesta Entrevista Sondeo Observación directa Focus Group Prueba de producto
VD	interés por los deportes	Provecho o bien buscado	No. Personas que practican deporte por cada 10	Encuesta Entrevista

			habitantes	
VI	competitividad en el mercado	Rivalidad u oposición entre dos o más personas que compiten con otras para conseguir un mismo fin	No. De tiendas de implementos deportivos	Observación directa
VD	un cliente menos exigente	Persona que utiliza los servicios de un profesional o de una empresa o que compra habitualmente en un comercio	No. De deportistas que compran implementos en las tiendas deportivas	Observación directa
VI	atención a la demanda	Cantidad de mercancías o servicios que los consumidores piden y están dispuestos a comprar	No. De implementos deportivos que venden las diferente tiendas deportivas	Observación directa
VD	satisfacción en las personas que practican deportes	Sentimiento de bienestar o placer que se tiene cuando se ha colmado un deseo o cubierto una necesidad Sentimiento de bienestar o placer que se tiene cuando se ha colmado un deseo o cubierto una necesidad	No. Personas que compran implementos deportivos para realizar deportes	Encuesta Entrevista
VI	información sobre los tipos, marcas y diseños de implementos	Actividad creativa que tiene por fin proyectar objetos, tipografías, logotipos, etc. para	Diseños marcas, y tipos que existen en el mercado deportivo	Observación directa

	deportivos	después fabricarlos.		
VD	Bajos niveles de compras.	Cosa que se obtiene a cambio de dinero, especialmente el conjunto de los comestibles que se adquieren para el consumo diario.	No. De personas que compran en las diferentes tiendas deportivas	Encuesta Entrevista
VI	local de distribución de implementos para la práctica de deportes	Es la manera en que se reparten los recursos materiales fruto de la actividad económica en los distintos estratos socio-económicos. En general, es independiente de cómo se obtengan las rentas, su reparto no es necesariamente igual, pues existe una desigualdad de ingreso.	No. De locales de implementos deportivos que existen en la ciudad de Milagro	Observación directa
VD	desplazamiento hasta otras ciudades para la adquisición de implementos deportivos	Sustitución de una persona en el cargo, puesto o lugar que ocupa	Precios y variedad que necesitan los deportistas	Encuesta Entrevista

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION Y PERSPECTIVA GENERAL

Para la realización del proyecto de investigación, se empleara varios aspectos que han sido seleccionados, los mismos que definiremos a continuación:

Investigación de campo

Las técnicas de ayuda que serán utilizadas para levantar la información son: las encuestas y entrevistas que se realizarán a los deportistas de la ciudad de Milagro las cuales nos van a ayudar a identificar, describir y precisar los motivos por el cual las personas tiene la necesidad de tener un local especializado en implementos y accesorios deportivos.

Investigación descriptiva

Para identificar el comportamiento, actitudes y reacciones de los deportistas de la ciudad de Milagro frente a las necesidad de contar con un local especializado en accesorios e implementos deportivos nos basaremos en la observación y recolección de datos, para así poder combinar ciertos criterios de clasificación que nos ayude a ordenar, agrupar y sistematizar los objetos involucrados en el estudio de nuestro problema.

Investigación cuantitativa

Es el procedimiento que utilizaremos para explicar eventos a través de una gran cantidad de datos. Si entendemos que la idea de las ciencias es poder explicar fenómenos a través de una relación causal, lo que pretende la investigación cuantitativa es determinar y explicar estas últimas a través de una recolección de grandes cantidades de datos que nos permitan fundamentar sólidamente nuestras hipótesis.

Investigación exploratoria

Para identificar la investigación utilizaremos estudios realizados en otras ciudades, países, La meta del estudio es describir su carácter excepcional que las teorías existentes son válidas en nuestra investigación recurriendo a libros y tesis ya realizadas con el fin de demostrar que el proyecto sea factible para la ciudad de Milagro.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 CARACTERISTICAS DE LA POBLACION

Nuestro universo de trabajo o población de estudio se lo determina en base al problema planteado, por lo que tomaremos la población de la ciudad de Milagro, en los que se va a observar el manejo y uso de los implementos deportivos.

Para lo que se va a emplear encuestas que nos ayuden a tener una visión más clara del problema.

3.2.2 DELIMITACION DE LA POBLACION

La correspondiente investigación se la va a realizar dentro de los parámetros de la ciudad de Milagro, por lo que recurriremos a escuelas de futbol, tae kwon do, Tennis Club, y personas que recurren hasta el Estadio de la ciudad para la práctica de deportes.

3.2.3 Tipo de Muestra

3.2.4 Tamaño de la muestra

Utilizaremos como referencia el tamaño de la muestra, el nivel de confianza, el margen de error, aplicamos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{z^2} + pq}$$

$$n = \frac{(166.634)(0.5)(0.5)}{\frac{(166.634-1)0.05^2}{1.96^2} + (0.5)(0.5)} \quad n = 383.28$$

N: 383 es nuestro tamaño de la muestra

DONDE:

n: tamaño de la muestra

N: tamaño de la población

p: posibilidad de que ocurra un evento, $p=0,5$

q: posibilidad de no ocurrencia de un evento, $q=0,5$

E: error, se considera el 5%; $E=0,05$

Z: nivel de confianza, que para el 95%, $Z=1,96$.

3.2.5 PROCESO DE SELECCIÓN

3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS

3.3.1 Métodos

Dos métodos teóricos se utilizarán: hipotético- deductivo y el analítico - sintético.

Mediante el método **hipotético- deductivo**, vamos a observar y analizar las respuestas a nuestra investigación, en la relación que tengan de acuerdo a las

hipótesis que hemos propuesto y su operacionalización, y así llegaremos a deducir las conclusiones y recomendaciones correspondientes.

A través del **método analítico – sintético**, se establece el estudio de los contenidos humanísticos del currículo en un análisis de la relación que presentan sobre la falta de interés en los implementos deportivos.

3.3.2 Técnicas

Las técnicas que vamos usar son:

La encuesta, nos permitirá especificar: la información de los deportistas con en que deportes practican y si usan implementos deportivos para su seguridad. La capacidad de comprender la problemática de los altos costos de los implementos deportivos en la ciudad de Milagro, el criterio que la comunidad tenga, nos ayudara a tener una visión más clara acerca del problema.

La Guía de observación, Es aquel instrumentos que nos ayudara a centrar nuestra atención sobre el problema la misma que nos facilitara saber cómo realizar y encuadrar nuestra investigación.

Por lo tanto es un referente para los diversos puntos de vistas

3.4 TRATAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACION

El tratamiento de la información de la presente investigación se realizará conforme a los siguientes procedimientos.

La descripción tabular la cual se lleva a cabo mediante la construcción de tablas.

La descripción gráfica, que requiere la elaboración de esquemas (diagramas circulares, gráfica de barra, histograma, ojivas, diagramas de dispersión), estos esquemas describe de una manera más objetiva la naturaleza de los datos.

En nuestro caso el ingreso del dato e información obtenida se hará utilizando el programa utilitario Microsoft Excel, mediante cuadros estadísticos, con frecuencias acumuladas y estadísticas, utilizando gráficos de pastel

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Los siguientes resultados son de la encuesta para saber la factibilidad para la instalación de una tienda deportiva en el cantón milagro que ofrezca variedad de implementos y accesorios para deportes comunes y poco comunes y dentro de sus resultados exponemos lo siguiente para que de aquí se desprendan las condiciones de nuestra propuesta para atender a este mercado que hemos analizado

Los resultados obtenidos, se han tabulado de forma ordenada, y en el análisis posterior se los presenta en cuadros estadísticos que permitan determinar a simple vista cada uno de los porcentajes de las opciones de respuestas escogidas por las personas encuestados finalmente estos resultados son analizados de acuerdo al criterio y razonamiento de los investigadores para posteriormente ser comparadas con las hipótesis planteadas al inicio de la investigación.

GENERO

Cuadro # 5

GENERO	H	199	52%	383
	M	184	48%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 1



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e interpretación: Podemos observar que un 48% del 50% son mujeres deportistas y 52% de los 49.6% son hombres que practican deportes

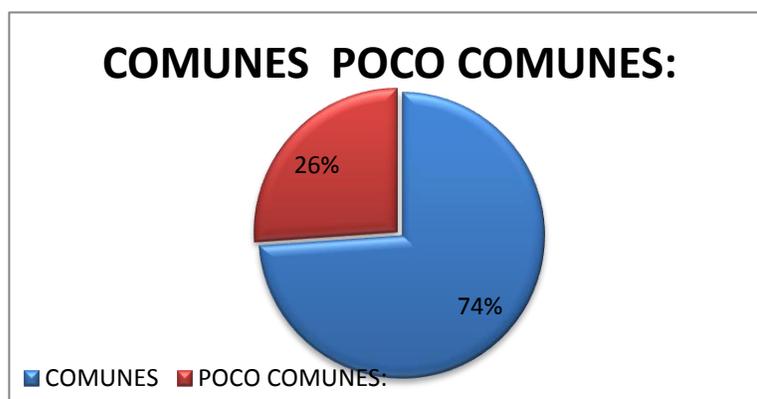
DEPORTE QUE PRACTICAN

Cuadro # 6

COMUN	283	74%	383
POCO COMUN:	100	26%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 2



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e interpretación:

Podemos observar que el 74% de los encuestados practican los deportes comunes como son Fútbol, básquet, indor, Atletismo, Ciclismo y el 26% practican los deportes poco comunes como son Natación, patinaje, karate, taiwando, tennis.

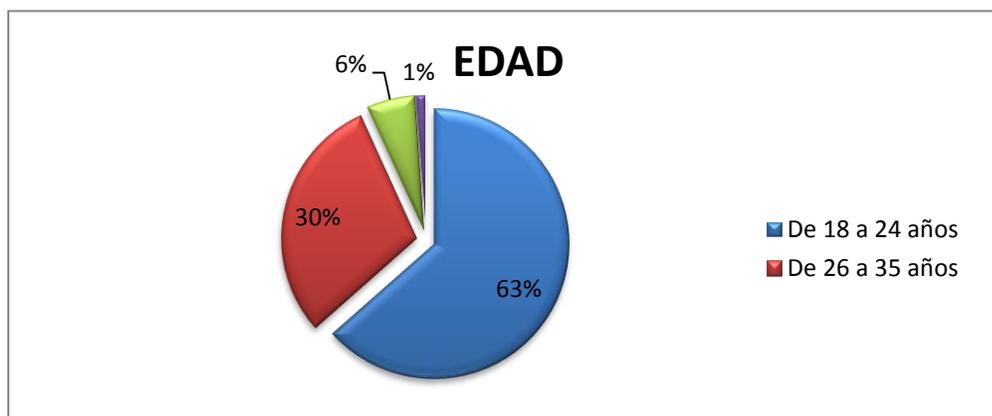
EDAD DE ENCUESTADOS

Cuadro # 7

OPCIONES DE RESPUESTA	FRECUENCIA	PROPORCION	TOTAL
De 18 a 24 años	243	63%	383
De 26 a 35 años	114	30%	
De 36 a 45 años	22	6%	
más de 45 años	4	1%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 3



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e interpretación:

Podemos observar que la edad de los encuestados en mayor cantidad a personas de 18 a 24 años de edad con un 63%, seguida de personas de 26 a 35 años que obtiene el 30%, mientras que personas de 36 a 45 años de edad se concentra en el 6%, y personas de más de 45 años tienen el 1% de los encuestados. Lo que nos lleva a indicar que la investigación está dirigida en vital importancia a personas del rango de 18 a 24 años y de 26 a 35 que obtienen un mayor porcentaje en la investigación

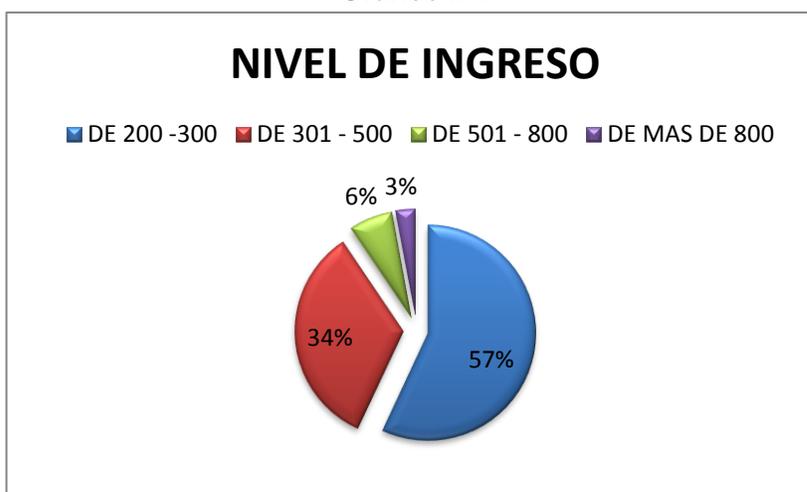
NIVEL DE INGRESOS DE LOS ENCUESTADOS

Cuadro # 8

OPCIONES DE RESPUESTA	FRECUENCIA	PROPORCION	TOTAL
DE 200 -300	218	57%	383
DE 301 – 500	129	34%	
DE 501 – 800	25	7%	
DE MAS DE 800	11	3%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 4



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e interpretación:

Observamos que las personas que tienen ingresos mensuales de 200 a 300 dólares tiene un gran porcentaje de la investigación es decir el 57% que nos indica que la mayoría de la población encuestada obtiene un nivel bajo de ingresos.

Mientras que personas que tienen ingresos mensuales entre 301 – 500 dólares tienen el 34% que es un término medio de ingresos, seguido de personas que tiene ingresos entre 501 – 800 son el 6% de población encuestada, y por otra parte personas que tiene ingresos mensuales de más de 800 apenas son el 3%.

Pregunta No. 1

¿Tendría usted el suficiente interés de ingresar a una tienda deportiva a buscar la Variedad de implementos para la práctica de su deporte favorito?

Objetivo:

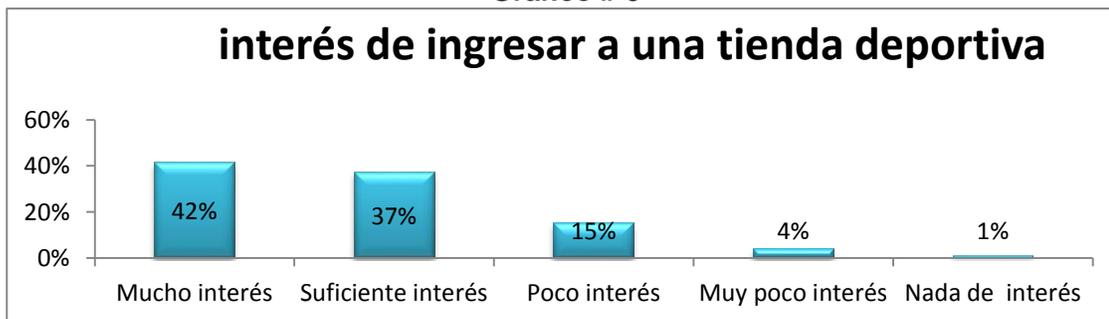
Conocer si al momento de la instalación de una tienda deportiva con la variedad suficiente, los deportistas tendrían un alto interés de ingresar a buscar su implemento de su deporte favorito.

Cuadro # 9

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Mucho interés	160	42%	383
Suficiente interés	143	37%	
Poco interés	59	15%	
Muy poco interés	16	4%	
Nada de interés	5	1%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 5



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Podemos observar que los datos obtenidos de la encuesta nos da que un 42% de los encuestados consideran que tienen mucho interés en ingresar a una tienda deportiva a buscar la variedad de implementos, mientras que el 37% tiene suficiente interés de ingresar a buscar variedad de implementos deportivos, un 15% poco interés, un 4% muy poco interés y solo un 1% tiene nada de interés.

Pregunta No. 2

¿En las tiendas deportivas del cantón Milagro encuentra usted todo lo que necesita para hacer su deporte favorito?

Objetivo:

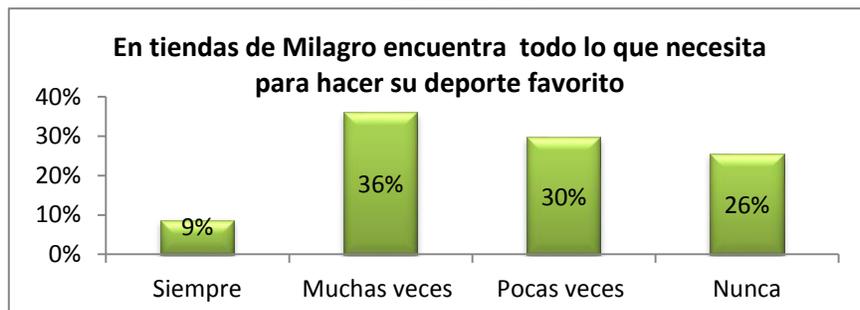
Saber si los deportistas del cantón Milagro satisfacen su necesidad de encontrar sus implementos deportivos adecuados, en aquellas tiendas para la práctica de su deporte favorito.

Cuadro # 10

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Siempre	33	9%	383
A veces	138	36%	
Pocas veces	114	30%	
Nunca	98	26%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 6



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Hemos observado que un 9% de los encuestados siempre encuentran lo que necesitan para hacer sus deportes favoritos, un 36% opinan que a veces se puede encontrar los implementos necesarios, un 30% pocas veces y el 26% que nunca. Podemos analizar que los deportistas no encuentran variedad en las pocas tiendas deportivas del cantón Milagro.

Pregunta No. 3

¿Cree usted que en Milagro existe la suficiente variedad de implementos deportivos para dar comodidad y disminuir lesiones en la práctica del deporte?

Objetivo:

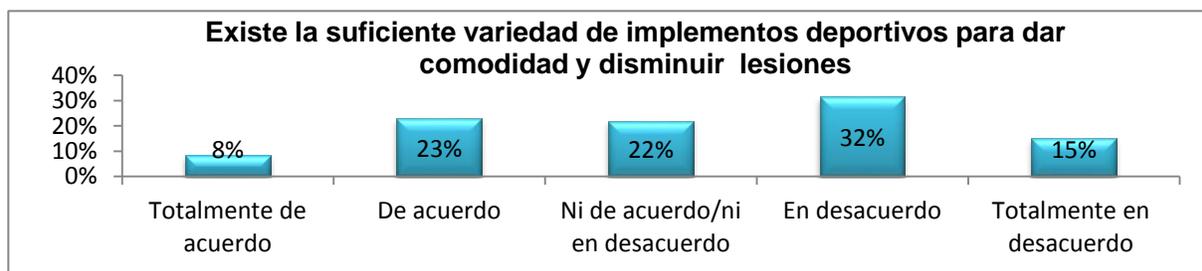
Conocer si en las tiendas deportivas existe suficiente variedad de los implementos deportivos para su correcto uso y así disminuir lesiones en deportistas.

Cuadro # 11

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Totalmente de acuerdo	32	8%	383
De acuerdo	88	23%	
Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	84	22%	
En desacuerdo	121	32%	
Totalmente en desacuerdo	58	15%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 7



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Como podemos observar. El 8% de la población encuestada estuvo de totalmente de acuerdo que existe suficiente variedad de implementos deportivos para disminuir lesiones, el 23% de acuerdo, el 22% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 32% en desacuerdo mientras que el 15% totalmente en desacuerdo.

El mayor porcentaje de la población, dice estar en desacuerdo que exista variedad de implementos deportivos para evitar lesiones y dar comodidad a los deportistas, así lo representa el 32%

Pregunta No. 4

¿Piensa usted que será necesario mejorar la competitividad en las tiendas de implementos deportivos en el cantón Milagro para crear consumidores mejor informados y especializados en cada tipos de deporte?

Objetivo:

Conocer la opinión de los deportistas si es necesario mejorar la competitividad brindando un servicio especializado como lo es, dar información sobre los beneficios de los implementos deportivos, para que le dé un uso adecuado a su implemento de su deportivo.

Cuadro # 12

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Totalmente de acuerdo	150	39%	383
De acuerdo	147	38%	
Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	69	18%	
En desacuerdo	15	4%	
Totalmente en desacuerdo	2	1%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 8



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Observamos con los datos obtenidos de la encuesta que el 39% está totalmente de acuerdo que se necesita mejorar la competitividad en las tiendas deportivas seguido del 38% que estuvo de acuerdo, mientras que el 18% ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4% en desacuerdo y por último el 1% totalmente en desacuerdo. Podemos observar que en las tiendas deportivas del cantón Milagro se necesita mejorar la competitividad, de acuerdo con las cifras mostradas en la investigación.

Pregunta No. 5

¿Cree usted que las tiendas deportivas que actualmente funcionan en el cantón Milagro se preocupan por la seguridad en la práctica de los deportes poco comunes?

Objetivo:

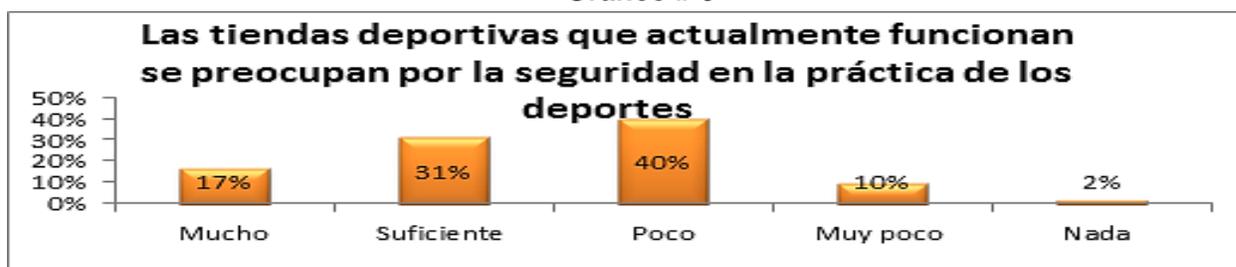
Conocer si las personas que practican deportes pocos comunes se sienten con la plena seguridad, que son orientados por las tiendas de los implementos deportivos, para cubrir la necesidad de seguridad y bienestar del deportista.

Cuadro #13

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Mucho	64	17%	383
Suficiente	120	31%	
Poco	154	40%	
Muy poco	37	10%	
Nada	8	2%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 9



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Observamos que con los datos obtenidos de la encuesta 17% de los encuestados opino que las tiendas deportivas se preocupan mucho por la seguridad en las prácticas deportivas, el 31% lo suficiente, el 40% opino que hay poco interés por parte de las tiendas deportivas en la seguridad de los deportistas, el 10% muy poco y el 2% nada. Podemos analizar que los deportistas opinan que hay poco interés en la seguridad de ellos a la hora de practicar un deporte.

Pregunta No. 6

¿Considera usted que los implementos y accesorios deportivos juegan un papel importante dentro de la práctica deportiva?

Objetivo:

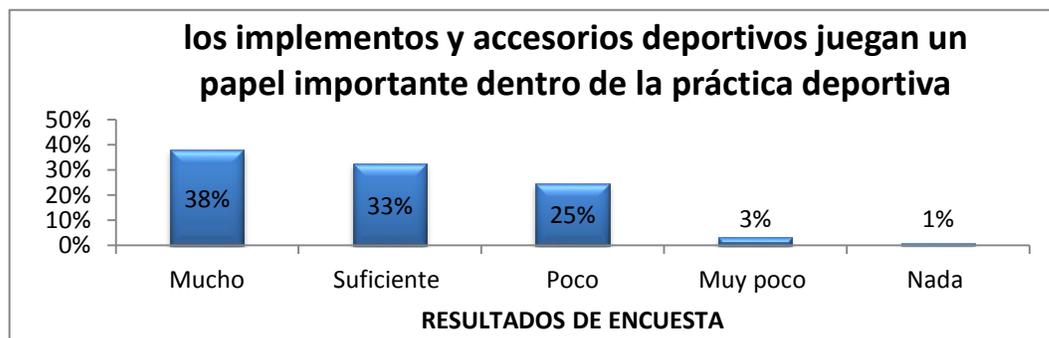
Saber qué grado de importancia le dan los deportistas a los implementos y accesorios y así brindar más opciones de implementos y accesorios debería tener una tienda deportiva.

Cuadro # 14

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Mucho	146	38%	383
Suficiente	125	33%	
Poco	95	25%	
Muy poco	13	3%	
Nada	4	1%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 10



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Podemos observar que los encuestados opinaron que los implementos y accesorio deportivos juegan un papel importante, el 38% opino que mucho, 33% los suficiente, el 25% opina que poco un 3% muy poco, mientras que el 1% opina que nada. Es decir un implemento o accesorio deportivo es de mucha importancia para los deportistas a la hora de realizar deportes.

Pregunta No. 7

¿Cree usted que necesita de más información sobre los tipos, marcas, modelos, de implementos deportivos para comprar lo que realmente necesita en su práctica deportiva?

Objetivo:

Conocer la necesidad de los deportistas, sobre las diferentes informaciones de sus implementos que utilizan en la práctica de su deporte para que a la hora de la compra se sienta satisfecho con el producto adquirido.

Cuadro # 15

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Totalmente de acuerdo	172	45%	383
De acuerdo	134	35%	
Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	64	17%	
En desacuerdo	11	3%	
Totalmente en desacuerdo	2	1%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 11



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Podemos observar que el 45% de los encuestados están totalmente de acuerdo que se necesita más información de tipos, modelos, marcas de implementos deportivos a la hora de comprar el 35% está de acuerdo, el 17% está ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 3% en desacuerdo y finalmente el 1% totalmente en desacuerdo. Podemos observar que un 45 % de los encuestados está totalmente de acuerdo que debería existir mayor información de los implementos deportivos a la hora de la compra.

Pregunta No. 8

¿Piensa que es indispensable un portal informático para que los deportistas conozcan de los implementos, sus beneficios, las marcas, los tipos y precios?

Objetivo:

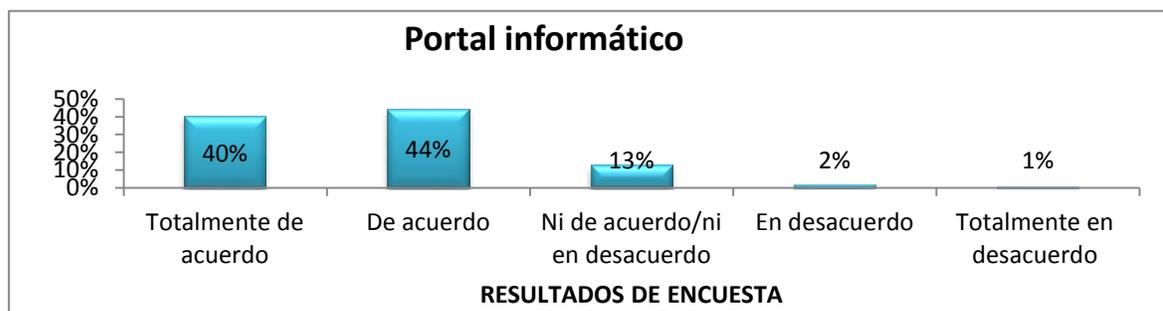
Saber que tan informados deberían estar los deportistas sobre sus implementos, y que tan aceptable sería esta opción del portal informático.

Cuadro # 16

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Totalmente de acuerdo	154	40%	383
De acuerdo	169	44%	
Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	50	13%	
En desacuerdo	7	2%	
Totalmente en desacuerdo	3	1%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 12



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Podemos observar que el 40% de los encuestados está totalmente de acuerdo que es indispensable un portal informático de implementos deportivos, por otra parte el 44% estuvo de acuerdo, el 13% ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 2% en desacuerdo, y el 1% totalmente en desacuerdo. Podemos analizar que un 80% de los encuestados está de acuerdo que exista un portal informativo sobre los beneficios, tipos, marcas, precios de los implementos deportivos.

Pregunta No. 9

¿Qué tan importante es para usted las marcas de sus implementos deportivos?

Objetivo:

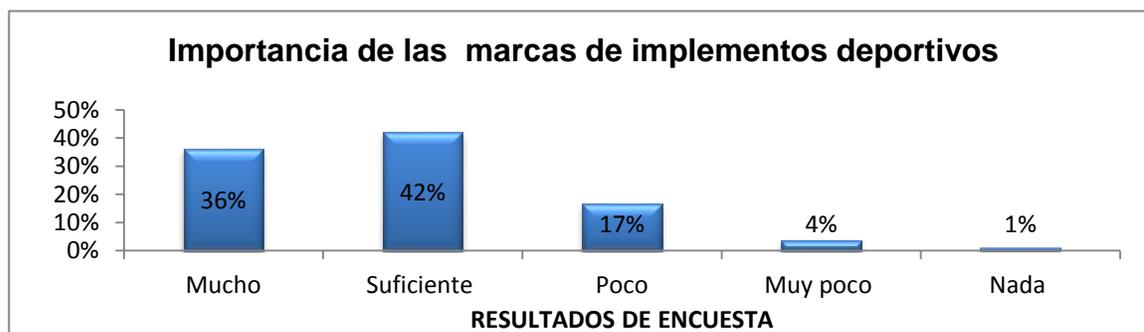
Conocer el grado de importancia que le dan los deportistas a las marcas de sus implementos deportivos, ya que se piensa que la marca define calidad

Cuadro # 17

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Mucho	139	36%	383
Suficiente	162	42%	
Poco	64	17%	
Muy poco	14	4%	
Nada	4	1%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 13



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Observamos que el 36% de los encuestados piensa que necesitan saber mucho acerca de la importancia de las marcas, el 42% suficiente, el 17% poco, mientras que el 4% muy poco y finalmente el 1% opina que nada. Observamos con los datos obtenidos que las marcas de los implementos es importante a la hora de escoger un implemento deportivo, para la práctica de su deporte favorito.

Pregunta No. 10

¿Cree usted que sería necesario que exista un nuevo local que ofrezca diferentes implementos deportivos dentro del cantón Milagro?

Objetivo:

Conocer el grado de acogida que tuviera la existencia de un local de implementos deportivos dentro del cantón Milagro.

Cuadro # 18

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Totalmente de acuerdo	173	45%	383
De acuerdo	139	36%	
Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	60	16%	
En desacuerdo	9	2%	
Totalmente en desacuerdo	2	1%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 14



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Podemos observar que el 45% está totalmente de acuerdo que exista un nuevo local de implemento deportivos en la ciudad de Milagro, el 36% está de acuerdo, el 16% ni de acuerdo ni desacuerdo, mientras que el 2% en desacuerdo, y por último el 1% totalmente en desacuerdo. Podemos observar que casi el 70% de los encuestados está de acuerdo que exista un local de implementos deportivos en la ciudad de Milagro.

Pregunta No. 11

¿Cree usted que si no se amplía la variedad de implementos en las tiendas deportivas entonces se disminuirá el interés por los deportes?

Objetivo:

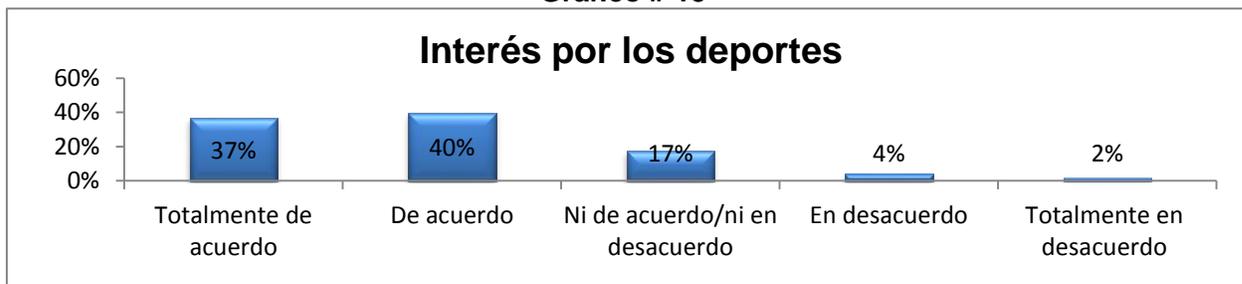
Conocer que tan importante es la variedad de los implementos deportivos para un deportista, y saber si es necesario brindar información sobre los implementos para fomentar en cierta forma el deporte y así aumentar el interés.

Cuadro # 19

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Totalmente de acuerdo	141	37%	383
De acuerdo	152	40%	
Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	66	17%	
En desacuerdo	17	4%	
Totalmente en desacuerdo	7	2%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 15



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Podemos observar que el 37% está totalmente de acuerdo que si no se amplía la variedad de implementos en las tiendas deportivas se disminuirá el interés por los deportes, el 40% opina que está de acuerdo, el 17% ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 4% está en desacuerdo y por último el 2% totalmente en desacuerdo. Analizamos que la variedad de implementos influye en el interés de los deportistas para la práctica de los mismos.

Pregunta No. 12

¿Cree usted que si se da una escasa atención en la demanda de implementos deportivos en la ciudad de Milagro entonces se provocarían bajos niveles de satisfacción?

Objetivo:

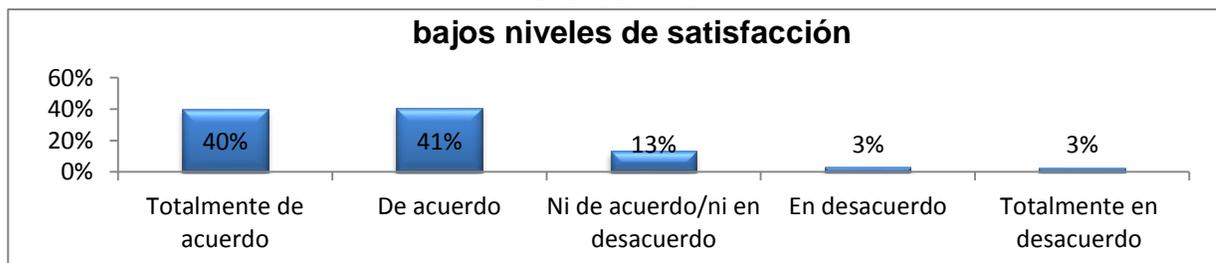
Conocer si el mercado deportivo está satisfecho con el servicio de las tiendas deportivas que actualmente funcionan en el cantón Milagro, y saber si se brinda una atención adecuada.

Cuadro #20

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Totalmente de acuerdo	154	40%	383
De acuerdo	156	41%	
Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	51	13%	
En desacuerdo	12	3%	
Totalmente en desacuerdo	10	3%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 16



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Podemos observar que el 40% está totalmente de acuerdo que si hay una escasa atención en la demanda disminuye los niveles de satisfacción en los deportistas, el 41% está de acuerdo, el 13% ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 3% en desacuerdo, otro 3% en totalmente en desacuerdo. Observamos con los datos obtenidos que se debe mejorar la demanda de implementos deportivos en la ciudad de Milagro.

Pregunta No. 13

¿Cree usted que si hubiera una amplia información sobre los tipos, marcas, y diseños de implementos deportivos entonces aumentara los niveles de compra?

Objetivo:

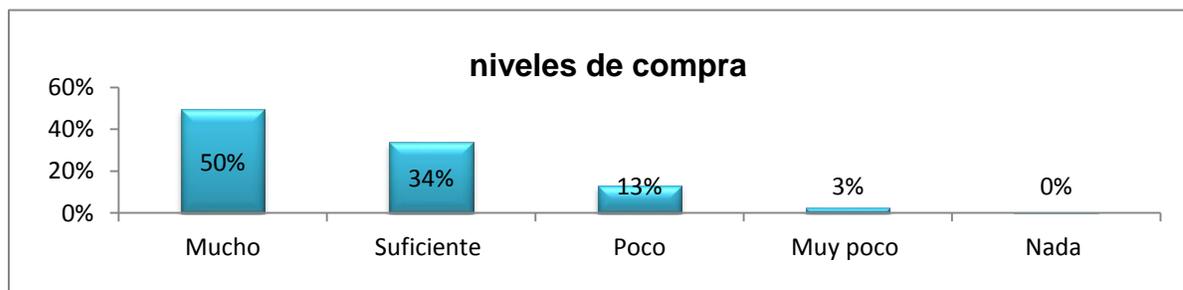
Averiguar si existiera una un lugar donde se brinde completa información acerca de los implementos deportivos surja el interés de compra

Cuadro # 21

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Mucho	191	50%	383
Suficiente	130	34%	
Poco	51	13%	
Muy poco	10	3%	
Nada	1	0%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 17



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Podemos observar que el gran porcentaje de la población encuestada como el 50% opina que tiene que ver mucho que se informe más sobre los tipos, marcas, y diseños de implementos deportivos para aumentar los niveles de compra, el 35% opino que suficiente, el 13% opina que poco, el 3% muy poco y 0% nada. Como nos podemos dar cuenta la gran mayoría de los encuestados opinan que si hubiera más información sobre los tipos marcas diseños de implementos deportivos aumentarían los niveles de compra.

Pregunta No. 14

¿Cree usted que si existiera un local especializado en implementos para la práctica de deportes en la ciudad de Milagro entonces los deportistas no se desplazarían a otras ciudades?

Objetivo:

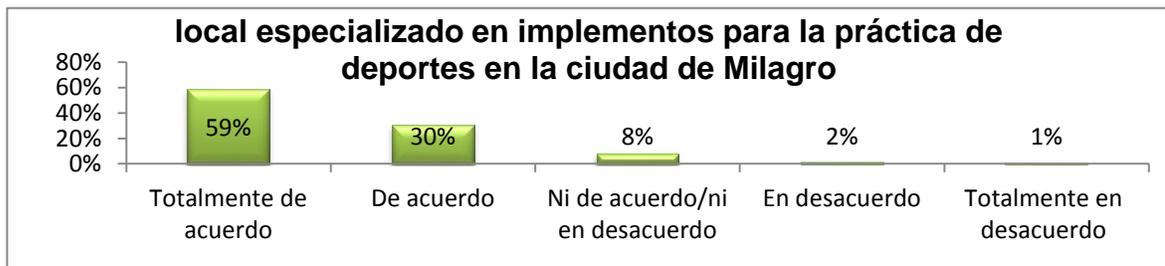
Investigar si la adecuación de un local especializado en implementos deportivos que brinde los servicios necesarios, para que los deportistas del cantón Milagro no se vean obligados a desplazarse a otras ciudades para cubrir esta necesidad.

Cuadro # 22

Opciones de respuesta	Frecuencia	Proporción	Total encuestados
Totalmente de acuerdo	225	59%	383
De acuerdo	116	30%	
Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	32	8%	
En desacuerdo	6	2%	
Totalmente en desacuerdo	4	1%	

Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Grafico # 18



Elaborado por: Sarmiento y Ruiz

Análisis e Interpretación:

Podemos observar que el 59% está totalmente de acuerdo que exista un local especializado en implementos deportivos, el 30% opino que están de acuerdo, el 8% ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 2% en desacuerdo y el 1% totalmente en desacuerdo. Analizamos con los datos obtenidos, que los deportistas están en su mayoría de acuerdo que exista un local especializado en implementos deportivos para no desplazarse hacia otras ciudades en busca de los mismos

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

Este análisis se lo hace de acuerdo a las preguntas de la encuestas lo que hace es relacionar las preguntas entre sí para así poder entender más el problema que se está estudiando y así poder leer y entender a fondo la necesidad de los encuestados

Cuadro # 23

		¿Cree usted que si existiera un local especializado en implementos para la práctica de deportes en la ciudad de Milagro entonces los deportistas no se desplazarían a otras ciudades?				
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo/ ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
¿Tendría usted el suficiente interés de ingresar a una tienda deportiva a buscar la Variedad de implementos para la práctica de su deporte favorito?	Mucho interés	108	40	10	1	1
	Suficiente interés	77	54	11	1	0
	Poco interés	34	13	9	2	1
	Muy poco interés	5	5	2	2	2
	Nada de interés	1	4	0	0	0
		225	116	32	6	4

Análisis: podemos observar que 108 personas encuestadas tendrían mucho interés de ingresar a una tienda deportiva si existiera un local especializado en implementos para practicar su deporte favorito y no desplazarse hacia otras ciudades, para conseguir los mismos. 77 encuestados tienen el suficiente interés de ingresar a una tienda deportiva a buscar variedad de implementos deportivos si existiera un local especializado de los mismos para no desplazarse hacia otras ciudades. Podemos analizar que si debería existir un local especializado en implementos deportivos para que el deportista tenga el suficiente interés de ingresar a una tienda deportiva en la ciudad de Milagro.

Cuadro # 24

		¿Considera usted que los implementos y accesorios deportivos juegan un papel importante dentro de la práctica deportiva?				
		Mucho	Suficiente	Poco	Muy poco	Nada
genero	H	82	70	3	43	1
	M	64	55	10	52	3
		146	125	13	95	4

Análisis: observamos que 82 encuestados hombres opinan que mucho tiene que ver los implementos y accesorios en la práctica deportiva, y 64 mujeres encuestadas opinan que los implementos juegan un papel importante. Es decir que los encuestados hombres opinaron que los implementos y accesorios son muy importantes en su práctica deportiva.

Cuadro # 25

		¿En las tiendas deportivas del cantón Milagro encuentra usted todo lo que necesita para hacer su deporte favorito?			
		Siempre	A veces	Pocas veces	Nunca
TIPO DE DEPORTE	COMUNES	24	110	83	66
	POCO COMUNES	9	28	31	32
		33	138	114	98

Análisis: podemos observar que 110 personas que practican deportes comunes como Fútbol, básquet, indor, Atletismo, Ciclismo opinan que a veces encuentran en las tiendas deportivas de Milagro lo que necesitan y 32 encuestados que practican deportes poco comunes como Natación, patinaje, karate, taiwando, tennis respondieron que nunca encuentran los implementos necesarios para su práctica deportiva.

Cuadro # 26

		EDAD			
		De 18 a 24 años	De 26 a 35 años	De 36 a 45 años	más de 45 años
TIPO DE DEPORTE	COMUNES	194	77	9	3
	POCO COMUNES	49	37	13	1
		243	114	22	4

Análisis : observamos que 194 personas que practican los deportes comunes como Fútbol, básquet, indor, Atletismo, Ciclismo son de 18 a 24 años de edad y 49 encuestados que practican los deportes poco comunes como Natación, patinaje, karate, taiwando, tennis son de 18 a 24 años.

Cuadro # 27

		¿Cree usted que sería necesario que exista un nuevo local que ofrezca diferentes implementos deportivos dentro del cantón Milagro?				
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
NIVEL DE INGRESO	DE 200 -300	100	77	34	7	0
	DE 200 -300	56	50	21	1	1
	DE 200 -300	10	9	5	1	0
	DE 200 -300	7	3	0	0	1
		173	139	60	9	2

Análisis: podemos observar que 100 personas encuestadas que su nivel de ingreso es de 200 a 300 dólares están totalmente de acuerdo que exista un nuevo local que ofrezca variedad de implementos deportivos en el cantón Milagro.

Cuadro # 28

		¿Cree usted que si hubiera una amplia información sobre los tipos, marcas, y diseños de implementos deportivos entonces aumentara los niveles de compra?				
		Mucho	Suficiente	Poco	Muy poco	Nada
¿Cree usted que necesita de mas información sobre los tipos, marcas, modelos, de implementos deportivos para comprar lo que realmente necesita en su práctica	Totalmente de acuerdo	119	49	19	3	1
	De acuerdo	43	62	24	1	
	Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	8	21	18	3	1
	En desacuerdo	2	2	3	3	0
	Totalmente en desacuerdo	0	0	0	1	0
		172	134	64	11	2

Análisis: podemos observar que 119 personas encuestadas están totalmente de acuerdo que se necesita más información sobre los tipos, marcas, modelos, de implementos deportivos e infiere mucho en el aumento de los niveles de compras a la hora de la adquisición de los mismos pero 62 personas están de acuerdo que se necesita mucha más información de implementos deportivos a la hora de la compra ya que afecta lo suficiente en el aumento de los niveles de compras.

Cuadro #29

		¿Cree usted que necesita de mas información sobre los tipos, marcas, modelos, de implementos deportivos para comprar lo que realmente necesita en su práctica deportiva?				
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo/ni en	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
¿Piensa que es indispensable un portal informático para que los deportistas conozcan de los implementos, sus beneficios, las marcas, los tipos y precios?	Totalmente de acuerdo	121	41	6	3	1
	De acuerdo	24	90	18	2	
	Ni de acuerdo/ni en	5	33	23	1	2
	En desacuerdo	3	5	2	1	
	Totalmente en desacuerdo	1		1		
		154	169	50	7	3

Análisis: podemos observar que 121 personas encuestadas están totalmente de acuerdo que es indispensable un portal informático para así tener más información sobre los tipos, marcas, diseños de implementos deportivos para al momento de comprar llevar los que realmente necesita en cambio 90 encuestados están de acuerdo que es indispensable un portal informático para tener información y conocer sus beneficios tipos y precios al momento de comprar.

4.3 RESULTADOS

Al realizar el análisis en cada una de las preguntas de las encuestas hemos podido probar que las hipótesis planteadas responden a la realidad de la investigación que hemos realizado.

Debido a que Los mercados de implementos deportivos en el cantón Milagro tienen poca competitividad esto genera bajos niveles de compradores exigentes.

Las tiendas deportivas existentes en el cantón Milagro no amplían su variedad en los implementos deportivos por los cuales el interés por los deportes está disminuyendo.

La baja escasa en la demanda de implementos deportivos está generando que los deportistas tengan un bajo nivel de satisfacción por los deportes favoritos que practican.

La falta de información sobre los tipos, marcas y diseños de implementos deportivos está generando que existan bajos niveles de consumo por parte de los deportistas.

El desplazarse hacia otras ciudades en busca de implementos deportivos está generando, estrés, desinterés e incomodidad en las personas que practican deporte.

Podemos analizar que es necesario que exista un local especializado en implementos y accesorios deportivos que tenga variedad, información sobre cada uno de ellos y que se preocupe por el bienestar de los deportistas.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Cuadro # 30

HIPOTESIS	VERIFICACION DE CUMPLIMIENTO
<p>Si no se amplía la variedad de Implementos para la realización de deportes en las tiendas del cantón Milagro entonces disminuirá el interés por los deporte.</p>	<p>Según los resultados obtenidos en la pregunta No. 2 de la encuesta los resultados de la pregunta NO. 3, y los resultados de la pregunta No. 11 nos revela que si se cumple la hipótesis porque los encuestados están de acuerdo que no hay variedad de implementos deportivos en la ciudad de milagro.</p>
<p>Si hubiera más competitividad en el mercado de implementos deportivos entonces habría clientes más exigentes.</p>	<p>Según los resultados obtenidos en la pregunta No. 4 de la encuesta, nos revela que si se cumple la hipótesis porque los encuestados opinan que en las tiendas deportivas del cantón Milagro se necesita mejorar la competitividad, de acuerdo con las cifras mostradas en la investigación.</p>
<p>Si no existiera una escasa atención en la demanda de implementos deportivos en la ciudad de Milagro entonces no existiera bajos niveles de satisfacción en la personas que practicas deporte.</p>	<p>Según los resultados obtenidos en la pregunta No. 12 de la encuesta, nos revela que si se cumple la hipótesis porque los encuestados opinan que se debe mejorar la demanda de implementos deportivos en la ciudad de Milagro para satisfacer los niveles de compra en las personas que practica deporte</p>

<p>Si hubiera más información sobre los tipos, marcas y diseños de implementos deportivos entonces habría un mayor nivel en compras.</p>	<p>Según los resultados obtenidos en la pregunta No.7 de la encuesta y los resultados de la pregunta No. 8, nos revela que si se cumple la hipótesis porque los encuestados opinan que está totalmente de acuerdo que debería existir mayor información de los implementos deportivos a la hora de la compra.</p>
<p>Si existiera un local especializado en la distribución de implementos deportivos para la práctica de deportes en la ciudad de milagro entonces los deportistas no se desplazarían a otras ciudades para la adquisición de los mismos.</p>	<p>Según los resultados obtenidos en la pregunta No.10 de la encuesta y los resultados de la pregunta No. 14, nos revela que si se cumple la hipótesis porque los encuestados opinan que exista un local especializado en implementos deportivos para no desplazarse hacia otras ciudades en busca de los mismos</p>

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

“CREACION DE UNA TIENDA DEPORTIVA EN EL CANTÓN MILAGRO QUE OFREZCA VARIEDAD DE IMPLEMENTOS PARA DISTINTAS DISCIPLINAS”

5.2 FUNDAMENTACIÓN

El deporte es de vital importancia ya que tiene la facultad de ayudar a desarrollar destrezas físicas, hacer ejercicios, socializar, divertirse, aprender a jugar formando parte de un equipo, aprender a jugar limpio y a mejorar el autoestima.

El deporte beneficia a los niños en su desarrollo físico así también ayudando a mejorar el fortalecimiento y la capacidad física y mental.

Regularmente, los jóvenes son físicamente más activos que los adultos ya que un niño sano, interesado en la actividad física, está siempre en movimiento y entrenamiento.

Sin embargo en los adultos también es de vital importancia realizar alguna actividad física para mantenerse saludables y evitar problemas cardiacos.

En los niños, practicar de manera continuada una actividad física, puede mejorar su estado físico, ya que se desarrollan las capacidades motoras y la formación de la actividad motora en el niño debe adquirirse en diversas disciplinas deportivas.

Ya que en la actualidad vivimos en una sociedad en donde la mayoría de los adolescentes tienden a tener hábitos como (fumar, beber alcohol, drogas) dañando así su salud deportiva.

Este problema con el tabaco, las drogas, y el alcohol en los adolescentes debe atacarse y una solución eficaz, es instaurar en el niño hábitos saludables como la actividad deportiva que sirvan de factor protector.

Implementos deportivos

Podemos decir que implementos deportivos son todos los objetos, prendas, aditamentos que necesita un deportista para realizar o practicar el deporte de su preferencia.

Son de vital importancia ya que usarlos y adecuadamente pueden evitar lesiones muy graves en los deportistas.

La utilización de implementos deportivos tiene gran importancia contiene la comodidad y el rendimiento del deportista teniendo en cuenta sus distintos sistemas anatómicos y fisiológicos.

El estudio realizado podemos observar que el porcentaje mayor de encuestados del cantón Milagro practican los deportes comunes como son Fútbol, básquet, indor, Atletismo, Ciclismo. Siendo así los deportes más practicados.

5.3 JUSTIFICACIÓN

En base a la investigación hecha nos damos cuenta que la importancia de los implementos deportivos a la hora de hacer deportes es muy necesario para cada deportista ya que evita lesiones que se producen por la no utilización de los mismos o por el mal uso de ellos. De acuerdo a las encuestas se ha llegado a la determinación de

que es muy necesario instalar una tienda especializada en implementos y accesorios deportivos, que disponga de variedad de productos y que además se preocupe por el bienestar de los deportista de la ciudad de Milagro, ya que esta es una buena alternativa para el mejoramiento socioeconómico de la ciudad a esto los encuestados manifestaron que es factible la creación de esta empresa para evitar la salida a otras ciudades en busca de variedad de implementos y accesorios deportivos.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1. Objetivo General de la propuesta

Establecer los lineamientos administrativos y financieros que sean necesarios para la instalación de una tienda de accesorios e implementos deportivos en el cantón Milagro

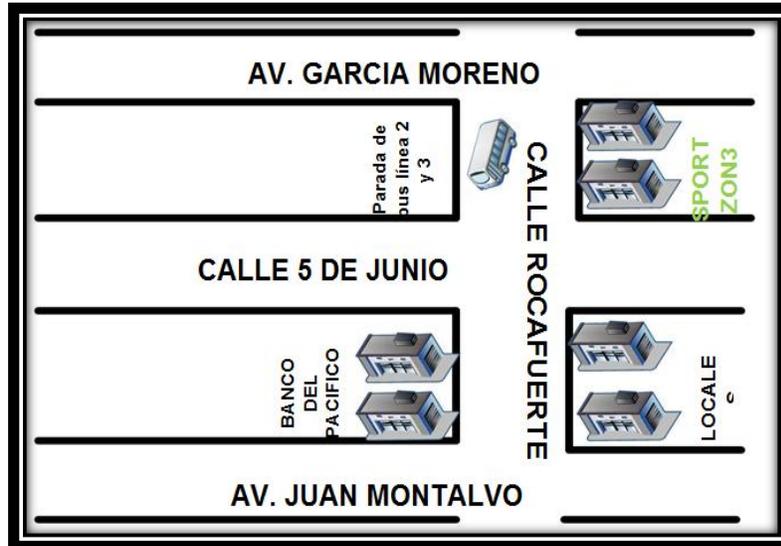
5.4.2. Objetivos Específicos de la propuesta

- Realizar un análisis financiero proyectado a cinco años.
- Determinar la viabilidad social, económica y financiera del proyecto.
- Diseñar un plan de márketing.
- Diseñar un plan estratégico administrativo del negocio.
- Analizar los factores externos e internos que afectan al negocio.
- Análisis de la competencia en el mercado.
- Análisis de la competitividad
- Diseñar un protocolo de atención al cliente (atención a los clientes, salud de los deportistas, variedad en el producto, llamar al cliente después de la compra).
- Diseñar un manual de funciones.
- Estructurar la forma de organización del negocio.
- Realizar un análisis de las marcas preferidas de los clientes.

5.5 UBICACIÓN

croquis de la empresa

Figura # 1



MAPA SATELITAL

Figura # 2



5.6 FACTIBILIDAD

ANALISIS DE LA COMPETENCIA

El análisis a realizarse nos va a servir para observar que tan reconocida es la competencia en la ciudad de Milagro analizando su producto, servicios, imagen y en qué lugar se encuentran ubicados

Reconocimiento de la competencia

Cuadro # 31

		LA CANCHITA	MEGA SPORT	FAE SPORT	MARATHOM	LA CASA DEL DEPORTE
IMAGEN						
Adecuaciones	Muy buena Buena Regular Mala	buena	buena	regular	muy buena	regular
Uniformes empleados	Si tiene No tiene	No tiene	Si tiene	No tiene	Si tiene	No tiene
UBICACIÓN						
Tránsito de consumidores	Alto Moderado Bajo	alto	Alto	alto	alto	alto
Acceso vehicular	Fácil Difícil	fácil	Fácil	fácil	fácil	fácil
Acceso peatonal	Fácil Difícil	fácil	Fácil	fácil	fácil	fácil
PUBLICIDAD						
Televisiva	Si tiene No tiene	No tiene	No tiene	No tiene	Si tiene	No tiene
Radial	Si tiene	No tiene	No tiene	No tiene	Si tiene	No tiene

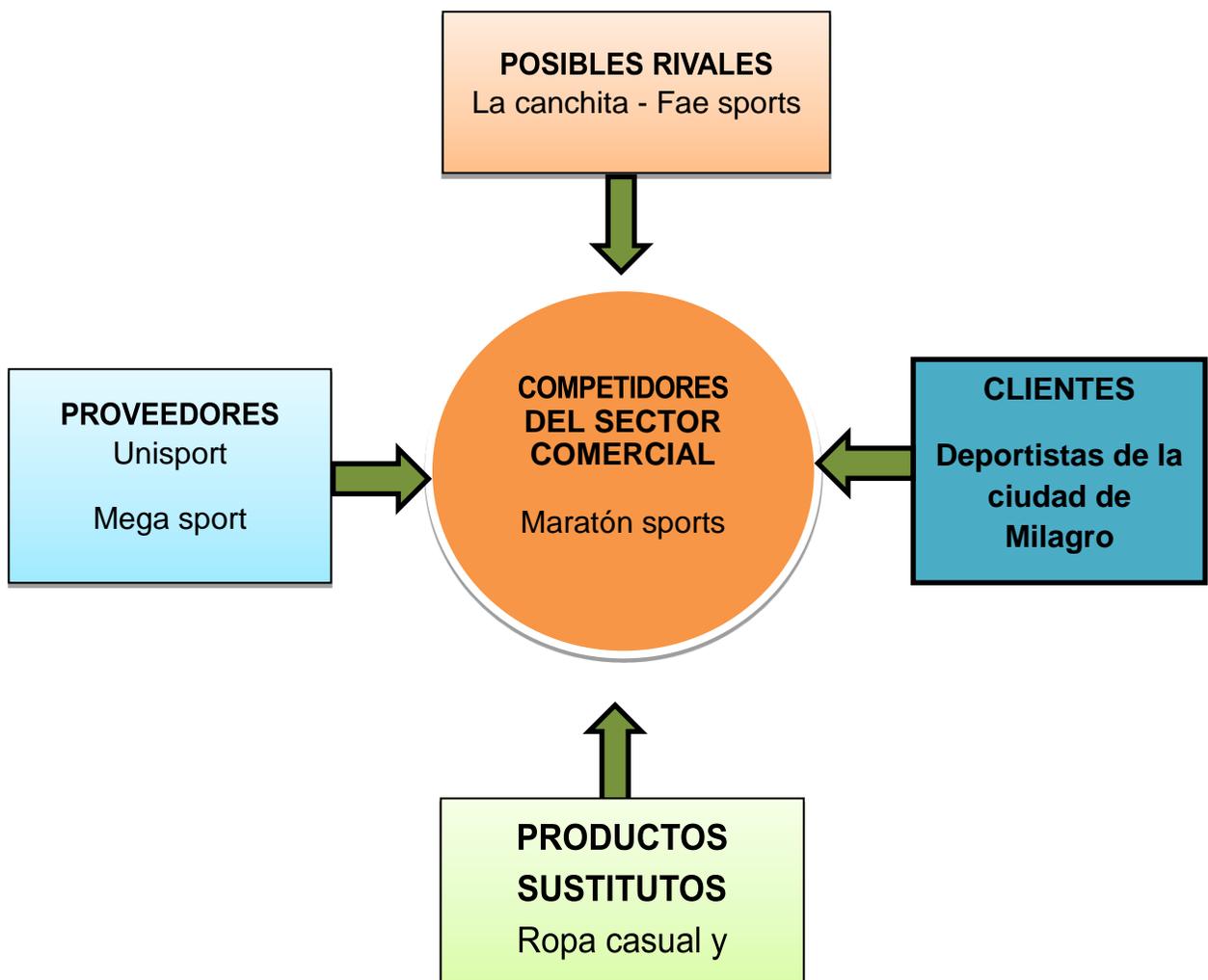
	No tiene					
Estática	Si tiene No tiene	Si tiene	Si tiene	si tiene	Si tiene	No tiene
Escrita	Si tiene No tiene	Si tiene	Si tiene	Si tiene	Si tiene	Si tiene
VARIEDAD						
Productos	Mucho Poco	Poco	Poco	poco	mucho	poco
Marcas	Mucho Poco	Poco	Poco	poco	mucho	poco
Disciplinas	Futbol Basket Voley Indor Box Karate tennis	Futbol Indor	Futbol Indor	Futbol Indor	Futbol Indor tennis	Futbol Indor
RECONOCIMIENTO						
Posicionamiento	Alto Moderado Bajo	moderado	moderado	Bajo	alto	Bajo
Recordatorio de ubicación	Inmediato Difícil Nulo	inmediato	difícil	difícil	inmediato	Nulo

Como observamos la competencia más poderosa en la ciudad de Milagro es maratón y la cancha las cuales son fácil de recordar por los deportistas, al igual que todas no tiene variedad de implementos deportivos

ANALISIS DE COMPETITIVIDAD

El análisis de las 5 fuerzas de Michael Porter nos permite realizar un análisis externo de la empresa, a través del estudio del sector a la que pertenece y así conocer quiénes son nuestros rivales, nuestros posibles rivales

Grafico # 19
Las 5 fuerzas de Porter¹³



¹³ **Modelo tomado del libro:** instrumentos de análisis de marketing estratégico- Diaz de Santos- Ediciones Díaz de Santos-año 2008 actualizada
Estrategia de la visión a la acción-Juan Carriz Maroto-2da edición-año 2007

La entrada de nuevos competidores

En este mercado la entrada de competidores existe , cuentan con tecnologia existente en el mercado de implementos deportivos , hay que considerar que no hay barreras al respecto y que en el mediano plazo de estar en el mercado habran nuevos competidores, ya que con la goblalizacion del mercado cada dia mejora asi que protegernos a esto seria innovar cada dia y mejorar estrategia que usen nuestra competencia.

La amenaza de sustitutos

Los implementos y accesorios deportivos en el mercado pueden ser sustituidos por la ropa deportiva y casual la cual podria sustituir a nuestros productos ofrecidos, teniendo asi un sustituto que reemplaze a los accesorios e implementos deportivos causando asi el bajo rendimiento de la empresa al no poder vender nuestra mercaderia.

El poder de negociación de los clientes

Los compradores tienen poder por la clase de sector deportivo al cual va dirigido lo cual podria influir en solicitar menores precios los accesorios e implementos deportivos y al no poder dar a menor costo dichos productos alejaria a nuestros clientes afectando el rendimiento de la empresa al perder clientes

El poder de negociación de los proveedores

los implementos y accesorios deportivos no hay muchas empresas ecuatorianas que fabriquen dichos implementos e aquí en poder de negociacion que tienen los proveedores al no haber mucha competencia podria afectar nuestros rendimiento ya que al no haber muchas empresas que ofrezca dichos productos estos reemplazarian precios bajos por mas altos y asi poder perder a nustos clientes mas fieles.

La rivalidad entre los competidores existentes

A nivel de segmento socioeconómico, en el mercado existen pocas empresas que venden los implementos deportivos pero al existir una solo competidor y con un nivel reconocido se hace dura la competencia, la cual es marathon sport quien tiene un mercado ganado a nivel de Milagro, pero por otro lado tenemos una ventaja sobre ellos los productos ofrecida por nuestra empresa no los tiene la competencia en gran variedad dandonos un punto a favor .

ANALISIS DE LOS FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS (FODA)¹⁴

El FODA nos permite conocer la situación de la empresa tanto interna como externa conociendo así la situación de la misma a futuro y presente tomando así medidas correctivas, para planificar y plantear objetivos que mejoren mi empresa.

FODA

Cuadro # 32

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• F1- Precios competitivos• F2 -Alto conocimiento de los productos• F3-Capacitación permanente en Servicio al cliente• F4-Productos de marcas reconocidas y de alta calidad• F5-Buena imagen del negocio (aspecto de la tienda)	<ul style="list-style-type: none">• O1- Escasa oferta de implementos para disciplinas deportivas poco comunes• O2-Elevado gasto para los deportistas al desplazarse a otra ciudad para comprar implementos deportivos.• O3-Aumento de la práctica de deportes poco comunes entre los

¹⁴ El plan de negocios guía de gestión de pequeñas empresas. Díaz Santos. edición actualizada 2009

	<p>habitantes del cantón Milagro.</p> <ul style="list-style-type: none"> • O4-Mejores niveles de ingresos en la población • O5-Aumento del número de eventos deportivos en el cantón Milagro
<p>DEBILIDADES</p>	<p>AMENAZAS</p>
<ul style="list-style-type: none"> • D1-Negocio nuevo en el mercado • D2-Baja rotación en inventarios de los implementos para los deportes poco comunes • D3- Publicidad de bajo presupuesto. • D4-Rotación de vendedores • D5-Precios variables según los proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> • A1-Consolidación de pequeños competidores • A2-Presencia de tienda deportiva muy reconocida en el mercado (Marathon) • A3-Ubicación estratégica de nuestros competidores • A4-Incremento de los costos de importación de productos • A5-Publicidad televisiva por parte de la competencia directa (Marathon)

ANALISIS FOFADODA

Cuadro # 33

FO	ESTRATEGIAS
<p>F1- O3</p> <p>F1 – O4</p> <p>F3 – O2</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar que la práctica de deportes pocos comunes entre los habitantes de milagro han aumentado. Ofreciendo en este tipo de mercado con precios competitivos, adecuados a las necesidades de los clientes. • Aprovechar que existe una demanda en el mercado deportivo, ya que la población cuenta con mejores niveles económicos, para poder acceder a la compra de sus implementos para la práctica de su deporte favorito. • Con una capacitación a los colaboradores sobre las exigencias y tendencias de los clientes deportistas, evitaremos que se trasladen a otras plazas para cubrir sus necesidades. Encontrado lo que necesita en un solo lugar.
FA	ESTRATEGIAS
<p>F1- A1</p> <p>F5- A5</p> <p>F4-A4</p>	<p>Enfrentando la consolidación de los pequeños competidores ya que nuestra tienda cuenta con una variedad en implementos y la mayoría de los competidores solo se centran en la venta de ropa y calzado y sobre todo se centran en un deporte que el futbol. Nuestra atención será para más deportes que solo futbol.</p> <p>Nuestra tienda contara con precios accesibles y competitivos, y trabajaremos con marcas reconocidas. La buena imagen que contara nuestra tienda podrá dar satisfacción y curiosidad visual al cliente y así poder implementar el nuevo negocio en las mentes de los clientes del cantón Milagro.</p> <p>Trabajando con el prestigio de marcas</p>

	reconocidas podríamos manejarlo si el costo de importación aumentara, además que se harían compras necesarias demandadas por los clientes.
DO	ESTRATEGIAS
D2- O3 D3- O5	Fomentaremos e incentivaremos la práctica de deportes pocos comunes en el cantón Milagro, ya sea por publicidad discreta pero directa dándoles a saber a los deportistas la importancia del uso adecuado de los implementos deportivos. Con el aumento del número de eventos deportivos en el cantón Milagro, lanzaremos campañas publicitarias, ofreciendo promociones a los clientes y de esta manera le cliente pueda reconocer fácilmente el nuevo local.
DA	ESTRATEGIAS
D2- A2	Aprovecharemos que nuestro competidor potencial Marathon no cuenta con la rotación de inventarios de implementos deportivos para deportes poco comunes

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

5.7.1 Actividades

Plan estratégico administrativo del negocio

MISION

Satisfacer las necesidades de los deportistas, Brindando variedad en artículos e implementos deportivos, facilitando el desarrollo de su deporte favorito, haciéndolo de esta forma una experiencia agradable, al encontrar todo lo que necesita en un solo lugar, con los mejores estándares de calidad y servicio personalizado.

VISION

Ser la empresa Milagreña líder en calidad y variedad de implementos y accesorios deportivos a nivel nacional y local ofreciendo una variedad de productos para cualquier deportista y así satisfacer todas sus necesidades.

Valores institucionales

Honestidad: Actuamos con la comprometida transparencia entendiendo que los intereses colectivos deben prevalecer al interés particular para alcanzar los propósitos misionales.

Respeto: Comprendemos y reconocemos la condición esencial a las personas, como seres humanos con deberes y derechos, en un inquebrantable proceso de mejora espiritual y material.

Pertenencia: Realizamos nuestro proyecto de vida simultáneo con el proyecto laboral, manteniendo el deseo y la motivación de aportar al desarrollo institucional mediante nuestra capacidad intelectual y física.

Tolerancia: Apreciamos a los demás por lo que son y admitimos con respeto lo distinto, lo diferente y lo que no es igual a nosotros.

Convivencia: Mantenemos la práctica al diálogo en la interacción cotidiana como punto de partida de la solución de conflictos.

Políticas de trabajo

- ❖ Realizar cualquier trabajo con excelencia.
- ❖ La atención al cliente es la responsabilidad de todos los que conformamos la empresa, por lo cual se comprometerán a conocer todos los procedimientos a fin de ayudarlos.
- ❖ Todos los integrantes que conforman la empresa deben preservar un comportamiento ético.
- ❖ Las comisiones de los vendedores se contribuirán de acuerdo con el volumen de ventas que estos efectúen.
- ❖ Si un empleado llegase a llegar en estado ético será separado de inmediato de la empresa.
- ❖ Los cargos de trabajo en la tienda son de carácter multifuncional; ningún empleador podrá negarse a realizar una actividad para la que esté debidamente capacitado.
- ❖ Realizar evaluaciones periódicas, permanentes a todos los procesos de la organización.

Protocolo de atención al cliente

Una comunicación entre el vendedor y el cliente está en relación directa con los resultados positivos que se pueden obtener de ese encuentro. Para lograr una comunicación eficaz y de aptitud con el cliente es necesario:

- ❖ El vendedor o la persona que brinde el servicio o la información deben tener una postura adecuada para así transmitir una buena imagen de la tienda ante los clientes.
- ❖ Siempre se debe tener una actitud positiva porque así el cliente se siente más cómodo y en seguridad de la información ofrecida.
- ❖ Tener una buena expresión en el momento de transmitir un mensaje a nuestros clientes para no confundirlos.

- ❖ La información sobre los implementos o accesorios deportivos debe ser resumida y clara para así resolver las inquietudes que pueda tener nuestros clientes
- ❖ Todos los empleados de la tienda deportiva deben tener conocimiento claro de cada uno de los implementos y accesorios de la empresa, para que en caso de que algún cliente no conozca del portal de información los mismos lo puedan ayudar.
- ❖ Saludar, identificarse y presentarse. El cliente debe saber con quién está hablando en cada momento.
- ❖ Mirar a los ojos.
- ❖ Mostrar interés y preocupación por los problemas y necesidades del cliente, tanto las habladas como las que no se expresan verbalmente.
- ❖ Despedirse dejando claro en qué se queda, qué tiene que hacer el cliente la próxima vez, dónde tiene que dirigirse, con qué persona puede ponerse en contacto.

El servicio post venta

Radica en todos aquellos esfuerzos después de que se ha realizado la venta para satisfacer al cliente y, si es posible, asegurar que haya una compra regular o frecuente.

Una Compra regular: nos referimos principalmente a bienes unitarios pequeños, de movimiento rápido, que salen con frecuencia en el mercado.

Y una Compra Repetida: se puede presentar en algún lapso del futuro, como sucede con los bienes durables, aquí están involucrados la compra habitual y la lealtad a la marca, un cliente en la tentación de una compra futura es probar algo diferente, y es de lo que trata la posventa. Para nuestra empresa como es de pequeños productos se dará un incentivo para cada producto llevado pero los productos grandes como accesorios e implementos deportivos que se usan con frecuencia se aplicara una garantía para cada producto.

Seguimiento a los clientes

Los seguimientos de los clientes hoy en día ha sido una de la estrategia más eficaz para aprovechar el máximo rendimiento a los clientes actuales y potenciales

Para esto utilizaremos unos métodos ya conocidos para realizar el seguimiento de cliente:

- Antes de hacer una venta: hay que investigar las necesidades del cliente y los beneficios de sus productos. Este seguimiento de la preventa puede durar meses o a veces años.
- Después de una venta: hay que Asegurarse de que la compra cumplió con las expectativas del cliente e identificar si hay necesidades nuevas.

En cada contacto con el cliente se tiene que reforzar la decisión de compra para que éste se sienta bien y aumenten las probabilidades de que compre de nuevo.

- Después de que un cliente rechaza una oferta: aun cuando el cliente no realice ninguna compra, el seguimiento fundamenta en enviarle información sobre la empresa y mantener nuestros productos en mente del cliente. Para que en un futuro se decida a comprar.

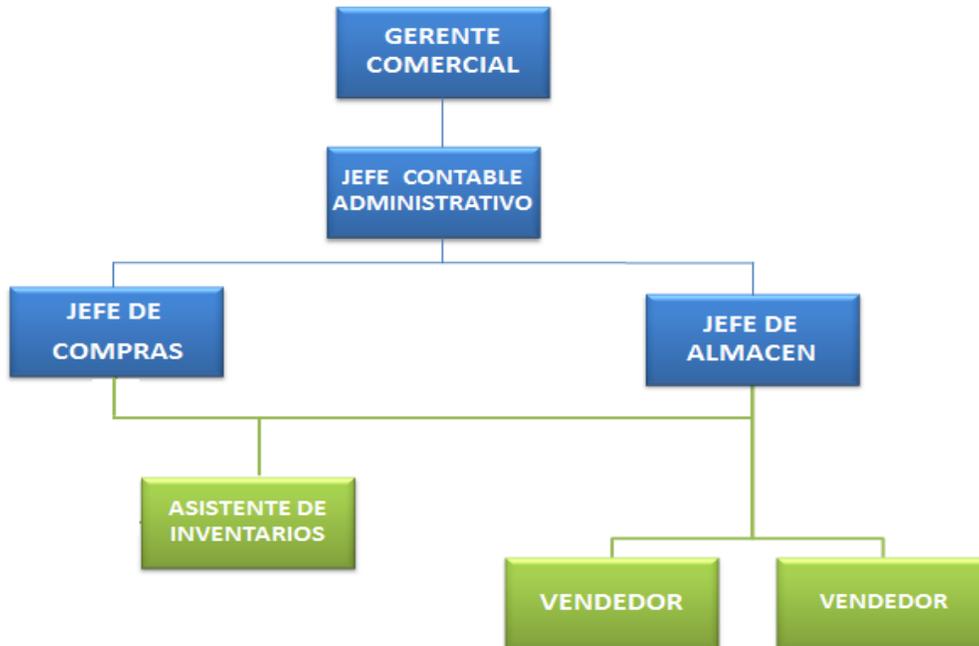
Organización de eventos deportivos

Sports zone estará asociada a los diferente eventos deportivos que se realizarán en la ciudad de Milagro la cual estaremos auspiciando y también lograremos a largo plazo organizar eventos deportivos de varias disciplina ofrecidas en nuestro local

ORGANIZACIÓN ¹⁵

Organigrama

Grafico # 20



La ubicación de todos los puestos se ha hecho de acuerdo al nivel jerárquico el Gerente estará en la parte superior del organigrama el cual reporta a los accionistas el supervisa a al jefe Contable Administrativo y este supervisa al asistente de inventario seguido por los vendedores

¹⁵ Análisis administrativos técnicas y métodos. Carlos Hernández Orozco. Primera edición. Editorial universidad estatal a distancia año 2006

MANUAL DE FUNCIONES

Cuadro # 34

CARGO : GERENTE COMERCIAL SUPERVISA A : TODO EL PERSONAL REPORTA A : ACCIONISTAS
DETALLE DE FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none">➤ Principal responsable del funcionamiento de la empresa.➤ Se encargara de las estrategias comerciales de la tienda así también de la imagen del negocio, y relaciones comerciales.➤ Se encargara de las negociaciones.➤ Planificar las acciones de las diferentes áreas a su cargo, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes y presupuestos.➤ Establecer objetivos, políticas y planes globales junto con los niveles jerárquicos altos (con los jefes de cada departamento).➤ Proponer, desarrollar e implementar metas y objetivos con las áreas de su responsabilidad a través de la ejecución de programas y planes de acción dirigidos a alcanzar los objetivos propuestos.➤ Vigilar el buen funcionamiento de la empresa.➤ Buscar mecanismos de capitalización (es decir que se concreten las ganancias, compras, ventas e inversiones para obtener mejor capital).
REQUISITOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:
<ul style="list-style-type: none">➤ Ingeniero Comercial, Ingeniero en Marketing o carreras a fines➤ Experiencia mínima de 3 años en cargos similares➤ Tener cursos de atención al cliente➤ Haber laborado en tiendas deportivas➤ Haber colaborado en la organización de eventos deportivos

Cuadro # 35

CARGO : JEFE CONTABLE/ ADMINISTRATIVO SUPERVISA A : JEFE COMPRAS y JEFE DE ALMACEN REPORTA A : GERENTE COMERCIAL
DETALLE DE FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none">➤ Su principal rol es de mantener las cuentas contables en orden para el debido funcionamiento➤ Administrar los recursos material y humano de la empresa➤ Es el encargado máximo de las áreas de finanzas, administración y contabilidad de la empresa.➤ Esta encargado, directamente de las cuentas de la empresa en sus partidas de activo, pasivo y resultados.
REQUISITOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:
Ingeniero en Contaduría Pública Autoridad o Ingeniero Comercial Experiencia Mínima 3 años en el área contable y administrativa Cursos de contabilidad financiero y administrativa manejo de inventarios

Cuadro # 36

CARGO : JEFE DE COMPRAS
SUPERVISA A : VENDEDORES , JEFE DE ALMACEN
REPORTA A : JEFE CONTABLE/ ADMINISTRATIVO
DETALLE DE FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none">➤ Se encargaran principalmente de mantener abastecida la tienda deportiva➤ Mantener buena comunicación con los proveedores.➤ Control de inventarios➤ Trabaja en conjunto con el asistente de inventarios y jefe de almacén➤ Responsable de la adquisición, manejo, almacenamiento, stock y seguridad de los insumos.➤ Realizar localización de nuevos productos.➤ Analizar la situación en el mercado, precios, flujo y calidad de los productos a adquirir.➤ Tener actualizado el registro de proveedores y las condiciones de venta de cada uno.➤ Generar y controlar el presupuesto designado para su área.➤ Se encargara de prever el mercado y apostar por el lanzamiento de diferentes productos.
REQUISITOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:
<ul style="list-style-type: none">➤ Carreras en Económica, Administrativas, de Ingeniería o de áreas afines➤ Experiencia 2 años en cargos similares➤ Manejo de Inventarios, Técnicas de Negociación y Gerenciales, Alto nivel de responsabilidad, Iniciativa, Habilidad para tomar decisiones, Facilidad de Comunicación Habilidad para expresar conceptos e Ideas

Cuadro # 37

CARGO : JEFE DE ALMACEN SUPERVISA A : VENDEDORES REPORTA A : JEFE CONTABLE/ ADMINISTRATIVO
DETALLE DE FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none">➤ Será la persona responsable del correcto manejo del almacén, y del buen comportamiento de los colaboradores.➤ Será la persona que esté a cargo de la recepción de la mercadería y del control del inventario➤ Persona responsable de los ingresos por lo tanto será quien se encuentre en caja, recibiendo a los clientes, direccionándolos.
REQUISITOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:
Lic. Administración de Empresas y carrearas a fines Experiencia en caja y atención al cliente

Cuadro # 38

CARGO : VENDEDORES REPORTA A : JEFE DE ALMACEN
DETALLE DE FUNCIONES
Asesorar a nuestros clientes en la elección del implemento deportivo. Apoyaran las acciones comerciales de la gama de productos y mantendrán la buena imagen del merchandising de las secciones.
REQUISITOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:
Estudios en ingeniería comercial o administración de ventas Experiencia en ventas y atención al público conocimiento en deportes e implementos deportivos Cursos en venta y atención al cliente, conocimiento de implementos deportivos

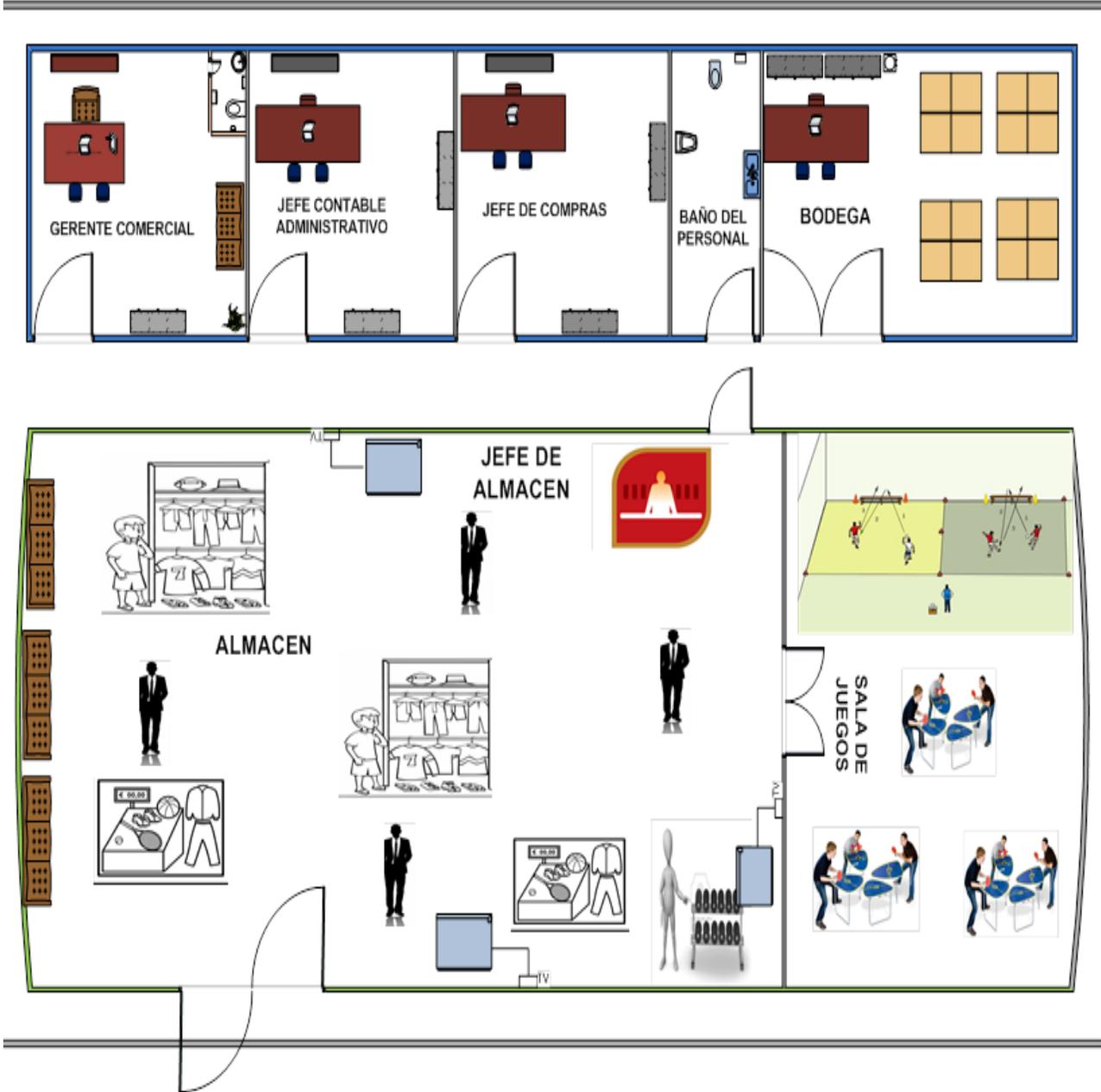
Cuadro # 39

CARGO :	ASISTENTE DE INVENTARIOS
REPORTA A :	JEFE DE ALMACÉN / JEFE DE COMPRAS
DETALLE DE FUNCIONES	
Facilitaran a los jefes de compra y de almacén los inventarios teniéndolos en el orden debido, se encargaran de solucionar rápidamente cualquier petición de los vendedores y atenderán necesidades administrativas que les encomienden.	
REQUISITOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:	
El perfil preferentemente serán estudiantes, que sean practicantes de algún deporte, amables, con espíritu de equipo, que transmitan nuestra imagen. La formación constara de un curso en la propia tienda días antes de la apertura de la misma.	

Distribución de espacio físico

Figura # 3

Espacio físico



El espacio físico se proyecta distribuir de la siguiente manera:

A comodidad de los clientes y empleados, teniendo el almacén en la parte principal un jefe de almacén, en un punto donde se pueda observar todo el movimiento del almacén y a los vendedores y así poder supervisar el correcto funcionamiento de sus actividades y así poder brindar una buena atención a los clientes, en la parte izquierda tenemos una pequeña sala de juego en la cual se podrá practicar juegos de poco espacio.

El área de juegos comprenderá de un espacio físico para la práctica de deportes de mesa como Ajedrez donde se podrá jugar este deporte de concentración, por otra parte estará Raquetball o squash, este juego se practica en un espacio físico cerrado el cual contara con hacer rebotar la pelota contra la pared no se podrá rebotar dos veces la pelota en el suelo es un deporte poco común en Milagro, Tennis de mesa el clásico con la mesa y la malla el cual es divertido y entretenido

Este pequeño espacio estará ubicado en la parte izquierda del almacén esto ayudara al negocio ya que el cliente al buscar implementos deportivos pase por el lugar de juegos. Dando así un nivel donde los clientes vayan frecuentemente a jugar y daría a realizar torneos de las diferentes actividades.

En la parte de atrás estará la oficina del gerente comercial donde realizara sus funciones y mantendrá el orden adecuado de toda la empresa , seguido por el contable administrativo el cual se encargara de manejar la parte financiera, presupuestaria y contable de la empresa, esta oficina se encuentra ubicada a lado de gerencia porque se necesita que tengan una comunicación constante y así poder establecer nuevas estrategias, siguiendo el departamento de jefe de compra que se encuentra ubicado estratégicamente cerca de la bodega y a la entrada del almacén, porque se necesita que estos departamentos como jefe de compra, asistente de inventario, y jefe de almacén trabajen conjuntamente, asistente de inventarios (bodega) se encuentra cerca de almacén porque en un momento dado se necesite abastecimiento rápido y oportuno al almacén.

PLAN DE MARKETING

PRODUCTOS ESTRATEGICO

Producto

Nuestros productos serán una nueva alternativa de implementos deportivos de calidad y de marcas reconocidas para bienestar y satisfacción de nuestros clientes.

Los productos más reconocidos son los siguientes:

Cuadro # 40
Productos más reconocidos

FUTBOL	BASKET	VOLEYBALL	TAIWANDO	NATACIÓN	ATLETISMO
Balón futbol Adidas f-50	Balón de baloncesto marca CONTI	Balón de volibol marca SUPER-PRO	Cinturón de tae kwon do tipo master, grueso.	Bañadores de competición SPEEDO	Disco De caucho rígido. 1 k.
Balón Futbol Sala “DIAMOND”	Balón de básquet GOLTY	Balón de volibol playa marca SUAU	Cinturón de tae kwon do. Marca WMA	Aletas de natación SPEEDO	Peso de atletismo. De acero
Balón futbol Adidas starlan cer black	Balón MIKASA n.7	Set de Antenas de voleibol fibra de vidrio.	Escudos de patear marca WMA.	Aletas de natación Elastic	Cronómetro escolar
Canilleras de futbol marca GOLTY	Cono reforzado 40 cm	kip de voleibol de playa	freestanding o palo de pateo heavy bag pateador de tae kwon do	Gafas de natación SPEEDO ,	Cronometro Profesional digital

Redes para arco de futbol marca MAXELL	Chaleco de rejilla cerrado	anclaje para palo voleibol x juego de 2	Protector femenino de tae kwon do	Gafas de natación SPEEDO	Valla de competición (76 a 106 cm.)
Chalecos de entrenamiento de futbol,	Chaleco abierto licra	Redes de voleibol	Paleta doble de tae kwon do marca WMA	Gorros de natación SPEEDO,	valla escolar anti lesión
Guantes de arquero profesional marca GOLTY	Marcador de básquet CONTI	Rodillera de voleibol ASICS	Paletas para patear con stand 5	Tabla de natación tipo triangular.	Vallas de entreno de PVC

PLAZA ESTRATEGICA

El local de implementos deportivos operara comercialmente en el cantón Milagro este tipo de negocio no existe en Milagro ya que es un mercado donde no existe una gran competencia, aquí en la ciudad de Milagro es muy conveniente trabajar ya que solo maratón es el que ofrece implementos deportivos pero en poca variedad e ahí por qué trabajar en la ciudad de Milagro es conveniente ya que poniendo variedad existirá más clientes y más ingresos. Una de las muchas ventajas del mercado en Milagro es que solo existe un competidor mayorista y que tiene un nivel alto de reconocimiento el cual es maratón, la estrategia será poner más variedad de la que dispone maratón y mejorar e implementar nuevos deportes en la ciudad de Milagro.

PRECIOS ESTRATEGICOS

Precio¹⁶

Para fijar el precio de los implementos y accesorios se tendrá en cuenta el mercado, pero siempre se ofrecerá a precios accesibles acorde a las necesidades y exigencias de los clientes.

Para esto se utilizara diferentes estrategias ubicando carteles de ofertas en los productos que no salen con variedad para captar la atención de los clientes que accederán a probar el producto por la dicha de estar en oferta y así poder aumentar la demanda de dicho producto. Otra estrategia será la del número 9 ya que esta terminología indica que hay rebaja en algún producto, utilizando esta estrategia podremos subir la demanda de los productos nuevos que se integran al mercado deportivo de Milagro.

Tarjetas de afiliación

Sports zon3 implementara lo que es tarjetas de afiliación sin costo para nuestros clientes la cual servirá para comprar nuestros productos a menor precio dando así un beneficio para los clientes como descuentos en sus compras del 2% hasta el 50% para los que compran con más frecuencia se premiara y dándoles incentivos para que regresen y se hagan compradores recurrentes.



¹⁶ Instrumentos de análisis de marketing estratégico. Díaz de santos. ediciones Díaz de santos. año 2008 actualizada

PUBLICIDAD ESTRATEGICA

Publicidad

La empresa sports zone se dará a conocer a sus Futuros clientes a través de:

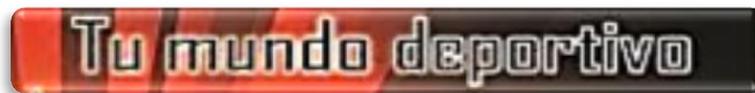
- Anuncios en la prensa(prensa la verdad , El Milagreño y el Nacional
- Radio (voz de Milagro)
- Pancartas y volantes ,Carteles, Banner´s
- Tarjetas de presentación de la empresa

Diseño de la Publicidad

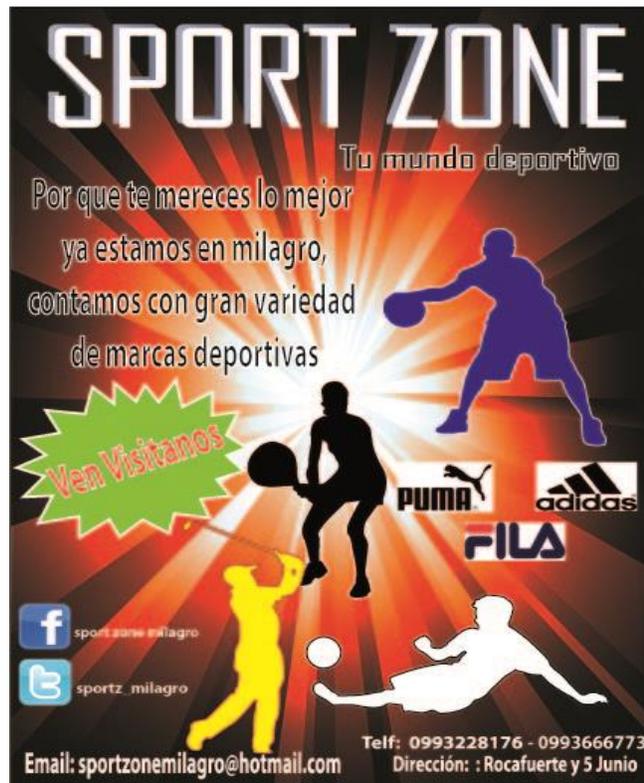
Logo



Slogan



Diseño de Volantes



Diseño de Pancarta



Diseño de Tarjetas de Presentación



La combinación de colores de negro blanco y naranja Utilizamos:¹⁷

El color blanco en nuestra publicidad este color se le asocia con la promoción de productos nuevos.

El color naranja este color Simboliza el entusiasmo, la felicidad, la atracción, la creatividad, la determinación, del éxito, el ánimo y el estímulo, Siendo un color preferidos por la juventud de ahora

El color negro da elegancia, y aumenta la sensación de profundidad y perspectiva.

Hemos elegido estos colores de acuerdo a la situación de emprender una nueva tienda de implementos la cual se dará a conocer por los colores vivos que se utiliza en la publicidad.

¹⁷ Envase y embalaje la venta silenciosa. ángel Luis Cervera Fantoni. editorial Esic. edición 2009

ANALISIS DE LAS PREFERENCIAS DE MARCAS¹⁸

ANALISIS DE LA MARCA ADIDAS

Las personas prefieren Adidas porque tienen mejores diseños en ropa y toda la vestimenta en tanto calidad como diseño y lo usan la mayoría de los deportistas famosos dándole así un puntaje más alto de las marcas a nivel mundial con gran cantidad de ropa implementos y accesorios deportivos.

ANALISIS DE LA MARCA NIKE

Las personas prefieren Nike más en lo que es calzado y mochilas, ya que se piensa que es de mejor calidad también siendo una de las marcas en segundo lugar ya que Nike auspicia a deportistas y eventos internacionales teniendo un mercado aceptado por los deportistas.

ANALISIS DE LA MARCA REEBOK

Reebok existen preferencias en la categoría de atletismo ya que cuentan con calzado de tecnología diseñada para correr, entrenamiento y lograr un mejor rendimiento en la práctica deportiva, también cuenta con variedad de accesorios deportivos es auspiciante de jugadores internacionales y clubes deportivos de gran fama mundial

ANALISIS DE LA MARCA PUMA

Las personas prefieren Puma porque es una marca muy reconocida a nivel mundial además cuenta con calzado y accesorios de calidad que brindan seguridad en lo que es su marca también auspiciadora de eventos, deportistas y clubes a nivel internacional ubicándose en el puesto número 4 de las marcas más preferidas a nivel mundial.

¹⁸ <http://www.businessinbajio.com/revista/las-marcas-deportivas-mas-fuertes/>

ANÁLISIS DE LA MARCA UMBRO

Es una la marca de futbol más reconocidas a nivel internacional por la ropa, equipamiento y calzado que ellos venden siendo así una de las que más vende en 90 países de todo el mundo estando en quinto lugar a preferencia de los deportistas.

Figura # 4
Análisis de la marcas a nivel mundial



5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

Recursos Materiales

INVERSION INICIAL

Cuadro # 41

DETALLE DE ACTIVOS			
CANTIDAD	DESCRIPCION	C. UNITARIO	C. TOTAL
	<u>MUEBLES Y ENSERES</u>		
4	ESCRITORIOS DE OFICINA	265	1.060,00
1	COUNTER DE RECEPCION	320	320,00
5	SILLAS DE OFICINA	130	650,00
5	SILLAS TRIPERSONALES	110	550,00
	TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES		2.580,00
	<u>EQUIPOS DE OFICINA</u>		
3	AIRE ACONDICIONADO LG 24000 BTU	780	2.340,00
4	LCD DE 40 ''	1400	5.600,00
4	TELEFONO	30	120,00
	TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA		8.060,00
	<u>EQUIPOS DE COMPUTO</u>		
3	COMPUTADORAS (EQUIPO DE COMPUTO)	700	2.100,00
2	CAJA REGISTRADORA	600	1.200,00
	TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO		3.300,00
	<u>SISTEMA DE ESTANTERIAS</u>		
1	PERCHAS Y MOSTRADORES	500,00	500,00
1	COLGADORES	675,00	675,00
3	MANIQUIS		790,00
3	HOMBRES	354,00	
3	MUJERES	336,00	
2	NIÑOS	100,00	
	TOTAL DE SISTEMA DE ESTANTERIAS		1.965,00
	<u>INFRAESTRUCTURA INTERNA</u>		
	LAMPARAS		800,00
10	LAMPARAS DE ILUMINACION	30,00	300,00
	ADECUACIONES PARA PRACTICA DE DEPORTES		3.000,00
	TOTAL DE INFRAESTRUCTURA INTERNA		4.100,00
	<u>TOTAL DE ACTIVOS</u>		20.005,00

INVENTARIO

Cuadro # 42

INVENTARIO			
UTILES DE OFICINA			480
MERCADERIA PARA LA VENTA			40000
TOTALES			40480
GASTOS DIFERIDOS			
ALQUILER PAGADO POR ADELANTADO			1500
PUBLICIDAD PAGADA POR ADELANTADO			500
SISTEMA DE INFORMACION			4000
GASTOS DE INSTALACION			4800
GASTOS DE INSTALACION ELECTRICA		3000	
GASTOS DE INSTALACION DE REDES		800	
GASTOS DE INSTALACION DE PUBLICIDAD ESTATICA		1000	
GASTOS DE CONSTITUCION DEL NEGOCIO			1500
TOTALES			12300

Cuadro # 43

INVERSION DEL PROYECTO	
EQUIPOS DE COMPUTO	3.300,00
MUEBLES Y ENSERES	2.580,00
SISTEMA DE ESTANTERIAS	1.965,00
INFRAESTRUCTURA INTERNA	4.100,00
EQUIPOS DE OFICINA	8.060,00
INVENTARIO	40.480,00
CAJA BANCO	6.000,00
GASTOS DE INICIACION	12.300,00
TOTAL DE LA INVERSION	78.785,00

Podemos observar que nuestra inversión inicial es de \$ 78785 el cual está dividido en el 60.5% está financiado por terceros y el 39.5% aportes propios.

DEPRECIACIONES

Cuadro # 44

DEPRECIACION				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	2.580,00	10%	21,50	258,00
EQUIPOS DE OFICINA	8.060,00	10%	67,17	806,00
SISTEMA DE ESTANTERIAS	1.965,00	10%	16,38	196,50
INFRAESTRUCTURA INTERNA	4.100,00	10%	34,17	410,00
EQUIPOS DE COMPUTO	3.300,00	33,33%	91,66	1099,89
TOTAL DE DEPRECIACION	20.005,00		230,87	2770,39

AMORTIZACION DE PRESTAMO

Cuadro # 45

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
0				47.664,93
1	9.532,99	6.061,39	15.594,37	38.131,94
2	9.532,99	4.726,77	14.259,76	28.598,96
3	9.532,99	3.392,15	12.925,14	19.065,97
4	9.532,99	2057,54	11590,52	9.532,99
5	9.532,99	722,92	10255,90	0,00

La tabla de amortización del préstamo está a pagarse a 5 años ña cual en el quinto año se pagara a su totalidad.

AMORTIZACION DEL GASTO DE INICIACIÓN

Cuadro # 46

AÑOS	MONTO DEL GASTO	AMORTIZACIÓN ANUAL
0	12.300,00	
1	9.840,00	2.460,00
2	7.380,00	2.460,00
3	4.920,00	2.460,00
4	2.460,00	2.460,00
5	-	2.460,00

RECURSOS HUMANOS

Nomina

Cuadro # 47

GASTOS ADMINISTRATIVOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	GERENTE	8.400,00	8.820,00	9.261,00	9.724,05	10.210,25
1	JEFE ADMINISTRATIVO CONTABLE	6.600,00	6.930,00	7.276,50	7.640,33	8.022,34
1	JEFE DE COMPRA	5.700,00	5.985,00	6.284,25	6.598,46	6.928,39
1	JEFE DE ALMACEN	5.700,00	5.985,00	6.284,25	6.598,46	6.928,39
1	ASISTENTE DE INVENTARIO	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	VENDEDOR	3.720,00	3.906,00	4.101,30	4.306,37	4.521,68
1	VENDEDOR 2	3.720,00	3.906,00	4.101,30	4.306,37	4.521,68
	APORTE PATRONAL	4.241,46	4.453,53	4.676,21	4.910,02	5.155,52
	DECIMO CUARTO	2.044,00	2.146,20	2.253,51	2.366,19	2.484,49
	DECIMO TERCERO	3.170,00	3.328,50	3.494,93	3.669,67	3.853,15
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS		47.495,46	49.870,23	52.363,74	54.981,93	57.731,03

Evaluación Estados Financieros¹⁹

Cuadro # 48
Balance General

DETALLE BALANCE GENERAL						
BALANCE GENERAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CUENTAS						
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA - BANCOS	6.000,00	30.014,68	56.666,97	86.046,19	117.847,45	152.567,96
INVENTARIOS	40.480,00	40.480,00	40.480,00	40.480,00	40.480,00	40.480,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	46.480,00	70.494,68	97.146,97	126.526,19	158.327,45	193.047,96
ACTIVOS FIJOS						
ACTIVOS FIJOS	20.005,00	20.005,00	20.005,00	20.005,00	20.005,00	20.005,00
DEPRECIAC. ACUMULADA		2.770,39	5.571,11	8.403,66	10.169,76	11.970,97
TOTAL DE ACTIVO FIJO	20.005,00	17.234,61	14.433,90	11.601,34	9.835,24	8.034,03
ACTIVOS DIFERIDOS						
GASTOS DE INICIACION	12.300,00	9.840,00	7.380,00	4.920,00	2.460,00	0,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	12.300,00	9.840,00	7.380,00	4.920,00	2.460,00	0,00
TOTAL DE ACTIVOS	78.785,00	97.569,29	118.960,86	143.047,53	170.622,69	201.081,99
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
PRESTAMO	47.664,93	38.131,94	28.598,96	19.065,97	9.532,99	0,00
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR						
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR						
TOTAL PASIVO	47.664,93	38.131,94	28.598,96	19.065,97	9.532,99	0,00
PATRIMONIO						
APORTE CAPITAL	31.120,08	31.120,08	31.120,08	31.120,08	31.120,08	31.120,08
UTILIDAD DEL EJERCICIO		28.317,28	30.924,55	33.619,65	37.108,15	39.992,28
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES			28.317,28	59.241,83	92.861,49	129.969,63
TOTAL PATRIMONIO	31.120,08	59.437,35	90.361,91	123.981,56	161.089,71	201.081,99
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	78.785,00	97.569,29	118.960,86	143.047,53	170.622,69	201.081,99
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

¹⁹ Análisis e interpretación de los estados financieros .Abrahán Perdomo Moreno. 2da edición. Editorial Rodríguez año 2005

Cuadro # 49
Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 224.695,16	\$ 235.929,92	\$ 247.726,41	\$ 260.112,73	\$ 273.118,37
(-)COSTO DE PRODUCCION	\$ 107.148,66	\$ 112.506,09	\$ 118.131,40	\$ 124.037,97	\$ 130.239,87
UTILIDAD BRUTA	\$ 117.546,50	\$ 123.423,83	\$ 129.595,02	\$ 136.074,77	\$ 142.878,51
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 47.495,46	\$ 49.870,23	\$ 52.363,74	\$ 54.981,93	\$ 57.731,03
(-)GASTOS GENERALES	\$ 15.730,39	\$ 16.285,72	\$ 16.868,81	\$ 16.381,16	\$ 17.024,02
(-)GASTOS DE VENTAS	\$ 3.840,00	\$ 4.032,00	\$ 4.233,60	\$ 4.445,28	\$ 4.667,54
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 50.480,65	\$ 53.235,88	\$ 56.128,87	\$ 60.266,39	\$ 63.455,91
(-)GASTOS FINANCIEROS	\$ 6.061,39	\$ 4.726,77	\$ 3.392,15	\$ 2.057,54	\$ 722,92
UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRAB.	\$ 44.419,26	\$ 48.509,11	\$ 52.736,71	\$ 58.208,86	\$ 62.732,99
PARTICIPACION DE EMPLEADOS	\$ 6.662,89	\$ 7.276,37	\$ 7.910,51	\$ 8.731,33	\$ 9.409,95
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ 37.756,37	\$ 41.232,74	\$ 44.826,20	\$ 49.477,53	\$ 53.323,05
IMPUESTO	\$ 9.439,09	\$ 10.308,18	\$ 11.206,55	\$ 12.369,38	\$ 13.330,76
UTILIDAD NETA	\$ 28.317,28	\$ 30.924,55	\$ 33.619,65	\$ 37.108,15	\$ 39.992,28

Cuadro # 50
Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS		224.695,16	235.929,92	247.726,41	260.112,73	273.118,37
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		224.695,16	235.929,92	247.726,41	260.112,73	273.118,37
EGRESOS OPERATIVOS						
INVERSION INICIAL	78.785,00					
GASTO DE ADMINISTRATIVOS		47.495,46	49.870,23	52.363,74	54.981,93	57.731,03
GASTO DE VENTAS		3.840,00	4.032,00	4.233,60	4.445,28	4.667,54
GASTOS GENERALES		10.500,00	11.025,00	11.576,25	12.155,06	12.762,82
COSTOS DE VENTAS		107.148,66	112.506,09	118.131,40	124.037,97	130.239,87
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS		6.662,89	7.276,37	7.910,51	8.731,33	9.409,95
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA		9.439,09	10.308,18	11.206,55	12.369,38	13.330,76
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	78.785,00	185.086,10	195.017,88	205.422,05	216.720,95	228.141,96
FLUJO OPERATIVO	-78.785,00	39.609,06	40.912,04	42.304,36	43.391,78	44.976,41
INGRESOS NO OPERATIVOS						
PRESTAMO BANCARIO	47.664,93					
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	47.664,93					
EGRESOS NO OPERATIVOS						
INVERSIONES						
PAGO DE CAPITAL		9.532,99	9.532,99	9.532,99	9.532,99	9.532,99
PAGO DE INTERESES		6.061,39	4.726,77	3.392,15	2.057,54	722,92
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	15.594,37	14.259,76	12.925,14	11.590,52	10.255,90
FLUJO NETO NO OPERATIVO	47.664,93	-15.594,37	-14.259,76	-12.925,14	-11.590,52	-10.255,90
FLUJO NETO	-31.120,08	24.014,68	26.652,28	29.379,22	31.801,26	34.720,50
SALDO INICIAL	6.000,00	6.000,00	30.014,68	56.666,97	86.046,19	117.847,45
FLUJO ACUMULADO	6.000,00	30.014,68	56.666,97	86.046,19	117.847,45	152.567,96

INDICADORES

Cuadro # 51
Índices Financieros

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-78.785,00	39.609,06	40.912,04	42.304,36	43.391,78	44.976,41

Cuadro # 52
Tasa de descuento

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	30,00%

Cuadro # 53
Tasa de rendimiento promedio

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	211.193,65
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	78.785,00
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO	53,61%

Cuadro # 54
VAN TIR

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		101.238,5
VAN	POSITIVO	22453,5
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	4,51
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	350,88
TASA INTERNA DE RETORNO		43,98%

La podemos observar que nuestro VAN es positivo con una TIR del 43.98% que supera la tasa de descuento que es del 30% lo cual nos da a notar que el proyecto es viable y rentable a su funcionamiento

Cuadro # 55
INDICE DE LIQUIDEZ

ROA	utilidad/ activos	29%
ROE	utilidad neta/patrimonio	48%
ROI	Utilidad neta o Ganancia / Inversión	36%

Como podemos observar la rentabilidad sobre los activos nos da un 29% la cual es rentable.

Una rentabilidad sobre el capital del 48% la cual nos demuestra que tenemos ganancia en el capital de que invertimos.

Una rentabilidad sobre la inversión de 36% la cual nos demuestra que nuestra inversión es viable y tenemos ganancias.

5.7.3 Impacto

La empresa dedicada a la venta de implementos y accesorios deportivos causara un impacto beneficioso en la ciudad de Milagro, ya que haya un incremento económico para la ciudad, lo cual permitirá que las personas no viajen a otras ciudades en busca de accesorios e implementos deportivos evitando más gasto y peligros constantes. Cabe recalcar que dicha empresa ayudara que la Ciudad de Milagro pase a ser una zona comercial competitiva a nivel nacional.

5.7.4 Cronograma

Detallamos todas las actividades que se va a realizar desde el inicio del proyecto hasta la inauguración de la tienda deportiva.



5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta

Dentro de los lineamientos para evaluar la propuesta de una “tienda de implementos y accesorios deportivos de diferentes disciplinas”, se inició la correcta recopilación de información sobre el tema planteado, mediante la aplicación de la encuesta; la cual estaba dirigida a los deportistas Milagreños, para así saber de una forma directa que criterio tenían sobre el negocio propuesto, como calificaban la oportunidad de contar con una empresa que expendiera implementos deportivos en la Ciudad de Milagro y por ultimo si llenaban las expectativas de ellos. Una vez obtenida esta información se procedió a proponer esta propuesta, con el claro objetivo de establecer una estructura organizacional bien definida con bases sólidas tanto en la parte administrativa, operativa y financiera.

CONCLUSIONES

En base a la investigación presentada es necesario puntualizar con las siguientes conclusiones

- Después de haber realizados los estudios pertinentes para demostrar la viabilidad, factibilidad y rentabilidad de este proyecto. Hemos llegado a algunas conclusiones, para cubrir costos de la empresa.
- La mayoría de las personas que colaboraron con la encuesta, afirmaron su inclinación hacia la posibilidad de que no existe un local especializado en implementos y accesorios deportivos.
- La poca demanda de los implementos y accesorios hace que los clientes exijan un precio justo y de calidad
- De acuerdo al análisis de Porter y FODA se ha constatado que la empresa tiene un competidor grande que es maratón dentro de esta actividad.
- Si se cumple con los parámetros establecidos en el punto de equilibrio, se podrá cubrir costos y a partir de ahí hacia adelante se iniciara la generación de utilidades.
- A través de la implementación de este proyecto se generaría en la ciudadanía Milagreña una competencia en lo que es tiendas deportivas.
- Implementar este proyecto en la ciudad de Milagro seria de ayuda a los deportistas que practican sus disciplinas favoritas porque así encontrarían la suficiente variedad de implementos dentro de su misma ciudad.

RECOMENDACIONES

A continuación se describen posibles recomendaciones para el proyecto de investigación:

- Se propone la creación de una tienda de implementos y accesorios deportivos, ya que dentro de la ciudad no existe una tienda que brinde los productos propuestos en este proyecto. Ofrecer a nuestros clientes precios justos y de calidad, además de un buen servicio, de tal forma que se cree lealtad por parte de ellos hacia nuestros productos.
- Los administradores de la tienda de implementos deben estar constantemente buscando un valor agregado para lograr una ventaja competitiva de los productos.
- La empresa deberá tener un punto de equilibrio para poder cubrir los costos de la empresa y al sobrepasar así los niveles de venta, se iniciara la generación de ingresos o utilidades que permitan la existencia, mantenimiento y éxito del negocio.
- Realizar un seguimiento al comportamiento del consumidor para establecer estrategias comerciales que satisfagan las exigencias de dichos clientes, a tal punto de generar su lealtad.
- Considerar aumentar la cobertura a ciudades aledañas a Milagro
- Realizar una publicidad más agresiva de acuerdo a la competencia mayor maratón para que los clientes se sientan más atraídos a los servicios brindados por nuestro local.

BIBLIOGRAFÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

- Dimas Carrasco Bellido, David Carrasco Bellido (2011), Universidad Politécnica de Madrid, instituto nacional de educación física, historia general del deporte.
- Universidad autónoma de Madrid, Roberto Velázquez Buendía, el deporte moderno. Consideraciones acerca de su génesis y de la evolución de su significado y funciones sociales.
- Antonio remigio Chávez Aguirre. (2010). La falta de aplicación de los implementos deportivos influye en el desarrollo físico de las niñas de la escuela pablo Arturo Suarez de la ciudad de baños en el periodo lectivo noviembre 2009-2010.universidad técnica de Ambato. Ambato- ecuador.
- Rodríguez Velastegui Sofía magdalena,(2010). Los implementos deportivos en la práctica de los deportes gimnásticos para la utilización de los estudiantes del colegio maría Natalia vaca ubicada en la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua en el año lectivo 2009-2010, .universidad técnica de Ambato ,Ambato-ecuador
- Patología ortopédica y lesiones deportivas, Starkey, Chad; Brown, Sara d.; Ryan, Jeffrey, año de edición 2012, edición 2, editorial panamericana.
- Arnheim, d., medicina deportiva, fisioterapia y entrenamiento atlético, editorial España s.a.
- Rebeca grynspan flikier (2005).dietética deportiva. Editorial de la universidad de costa rica. Primera edición
- Cecilia Malago de García(2005) ,nutrición y dietética deportiva ,2da edición, editorial kinesis
- Lousie burke PHD (2010).nutrición en el deporte, ,departamento de nutrición del deporte instituto australiano del deporte, editorial panamericana 1era edición
- Starkey, Chad; Brown, Sara d.; Ryan, Jeffrey (2012) “patología ortopédica y lesiones deportivas”, 2da. Edición, editorial panamericana.
- Introducción a la metodología de la investigación empírica en las ciencias del deporte. Klaus Heinemann. editorial paidotribo. primera edición 2003

- Metodología de la investigación para administración. economía humanidades y ciencias sociales. Cesar Augusto Bernal Torres. segunda edición 2006
- El plan de negocios guía de gestión de pequeñas empresas. Díaz Santos. edición actualizada 2009
- Fundamento de marketing. Roberto Dvoskin. edición 2004. editorial granica s.a.
- Instrumentos de análisis de marketing estratégico. Díaz de santos. ediciones Díaz de santos. año 2008 actualizada
- Estrategia de la visión a la acción. Juan Carriñ maroto. 2da edición. año 2007
- Marketing, innovación y nuevos negocios. Javier Maqueda la fuente. editorial Esic. edición 2009
- Análisis administrativos técnicas y métodos. Carlos Hernández Orozco. Primera edición. Editorial universidad estatal a distancia año 2006
- Marketing publicidad subliminal fundamentos y aplicaciones. Jaime rivera camino. Lucia sutil Martin. editorial Esic. edición 2009
- Envase y embalaje la venta silenciosa. ángel Luis Cervera Fantoni. editorial Esic. edición 2009
- Análisis e interpretación de los estados financieros .Abrahán Perdomo Moreno. 2da edición. Editorial Rodríguez año 2005

Linkografías

- [Http://e-historia.es/historia/la-practica-del-deporte-remontandonos-a-su-historia.](http://e-historia.es/historia/la-practica-del-deporte-remontandonos-a-su-historia)
- [Http://www.puntofape.com/10-beneficios-de-practicar-algun-deporte-704/](http://www.puntofape.com/10-beneficios-de-practicar-algun-deporte-704/)
- <http://www.businessinbajio.com/revista/las-marcas-deportivas-mas-fuertes/>

ANEXOS



ENCUESTA PARA CONOCER LA FACILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA TIENDA DEPORTIVA EN EL CANTÓN MILAGRO QUE OFREZCA VARIEDAD DE IMPLEMENTOS PARA DISTINTAS DISCIPLINAS

SEXO	¿CÓMO DEPORTE/PRÁCTICA?	EDAD	RANGE DE INGRESOS																								
<table border="1"> <tr><td>H</td><td></td></tr> <tr><td>M</td><td></td></tr> </table>	H		M		<table border="1"> <tr><td>CORRIENTES (Fútbol, basquet, tenis, ciclismo, ciclismo)</td><td></td></tr> <tr><td>POCO COMUNES (Natación, patinaje, karate, artes marciales, etc.)</td><td></td></tr> </table>	CORRIENTES (Fútbol, basquet, tenis, ciclismo, ciclismo)		POCO COMUNES (Natación, patinaje, karate, artes marciales, etc.)		<table border="1"> <tr><td>De 16-24</td><td></td></tr> <tr><td>De 25-32</td><td></td></tr> <tr><td>De 33-42</td><td></td></tr> <tr><td>Mayor de 42</td><td></td></tr> </table>	De 16-24		De 25-32		De 33-42		Mayor de 42		<table border="1"> <tr><td>De 200-300</td><td></td></tr> <tr><td>De 301-400</td><td></td></tr> <tr><td>De 401-500</td><td></td></tr> <tr><td>Mayor de 500</td><td></td></tr> </table>	De 200-300		De 301-400		De 401-500		Mayor de 500	
H																											
M																											
CORRIENTES (Fútbol, basquet, tenis, ciclismo, ciclismo)																											
POCO COMUNES (Natación, patinaje, karate, artes marciales, etc.)																											
De 16-24																											
De 25-32																											
De 33-42																											
Mayor de 42																											
De 200-300																											
De 301-400																											
De 401-500																											
Mayor de 500																											
<p>1.- ¿Tendría usted suficiente intención de ingresar a una tienda deportiva a buscar la Variedad de Implementos para la práctica de su deporte favorito?</p> <table border="1"> <tr><td>Mucho intención</td><td></td></tr> <tr><td>Suficiente intención</td><td></td></tr> <tr><td>Poco intención</td><td></td></tr> <tr><td>Muy poca intención</td><td></td></tr> <tr><td>Nada de intención</td><td></td></tr> </table>		Mucho intención		Suficiente intención		Poco intención		Muy poca intención		Nada de intención		<p>8.- ¿Piensa que es indispensable un portal informático para que los deportistas conozcan de los Implementos, sus beneficios, las marcas, los tipos y precios?</p> <table border="1"> <tr><td>Totalmente de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>No de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Totalmente en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		No de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo					
Mucho intención																											
Suficiente intención																											
Poco intención																											
Muy poca intención																											
Nada de intención																											
Totalmente de acuerdo																											
De acuerdo																											
No de acuerdo ni en desacuerdo																											
En desacuerdo																											
Totalmente en desacuerdo																											
<p>2.- ¿En las tiendas deportivas del cantón Milagro encuentra usted todo lo que necesita para hacer su deporte favorito?</p> <table border="1"> <tr><td>Siempre</td><td></td></tr> <tr><td>A veces</td><td></td></tr> <tr><td>No</td><td></td></tr> <tr><td>Pocas veces</td><td></td></tr> <tr><td>Nunca</td><td></td></tr> </table>		Siempre		A veces		No		Pocas veces		Nunca		<p>9.- ¿Qué tan importante es para usted las marcas de sus Implementos deportivos?</p> <table border="1"> <tr><td>Mucho</td><td></td></tr> <tr><td>Suficiente</td><td></td></tr> <tr><td>Poco</td><td></td></tr> <tr><td>Muy poco</td><td></td></tr> <tr><td>Nada</td><td></td></tr> </table>		Mucho		Suficiente		Poco		Muy poco		Nada					
Siempre																											
A veces																											
No																											
Pocas veces																											
Nunca																											
Mucho																											
Suficiente																											
Poco																											
Muy poco																											
Nada																											
<p>3.- ¿Cree usted que en Milagro existe la suficiente variedad de Implementos deportivos para dar comodidad y disminuir lesiones en la práctica del deporte?</p> <table border="1"> <tr><td>Totalmente de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>No de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Totalmente en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		No de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo		<p>10.- ¿Cree usted que sería necesario lo que existe un nuevo local que ofrezca diferentes Implementos deportivos dentro del cantón Milagro?</p> <table border="1"> <tr><td>Totalmente de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>No de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Totalmente en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		No de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo					
Totalmente de acuerdo																											
De acuerdo																											
No de acuerdo ni en desacuerdo																											
En desacuerdo																											
Totalmente en desacuerdo																											
Totalmente de acuerdo																											
De acuerdo																											
No de acuerdo ni en desacuerdo																											
En desacuerdo																											
Totalmente en desacuerdo																											
<p>4.- ¿Piensa usted que será necesario mejorar la competitividad en las tiendas de Implementos deportivos en el cantón Milagro para crear o atraer a mejores, mejor informados, y especializados, en cada tipo de deporte?</p> <table border="1"> <tr><td>Totalmente de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>No de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Totalmente en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		No de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo		<p>11.- ¿Cree usted que si no se amplia la variedad de Implementos en las tiendas deportivas entonces se disminuirá al intentar por los deportistas?</p> <table border="1"> <tr><td>Totalmente de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>No de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Totalmente en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		No de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo					
Totalmente de acuerdo																											
De acuerdo																											
No de acuerdo ni en desacuerdo																											
En desacuerdo																											
Totalmente en desacuerdo																											
Totalmente de acuerdo																											
De acuerdo																											
No de acuerdo ni en desacuerdo																											
En desacuerdo																											
Totalmente en desacuerdo																											
<p>5.- ¿Cree usted que las tiendas deportivas que actualmente funcionan en el cantón Milagro se preocupan por la seguridad en la práctica de los deportes poco comunes?</p> <table border="1"> <tr><td>Mucho</td><td></td></tr> <tr><td>Suficiente</td><td></td></tr> <tr><td>Poco</td><td></td></tr> <tr><td>Muy poco</td><td></td></tr> <tr><td>Nada</td><td></td></tr> </table>		Mucho		Suficiente		Poco		Muy poco		Nada		<p>12.- ¿Cree usted que si se da una adecuada atención a la demanda de Implementos deportivos en la ciudad de Milagro entonces se provocaran bajos niveles de satisfacción?</p> <table border="1"> <tr><td>Totalmente de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>No de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Totalmente en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		No de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo					
Mucho																											
Suficiente																											
Poco																											
Muy poco																											
Nada																											
Totalmente de acuerdo																											
De acuerdo																											
No de acuerdo ni en desacuerdo																											
En desacuerdo																											
Totalmente en desacuerdo																											
<p>6.- ¿Considera usted que los Implementos y accesorios deportivos juegan un papel importante dentro de la práctica deportiva?</p> <table border="1"> <tr><td>Mucho</td><td></td></tr> <tr><td>Suficiente</td><td></td></tr> <tr><td>Poco</td><td></td></tr> <tr><td>Muy poco</td><td></td></tr> <tr><td>Nada</td><td></td></tr> </table>		Mucho		Suficiente		Poco		Muy poco		Nada		<p>13.- ¿Cree usted que si hubiera una amplia información sobre los tipos, marcas, y diseños de Implementos deportivos, entonces aumentara los niveles de compra?</p> <table border="1"> <tr><td>Mucho</td><td></td></tr> <tr><td>Suficiente</td><td></td></tr> <tr><td>Poco</td><td></td></tr> <tr><td>Muy poco</td><td></td></tr> <tr><td>Nada</td><td></td></tr> </table>		Mucho		Suficiente		Poco		Muy poco		Nada					
Mucho																											
Suficiente																											
Poco																											
Muy poco																											
Nada																											
Mucho																											
Suficiente																											
Poco																											
Muy poco																											
Nada																											
<p>7.- ¿Cree usted que necesita de más información sobre los tipos, marcas, modelos, de Implementos deportivos para comprar lo que realmente necesita en su práctica deportiva?</p> <table border="1"> <tr><td>Totalmente de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>No de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Totalmente en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		No de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo		<p>14.- ¿Cree usted que si existiera un local especializado en Implementos para la práctica de deportes en la ciudad de Milagro entonces los deportistas no se desplazarían a otras ciudades?</p> <table border="1"> <tr><td>Totalmente de acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>De acuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>No de acuerdo ni en desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>En desacuerdo</td><td></td></tr> <tr><td>Totalmente en desacuerdo</td><td></td></tr> </table>		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		No de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo					
Totalmente de acuerdo																											
De acuerdo																											
No de acuerdo ni en desacuerdo																											
En desacuerdo																											
Totalmente en desacuerdo																											
Totalmente de acuerdo																											
De acuerdo																											
No de acuerdo ni en desacuerdo																											
En desacuerdo																											
Totalmente en desacuerdo																											

ANEXO # 2

Permiso de Funcionamiento



Solicitud para Registro de Patente
Personas Naturales

Especie Valorada \$ 1.00

Nº 019259

GOBIERNO AUTÓNOMO
DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN
SAN FRANCISCO DE MILAGRO

ESPACIO PARA USO EXCLUSIVO DE LA MUNICIPALIDAD

SOLICITUD No. _____

DÍA	MES	AÑO
-----	-----	-----

PRIMERA VEZ RENOVACIÓN

DATOS DEL CONTRIBUYENTE				No. CÉDULA DE CIUDADANÍA
APELLIDOS		NOMBRES		
PATERNO	MATERNO	1er. NOMBRE	2do. NOMBRE	R.U.C.

DATOS DEL SOLICITANTE

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	TELÉFONO (S)	FAX	CASILLA
ESTA OBLIGADO LEGALMENTE A LLEVAR CONTABILIDAD	FECHA DE INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN MILAGRO		CAPITAL PROPIO (ACTUALIZADO)
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	MES	DÍA	AÑO
	S. _____		

CLASIFICACIÓN DOMICILIARIA PARA PERSONAS NATURALES QUE EJERCEN ACTIVIDADES COMERCIALES, INDUSTRIALES O FINANCIERAS EN EL CANTÓN MILAGRO

CLASE A.	DOMICILIO LEGAL EN EL CANTÓN SIN INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTÓN.	<input type="checkbox"/>
CLASE B.	DOMICILIO LEGAL EN EL CANTÓN CON UNA O MÁS INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTÓN.	<input type="checkbox"/>
CLASE C.	NO DOMICILIADAS LEGALMENTE EN EL CANTÓN Y CON UNA O MÁS INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTÓN.	<input type="checkbox"/>

ACTIVIDAD

COMERCIAL INDUSTRIAL OTROS
 FINANCIERA ARTESANAL ESPECIFIQUE _____
 ESPECIFICAR ACTIVIDAD PRINCIPAL: _____

PARA EL CASO DE PERSONA EXONERADA

No. DE RESOLUCIÓN DE EXONERACIÓN _____
 FECHA DE EMISIÓN DE RESOLUCIÓN _____

INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

ESTA AFILIADO A ALGUNA CÁMARA DE PRODUCCIÓN? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> AGRICULTURA <input type="checkbox"/> CONSTRUCCIÓN <input type="checkbox"/> INDUSTRIA <input type="checkbox"/> COMERCIO <input type="checkbox"/> PEQUEÑA INDUSTRIA <input type="checkbox"/> ARTESANÍA <input type="checkbox"/>	CANTIDAD DE TRABAJADORES 1 - 20 <input type="checkbox"/> 201 - 501 <input type="checkbox"/> 21 - 50 <input type="checkbox"/> MAS DE 501 <input type="checkbox"/> 51 - 200 <input type="checkbox"/>
---	---

NO USAR (USO EXCLUSIVO DE LA INSTITUCIÓN)

DECLARAMOS DE MANERA LIBRE, VOLUNTARIA Y BAJO JURAMENTO, QUE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA SE SUJETA ESTRICTAMENTE A LA VERDAD DEJANDO CONSTANCIA QUE NOS SOBRETENDAMOS A LAS SANCIONES PENALES Y TRIBUTARIAS, PARA EL CASO DE INCURRIR EN FALSIDADES. SOLICITANTE / REPRESENTANTE LEGAL _____	LIQUIDADO POR: _____	RELIQUIDADO POR: _____
--	----------------------	------------------------

OBSERVACIÓN.- ESTE FORMULARIO SE UTILIZARÁ EN LOS SIGUIENTES CASOS:

1. PARA LAS PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS POR LA LEY A LLEVAR CONTABILIDAD.
2. CUANDO EL PAGO DE LA PATENTE MUNICIPAL SE REALICE POR PRIMERA VEZ O RENOVACIÓN.

LA PATENTE MUNICIPAL NO AUTORIZA EL FUNCIONAMIENTO DE LOCAL ALGUNO, POR LO TANTO, TRAMITE LA TASA DE HABILITACIÓN.

ANEXO # 4

Reglamento de instalación

Que, el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), en sus artículos 546 al 551 establece a favor de los municipios el derecho al cobro del impuesto de patentes municipales y metropolitanos a todos los comerciantes e industriales y todas las personas que ejerzan permanentemente cualquier actividad de orden económico dentro del cantón respectivo;

Que, la norma legal antes mencionada en su Art. 548, dispone que el Concejo mediante Ordenanza establecerá la tarifa del impuesto anual en función del patrimonio de los sujetos pasivos de este impuesto dentro del cantón, siendo la tarifa mínima de diez dólares (US \$10.00) y la máxima de veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América (US \$25,000.00);

Que, el Art. 492 del COOTAD dice que las municipalidades y distritos metropolitanos reglamentarán por medio de ordenanzas el cobro de sus tributos;

Que, el Art. 57 del COOTAD, dice que entre las atribuciones del concejo municipal le corresponde regular, mediante ordenanza, la aplicación de tributos previstos en la ley a su favor;

Que, es necesario actualizar y armonizar la Ordenanza antes mencionada con el nuevo Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD).

En virtud de las atribuciones que le confiere las disposiciones legales transcritas:

EXPIDE:

LA "ORDENANZA SUSTITUTIVA PARA LA DETERMINACIÓN, ADMINISTRACIÓN, CONTROL Y RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO DE PATENTE ANUAL MUNICIPAL DE TODA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL CANTÓN MILAGRO"

Art. 1.- OBJETO DEL IMPUESTO (MATERIA IMPONIBLE). Establécese el impuesto de patente anual municipal que se aplicará sobre las actividades comerciales, industriales, financieras, de servicios y económicas en general, expresada en el valor de la base imponible.

Art. 2.- SUJETOS PASIVOS. Son sujetos pasivos del impuesto de patentes municipales, todas las personas naturales, jurídicas, sociedades de hecho y propietarios de negocios individuales, nacionales, extranjeros, y todos los profesionales, que permanentemente ejerzan actividades comerciales, industriales, financieras y de servicios, que obligatoriamente deberán registrarse en el catastro de patente anual municipal.

Son sujetos pasivos en calidad de contribuyentes las personas naturales; en calidad de contribuyentes:

- Los Directores, Presidentes, Gerentes o representantes de las personas jurídicas y demás en los colectivos con personalidad legalmente reconocida;
- Los representantes legales de menores no emancipados y los tutores o curadores con administración de negocios de los demás incapaces;
- Los que dirijan, administren o tengan la disponibilidad de negocios de entes colectivos que carezcan de personalidad jurídica;
- Los mandatarios, apoderados o gestores voluntarios respecto de los negocios que administran o dispongan;
- Los adquirentes de negocios o empresas por los impuestos de patentes municipales que se hallara decidando el vendedor, generados en la actividad de dichos negocios o empresas que se transfieran, por el año que se realice la transferencia y por los dos años anteriores, responsabilidad que se limitará al valor de esos bienes;
- Las sociedades que sustituyen a otras, haciéndose cargo del activo y el pasivo en todo o en parte, sea por fusión, transformación, absorción o cualquier otra forma. La responsabilidad comprenderá a los impuestos de patentes municipales adeudados por aquellas hasta la fecha del respectivo acto;
- Los sucesores a título universal, respecto de los impuestos de patentes municipales adeudados por el causante; y,
- Los donatarios y los sucesores a título singular, respecto de los impuestos de patentes municipales adeudados por el donante o causante correspondiente a los negocios legados o donados.

Art. 3.- OBLIGACIONES DE LOS SUJETOS PASIVOS. Los sujetos pasivos del impuesto de patentes están obligados a cumplir con los deberes formales establecidos en el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), el Código Tributario, en todo cuanto se relacione con este impuesto; y específicamente con lo siguiente:

- Inscribirse en el catastro del impuesto de patentes que para la determinación de este impuesto llevará la Oficina de la Jefatura de Rentas;
- Presentar la declaración de su patrimonio de operación de la actividad económica, en los formularios entregados por la Administración Tributaria Municipal, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
- Facilitar a los funcionarios autorizados de la Administración Tributaria Municipal, de inspecciones o verificaciones realizadas al control o a la determinación del impuesto de patentes municipales, exhibiendo las declaraciones, libros, registros y demás documentos proporcionados para tales efectos y formular las declaraciones que les fueren solicitadas; y,

- Concurrir a las oficinas de la Administración Tributaria Municipal, cuando su presencia sea requerida por la administración.

Art. 4.- DEL DOMICILIO TRIBUTARIO. Para todos los efectos tributarios relativos al impuesto de patentes municipales, se tendrá como domicilio:

- Para las personas naturales, cualquier lugar ubicado dentro de la jurisdicción del cantón Milagro donde residan habitualmente o permanentemente ejerzan sus actividades económicas;
- Para las personas jurídicas, el lugar señalado en el contrato social o en los respectivos estatutos; y, en su defecto, cualquier lugar de la jurisdicción de este cantón donde permanentemente ejerzan sus actividades económicas;
- Para sociedades de hecho cualquier lugar de la jurisdicción del cantón Milagro donde funcionen permanentemente sus negocios; y,
- Las personas domiciliadas en el exterior, naturales o jurídicas que mantuvieren actividades económicas dentro de la jurisdicción de patentes municipales, estén obligados a inscribir representantes y fijar domicilio en el cantón Milagro, y, comunicar del particular a la Administración Tributaria Municipal.
- Si omitieren tales deberes, se tendrá como representante a las personas que ejecutaran tales actividades.

Art. 5.- SUJETO ACTIVO DEL IMPUESTO. El sujeto activo del impuesto de patente anual es el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón San Francisco de Milagro, administrada por la Dirección Financiera Municipal a través del Departamento de Rentas.

Art. 6.- FACULTADES DEL SUJETO ACTIVO. A la Dirección Financiera Municipal se le otorga las siguientes facultades:

- Solicitar a la Superintendencia de Compañías, de Bancos y otras entidades, la lista actualizada de las compañías, entidades financieras, cooperativas y asociaciones cuyo domicilio se halle en el cantón Milagro;
- Solicitar a los diversos gremios empresariales del cantón, la nómina actualizada de sus afiliados, con indicación de la actividad económica, dirección, representante legal, domicilio y patrimonio;
- Requerir al Servicio de Rentas Internas copia del registro único de contribuyentes, así como de las declaraciones del impuesto a la renta de los contribuyentes que se requiera; y,
- Solicitar a terceros cualquier información relacionada con la realización del hecho generador de este impuesto.

Art. 7.- PLAZO PARA DECLARAR Y OBTENER LA PATENTE. Para ejercer permanentemente una actividad comercial, industrial, financiera, de servicio o de carácter económico en general, dentro de la jurisdicción del cantón Milagro, se requiere la obtención de la patente anual, previa la inscripción en el registro municipal, que para estos efectos, mantendrá la Oficina de la Jefatura de Rentas.

La patente anual se deberá obtener dentro de los treinta días siguientes al día final del mes en el que se inician las actividades gravadas con este impuesto, o durante el mes de enero de cada año para los negocios ya establecidos y para las personas jurídicas u obligados a llevar contabilidad lo harán hasta 30 días después de la fecha límite establecida para la declaración del impuesto a la Renta. El incumplimiento a esta norma se sancionará con una multa que será equivalente al tres por ciento (3%) por cada mes o fracción de mes de retraso en la presentación de la declaración y pago, misma que se calculará sobre el impuesto causado según la respectiva declaración; multa que no excederá del 100% de dicho impuesto a la patente anual. Esta sanción será determinada, liquidada y pagada por el sujeto pasivo, sin necesidad de resolución administrativa previa, caso de no hacerlo, la Municipalidad las cobrará aumentadas en un 20%, sin perjuicio de los intereses de mora que origine el incumplimiento y, en caso de concurrencia de infracciones, se aplicarán las sanciones que procedan según lo previsto en el Libro IV del Código Tributario.

Art. 8.- DEL REGISTRO Y CATASTRO DEL IMPUESTO DE PATENTE ANUAL. El sujeto pasivo del impuesto de patentes municipales, deberá presentar al Departamento de Rentas Municipales, los siguientes documentos:

Las personas naturales:

- Formulario de declaración de patente;
- Copia de cédula de ciudadanía y pasaporte de votación; y,
- Copia del registro único de contribuyente o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE).

Las sociedades:

- Formulario de declaración de patente;
- Copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal;
- Copia del acta o resolución de constitución de la compañía original y copia;
- Original y copia de los balances y declaraciones presentados a la Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos y/o Servicio de Rentas Internas.

La Oficina Municipal de Rentas, llevará el catastro de patente anual, donde se registrará la información consignada en el formulario de declaración que hiciera el contribuyente, formulario valorado que será adquirido en la Tesorería Municipal y será llenado por el interesado, con los siguientes datos:

- Nombres y apellidos completos del sujeto pasivo o razón social;
- Número de cédula de ciudadanía o pasaporte;
- Nacionalidad;

ANEXO # 5

- d) Dirección del domicilio y del establecimiento;
- e) Tipo de actividad económica a la que se dedica;
- f) Monto del capital con el que opera el establecimiento;
- g) Indicación si el local es propio, arrendado o anticrético;
- h) Año y número del registro y patente anterior;
- i) Fecha de iniciación de la actividad;
- j) Informe si lleva o no contabilidad; y
- k) Firma del sujeto pasivo o de su representante legal.

Una vez obtenida la patente, todas las personas estarán en la obligación de exhibir la patente en un lugar visible del establecimiento o local.

Art. 9.- DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE.- La base del impuesto será la siguiente:

- a) Para las personas naturales o jurídicas o sociedades de hecho, que estén obligadas a llevar contabilidad la base del impuesto será el total del activo del año inmediato anterior, menos el pasivo corriente. Para tal efecto deberán entregar una copia del balance general presentado en los organismos de control a más de esto para el caso de personas jurídicas deberán presentar copia del balance sellados por la Superintendencia de Compañías o por la Superintendencia de Bancos, según corresponda;
- b) Para las personas naturales o jurídicas que tengan sucursales o agencias en el cantón Milagro, la base imponible se determinará en relación al porcentaje de participación en el cantón;
- c) Para las personas naturales que no estén obligados a llevar contabilidad, la base imponible será el total del activo o en su defecto el total de ingresos menos el total de gastos declarados para el Impuesto a la renta, conforme a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), excluyendo terrenos y edificios; y si el caso lo amerita en forma presuntiva;
- d) Para las actividades nuevas, el capital de operación será el inicial o de apertura de la actividad;
- e) Para las personas naturales o jurídicas que están sujetas al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) se debe tomar en cuenta la base imponible declarada en el RRI;
- f) Para el caso que se demuestre que los pasivos corrientes sean mayores que los activos totales, y por consiguiente el resultado de la diferencia entre los activos totales y pasivos corrientes sea un valor en negativo; la base imponible a tomarse será la del año inmediato anterior; y,
- g) Los sujetos pasivos que no se inscribieron en el registro de patentes municipales, y los que no hagan la declaración formal dentro del plazo estipulado, se procederá a la determinación del impuesto en forma presuntiva, según el Art. 92 del Código Tributario.

Art. 10.- CUANTÍA DEL IMPUESTO ANUAL DE PATENTE.- Conforme a lo señalado en el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (Cootad), se establece la siguiente tabla para la determinación del impuesto:

TABLA PARA EL CÁLCULO DEL IMPUESTO DE PATENTES

Fracción Mensual	Fracción Anual	Impuesto sobre Fracción Mensual	Impuesto sobre Fracción Anual
0,00	0,00	0,00	0,00%
000,01	1.000,00	20,00	2,00%
2.000,01	2.000,00	40,00	2,00%
3.000,01	3.000,00	60,00	2,00%
4.000,01	4.000,00	80,00	2,00%
5.000,01	5.000,00	100,00	2,00%
6.000,01	6.000,00	120,00	2,00%
7.000,01	7.000,00	140,00	2,00%
8.000,01	8.000,00	160,00	2,00%
9.000,01	9.000,00	180,00	2,00%
10.000,01	10.000,00	200,00	2,00%
11.000,01	11.000,00	220,00	2,00%
12.000,01	12.000,00	240,00	2,00%
13.000,01	13.000,00	260,00	2,00%
14.000,01	14.000,00	280,00	2,00%
15.000,01	15.000,00	300,00	2,00%
16.000,01	16.000,00	320,00	2,00%
17.000,01	17.000,00	340,00	2,00%
18.000,01	18.000,00	360,00	2,00%
19.000,01	19.000,00	380,00	2,00%
20.000,01	20.000,00	400,00	2,00%

Art. 11.- REDUCCIÓN DEL IMPUESTO POR PÉRDIDAS O DESCENSO EN LAS UTILIDADES.- Estas se aplicarán de acuerdo al contenido del Art. 545 el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (Cootad).

Art. 12.- DEL AUMENTO DE CAPITAL.- En caso de aumento de capital, cambio de propietario y/o accionistas, cambio de domicilio o de denominación del establecimiento, deberá ser comunicado de manera inmediata al Departamento de Rentas Municipal para su actualización en el respectivo catastro, asumiendo el contribuyente la responsabilidad legal ante el Municipio del Cantón Milagro con su firma en el correspondiente formulario, adquirido en la Tesorería. Un representante de la Jefatura de Rentas podrá afectar las inspecciones del caso, con el fin de verificar los cambios notificados por el contribuyente.

Art. 13.- DE LA LIQUIDACIÓN.- En caso de liquidación de las actividades económicas que causen las obligaciones de los tributos materia de esta ordenanza, deberá comunicarse al Departamento de Rentas Municipales, dentro de treinta (30) días contados a partir de la finalización de las operaciones, cumpliendo el siguiente procedimiento:

- a) Cancelación de valores adeudados y presentación de la copia de esta comprobante; y,
- b) Solicitud de eliminación del catastro.

Comprobado dicho caso se procederá a la cancelación de la inscripción, y a suprimir el nombre del catastro, de otro modo se entenderá que el negocio continúa hasta la fecha de su aviso.

Art. 14.- PAGO INDEPENDIENTE DEL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD.- El impuesto a la patente se deberá pagar durante el tiempo que se desarrolla la actividad o desde de la obtención del Registro Único de Contribuyentes, aunque la actividad no se haya efectuado.

En el caso que el contribuyente no hubiere notificado a la Administración Tributaria Municipal, dentro de los 30 días siguientes a la finalización de la actividad gravada, se considerará como ejercida, por lo cual el sujeto pasivo deberá pagar por patente anual, el valor establecido desde la fecha de finalización de la actividad hasta la fecha de notificación a la Administración. Sin embargo, de existir documentos que justifiquen plenamente que la actividad económica no fue ejercida, el sujeto pasivo pagará por concepto de impuesto de patente anual diez dólares (US 10.00) por cada año, desde la fecha de finalización de la actividad a la fecha de notificación de la Administración.

Art. 15.- PAGO INDIVIDUAL POR CADA ACTIVIDAD.- Cuando varias personas naturales o sociedades ejerzan conjunta o individualmente, en un mismo establecimiento, más de una actividad económica, cada una de ellas declarará y pagará el impuesto de patentes, según la actividad que realice.

Si una persona natural tiene más de un local, para el ejercicio de su actividad económica, en el cantón Milagro, para la determinación del impuesto de patentes, deberá consolidar los capitales que se distribuyen en cada establecimiento, siempre y cuando correspondan al mismo tipo de actividad.

Art. 16.- DE LA EMISIÓN DE LOS TÍTULOS DE CRÉDITO.- En base al catastro de patentes, los títulos de crédito por patente municipal se emitirán el primer día laborable de cada año, sin perjuicio de los resultados que arrojen las verificaciones de las declaraciones y sea necesario reticular. En este evento, se emitirán los títulos complementarios que fueren menester.

Art. 17.- DE LOS RECLAMOS.- En casos de errores en la determinación del impuesto, el contribuyente tiene derecho a solicitar al Director Financiero, la revisión del proceso de determinación y por ende la rectificación de la cuantía del impuesto a que hubiere lugar, también podrá solicitar la exclusión de su nombre del registro de contribuyentes de este impuesto, en los casos de extinción, liquidación o cierre definitivo del negocio.

Art. 18.- CLAUSURA.- Se procederá a la clausura del establecimiento, cuando los sujetos pasivos de este impuesto incurran en uno o más de los siguientes casos:

- a) Falta de declaración por parte de los sujetos pasivos, en las fechas y plazo establecidos, aún cuando la declaración no origine tributos;
- b) No facilitar la información requerida por la Administración Municipal;
- c) Incumplimiento en el pago de títulos emitidos por patentes y notificaciones realizadas por el Departamento de Rentas, sin perjuicio de la acción coactiva;
- d) Impedir a los funcionarios autorizados por la Administración Tributaria Municipal a efectuar las inspecciones o verificaciones tendientes al control del impuesto de patentes exhibiendo la información y documentos que los fueran solicitados;
- e) Proporcionar falsa información a los Inspectores del Departamento de Rentas;
- f) Inobservancia a las citaciones realizadas por la Jefatura de Rentas.

Previo a la clausura la Administración Tributaria a través de la Comisaría Municipal notificará al sujeto pasivo, concediéndole un término de 15 días para que cumpla con las obligaciones tributarias y documentadamente justifique su incumplimiento. De no haberlo, la Dirección Financiera ordenará la clausura del establecimiento.

Art. 19.- DESTRUCCIÓN DE SELLO.- La destrucción de sellos que impliquen la cesación de actividades sin autorización y/o la oposición a la clausura, dará lugar a iniciar las acciones legales pertinentes, por Asesoría Jurídica Municipal.

Art. 20.- EXENCIONES.- Estarán exentos del pago de patentes municipales, los artesanos calificados como tales por la Junta Nacional de Defensa del Artesano quienes deberán justificar su calidad de tales en la Dirección Financiera Municipal.

Art. 21.- NORMAS SUPLETORIAS.- En todo lo que no estuviese prescrito en la presente ordenanza se sujetará a las disposiciones del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (Cootad) y el Código Tributario.

Art. 22.- DEROGATORIA.- La presente ordenanza deroga la aprobada por el Concejo Cantonal de Milagro en sesiones ordinarias del 14 y 22 de abril del 2006, y todas aquellas que se opongan a la presente.

ART. 23.- VIGENCIA.- La presente ordenanza entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Dado y firmado en la sala de sesiones del Ilustre Concejo Municipal de Milagro, a lo 21 días del mes de diciembre del año 2010.

Ing. Juan Bastidas Aguirre, **VICE-ALCALDE DEL CONCEJO**
Ing. Pilar Rodríguez Quinto, **SECRETARIA DEL CONCEJO**

SECRETARÍA MUNICIPAL.- La infrascripta Ing. Pilar Rodríguez Quinto, Secretaria del Concejo, CERTIFICA: Que la presente "ORDENANZA SUSTITUTIVA PARA LA DETERMINACIÓN, ADMINISTRACIÓN, CONTROL Y RECAUDACIÓN DE IMPUESTO DE PATENTE ANUAL MUNICIPAL DE TODA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL CANTÓN MILAGRO" fue discutida y aprobada por el Ilustre Concejo de Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón San Francisco de Milagro en Sesiones Ordinarias del 14 y 21 de diciembre de 2010, en primer y segundo debate respectivamente.

ANEXO # 6

Pago de predios urbanos

COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA

MES: ABR DIA: 27 AÑO: 2011 CAJA No: 14 No: 000283451

CONTRIBUYENTE: ILUSTRE M. MILAGRO MENDOZA SAQUISILI MARIA ROSARIO
 Direccion: CALLE MIGUEL VALVERDE ENTRE INGLATERRA Y PEDRO VI
 Cedula - R.U.C. - CODIGO CATASTRAL: 010525770000000
 CODIGO TRANSACC.: URB

PAGO DE PREDIOS URBANO Y ADICIONALES 2011
 TITULO DE CREDITO No. O 62934
 Avaluo Prop. Urb. \$ 79 687.18
 CUERPO DE BOMBEROS 11.95

	VALOR RECIBIDO
EFFECTIVO	\$. *****11.95
CHEQUES	\$. *****0.00
N/C y/o TRANSFER	\$. *****0.00
TOTAL RECIBIDO	\$. *****11.95

0248822

MUNICIPALIDAD DE TESOALCAYA
 27 ABR 2011
 11:40:20
 PAGA D O

DIRECTOR FINANCIERO: [Signature] TESORERO MUNICIPAL: [Signature] JEFE DE RENTAS: [Signature]

ANEXO # 7

Pago de patente anual municipal

COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA

MES: NOV DIA: 24 AÑO: 2010 CAJA No: 5 No: 000011831

CONTRIBUYENTE: BERNANDEZ FRANCO ZOILA ELIZABETH
 Direccion: TORRES CAUSANA Y ENRIQUE VALDEZ
 Cedula - R.U.C. - CODIGO CATASTRAL: 000804599001
 CODIGO TRANSACC.: PAT

PAGO DE PATENTE ANUAL MUNICIPAL Y ADICIONALES 2010
 TITULO DE CREDITO No. P-2321

IMP. PATENTE	37.00
REG. SANITARIO	2.00
FORMULARIOS	6.00
EMISION	5.00
Total	50.00

	VALOR RECIBIDO
EFFECTIVO	\$. *****50.95
CHEQUES	\$. *****0.00
N/C y/o TRANSFER	\$. *****0.00
TOTAL RECIBIDO	\$. *****50.95

Inclusiva: 2.95

24 NOV 2010 11:40:52

DIRECTOR FINANCIERO: [Signature] TESORERO MUNICIPAL: [Signature] JEFE DE RENTAS: [Signature]

ANEXO # 8

Permiso de funcionamiento

	<p>★★★★★ GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN SAN FRANCISCO DE MILAGRO</p>	
<p>DIRECCION DE URBANISMO, ARQUITECTURA Y CONSTRUCCION D.U.A.C</p>		
<p><i>ORDEN DE PAGO</i></p>		
<p>MEMORANDUM N°: GADCM- DUAC-2011-2629-M Fecha 31 de octubre de 2011</p>		
PARA:	E.c. Fabian Andrade DIRECTOR FINANCIERO	
ASUNTO :	ordenes de pago	
<hr/>		
<p>Agradeceré ordenar la emisión de un título de crédito por el valor de \$2,00 (DOS DOLARES) por concepto de certificado uso de suelo para SPORT ZONE ubicado en la calle 5 de junio y Rocafuerte a nombre de Cuello Gustavo</p>		
<p>Atentamente</p>		
<p>Arq. Jorge Bahamonde M. DIRECTOR DE LA D.U.A.C</p>		

ANEXO # 9

Certificado de usos de sueldos

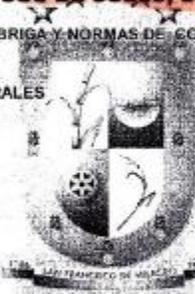
GOBIERNO AUTÓNOMO
DE DESCENTRALIZACIÓN DEL CANTÓN
SAN FRANCISCO DE ASÍACRO
**COMPROBANTE
DE INGRESO A CAJA**

MES NOV	DIA 14	AÑO 2011	CAJA No. 5	No. 000010675
------------	-----------	-------------	---------------	------------------

CONTRIBUYENTE: **CHAFLA TENESACA MAGDALENA**
 CEDULA - R.U.C. - CODIGO CATASTRAL: #
 CODIGO TRANSACC.: **VAR**

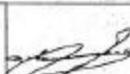
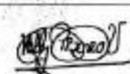
CERTIFICADOS DE USOS DE SUELO, LINEA DE FABRICA,

CERTIFICADOS DE LINEA DE FABRICA Y NORMAS DE CONSTRUCCION
 CLAVE CATASTRAL: 03-02-47-08
 Dirección : CDLA. LOS CAÑAVERALES



	VALOR RECIBIDO
EFFECTIVO	\$. *****4.00
CHEQUES	\$. *****0.00
N/C y/o TRANSFER	\$. *****0.00
TOTAL RECIBIDO	\$. *****4.00



 <small>DIRECTOR FINANCIERO</small>	 <small>TESORERO MUNICIPAL</small>	 <small>JEFE DE RENTAS</small>
---	--	--

0314341

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL
 DEL CANTÓN SAN FRANCISCO DE ASÍACRO
TESORERIA
 14 NOV 2011
 10:59:45
 NFLORES
 SELLO Y FIRMA DEL CAJERO

PAGADO

ANEXOS 10

FOTO # 1



Encuesta realizada a estudiantes del Estadio Chirijos de Milagro

FOTO # 2



Encuesta
del estadio de

realizada a deportista
chirijos de milagro

FOTO # 3

Encuesta realizada a estudiantes de la UNEMI

FOTO # 4



ENCUESTA REALIZADA EN EL ESTADIO CHIRIJOS DE MILAGRO

