

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA" CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS – PERSONAL

TEMA: MEJORAR LOS NIVELES NUTRICIONALES, MEDIANTE UN
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
ASESORAMIENTO NUTRICIONAL PARA DEPORTISTAS EN LA CIUDAD
DE QUITO.

Proyecto de Trabajo de Graduación que se presenta como requisito para optar por el titulo de Tecnólogo en Administración de Recursos Humanos-Personal

Autor: Rojas Acosta, Lorena Natividad

Director de trabajo de graduación: Ing. Jacqueline Nájera

Quito, abril de 2014.



DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Lorena Natividad Rojas Acosta

CC 1714837356



CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Lorena Natividad alumna de la Escuela de Administración Recursos Humanos-Personal, libre y voluntariamente cedo los derechos los derechos de autor de mi investigación a favor al Instituto Tecnológico Superior".

C.I. 1714837356



Agradezco a Dios, por permitirme llegar a este momento tan importante.

A mis padres, gracias por todo el apoyo, la motivación, la confianza y el amor que me han brindado a lo largo de mi carrera profesional y de mi vida.

A Ing. Jacqueline Nájera, directora de tesis, que me ha guiado de la mejor manera

durante la realización del proyecto.

Finalmente a toda mi familia y amigos, por el apoyo incondicional a lo largo de esta etapa.

Lorena Rojas



Con todo mi amor, quiero dedicar esta tesis a las dos personas más importantes de mi vida, mis papis, a ustedes les debo todo lo que soy, lo que he logrado y lo que lograré en el futuro. Gracias mami y papi por la vida, por el amor, por las enseñanzas, por creer en mí siempre.

Todo esto ha sido posible solamente porque les tengo a mi lado todos los días. Les amo con todo mi corazón, y este trabajo es para ustedes, solo les devuelvo lo que ustedes me dieron en un inicio.

A mi hijo que es mi razón de vivir, a quien le quiero demostrar que en esta vida todo es posible, y ser un ejemplo a seguir, demostrando que con esfuerzo y dedicación, todo lo que se anhela en la vida se alcanza, que todo lo que tiene inicio debe tener un fin, que la perseverancia nos lleva al éxito

Lorena Rojas



INDICE

1.1.1 Necesidades energéticas del deportista	11
1.2 Antecedentes	12
2	
2 Análisis situacional	14
2.1 Ambiente Externo	14
2.1.1 Factor Económico	15
2.1.1.1 Producto Interno Bruto	15
2.1.1.2 Inflación.	15
2.1.2 Factor social	17
2.1.2.1 Tasa de crecimiento	17
2.1.2.2Población que realiza actividad física	18
2.1.2.3 Diferentes causas en muerte súbita.	20
2.1.2.4 Factores socioculturales que afectan al consumo de alimentos	21
2.1.3.1 Permiso de Funcionamiento	23
2.1.4 Factor Tecnológico	24
2.1.4.1. Tecnología en los alimentos	24
2.2 Entorno local	26
2.2.1 Cinco Fuerzas Competitivas de Porter:	26
2.2.1.1 Poder de negociación de los Clientes.	27
2.2.1.1.1Clientes de consumo.	28
2.2.1.1.2Clientes Institucionales.	29
2.2.2. Padar da Nagasiasián da las Proyectavas	22



2.2.3 Rivalidad entre Competidores	34
2.2.3.1 Competencia Directa	35
2.2.3.2 Amenaza de ingreso de Productos Sustitutos	36
2.2.3.3 Amenaza de entrada de Nuevos Competidores	37
2.3 Análisis Interno	37
2.3.1 Propuesta estartegica	37
2.3.1.1 Misión	39
2.3.1.2 Visión	39
2.3.1.3 Objetivos	39
2.3.1.3.1 Objetivo General	39
2.3.1.3.2 Objetivos Específicos	40
2.3.1.5 Principio y Valores	40
2.3.2 Gestión Administrativa	41
2.3.2.1 Organización	41
2.3.2.2 Organigrama	42
2.3.2.2.1 Organigrama Estructural	42
2.3.3 Gestión Operativa	49
2.3.4 Gestion Comercial	51
2.3.4.1 Producto	52
2.3.4.1.1 Atributos del producto:	52
2.3.4.2 Estrategia de Marca	53



2.3.4.3 Precio	54
2.3.4.3.1 Plus	54
2.3.4.3.2 Promociones	55
2.3.4.4 Distribucion	55
2.3.4.5 Promocion	56
2.4. Analisis FODA	56
3	
3. Estudio de mercado	58
3.1 Objetivo	58
3.1.1 Objetivos Especificos	58
3.1.2 Analisis del consumidor	58
3.1.3 Determinación de la población y la muestra	59
3.1.4 Conclusiones del estudio de mercado	80
3.1.4 Técnica de obtención de información	62
3.1.6 Análisis de la Información	63
3.2 Definicion Oferta	81
3.2.1 Oferta historica	82
3.2.2 Oferta actual	83
3.2.3 Oferta proyectada	83
3.3 Productos sustitutos	84
3.3.1 Oferta Histórica productos sustitutos	85



3.3.2 Oferta actual Productos sustitutos	85
3.3.3 Oferta Proyectada productos sustitutos	85
3.4.1 Demanda histórica	86
3.4.2 Demanda actual	88
3.4.2.1 Target o mercado meta	88
3.4.3 Demanda proyectada	89
3.4Definicion Demanda	86
3.5 Balance Oferta – Demanda	89
3.5.1 Balance Actual	89
3.5.1.1 Demanda actual insatisfecha	90
3.5.2 Balance Proyectado	91
3.5.2.1 Demanda Potencial insatisfecha	91
4	
4.02.02 Micro localización	94
4.02.03Localización Óptima	95
4.1 Tamaño del proyecto	92
4.1.1 Capacidad instalada	92
4.1.2 Capacidad Optima	93
4.1.2.1Capacidad ociosa	93
4.2 Localización	93
4.2.1 Macro localización	93



4.3 Ingenieria del proyecto	96
4.3.1. Definición del Bien y Servicio.	96
4.3.2. Proceso de Servicio	100
4.3.2. Distribución de la Planta.	98
4.3.3.Maquinaria	107
4.3.4 Equipos	109
4.3.5 Muebles y enseres	110
4.3.5.1 Muebles de consultorio y oficina	110
5	
5. Estudio Financiero	112
5.1 Ingresos operacionales y no operacionales.	112
5.2 COSTOS	115
5.2.1 Costos Indirectos	115
5.2.3 Gastos Administrativos	116
5.2.4 Costo de ventas	118
5.2.5 Costos Financieros	119
5.3 INVERSIONES	119
5.3.1.1 Activos Fijos	119
5.3.1.2 Activos Nominales (diferidos)	120
5.3.2 Capital de Trabajo	120
5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	121



5.3.4 Amortización de Financiamiento	122
5.3.5 Depreciaciones	123
5.3.6 Estado de Situación Inicial	124
5.3.7 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)	124
5.3.8 Flujo Caja	127
5.4 EVALUACION	128
5.4.1 Tasa de descuento	128
5.4.2 VAN	129
5.4.3 TIR	130
5.4.5 Relacion Costo- Beneficio	132
5.4.6 Punto de equilibrio	132
5.4.7 Análisis de índices financieros	133
6	
6 .Análisis de impactos	135
6.1 Impacto Ambiental.	135
6.2 Impacto Económico	136
6.3 Impacto Productivo.	136
6.3.1. Matriz Productiva	136
6.4 Impacto Social.	137
7	
7 Conclusiones y Recomendaciones	138



7.1 Conclusiones	138
7.2 Recomendaciones	140
$oldsymbol{A}$	
Anexos	143
Bibliografía	147
Glosario	142



CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

01.01Justificación e Importancia

Este proyecto ha sido pensado con el fin de ofrecer el servicio a deportistas en especial para futbolistas ya que mediante un estudio del Ministerio del Deporte, se determina que entre los deportes más practicados están el Fútbol y Atletismo con un 13,9% y 2,5% respectivamente. Se ha tomado en cuenta que no existe un cuidado en su nutrición personal ya que por falta de este ha, existido algunos casos en deportistas que en medio de su competencia han sufrido desfases de salud que son ocasionados por una inadecuada manera de alimentarse y por falta de nutrientes necesarios para un buen rendimiento, energía y obtener buenos resultados hasta el final de la competición. (Juventud, Instituto Navarro Deporte y).

Como deportista, la salud física es clave para el estilo de vida activo. En medio del juego, el deportista depende de la fuerza, la destreza y la resistencia, ya sea que vaya en búsqueda de la pelota o esté haciendo el último esfuerzo para atravesar la línea de llegada. Jugar de la mejor manera posible lleva horas de dedicación al entrenamiento y a la práctica. Pero eso no es todo. Al igual que un automóvil, el cuerpo no



funcionará sin el combustible adecuado. Con sus exigentes necesidades de ejercicio, se debe prestar especial atención para asegurarse de estar recibiendo suficientes calorías, vitaminas y otros nutrientes para mantenerse fuerte

La Nutrición Deportiva consiste en el estudio de la ciencia de los alimentos, de la alimentación y de la nutrición en su relación directa con el rendimiento atlético y la forma física de los deportistas y personas físicamente activas.

Lo que se ingiere antes, durante y después del entrenamiento o de la competición afecta a la salud, a la masa y a la composición corporal, y por consiguiente, al rendimiento y a la recuperación del deportista.

A pesar de que no existe una dieta o receta milagrosa, el comer y beber bien permite que jugadores de todo nivel de rendimiento puedan alcanzar sus metas personales en sus programas de entrenamiento y competiciones.

La intervención nutricional en el deporte, necesita ser aplicada como apoyo al entrenamiento y la competición, esto contempla antes, durante y después de la práctica deportiva.

La dieta afecta el rendimiento, y los alimentos que elegimos consumir durante el entrenamiento y la competición afectarán nuestro buen entrenamiento. Todos los jugadores necesitan saber cuáles son sus necesidades nutricionales personales y cómo pueden seleccionar una estrategia alimenticia para alcanzar esas metas.



Cada jugador es diferente, y no existe una dieta única para las necesidades de todos los jugadores en todo momento. Las necesidades individuales cambian inclusive según la estación y los jugadores deben ser flexibles para acomodarse a estas circunstancias.

La dieta puede tener un alto impacto en el entrenamiento, y una buena dieta ayudará a soportar un entrenamiento intensivo constante, limitando los riesgos de enfermedad o lesiones. Una buena elección en la alimentación puede además promover una mejor adaptación al estímulo del entrenamiento.

La clave es recibir la cantidad correcta de energía para mantenerse sano y tener un buen rendimiento. Si absorbemos demasiada energía, nuestra grasa corporal aumenta, pero con poca energía, decae nuestro rendimiento y podemos lesionarnos e incluso enfermarnos.

Los carbohidratos proveen a los músculos y el cerebro con el combustible que necesitan para enfrentarse con el estrés del entrenamiento y las competiciones. Los jugadores deben saber qué alimentos elegir, la cantidad y el momento en que deberían ingerirse para satisfacer sus necesidades de carbohidratos. (Ron Maughan, 2005)



01.01.01 Necesidades energéticas del deportista

La ingesta energética debe cubrir el gasto calórico y permitir al deportista mantener un peso corporal adecuado para rendir de forma óptima en su deporte. La actividad física aumenta las necesidades energéticas y de algunos nutrientes, por loimportante consumir una dieta equilibrada basada en una gran variedad de alimentos, con el criterio de selección correcto.

Además, hay otros factores que condicionan los requerimientos calóricos de cada individuo:

Intensidad y tipo de actividad,

Duración del ejercicio,

Edad, sexo y composición corporal,

Temperatura del ambiente,

Grado de entrenamiento. (Ron Maughan, 2005, pág. 6)

01.02 Antecedentes

Quito una ciudad, en la cual hace años atrás era un lugar en que la sociedad se nutría de alimentos naturales que nos brindaba nuestras tierras, el cual era lo más sano que se adquiría para una buena nutrición, con el pasar del tiempo hoy por hoy gracias al avance de la ciencia, la tecnología y el crecimiento mismo de la ciudad, se puede



apreciar que ya no gozamos de los mismos alimentos de antes sino que en la actualidad para la elaboración de los mismos se utilizan químicos, como también existen suplementos alimenticios que no son recomendables para la salud ya que en algunos se complementan con sustancias no permitidas por la Ley de Antidopaje. Se ha ido analizando que la falta de las herramientas necesarias para los deportistas para su buen desempeño en su competencia se ha ido presentando por que se han encontrado problemas y dificultades que han sido las más comunes en la mayoría de los deportistas como son:

- Conocimiento insuficiente de los alimentos y bebidas, y una preparación inadecuada de éstos.
- Desacertada elección cuando se hacen las compras o se come fuera de casa.
- Conocimiento pobre o anticuado de la nutrición deportiva
- Medios económicos insuficientes.
- Imposibilidad de conseguir buenos alimentos y bebidas
- Viajes frecuentes
- Uso indiscriminado de suplementos y comidas para deportistas

No tiene sentido entrenar duramente y hacer caso omiso de los beneficios que una buena selección de alimentos puede procurar. (Ron Maughan, 2005, pp. 6-7)



Ha existido casos en los que algunos deportistas toman medidas no permitidas por la ley del deporte en las que se administran sustancias y métodos prohibidos (Dopaje) por tener un buen rendimiento, destacarse en la competencia, y ser la figura del partido, por el consumo de sustancias no permitidas ni recomendadas para un deportista, han llegado presentado problemas en su salud como, lesiones, deshidratación, problemas cardiacos y respiración.

Como también esto les puede ocasionar problema personales y con la ley ya que Esta es planteada por la ley del deporte, recreación y educación física en el cual el (TÍTULO XII DEL CONTROL ANTIDOPAJE según el Art. 154.- Objeto.- El Ministerio Sectorial promoverá e impulsará medidas de prevención al uso de sustancias prohibidas destinadas a potenciar artificialmente la capacidad física de las y los deportistas o a modificar los resultados de las competencias en concordancia con lo establecido en el Código Mundial Antidopaje.). (Titulo XII del control Antidopaje, 2010)

Los deportistas deben tener en cuenta que, en principio, son ellos los únicos responsables de lo que comen y beben. La ignorancia no es una excusa aceptable en caso de un resultado positivo en una prueba de dopaje.

Para evitar malos resultados es necesario verificar cada suplemento con un médico, y ante la duda, abstenerse de tomarlo.



Algunos deportistas por falta de una buena nutrición presentan deficiencias importantes de hierro, calcio y otros minerales. Mucho de ellos toman complejos vitamínicos para cubrir las necesidades de su cuerpo pero esto no es suficiente para prevenir situaciones de riesgo. El precario estado nutricional de muchas deportistas suele estar detrás de otros problemas como el excesivo cansancio, estancamiento en los resultados, abandonos y lesiones crónicas, según explica el estudio publicado en la revista ' (Reports'., Current Sports Medicine, 2006)



CAPITULO II

2.- Análisis situacional

El objetivo del análisis situacional es observar rápidamente el medio ambiente interno y externo de la empresa para la identificar consecuencias potenciales y prácticas de la investigación. (Namakfoorosh, 2005).

2.01.- Ambiente Externo

El ambiente externo comprende todas aquellas variables o factores sobre las cuales las empresas no poseen influencia, ya que afectan por igual a toda la sociedad; este ambiente a su vez, permite identificar oportunidades o amenazas que se pueden entender como situaciones favorables o no para las empresas. (Griffin; Ebert, 2005: 30)

2.01.01 Factor Económico

Es el primer factor que se debe analizar en el que se planea llevar adelante el proyecto, este factor se puede analizar y observar a través de una serie de indicadores como Algunos de los problemas económicos en el Ecuador son tasas de interés, inflación, Producto interno bruto,



2.01.01.01 Producto Interno Bruto

Es un indicador mediante el cual se mide el crecimiento de una economía. El PIB se define como la suma del valor, a precios de mercado, de todos los bienes y servicios producidos en un país a lo largo de un año. (Peña, 2005) pág. 20.

Según datos tomados del Banco Central del Ecuador del PIB se ha tomado en cuenta la industria enseñanza, servicios sociales y de salud en el año 2012 existió una tasa de variación a 6,2% anual.

Tomando en cuenta los datos estadísticos que plantea la INEC podemos ver que el PIB ha ido creciendo esto da a entender que la economía en nuestro país ha ido mejorando con el transcurso del tiempo esta sería una ventaja ya que es una oportunidad de alto impacto para la empresa ya que la población tendrá un mayor acceso a recursos económicos producto de su aporte a la producción, tendríamos la seguridad que va a ser accesible el consumo de nuestro servicio.

2.01.01.02 Inflación

La inflación es un indicador de estabilidad monetaria y se suele definir como la disminución continuada del poder adquisitivo del dinero o, dicho de otro modo es un alza persistente del nivel general de precios .Se mide a través del Índice de precios al consumo (IPC). (Peña, 2005) pág. 18



En cuanto a la inflación, el FMI cree que Ecuador cerrará el año con un Índice de Precios al Consumidor de 2,8%, desde enero hasta septiembre, la inflación ecuatoriana suma 1,57%. Ecuador estará sobre promedio América latina Caribe según para el 2014 se piensa que Ecuador tendrá una inflación menor, de 2,4%. (Agencia Publica de noticias de Ecuador y Sudamerica ANDES, 2013)



Tabla 1 Inflación

FECHA	Inflación
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %
Diciembre-31-2013	2.70 %
Noviembre-30-2013	2.30 %
Octubre-31-2013	2.04 %
Septiembre-30-2013	1.71 %
Agosto-31-2013	2.27 %
Julio-31-2013	2.39 %
Junio-30-2013	2.68 %
Mayo-31-2013	3.01 %
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-312013	3.01 %

Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por. Lorena Rojas



Analizando los datos que tenemos en la actualidad ha existido una disminución leve de la tasa de inflación en los últimos meses. Lo que es una oportunidad de medio impacto, en vista de que si un mercado se controla adecuadamente, la inflación podrá reducir el alza de los precios futuros, lo que sería una causa para que no afecte a las decisiones sobre el gasto, el ahorro y la inversión como es el caso de las cifras obtenidas.

2.01.01.03 Tasa de interés

Se la define como el rendimiento porcentual que se paga durante un periodo contra un préstamo seguro al que rinde cualquier forma de capital monetario en un mercado competitivo exentos de riesgos. (Soto, 2001).

Tabla 2. Tasa de interés activa de financiero.

Tasa interés activa		Tasa interé	és pasiva
FECHA	Valor	FECHA	Valor
abr-14	8,17%	abr-14	4,53%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por. Lorena Rojas



Analizando el factor de la Tasa de interés activa, podemos tomar en cuenta los datos de hace un año atrás hasta la actualidad se mantienen en el mismo porcentaje de interés; existe una ventaja para nuestros potenciales clientes, como también para la aplicación del proyecto, ya que este resultado estadístico nos va a permitir poder acceder a créditos, para poder financiar los materiales necesarios para poner en marcha el proyecto y esta sería un atributo mas para la ejecución del centro de asesoramiento nutricional para deportistas.

2.01.02 Factor social

Es aquel que afecta el modo de vivir de la gente incluso sus valores: educación, salud, empleo, seguridad, creencias y cultura.

2.01.02.01 Tasa de crecimiento poblacional

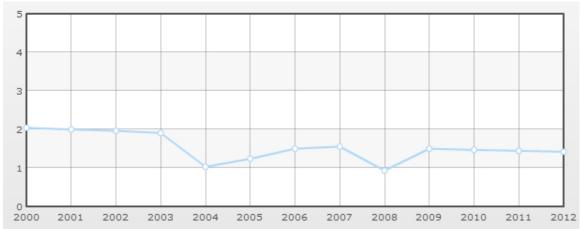
Promedio porcentual anual del cambio en el número de habitantes, como resultado de un superávit (o déficit) de nacimientos y muertes, y el balance de los migrantes que entran y salen de un país. El porcentaje puede ser positivo o negativo. La tasa de crecimiento es un factor que determina la magnitud de las demandas que un país debe satisfacer por la evolución de las necesidades de su pueblo en cuestión de



infraestructura (por ejemplo, escuelas, hospitales, vivienda, carreteras), recursos (por ejemplo, alimentos, agua, electricidad), y empleo. (Cia. World Factbook, 2013)

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), informó que, al 5 de diciembre de 2010, el Ecuador estaba conformado por 14 306 876 habitantes, es decir, 14,6% más que lo reportado en el censo de 2001. Según el INEC, el país bordea una tasa de crecimiento intercensal anual de 1,52%. (Diario EL HOY, 2011)

Figura 2 Tasa de crecimiento



Fuente.- CIA Word Factbook

E laborado por Lorena Rojas



Tabla N°3 Tasa de crecimiento poblacional (%)

Country	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ecuador	1,91	1,03	1,24	1,5	1,55	0,94	1,5	1,47	1,44	1,42

Fuente.- CIA Word Factbook E laborado por Lorena Rojas

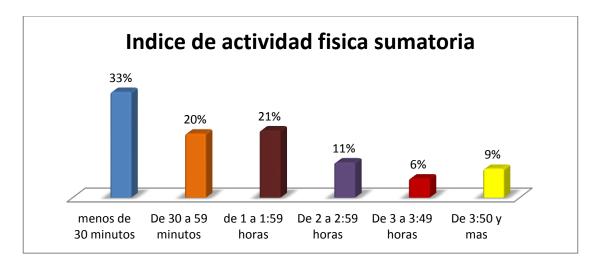
Tomando en cuenta el aumento que existe de la población es una oportunidad para poner en marcha el proyecto ya que se irá incrementando el porcentaje de la demanda de nuestro servicio.

.01.02.02.-Población que realiza actividad física

El 33% de la población ecuatoriana, realiza actividades físicas menos de 30 minutos a las semana y únicamente el 9% de la población realiza más de 3h50min de actividad física en el mismo periodo de tiempo (Gráfico N° 3); lo que nos indica que existe un alto nivel de sedentarismo en el país; tomando en cuenta que se considera persona sedentaria aquellas que realizan menos de 3h50min de actividad física a la semana.

Figura 3.- Índice de actividad física sumatoria





Fuente: Estudio de la medición del sedentarismo y la actividad física de la población ecuatoriana, Ministerio del Deporte. Elaborado por: Lorena Rojas.

Tabla 4 Días promedio en los que realizan actividad a la semana

Días prome	dio en	los que realiza	an actividad a la semana	l	
0,4	1	1,4	1,6	1,7	2

Fuente: Estudio de la medición del sedentarismo y la actividad física de la población ecuatoriana, Ministerio del Deporte.

Elaborado por: Lorena Rojas.



Analizando en su mayoría la población del Ecuador tiene conocimiento acerca de los beneficios que la actividad física trae, sin embargo existe un 31% de personas que no tienen claro cuáles son estos beneficios. Esta puede ser una de las razones, por las cuales las personas no realizan ningún deporte (ver figura 3); y es por esto que el principal objetivo del Ministerio del Deporte es aumentar el número de personas que realizan alguna actividad física de manera profesional y/o amateur.

Figura 4 Deportes que la población practica.



Fuente: Estudio de la medición del sedentarismo y la actividad física de la población ecuatoriana, Ministerio del Deporte. Elaborado por: Lorena Rojas

En una encuesta realizada por el Ministerio del Deporte, se determina que entre los deportes más practicados están el Fútbol y Atletismo con un 13,9% y 2,5% respectivamente, perteneciendo al Top 10 de deportes practicados por lo



ecuatorianos con hábitos deportivos mediante estos datos estadísticos tenemos una oportunidad, mencionado el futbol como deporte mas practicado la cual se va toma en cuenta para el estudio de mercado y es una oportunidad, ya que por medio del gobierno su metaes disminuir el sedentarismo.

2.01.02.03.- Factores socioculturales que afectan al consumo de alimentos

- Técnicas de producción, elaboración y conservación
- Técnicas de marketing social y de consumo
- Posibilidades de comunicación y transporte
- Actitud hacia los alimentos
- Imagen corporal que responda a los cánones estéticos de moda
- Código culinario que prescribe formas de preparación y consumo
- Prohibiciones, tabúes y mitos
- Disponibilidad de recursos: dinero, tiempo, habilidad personal
- Factores no racionales en la elección

Las personas acceden a un universo sensorial, antes de conocer el valor nutritivo de los alimentos, en el que se han desarrollado determinados patrones culturales alimentarios y esto condiciona sus hábitos. Afortunadamente las prácticas



alimentarias son dinámicas y suelen cambiar en la medida en que las gentes se ven obligadas a modificar sus estilos de vida.

El patrimonio cultural alimentario se obtiene, desde el nacimiento, en un lugar dado y en relación con una sociedad concreta pero los comportamientos alimentarios se mueven en un marco de referencia beneficiándose del patrimonio biológico y cultural y, por supuesto, sometidos a presiones externas.

Analizando este factor socio cultural determinamos que la sociedad depende de varios factores para regirse y llevar una buena nutrición la cual, una principal causa que tiene la población deportista para no llevar una buena nutrición en su vida diaria es por falta de conocimiento de cómo llevar una vida saludable con una buena nutrición; esta sería una buena oportunidad para el proyecto ya que nosotros nos enfocamos en dar conocer la importancia, y asesorar el cómo llevar una nutrición balanceada, y el tiempo que es otro factor importante no es una amenaza ya que el mismo servicio se encargara de hacer sentir la necesidad de cambio de sus hábitos



nutricionales el cual el deportista tiene varias opciones para alimentarse bien sin necesidad de tiempo.

2.1.3.- Factor Legal

Es conveniente formular un breve comentario en relación al nuevo ordenamiento constitucional vigente en el Ecuador y la relación que puede existir respecto a las pequeñas y medianas empresas y su gestión.

Se parte desde este punto debido a que este nuevo orden jurídico define un nuevo entorno con temas trascendentes como: el Sistema Económico (Art. 238) al que lo define como social y solidario. En cuanto a las formas de organización de la producción de la economía (Art. 319), señala entre otras las comunitarias, las cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas o mixtas. La única mención que aparece en la Constitución en cuanto a PYMES, consta en la sección Octava, Sistema Financiero el cual está integrado por los sectores público, privado y el popular o solidario (Art 309).



En el documento "Plan Nacional de Desarrollo. Plan Nacional para el Buen Vivir, 2009 – 2013", fija 12 Objetivos actualizados de dicho Plan; el Objetivo 11 "Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible", fija como uno de sus metas "Incrementar al 45% la participación de las MI PYMES en los montos de las compras públicas al 2013".

Por lo tanto al existir una marcado limite en políticas estatales adecuadas para el desarrollo de la MI PYMES, la oportunidad se la considera como aspecto relativamente medio con un equivalente de 2, es decir que se cumple con normas, estatutos de ley para constitución empresarial, cumpliéndose con disposiciones de normativa y permisos de funcionamiento como son: Registro Único de Contribuyentes –RUC – y Permiso de prevención contra incendios - Cuerpo de Bomberos – Distrito Metropolitano de Quito . (Ureña, 2010).

Este factor es una oportunidad ya que por medio de estos reglamentos y requisitos que hay que regirse para sus trámites nos informan sobre lo permitido y no permitido según las leyes planteadas, lo que nos beneficia para saber llevar el proyecto al margen de la ley.

2.01.03.01 Permiso de Funcionamiento



El permiso de funcionamiento es el documento otorgado por la autoridad de Salud a los establecimientos sujetos de Control y Vigilancia Sanitaria, que cumplen con los requisitos determinados de acuerdo al tipo de establecimiento. El trámite de renovación o por primera vez se lo puede realizar en la Dirección Provincial y en las áreas de salud más cercanas.

Ya que los centros de asesoramiento nutricional deportivo son considerados como servicios de salud privados, es necesario cumplir con los siguientes requisitos; impuestos por el Ministerio de Salud del Ecuador, en el acuerdo ministerial 818; para anla emisión del permiso de funcionamiento del mismo: (Publica, Ministerio de Salud, 16 julio 2013).

Los propietarios o representantes legales de los negocios deberán presentar: Solicitud para permiso de funcionamiento.

Plano del local a escala 1.50.

Croquis con referencias de ubicación del local.

Copia del RUC del establecimiento.

Copia de la escritura de Constitución en caso de tener personería jurídica.

Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario o representante legal.



Copia certificada o notariada del Nombramiento del representante técnico.

Copia de cédula y papeleta de votación del representante técnico.

Copias certificadas de los títulos de los profesionales especializados en:

Endocrinología y Nutrición, (en el caso de centros de reducción de peso),

Medicina General (en el caso de centros de cosmetología, estética).

Lista de tipos de tratamientos realizados por el centro de reducción de peso, con el aval del profesional responsable.

Copias certificadas de los títulos de los profesionales de la salud (registrados en el ministerio de salud pública.

Copias de los registros de los títulos en el SENESCYT.

Copia de los certificados de salud ocupacional emitidos por los centros de salud del Ministerio de Salud.

Copia del Permiso del Cuerpo Bomberos (Zona Rural); y Licencia Única de Actividades Económicas LUAE (Distrito Metropolitano de Quito).

Copia del certificado y calificación del manejo de desechos.

2.01.04 Factor Tecnológico



Es el proceso de mejora de las técnicas de producción dirigido a aumentar la productividad. De otra manera se podría decir que es el crecimiento o mejora de la capacidad tecnológica, que es nivel técnico que hace posible a una empresa, industria o país producir bienes y servicios con una determinada calidad y competitividad .La capacidad tecnológica de cada una de las empresas que producen un determinado bien es distinta. (Ortiz-Villajos, 1999).

2.01.04.01. Tecnología en los alimentos

Los hábitos alimentarios han dado un vuelco a lo largo del siglo XX. En las cinco primeras décadas, y sobre todo inmediatamente después de la II Guerra Mundial, la comida era una mera fuente de energía. Hoy en día, también constituye un fenómeno sensorial, cultural y social. No sólo esperamos satisfacción de la comida, sino también que contribuya a mejorar nuestra salud y bienestar. Además no estamos dispuestos a perder nuestro escaso tiempo libre preparando platos muy elaborados. La comida ha de ser rápida y fácil de preparar, además de sana y sabrosa. Como colofón, también esperamos que tenga un precio razonable. En resumen, la comida debe ser sabrosa, segura, barata y sana, estar disponible todo el año, ser lo más natural posible, variada, e incluso refinada y exótica en ciertas ocasiones. Aunque demos todo esto por supuesto, proveer de alimentos a un mercado de más de 350 millones de personas, únicamente en Europa central, no es tarea fácil. Por añadidura,



a medida que la población aumenta, el número de agricultores disminuye, lo que incrementa la presión sobre los sistemas de almacenamiento y transporte, sobre todo debido a que muchas de las materias primas no se cultivan en Europa. Parece imposible satisfacer esta enorme demanda. Sin embargo, los avances tecnológicos en la elaboración alimentaria y los recientes descubrimientos de las ciencias de la nutrición han derivado en la mejora de la calidad de los alimentos y en una enorme variedad de los mismos. (European Food Information Council EUFIC, 2000)

Además del desarrollo de procesos que eliminen o añadan rasgos específicos a los alimentos, se están introduciendo nuevas técnicas y métodos de elaboración optimizados que garantizan la preservación de los nutrientes valiosos. Los enormes progresos tecnológicos logrados en la industria alimentaria destacan sobre todo en las áreas de las normas de calidad y la seguridad. En la actualidad, muchas empresas de alimentación operan a escala mundial, desde el origen de las materias primas y los ingredientes, hasta la comercialización. Las exigencias en materia de seguridad son fundamentales a lo largo de toda la cadena de producción alimentaria. Desde la recolección de las materias primas hasta el almacenamiento en el hogar de los productos elaborados, uno de los aspectos clave consiste en evitar la proliferación de los organismos dañinos que pueden estropear la comida. Cumplir con las normas de



seguridad y mantener al tiempo la calidad organoléptica es un reto que sólo puede superarse mediante la tecnología más sofisticada. (European Food Information Council EUFIC, 2000)

La tecnología de alimentos es un factor importante que es una amenaza frente a que el avance que existe en una nueva creación de alimentos que son procesados y elaborado a base de químicos que implementan con el fin de dar más vida al producto en su propio envase, el cual es un prejuicio mal administrado para la nutrición de la población, estos son productos más adquiridos por su manera fácil de consumirlos sin necesidad de preparación o en otros casos optan por comida rápida. que la mayoría son 100% grasas y esto no es lo que solamente necesita nuestro cuerpo sino varios nutrientes.

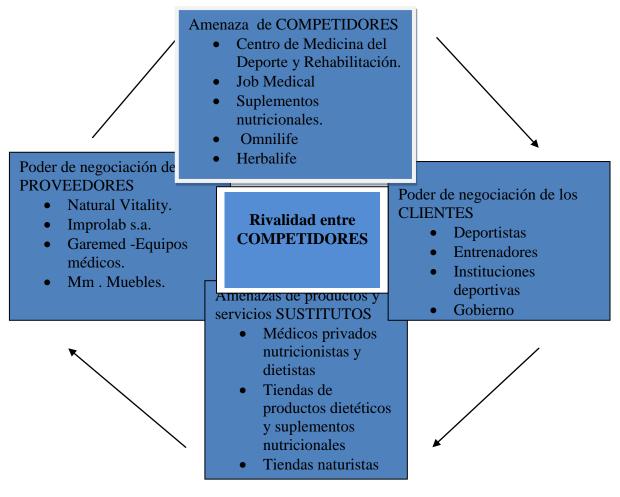
2.02 Entorno local

Es aquel que está influenciado por las fuerzas cercanas a la compañía que afectan su habilidad de servir a los clientes, la misma empresa, los proveedores, las empresas en cadena de valor, el mercado de clientes, los competidores y los públicos. (Sergio Sepulveda G., 2001 : 5)



2.02.01.- Cinco Fuerzas Competitivas de Porter:-Esta teoría nos permite definir la ventaja competitiva que tiene nuestro servicio en la industria, además de la dinámica y la posición de la empresa en ella. De igual forma se puede realizar un análisis estratégico y mejorarlo.

Figura 5 Cinco Fuerzas de Porter



Fuente: Investigacion directa Elaborado por Lorena Rojas



2.2.1.1.- Poder de negociación de los Clientes.

Persona u organización que proporciona los recursos necesarios para llevar a cabo la ejecución de un proyecto.

El centro debe analizar a fondo el tipo de cliente que le interesa dentro del mercado, ya que cada uno cuenta con características particulares (desde consumidores finales tradicionales, hasta el sector gobierno).

Sabemos que lo más importante para nuestros clientes es un desarrollo global a nivel deportivo, por eso nos hemos planteado llegar a acuerdos con diferentes entidades relacionadas directamente con el deporte y la actividad física. Servicios de Nutrición y Dietética, Fisioterapia, etc.

Debido a que el centro tiene un enfoque directo que son los deportistas de la Ciudad de Quito-provincia de Pichincha debemos mencionar que los principales clientes serán los Institucionales ya que estos forman parte de que por medio de su entidades públicas o privadas fomentan la acogida al deportista de diferentes



disciplinas. Y son lugares a los que más acude la población que gusta del deporte y se transforma por su constancia y persistencia en un deportista Amateur y profesional que llegan a forman parte de la institución mediante entrenamientos y competencias y son quienes más necesitan de un buen asesoramiento nutricional por su esfuerzo físico y consumo de energía que necesita ser recuperado con una buena alimentación e hidratación.

Como también podemos mencionar a nuestros clientes de consumo que sería un factor importante para nuestra demanda del servicio pero no sería en un porcentaje que sobrepase a los clientes institucionales ya que la mayoría de deportistas optan por formar parte o representar a alguna Institución deportiva y son pocos los deportistas que no pertenecen a clubes o instituciones de la ciudad de Quito por la cual no tienen mucho conocimiento de la necesidad de tener una buena nutrición ya que realizan deporte según su criterio, por evitar el incremento de sedentarismo optan por salir a caminar, trotar, etc.... es decir es una manera ejercitarse para conservar su forma y salud mas no por competir, y estos no tienen un asesoramiento o entrenamiento guiado por un profesional que le haga conocer los beneficios o la manera de llevar una vida saludable con el deporte y la nutrición.



Con el análisis del poder de clientes que se ha llevado podemos notar que esta es una se convierte en una oportunidad, por medio del gobierno ya que fomenta y se centra en uno de sus objetivos del Plan del Buen Vivir en disminuir el porcentaje de la falta de actividad física que tiene la población el cual apoyara a un incremento de población deportista.

2.02.01.01.01.-Clientes de consumo.

Deportistas

Son todos los deportistas de la provincia de Pichincha, los cuales pertenecen a un mercado de consumo, ya que adquieren este servicio para atender sus necesidades individuales. Estas personas no necesariamente tienen que estar inscritas en un club o asociación.

Los deportistas serán los principales clientes para la empresa ya que el proyecto es dirigido especialmente para personas que habitualmente realizan ejercicio físico en especial se dará el asesoramiento con el orden de deportes practicados, que es para los que se ejercitan con el deporte que está entre los más populares y promocionados del mundo que es el fútbol ya que según estudios como nos indica el (Grafico 5) es el deporte más practicado por la mayoría de la población esto hablamos de niños, jóvenes y adultos sin ninguna categoría, nivel deportivo, ni clase social en especial.



Este segmento se tomará en cuenta para realizar el estudio de mercado.

(Concentracion Deportiva de Pichincha, 2012)

Tabla 5 Tasa de crecimiento de deportistas de la Provincia de Pichincha

				Tasa de
Tipo de deporte	2010	2011	2012	crecimiento
Atletas	178	127	161	27%
Boxeadores	27	38	28	-26%
Futbolistas	32	28	71	154%
Taekwondo	87	103	107	4%
otros deportes	8	40	38	-5%
Total promedio		31%		

Fuente: Concentración deportiva de Pichincha.

Elaborado: Lorena Rojas

2.02.01.01.02.-Clientes Institucionales.

Una alimentación sana y equilibrada es importante en todos los ámbitos de nuestra vida y a cualquier edad. El centro quiere ayudar a las instituciones deportivas a



lograr que toda la población deportista acceda a la nutrición saludable ya que la mayoría de deportistas pertenecen a algún club o institución deportiva.

Para ello ofrece asesoramiento en el plano institucional de tal forma que todos los deportistas mejoren su alimentación.

El gobierno llegaría a formar parte de la lista de nuestros futuros clientes ya que según el Plan del Buen Vivir que se ha planteado en el Objetivo 3 es el de Mejorar la calidad de vida de la población que se proyecta en buscar condiciones para la vida satisfactoria y saludable de todas las personas, familias y colectividades respetando su diversidad. Como también el de fortalecer la capacidad pública y social para lograr una atención equilibrada, sustentable y creativa de las necesidades de ciudadanas y ciudadanos.

En el cual se ha propuesto la meta de (Triplicar el porcentaje de la población que realiza actividad física más de 3.5 horas a la semana al 2013). Según el Indicador Meta estudiado por el Ministerio del Deporte (Grafico 4) indica el porcentaje de la población que realiza actividad física o practica deporte 3.5 horas o más a la semana que exactamente es del 9.28% en el 2007. (PLAN NACIONAL PARA EL BUEN VIVIR, 2007)

Este punto importante que ha tomado en cuenta el gobierno de disminuir el sedentarismo en la población va a ser un factor muy importante ya que nos va a



permitir contar con mas clientela para la empresa tomando en cuenta que este objetivo es planteado con el fin de incrementar mas deportistas, y este proyecto es dirigido para ellos.

2.02.01.03 Instituciones

En cuanto a instituciones privadas, se tomará en cuenta los diferentes clubes que hay en la provincia de Pichincha. Estos clubes deben estar registrados legalmente en el Ministerio del Deporte, al igual que en la Concentración de Pichincha para ser miembros de la misma.

Estos se especializan únicamente en un deporte, por lo que es importante segmentar los clubes a los que estamos enfocados. Los clubes privados con los que se puede trabajar son: 58



Tabla 6 Clubes inscritos en el Ministerio del Deporte

		Fecha de		
Club	Deporte	inscripción	Tipo	Cantón
Atlético Lince	Atletismo	24/05/2012	Formativo	Quito
Ecuador corre	Atletismo	18/09/2012	Alto rendimiento	Quito
Sociedad Obrera T	Futbol	01/10/2012	Formativo	Taba cundo
Atletic	Futbol	16/05/2012	Formativo	Ruminahui
Los Loros	Futbol	14/11/2012	Formativo	Ruminahui
Mallorca	Futbol	14/03/2012	Formativo	Quito
FC UIDE	Futbol	23/03/2012	Formativo	Quito
Liga de Quito	Futbol	19/04/2012	Formativo	Quito
San Antonio	Futbol	24/05/2012	Formativo	Quito
Cotocollao	Futbol	24/05/2012	Formativo	Quito
Quito Futbol Club	Futbol	06/06/2012	Alto rendimiento	Quito
Santa Cruz	Futbol	29/06/2012	Formativo	Quito
Sport la Trocal	Futbol	15/08/2012	Formativo	Quito
USFQ	Futbol	07/09/2012	Formativo	Quito
Cruzeiro	Futbol	24/09/2012	Formativo	Quito
Insport	Futbol	24/09/2012	Formativo	Quito
Simón Bolívar	Futbol	01/10/2012	Formativo	Quito
LDU Amateur	Futbol	01/10/2012	Formativo	Quito
Estudiantes de la Católica	Futbol	01/11/2012	Formativo	Quito
Fuerza y Figura	Levantamiento de Pesas	30/03/2012	Alto rendimiento	Quito
Pichincha	Levantamiento de Pesas	18/09/2012	Formativo	Quito
Mejía	Levantamiento de Pesas	18/09/2012	Formativo	Quito
Hermanos Llerena	Levantamiento de Pesas	02/10/2012	Formativo	Quito
SEC	Taekwondo	05/06/2012	Formativo	Ruminahui
Dinastía Tipan Castro	Taekwondo	14/09/2012	Alto rendimiento	Ruminahui
Ecuador	Taekwondo	12/03/2012	Formativo	Quito



Ji-Do-Kuan	Taekwondo	14/05/2012	Formativo	Quito
Talentos Olímpicos	Taekwondo	14/09/2012	Alto rendimiento	Quito
Zen	Taekwondo	01/11/2012	Formativo	Quito
San Sebastián	Taekwondo - Boxeo	20/04/2012	Formativo	Ruminahui
Condado	Tenis	03/04/2012	Alto rendimiento	Quito
El Condado	Tenis	12/04/2012	Formativo	Quito
USFQ	Tenis	15/08/2012	Alto rendimiento	Quito

Fuente: Ministerio del Deporte. Elaborado por: Lorena Rojas

Cabe recalcar que estos son únicamente los clubes que están legalmente inscritos en el Ministerio del Deporte y aprobado su funcionamiento por esta misma entidad; por lo que en la provincia existe una gran cantidad de instituciones deportivas privadas con las que también se puede trabajar, y las cuales deberán registrarse como la actual ley del deporte dispone.

Dentro de estas instituciones también se piensa trabajar con los clubes de fútbol profesionales privados, que hay en la ciudad de Quito, y tengan divisiones menores con

niños y jóvenes desde los 8 hasta los 17 años; que según su evolución necesitan de una buena nutrición para tener un alto rendimiento.



Varios de estos equipos son: Liga de Quito

Deportivo Quito

El Nacional

Universidad Católica

Aucas

Independiente del Valle

2.02.02 Poder de Negociación de los Proveedores

Los proveedores son un eslabón importante del sistema global de entrega de valor a los clientes. Proporcionan los recursos que la empresa necesita para producir sus bienes y servicios.

La capacidad de negociación de los proveedores depende de las características del sector, tales como el número de proveedores, su importancia en la cadena de valor o su concentración.

En el caso del centro nutricional, los proveedores más importantes serán los centros deportivos o gimnasios en los que estemos establecidos. Una vez se llegue a un acuerdo de colaboración con ellos, el servicio ofrecido corre por cuenta de los propios especialistas del Centro. Deberemos tener en cuenta a los proveedores de



suplementos alimenticios que se puedan ofrecer, pero estos no son relevantes en este caso.

Tabla 7 Principales proveedores de implementos, materiales e insumos.

Proveedor	Producto	Dirección
Natural vitality	Suplementos alimenticios	Quito, av. República oe3-
	para deportistas	30 y Ulloa
	Venta de productos para	Dirección: av. 10 de
	laboratorio, equipo	agosto 3790 y naciones
	médico e insumos.	unidas
Improlab s.a.		Teléfono: (593 2)
		3 540111
		Celular: 0998 035 782
	Equipamiento médico,	Dirección: Isaac albeniz
	equipos de rehabilitación	e3-45 y mozart - ed.
	física, quirófanos,	Albeniz
Garemed -Equipos	cardiología, neonatología,	
médicos	mobiliario hospitalario,	(593 2) 2 600 256 / 2 409
	consultorios médicos.	565
Mm muebles	Muebles para oficina,	Dirección: av. América
	médicos, a la medida y	415 (n17-11) y Bogotá
	para toda necesidad.	esq.
		(593 2) 2 235 171 / 2 010
		109

Fuente. Guía Telefónica Elaborado por. Lorena Rojas



Análisis

Podemos identificar que los proveedores a los que nos dirigimos son de equipos médicos, muebles, insumos y suplementos nutricionales que cabe recalcar que estos productos no se va a vender en el centro, solamente se tendrá convenio para en casos especiales el nutricionista receta y por medio del convenio se le ayuda adquirir a precio bajo esto es con el fin de garantizar que el suplemento administrado sea el 100% natural

2.02.03 Rivalidad entre Competidores

La rivalidad entre competidores existentes adopta muchas formas conocidas, entre las cuales se incluyen los descuentos en los precios, nuevas mejoras en el producto, campañas de publicidad y mejoras en el servicio. Una rivalidad elevada limita el rendimiento de una industria.

En este punto se hará referencia a las empresas que compiten directamente en la misma actividad, ofreciendo el mismo tipo de servicio y producto.

En primer lugar se debe comentar que, generalmente, el servicio de asesoramiento nutritivo se da directamente a través de hospitales y centros médicos. El paciente es



atendido por su médico de cabecera y este le remite al especialista en nutrición del mismo centro.

Análisis

Esta es una oportunidad para el proyecto, como se menciono no todos los centros nutricionales son especializados en nutrición deportiva, por esta razón el proyecto tiene una oportunidad más para introducirse en el mercado.

2.02.03.01 Competencia Directa

Aún así, se ha podido encontrar alguna clínica especializada en asesoramiento nutricional deportivo como: Clínicas generales privadas: hay clínicas que ofrecen un servicio global, es decir, que incluyen, entre otras especialidades médicas, asesoramiento nutricional y dietética.



Tabla 8.- Competencias de asesoramiento nutricional deportivo

Competencias de asesoramiento nutricional deportivo			
Empresa	Actividad	Dirección	
Centro de Medicina del Deporte y Rehabilitación	Traumatología Deportiva y Patologías crónicas Fisioterapia, Nutrición Deportiva	Lugo N22-67 y de Guevara (La Floresta)	
Job Medical	Historia Clínica Deporto lógica Historia Nutricional Cine antropometría Composición Corporal y Somato tipo Espirometría Valoración de Fuerza y Flexibilidad Test Anaeróbico en banda Ergo métrica Nutrición Personalizada Prueba de Esfuerzo en Banda Ergo métrica	Edificio Pirámide 1, 5to. Piso Of. 507 Alemania N29-41 y Av. Eloy Alfaro	

Fuente. Investigación directa. Elaborado por Lorena Rojas

Analisis

De acuerdo al investigación directa que se realizo se ha encontrado dos centros nutricionales competente en el que se nos convierte en una oportunidad ya que la



cantidad de ofertantes que se encuentran posicionados en el mercado no es suficiente para la población de deportistas que tiene la Ciudad de Quito.

2.02.03.02 Amenaza de ingreso de Productos Sustitutos

Los productos sustitutos se enfocan en el grado en que las alternativas de productos o servicios puedan reemplazar a los bienes o servicios ofrecidos. La sustitución significa optar por otro medio alternativo para satisfacer las necesidades del cliente. También podemos encontrar otras competencias que son indirectas para nuestro centro la cual son médicos privados nutricionistas y dietistas que dan su servicio en consultorios privados, como también muchas de las tiendas de productos dietéticos así como para farmacias y naturistas ofrecen en sus instalaciones un servicio de asesoramiento a las personas que van a adquirir sus productos. En muchos de los casos este asesoramiento es gratuito puesto que es un servicio utilizado como reclamo comercial. Sin embargo, este no suele ser ejercido por profesionales titulados por lo que la nutrición que confeccionan no tiene la misma validez que las elaboradas por un nutricionista profesional deportivo.

Análisis

Analizando a la competencia hemos deducido que los servicios sustitutos que se mencionaron anteriormente, han estado en el mercado por varios años, y sin duda



alguna los deportistas tienen una alta fidelidad por los diferentes médicos que los atienden y que han llevado su historial para brindarles una vida más saludable.

Es por esta razón, que es necesario que los clientes perciban la diferenciación entre el servicio que se va a ofrecer en el centro de asesoramiento nutricional deportivo, para que así estén seguros que los resultados de asesoramiento que se ofrecen traerán mejores resultados en su vida, tanto en personas que practican el deporte de manera profesional como aquellos que solamente quieren ser más saludables. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que los servicios sustitutos son fáciles de encontrar y están ubicados en varios sectores de la ciudad de Quito, lo cual hace más difícil la competencia con los mismos.

2.02.03.03 Amenaza de entrada de Nuevos Competidores

La entrada de nuevos competidores potenciales es el grado de dificultad o las barreras que tienen las empresas al entrar en una industria determinada. Tomando en cuenta que si logran atravesar dichas barreras, estos se convertirán en competencia directa. Es por esto que las empresas deben dar valor a los clientes que tienen, porque con el ingreso de nuevos competidores existe la posibilidad que estos clientes



decidan cambiarse de compañía, a menos que el cambio de una compañía a otra resulte difícil y costoso para el cliente, lo que se conoce como costo de cambio.

Análisis

Por medio de la investigación que se nombro en lo anterio podemos identificar que existe poca oferta de servicios nutricionales especializados en deportistas el mismo motivo tiende a que el ingreso de la competencia si sea una amenaza para la rentabilidad del mercado afuturo de el proyecto.

Analisis FODA

La sigla FODA, es un acróstico de Fortalezas (factores críticos positivos con los que se cuenta), Oportunidades, (aspectos positivos que podemos aprovechar utilizando nuestras fortalezas), Debilidades, (factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir) y Amenazas, (aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos).



A continuación presentaremos una matriz en el que se identifica los elementos que deben ser analizados mediante la ejecución del proyecto.

Tabla 7 Análisis FODA

Oportunidades	Amenazas	
Falta de conocimientos nutritivos	Avance tecnológico de alimentos	
Crecimiento en el mercado por falta de	Cambio en los aspectos legales	
centros especializado en deportistas.		
Alianzas estratégicas con clubes	Ingreso de centros estéticos y dietéticos	
inscritos en el Ministerio del deporte.	en el mercado	
Tasa de inflación no reactiva	Posibilidad de imitación de la idea.	
Tasa de interés estable	Riesgo de entrada de una nueva	
	competencia	
Aumento de población deportista basado	Poca capacidad de inversión al inicio de	
en el objetivo del Plan del Buen vivir.	la ejecución del proyecto.	

Fuente : Analisis de entorno Elaborado por. Lorena Roja

2.03 Análisis Interno

Es un análisis interno de la empresa es una evaluación de la posición actual de la empresa de las perspectivas combinadas del mercadeo, las operaciones y las finanzas para uso estratégico. (Ricky W. Griffin, 2005 p. 75)



2.03.01 Propuesta estartegica

Para la elaboración del plan estratégico es bueno conocer las necesidades actuales y a futuro de los clientes, ubicar nuevos lugares que exista apertura de mercado, orientar al centro en aprovechar las oportunidades que se presentan esto con el fin de obtener los objetivos que se busca.

Se tiene que tomar en cuenta las ventajas competitivas que pueden ser los costos y la diferenciación o valor agregado que va a ofrecer a los clientes.

El valor agregado que va a ofrecer nuestro centro es el de contar con precios comodos alcance de todo deportista porque hemos tomado en cuenta que existen deportistas que dan todo su esfuerzo por destacarse, ser representantes del País pero carecen de recurso económicos el cual no les permite llevar el control necesario de su salud, alimentación, nutrición.

Al practicar un deporte en un nivel de elite se necesita de grandes esfuerzos que debe realizar el cuerpo humano el cual es como un automóvil si no le proveen de combustible deja de funcionar, lo mismo es el cuerpo humano si no le proveen de



nutrientes con el transcurso del tiempo, puede ocasionar malos resultados de salud, lesiones, enfermedades graves, hasta la muerte. (Griffin, 2005 p. 240)

Es por esa razón que nuestro centro es dirigido para todo tipo de deportista, con el fin de que todos puedan tener acceso a nuestro servicio por sus costos accesibles. Otro valor agregado es el tener convenios con fabricantes de productos 100% naturales para nutrición de deportistas el cual nos provean a los costos mas bajos para que nuestros especialistas pueden sugerir como suplemento nutricional, según la necesidades nutricionales que tenga cada deportista, y los mismos puedan adquirirlo de maner directa y a precios accesibles. El costo para el cliente deportista sera a precios de fabrica ya que el centro no tendra ningun fin de lucro en relacion al suplemento nutricional, ya que este se ofrecera como un PLUS para dar la facilidad de adquirir los productos que se recomendara como suplemento nutricional con el cual nos ganrantiza la adquisicion de suplementos el 100% naturales.

Otra estrategia que podemos plantear es la de diferenciarnos de la competencia creando al servicio que sea percibido en todo el mercado como único ya que esta seria una barrera contra la competencia por la lealtad a la marca. En la que podemos ofrecer un servicio de calidad, con rapidez y eficiencia para la espera de buenos



resultados que anhelan nuestros clientes después de nuestro servicio. Esta diferencia seria de mucho valor para el proyecto ya que nuestro centro es dedicado especialmente para asesoría nutricional deportiva y esto no hace únicos en el mercado.

Como explicamos que existen servicios como clínicas pero que brindan con un aporte adicional al servicio el asesoramiento nutricional es decir no se enfocan totalmente en la especialidad.

2.03.01.01 Misión

Ofrecer servicios a precios accesibles para toda clase de público deportista, concientizando en ellos el beneficio que les proporcionara una buena nutrición; aportando con buenos resultados mediante asistencia personalizada, profesional y calidad de servicio, ayudando a mantener una vida saludable en nuestros clientes.

2.03.01.02 Visión

En el año 2018 ser el centro nutricional más reconocido en la Ciudad de Quito, logrando expandir nuestro servicio a nivel nacional y en todos los campos



deportivos, con personal altamente calificado, y renovando nuestro servicio conforme a los avances de la tecnología.

2.03.01.03 Objetivos

2.03.01.03.01 Objetivo General

Cumplir con el planteamiento del Gobierno en el Plan del buen vivir de la Semplades que es el de mejorar la calidad de vida de la población, buscando condiciones para la vida satisfactoria y saludable de todas los deportistas. Conocer el grado de aceptación que tienen las personas frente a la propuesta de la creación de un centro de asesoramiento nutricional para Deportistas.

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos

- Analizar las perspectivas del entorno y el sector en los cuales se va a realizar el proyecto.
- Elaborar el estudio de mercado para determinar la demanda y lo oferta del servicio en la Ciudad de Quito.
- Establecer los requerimientos nutricionales de un deportista.
- Analizar el nivel de nutrientes adecuado para un deportista.
- Resaltar la importancia que tiene la valoración del estado nutricional del deportista, tanto para controlar las respuestas al entrenamiento desde el punto



de vista nutricional, como para identificar deportistas con riesgo de sufrir problemas relacionados con la alimentación.

 Conocer los aspectos generales de la dieta de entrenamiento y competición que actualmente se recomienda a los deportistas de resistencia.

2.03.01.05 Principio y Valores

Integridad

Honramos lo que es importante para el cliente y para nuestra empresa que espera resultados claros. La integridad es esencial en el cual asumimos nuestra responsabilidad tanto a nivel individual como colectivamente.

Respeto

Valorar a los clientes es primordial para la empresa, como también para nuestros empleados ya que son seres humanos capaces. Creemos que un equipo de personas bien formadas, con trayectorias profesionales y experiencias diversas, trabajando juntos en un ambiente de respeto y que estimule altos niveles de compromiso, resulta esencial para nuestro éxito continuo.



Responsabilidad

La responsabilidad social se fundamenta en un valor que se manifiesta en cada actividad empresarial, tanto en el trabajo con los proveedores, como en el desarrollo profesional de los empleados o en la forma de contribuir a los centros o clubes donde se efectúa.

Calidad

Es la esencia que entregamos en el momento del proceso del servicio, demostrando actitudes y conductas, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes con la mayor confiabilidad demostrando el respeto, ética profesionalidad y eficiencia con una máxima optimización de recursos.

Servicio

El cliente es lo primordial y nuestro objetivo es alcanzar el 100% de satisfacción, la rapidez, el trato amable y un ambiente favorable son los medios para cumplir fielmente con el valor requerido.



2.03.02 Gestión Administrativa

2.03.02.01 Organización

Organización se puede expresar como el proceso o la función de organizar, es decir, que se encarga de diseñar la estructura organizativa y de lograr que se desarrolle una actividad (acción) de forma eficiente y eficaz respecto a los objetivos pretendidos.

(BUENO CAMPOS. E., 1996 pag 7)

Para cumplir con los objetivos de la organización se deben tomar en consideración las actividades a realizar elaborando un listado de ellas y agrupándolas según su afinidad, para establecer su funcionalidad. Luego, se debe de diseñar la forma de combinarla en grupo operativo, es decir, crear la estructura departamental de la empresa. De la estructura establecida, es necesaria la asignación de responsabilidades y la autoridad formal asignada a cada puesto. Se puede decir que el resultado a que se llegue con esta función es el establecimiento de una estructura organizativa denominada Organigrama.



2.03.02.02 **Organigrama**

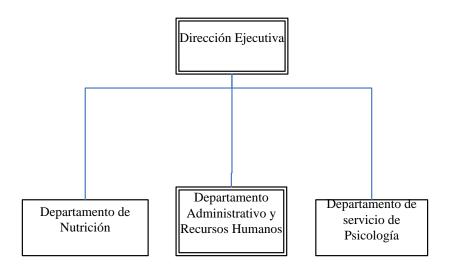
El organigrama que se va a plantear para el centro nutricional deportivo va a constar de dos Funcional y estructural, las cuales a su vez se subdividen en otras, realizando la funcionalidad y la relación que existe en cada una de ellas.

2.03.02.02.01 Organigrama Estructural

Representan solamente los diversos departamentos que constituyen la empresa y las relaciones entre ellas.



Organigrama Estructural de Centro de aseseromiento nutricional.



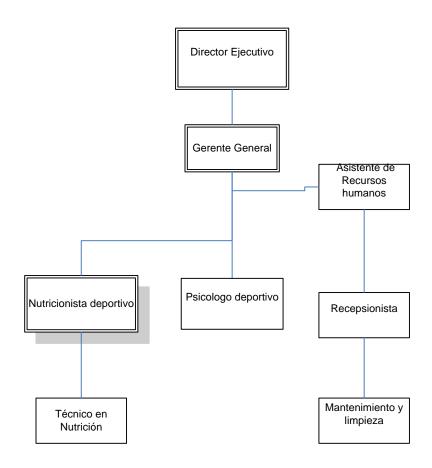
Elaborado por : Lorena Rojas

2.03.02.02.02 Organigrama Funcional

Representan solamente a los diversos puestos que constituyen la empresa y las relaciones entre ellas en orden jerárquico.



Organigrama Funcional de Centro de asesoramiento nutricional.



68

INSTITUTO TECNOLÓGICO "CORDILLERA"

Elaborado por: Lorena Rojas

Descripción de perfil de funciones

Director Ejecutivo

Función Básica

Lograr la recuperación de la Salud y su nutrición de la población deportista de su competencia mediante la aplicación y cumplimiento de las políticas, gerenciando los

recursos humanos y financieros de la dependencia, aplicando una cultura

Institucional de servicio a la comunidad.

Relación de cargo

Oficinas, Departamentos, Servicios.

Función especifica

Controlar la marcha y evolución del centro.

Aprobar decisiones financieras clave.

Controlar adecuadamente los principales riesgos del negocio

Fomentar la profesionalización de la empresa.

Brindar seguridad y estabilidad a los clientes internos y externos del centro.

Mejorar los niveles nutricionales mediante un estudio de factibilidad para la creación

de un centro de asesoramiento nutricional para deportistas en la ciudad de Quito.



- Elaborar normas internas para el adecuado funcionamiento administrativo del centro.
- Administrar adecuadamente los recursos humanos, materiales, financieros y
 presupuéstales de acuerdo a las disposiciones legales vigentes y supervisar
 que la información administrativa y contable-financiera se presente en los
 plazos establecidos.
- Convocar periódicamente a los responsables de los Departamentos y
 Servicios de atención final e intermedios del Centro, a jornadas de trabajo
 con el objeto de coordinar acciones y evaluar el cumplimiento de los
 objetivos y metas.
- Racionalizar adecuadamente la distribución y disponibilidad de los recursos financieros y personal en el ámbito de su competencia, para el logro de los objetivos programados.
- Cumplir con las demás funciones específicas que le asigne su jefe inmediato.



Gerente general

Relación de cargo.

Coordinación con recursos humanos, servicio de nutrición, servicio psicología.

Funciones específica.

- Planear, organizar, dirigir y controlar operaciones de departamentos que proveen uno o varios servicios administrativos.
- Dirigir y asesorar al personal encargado de las funciones administrativas, de seguridad, manejo financiero, provisión de recursos y administración de personal.
- Señalar políticas relacionadas con el manejo de inventarios.
- Planear, administrar y controlar presupuestos, contratos, equipos y suministros.
- Recomendar y establecer sistemas de seguridad, para proteger las instalaciones, los equipos, sistemas de información y las personas.
- Preparar informes para comités administrativos evaluando los servicios. •
- Participar en la selección y entrenamiento del personal.
- Participar en la coordinación de políticas administrativas. ·



• Vigilar y controlar gastos y asegurar el uso adecuado de recursos.

Nutricionista

Función básica

 Realizar actividades de promoción y prevención así como de evaluación, tratamiento y de rehabilitación nutricional.

Relación de cargo

Relación directa con el departamento de apoyo

Funciones específica

- Programar y formular los menús y dietas balanceadas de acuerdo a las condiciones de higiene y salubridad.
- Elaborar el Plan de alimentación semanal ó mensual controlando y supervisando su normal ejecución.
 - Elaborar cuadros y tablas de dietas balanceadas.
- Realizar estudios e investigaciones sobre el estado nutricional de los deportistas.
- Calcular las necesidades nutricionales del deportista
- Valorar el estado nutricional del deportista
- Elaborar protocolos de actuación del soporte nutricional.



 Fomentar la formación continuada en materia de alimentación y nutrición

Técnico en Nutrición

Función básica

Ejecuta actividades de nutrición, de apoyo técnico en materia de nutrición.

Funciones Específicas.

- Realizar actividades de terapia nutricional y/o educación alimentaría nutricional.
- Participar en la aplicación de metodologías de trabajo y normas técnicas para el desarrollo de programas.
- Participar en estudios de investigación nutricional.
- Realizar las demás funciones específicas que le asigna el Jefe de Servicio

Psicólogo Deportivo

Función básica

Realizar actividades de evaluación, diagnóstico, prevención y tratamiento a los deportistas adultos y niños, del centro que acuden en busca de su equilibrio biopsico-social.

Relación de cargo



Con la departamento administrativo, a quien reporta el cumplimiento de sus funciones.

Funciones específica

- Evaluar psicológicamente a los deportistas que necesitan o solicitan consulta.
- Trabajar con protocolos de evaluación.

Tratar psicoterapéuticamente al deportista.

Trabajar con protocolos de evaluación.

Cumplir con las normas y procedimientos del servicio de Psicología.

• Dar charlas en los diferentes programas del centro.

Asistente de recursos humanos

Función básica.- Reunir y administrar toda la información perteneciente a los empleados del negocio.

Relación de cargo.- Relación directa con el departamento de administrativo.

Funciones

- Aplica instrumentos de registro de información de cargo, para el análisis de cargos.
- Verifica las referencias de los aspirantes a los cargos.



- Mantiene actualizados los archivos del personal que ha recibido adiestramiento.
- Recibe solicitudes de pagos de beneficios contemplados en los convenios.
- Chequea el cumplimiento de los requisitos exigidos para el otorgamiento de los beneficios tales como: Pagos IESS, bonificaciones, pensiones, jubilaciones y otros.
- Determina a través del estudio de los expedientes y otros documentos del personal, antigüedad o tiempo de servicio del trabajador
- Actualiza y registra en los expedientes del personal, reposos, permisos, inasistencias y demás información relacionada con el personal de la institución.
- Registra la asistencia del personal de la dependencia.
- Chequea diariamente el control de asistencia y detecta fallas.
- Participa con el analista en la elaboración, organización y ejecución de programas y/o actividades de previsión social, higiene y seguridad en el trabajo, recreación y bienestar social para el trabajador.
- Diseña y elabora cartelera de información general y de adiestramiento.
- Rinde cuenta a su superior inmediato de las actividades realizadas cuando así lo requiera.



- Transcribe e ingresa información operando un microcomputador.
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

Recepcionista

Función básica.- Recepción de citas, llamadas telefónicas y documentos.

Funciones

- Opera una central telefónica pequeña, haciendo y recibiendo llamadas telefónicas, conectando las mismas con las diferentes extensiones.
- Atiende al público que solicita información dándole la orientación requerida.
- Anota en libros de control diario las llamadas efectuadas y recibidas por el personal y el tiempo empleado.
- Mantiene el control de llamadas locales y a larga distancia mediante registro de número de llamadas y tiempo empleado.
- Recibe la correspondencia y mensajes dirigidos a la unidad.
- Anota los mensajes dirigidos a las diferentes personas y secciones de la unidad.



- Entrega la correspondencia recibida a las diferentes personas y secciones, así como también los mensajes recibidos.
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.



2.03.03 Gestión Operativa

En el servicio de nutrición, será el cliente quién trasmita al profesional el problema de salud que le preocupa y quiere corregir.

Antes de realizar cualquier tipo de diagnostico se realizará un test previo para poder conocer sus características personales de cada paciente como:

- Paso 1. Información de datos para ficha de historial de deportista.
- Paso 2. Estudio antropométrico
- Paso 3. Análisis de exámenes de laboratorio
 - Paso 4. La investigación de la disciplina deportiva
- Paso 5. La adecuación del deportista al perfil antropométrico
- Paso 6. El cambio de hábitos.
- Paso 7. El diseño del plan alimentario
- 7.1 La suplementación
- Paso 8. Educación higiénica alimentaria.
- Paso 9. Seguimiento de planificación.

2.03.04 Gestion Comercial

Se utilizan una serie de herramientas para alcanzar las metas que se hayan fijado a través de su combinación o mezcla. Por ello, se puede definir como el uso selectivo de las diferentes variables de marketing para alcanzar los objetivos empresariales.



Estas variables suelen denominarse como las 4 P del Marketing que son Producto, Precio, Plaza, Promocion estas son controlables es decir se pueden modificar presentandose los aspectos basicos de estos instrumentos. Sin embargo, las modificaciones solo son posibles dentro de unos limites el producto y la distribucion son instrumentos estrategicos, o largo plazo, por cuanto no se pueden alterar de modo inmediato y su utilizacion debe ser convenientemente planificada. El precio y la promocion, en cambio, son instrumentos tacticos que, dentro de las limitaciones antes apuntadas, pueden modificarse con facilidad y rapidez. (Urbano Medina Hernandez, Alicia Correa Rodriguez, 2010 libro electronico, p. 99)

Tabla 8 . Variables comerciales

PRODUCTO	DISTRIBUCION
Concepto centrado en los beneficios	Canales de distribucion.
Cartera de producto.	Logistica
Caracteristica dfiferencial (calidad,	
dise;o,imagen).	
Marcas, modelos y envases.	
Nuevos productos	
PRECIO	COMUNICACIÓN
No solo es el valor monetario, sino	Publicidad
tambien el tiempo utilizado y	Fuerza de ventas
esfuerzo, molestias ocasionadas.	Promociones
Tarifa	Relaciones publicas
Descuentos	Publicidad gratuita.
Falicidades de pago	
Credito	

Fuente: (Urbano Medina Hernandez, Alicia Correa Rodriguez, 2010 libro electronico, p. 99) Elaborado por: Lorena Rojas



2.03.04.01 Producto

El producto es cualquier bien, servicio o idea que se ofrezca en el mercado para satisfacer los deseos o necesidades de los clientes. El producto ideal es el que esta en la mente del consumidor y esta idea marca las pautas sobre el producto que se debe crear, presentar, anunciar y distribuir. (Urbano Medina Hernandez, Alicia Correa Rodriguez, 2010 libro electronico, p. 100)

Los clientes acudiran al centro buscando un cambio de estilo de vida para conseguir una buen estado de salud, y además, mejorar su rendimiento y resistencia según el campo deportivo al que se dedique.

En el centro encontraran:

Empresa joven

Atencion personalizada.

Nuevas tecnicas de tratamiento

Personal profesional y altamente capacitado.

Confianza.

2.03.04.01.01 Atributos del producto:

80

INSTITUTO TECNOLÓGICO "CORDILLERA"

Nutrición Deportiva: Ofreceremos dietas, enfocado a personas deportistas de alta

competición o aficionados.

El servicio que ofrecera es de alta calidad y de mucho cuidado, ya que todos los

especialistas deberan ser titulados en Nutrición Humana y Dietética, además deberan

ser especializados en varios ámbitos dentro del campo de la nutrición y del deporte

como tambien aportara con el apoyo de servicio de psicologia para problemas

especiales en los deportistas.

El centro ofrecera una atención muy variada contando con técnicas novedosas y

eficaces.

2.03.04.02 Estrategia de Marca

Nombre de la empresa: SPORTS NUTRITION CENTER

Slogan: Por que nos preocupamos que el deporte + una buena nutricion de = una

VIDA SALUDABLE.

Mejorar los niveles nutricionales mediante un estudio de factibilidad para la creación

de un centro de asesoramiento nutricional para deportistas en la ciudad de Quito.



Logotipo del centro:



Elaborado por: Lorena Rojas

El centro comparte el objetivo de nuestros clientes, estaremos junto a ellos hasta que consigan cumplir sus objetivos, dando servicio y apoyo en todo momento, y siempre que lo necesiten.

En primer lugar asesoraremos al cliente dándole toda la información de la que disponemos en consulta, desde en qué consiste su dieta, cuáles son los objetivos que



puede conseguir, incluyendo recomendaciones personales para llegar a esos objetivos, etc.

Durante el tratamiento ofreceremos un servicio único y exclusivo del centro, estaremos pendientes de la evolución del deportista en todo momento, citándolo una vez por semana para observar su evolución y darle así la oportunidad de cambiar aspectos de su dieta que no le gusten.

Al finalizar el tratamiento, se obsequiara al deportista un estudio completo, con el fin de demostrar los resultados que ha ido evolucionando con el tratamiento nutricional que se le asesorado, como tambien un libro de nutrición, etc., por la confianza que han depositado en nosotros y el esfuerzo que sabemos que han realizado para encontrar mejores resultados en el deporte y su salud.

Ofreceremos una consulta gratuita una vez cada seis meses, para ayudar al paciente que quiera, seguir su evolución.

2.03.04.03 Precio

Hay que tener en cuenta que se está ofreciendo al cliente un servicio exclusivo y personalizado, por lo tanto, al tratarse de un servicio y no de un producto, el margen de beneficio es del 100%. Por esta razón, se quiso establecer un precio asequible, sobre todo el primer año, en el que cada consulta tiene un precio de que irá aumentando progresivamente.



Los precios variarán según el servicio que se preste, es decir, el precio base se modificará según los servicios complementarios que elija el paciente. En la primera consulta a la que acuda el paciente, le describiremos el funcionamiento del centro y se le enseñará la lista de precios, explicándole las promociones.

Este listado de precios está basada en el mercado de los competidores ya que se consultó a diferentes empresas asesoras de nutrición y tienen precios que oscilan entre los \$30 a 50 del cual hemos sacado un promedio que nos permite brindar el servicio con un precio de \$40,00.

2.03.04.03.01 Plus

Convenio con fabricantes que nos provean de productos naturales a bajo costo y garantizados con su registro sanitario estos seran basados en la nutricion para deportistas para todo nivel y edad según la necesidad que tengan cada uno de ellos; por esta razon el producto sera adquirido y proporcionado bajo pedido y adquisicion del cliente según asesoramiento de nutricionista. Como tambien el centro ofrecera adicional el servicio de Psicologia Deportiva, según necesidad y requerimiento del cliente .

2.03.04.03.02 Promociones



- Se les ofrecera promociones a cada deportista que haga conocer de el servicio a compañeros, familiares deportistas, etc.
- Por cada cliente deportista que recomiende y envie a recibir asesoramiento se hara acreedor al 10% de descuento en su siguiente consulta.
- Tambien existira promociones para directores o entrenadores de equipos que necesiten de asesoramiento para sus jugadores, deportistas en el cual se podran asesorar por charlas, seminarios se tomara en cuenta y se dara respuesta a cualquier inquietud que tengan cada uno de los deportistas el precio dependera de la cantidad de asesorados que tenga el centro y el tiempo que se necesite para cumplir con sus inquietudes..
- Como tambien dispondremos para nuestros clientes con diferentes medios de comunicación como via correo electronico, telefonia, para que los clientes puedan comunicarse para exponernos sus dudas en cualquier momento del día.

2.03.04.04 Distribucion

La distribucion consiste en poner el producto demandado a disposicion del mercado, de manera que se facilite y estimule su consumo. Las decisiones sobre distribucion



son decisiones a largo plazo y en numerosas ocasiones irreversibles. (Urbano Medina Hernandez, Alicia Correa Rodriguez, 2010 libro electronico, pág. 105).

La línea principal de nuestro negocio corresponde, como hemos mencionado a lo largo del trabajo, a ofrecer servicios de asesoramiento y consulta nutricional deportiva personalizada. Por lo tanto no existe ningún tipo de distribución de producto, no se tiene que contratar a ningún tipo de intermediario, el consumidor del servicio acude directamente a la consulta.

De esta manera, no se producen quejas ni reclamos por productos recibidos con daños o desperfectos, retrasos en los envíos, pérdida de pedidos, etc. Lo que nos ayudará a conseguir una mejor opinión sobre el servicio ofrecido y una mayor fidelización del cliente.

Por lo tanto la logística no es un factor clave en nuestro modelo de negocio y no afectará al desarrollo de la actividad.

2.03.04.05 Promoción

La promoción de un producto comprende el conjunto de actividades que tratan de comunicar los beneficios que reporta el producto y de persuadir al mercado objetivo.



(Urbano Medina Hernandez, Alicia Correa Rodriguez, 2010 libro electronico, p. 108).

Para promocionar el centro nutricional deportivo SPORT NUTRITION CENTER y los servicios que este ofrece, se ha decidido llevar a cabo una campaña publicitaria enfocada a nuestro público objetivo, formado por hombres y mujeres niños, adultos a los que les gusta practicar deporte, están interesados en perder peso y llevar una vida sana y una dieta saludable.

Para ello, hemos decidido realizar actos publicitarios en todo tipo de lugares relacionados con el deporte: carreras populares, campos de fútbol, gimnasios, recintos deportivos, torneos en general, etc..

Los actos publicitarios que se realizarán serán: organización de actividades patrocinadas por el centro, anuncios en vallas publicitarias, mediciones gratuitas de IMC, organización de charlas con deportistas profesionales, distribución gratuita de merchandising, etc.

Además, cuando el presupuesto lo permita, se intentarán realizar acciones radicalmente llamativas, basadas en campañas publicitarias las mas populares y reconocidas de la Ciudad.



CAPITULO III

3. Estudio de mercado

En el tercer capítulo se realizara un estudio de mercado, para evaluar las preferencias de los deportistas y a su vez definir el mercado meta y el precio que



estos estarían dispuestos a pagar por el servicio que se ofrece. Para determinar cuáles son las características técnicas y operativas del centro.

3.01 Objetivo

Conocer el grado de aceptación que tienen las personas frente a la propuesta de la creación de un centro de asesoramiento nutricional deportivo.

3.01.01 Objetivos Especificos

- Determinar cuáles son los deportes y lugares mas escogidos en los que más se practica en la provincia de Pichincha.
- Conocer la disposición de pago de las personas interesadas en el servicio.
- Especificar la edad que tienen las personas que están interesadas en recibir asesoramiento.
- Determinar cuál de las opciones de servicios adicionales que se proponen prefiere la gente.

3.01.02 Analisis del consumidor

La investigación se llevará a cabo en la Ciudad de Quito se trabajara con personas que gusten llevar una vida fisicamente activa y entrenen en instituciones deportivas , hombres, y mujeres que tengan entre 10 a 29 años de edad.



Las encuestas serán realizadas en los siguientes clubes debido a la apertura que se ha dado por parte de los directivos y alumnos.

Tabla 10 Clubes donde se realizará la investigación de mercado.

Disciplinas	Institucion
Atletismo Boxeo	Concentracion deportiva de Pichincha,LosChasquis).
Futbol	Concentracion Deportiva de Pichincha. (Colise Rumiñahui y (sede Coliseo La Tola)
Futbol	Liga deportiva Universitaria de Quito Club deportivo El Nacional
	Universidad Catolica

Fuente: Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Para la investigación de mercado se ha seleccionado un periodo de 10 días tomando en cuenta que los deportistas entrenan todas las tardes lo cual facilita el acceso a los mismos. Es importante considerar también la distancia geográfica que se debe recorrer para cubrir esta investigación.



3.01.03 Determinación de la población y la muestra

Los elementos que se utilizan para determinar el tamaño de la muestra son:

La población, la cual consiste en todos los miembros de un grupo acerca de los cuales se desea obtener una conclusión.

La muestra, que es una parte de la población seleccionada para análisis.

Nivel de Confianza, es la probabilidad de que el parámetro a estimar se encuentre en el intervalo de confianza.

Margen de error, es cualquier tipo desviación atribuible a errores cometidos en el proceso de selección de unidades muestrales en prospecto o en la determinación del tamaño de la muestra.

Probabilidad de éxito, proporción que responde afirmativamente.

Probabilidad de Fracaso, proporción que responde negativamente. (Richatd L, Scheafer, Wiliam Mendenhal III, Y R Lyman Ott, 2007)

Para determinar la población que se utilizará para el cálculo de la muestra, es necesario obtener el número de deportistas en la provincia de Pichincha; desafortunadamente no se puede encontrar este dato con exactitud, debido a la variabilidad de personas inscritas en los diferentes clubes, asociaciones y en la Concentración Deportiva de Pichincha.



Por tal motivo se ha utilizado los datos del INEC y de la Concentración Deportiva de Pichincha para determinar el porcentaje que hace deporte como se puede observar en el Anexo No.1 para obtener con dichos datos la obtención de la población de deportistas en Pichincha:

Población de Pichincha: 2.576.287 habitantes

Porcentaje de personas entre 10 y 29 años en la provincia de Pichincha: 38,4%

Porcentaje de ecuatorianos que se dedican a hacer deporte (2012):4,24% (Ver anexo N°2 Horas semanales dedicadas a actividades personales y esparcimiento).

Población de deportistas entre 10 y 29 años de edad en la provincia de Pichincha = 257.6287*0.384*0,0424=41.946 deportistas

Esta población es considerada finita, ya que esta no sobrepasa de 100.000 en población porque tiene una cantidad limitada de personas que practican deporte. Para determinar el tamaño de la muestra, se aplicara un muestreo probabilístico simple al azar, el cual implica seleccionar a los informantes aleatoriamente, sin contar con un marco de muestreo perfecto.



Fórmula para cálculo de muestra

$$z^2 * N * p * q$$
 $n=$
 $e^{2*}(N-1)+z^{2*}p*q$

n= Tamaño de la muestra.

z= Nivel de confianza 95% es a (1,96)

p= Probabilidad de éxito.

q=Probabilidad de fracaso.

N=Tamaño de la población.

E= Error muestra o margen de error. (2 al 10%)

Remplazando en la formula:



 $(0.08)^{2*}(41946-1)+1.96^{2*}0.50*0.50$ 269,40

Tabla 11. Numero de encuestas por deporte

Deporte	N° de Deportistas	Porcentaje	Encuestas por deporte
Atletismo	161	32%	48
Boxeo	28	7,33%	11
Futbol	71	38%	57
Taekwondo	107	13,33%	20
Otros deportes	38	9,33%	14
Total	405	100%	150

Fuente: Concentración deportiva de Pichincha.

Elaborado por: Lorena Rojas

3.01.04 Técnica de obtención de información

Esta investigación de mercados se basará tanto en fuentes primarias como secundarias, debido a que es necesario realizar encuestas a los potenciales clientes para saber cuáles son sus intereses, necesidades y preferencias; también se obtendrá cierta información, tanto del Ministerio del Deporte y Concentración Deportiva de Pichincha.



Para obtener resultados veraces y certeros, se llevará a cabo una encuesta la misma que contiene preguntas para poder determinar la acogida del proyecto la cual será una investigación con fuentes primarias cuantitativas, el tamaño de la muestra será determinado por medio de métodos estadísticos, esto permitirá que los resultados obtenidos sean aplicados a la totalidad de la población. Para la realización de esta investigación se aplicarán encuestas individuales a miembros de la muestra seleccionados aleatoriamente

3.01.06 Análisis de la Información

Análisis de Datos Generales

Tabla 12 Géneros

Género	Cantidad	%
Masculino	97	65%
Femenino	53	35%
Total	150	100%



Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Figura 6 Géneros



Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Análisis

De los 150 deportistas que fueron encuestados, 97 son de género masculino, número que equivale al 65% del total; y 53 eran de género femenino, representando el 35%.

Tabla 13 Ocupación

Ocupación	Cantidad	%
Trabaja	42	28%
Estudia	80	53%
Múltiple	28	19%
Total	150	100%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas



Figura 7 Ocupación



Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Análisis

De los 150 deportistas que fueron encuestados, 42 trabajan número que equivale al 28% del total; 80 encuestados estudian que equivale al 53%, 28 personas que trabajan y estudian representando el 19%, con este análisis nos permitirá determinar



que existe el 47% de los 150 encuestados que son lo 71 personas, que perciben remuneración salarial.

Tabla 14 Nivel de Ingreso

Nivel de Ingreso	Cantidad	%
Menor de \$400	45	30%
Menor de \$401 a 800		
	18	12%
\$ 801 en adelante		
	3	2%
Ningún Ingreso	84	56%
Total	150	100%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Figura 8 Nivel de Ingreso





Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Análisis

El estudio de nivel de Ingreso que se realizo a 150 encuestados se determino que existe el 30% que perciben un salario menor de \$ 400 que detallan que son deportistas remunerados y empleados públicos y privados, Otros 18 encuestados que representa al 12% su salario es de \$ 401 a 800, como existe una mínima diferencia de 3 encuestados que perciben un salario de \$ 801 en adelante, como también 84 personas que equivale al 56% que no reciben ningún Ingreso que son encuestados que se dedican a su estudio y al entrenamiento por la cual tienen dependencia de sus padres.

Tabla 15 Estado Civil



Estado Civil	Cantidad	%
Soltero	121	80,67%
Casado	25	16,67%
Otro	4	2,67%
Total	150	100,00%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Figura 9 Estado Civil



Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Análisis



En estos datos tenemos 121 de los encuestados que representa al 80,67% que son de estado civil solteros, 25 que equivale al 16,67% de casados y en otro son 4 de los encuestados que equivale al 2,67% que tienen un diferente tipo de estado civil que a la mayoría de los anteriores.

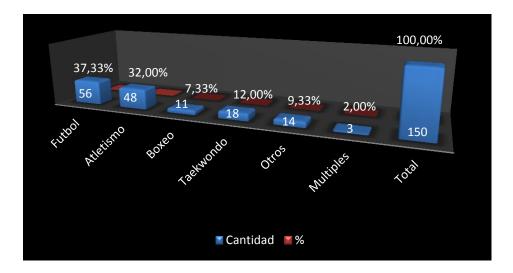
Pregunta N° 1

Tabla 16 ¿Que deporte practica?

Disciplina	Cantidad	%
Futbol	56	37,33%
Atletismo	48	32,00%
Boxeo	11	7,33%
Taekwondo	18	12,00%
Otros	14	9,33%
Múltiples	3	2,00%
Total	150	100,00%

Figura 10 ¿Que deportes que practica?





Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Análisis

Mediante el estudio que se ha llevado hemos determinado que existe un mayor número de deportistas que practican la disciplina de futbol que llega a ser 56 que representan al 37,33% que entrenan en diferentes clubes de la Ciudad de Quito que son Liga Deportiva Universitaria de Quito, Universidad Católica, Club social y deportivo Independiente y Club deportivo El Nacional, y en segundo lugar el deporte más practicado tanto por hombres como mujeres es el Atletismo que entrenan en la Concentración de Deportiva de Pichincha que son 48 personas que equivale al 32%, después le sigue la disciplina de Taekwondo que son 18 que es representado por el 12%, como también existen otros deportes como básquet, karate



do, tenis, pesas, potencia, voleibol, etc. que practican 14 personas que es el 9,33% todos estos deportes son entrenados y encuestados en la Concentración Deportiva de Pichincha (Coliseo General Ruminahui), como también tenemos el deporte de boxeo que practican el mínimo de 11 personas que equivale al 7,33% que se realizo la encuesta en el Coliseo La Tola que también pertenecen a CDP y como ultimo tenemos deportista que practican de 2 a 3 disciplinas a la vez que tenemos el 2% de los 150 encuestados.

Pregunta 2

Tabla 17 ¿Ha sentido la necesidad de cambiar los hábitos nutricionales?

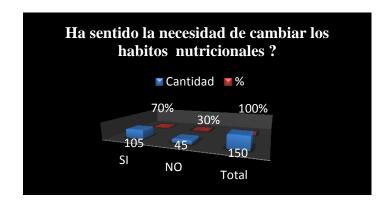
Opción	Cantidad	%
SI	105	70%
NO	45	30%
Total	150	100%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Figura 11 ¿Ha sentido la necesidad de cambiar los hábito



nutricionales?



Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Análisis

El 70% de la población encuestada opina ha sentido la necesidad de cambiar sus hábitos nutricionales, mientras que el 30% responde que NO han sentido la necesidad de cambiar sus hábitos nutricionales, estas opiniones son dadas de deportistas que entrenan en la Concentración Deportiva de Pichincha en la cual según su horario de entrenamiento les proporcionan su alimentación necesaria que necesita un deportista, esto se dan en casos de deportistas que representan a la Concentración y son estudiantes, por el cual entrenan por la mañana y estudian en la tarde que es el porcentaje mínimo, mientras que el porcentaje más alto se dedican también a estudio, trabajo y entrenamiento de la Concentración y diferentes clubes pero en horario diferente en la que confirman que sienten la necesidad de cambiar su Mejorar los niveles nutricionales mediante un estudio de factibilidad para la creación de un centro de asesoramiento nutricional para deportistas en la ciudad de Quito.



hábitos nutricionales para tener un mejor rendimiento ya que no tienen asesoramiento profundo del como nutrirse según sus necesidades de su actividad deportiva.

Pregunta 3

Tabla 18 ¿Conoce Ud. los servicios especializados que le ofrecen las empresas de Asesoramiento nutricional para deportistas?

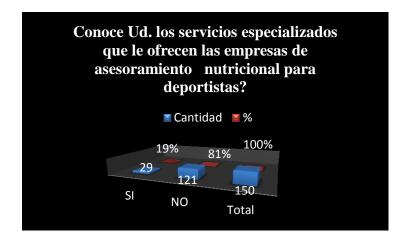
Opción	Cantidad	%
SI	29	19%
NO	121	81%
Total	150	100%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Figura 12 ¿Conoce Ud. los servicios especializados que le ofrecen las empresas de



asesoramiento nutricional para deportistas?



Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Análisis

De los 150 encuestados 29 que representa al 19% SI conocen centros de servicios de asesoramiento nutricional para deportistas mientras que 121 personas que equivalen al 81% NO conocen centros que den servicios especializados en nutrición deportiva

Pregunta 4



Tabla 19 ¿Ha utilizado algún servicio especializado de Empresas dedicado a el asesoramiento nutric deportistas?

Opción	Cantidad	%
SI	19	13%
NO	131	87%
Total	150	100%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Figura 13 ¿Ha utilizado algún servicio especializado de Empresas dedicado a el asesoramiento nutricional para deportistas?



Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas



Análisis

Existen 19 personas que equivale al 13% del 100% de encuestados que afirman haber utilizado servicio de asesoramiento nutricional para deportistas, entre esto son servicios como suplementos nutricionales de Herbalife, Omnilife, médicos nutricionistas y asesoramientos de asistencia en software en línea las cuales indican que no son asesores que se especialicen en el deporte o disciplina que practican los encuestados cual será tomado en cuenta en el estudio de mercado como productos sustitutos, como existe ventaja también que No han utilizado este servicio 131 personas que es el 87

Pregunta 5

Tabla 20 ¿Con qué frecuencia Ud. requiere un servicio de asesoramiento nutricional?

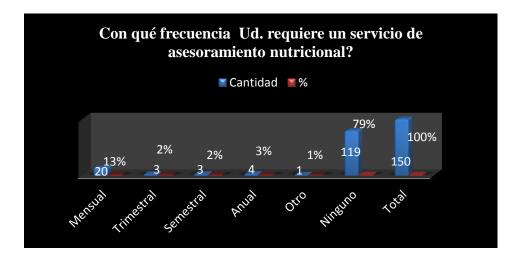
Opción	Cantidad	%
Mensual	20	13%
Trimestral	3	2%
Semestral	3	2%
Anual	4	3%
Otro	1	1%
Ninguno	119	79%
Total	150	100%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Análisis



Figura 14 ¿Con qué frecuencia Ud. requiere un servicio de asesoramiento nutricional?



Análisis

La frecuencia de requerimiento del servicio de nutrición para deportistas según estudio se ha encontrado resultados que mensualmente adquieren 20 encuestados que equivale a 13% estos son quienes entrenan en Concentración Deportiva de Pichincha ya que les brindan este servicio por representar a esta Institución, mientras que trimestral adquieren 3 personas que es el 2%, semestral tenemos la misma cantidad anterior, anual encontramos que 4 personas que llega a ser el 3%, en otro tiempo de frecuencia 1 persona que es el 1%, la cantidad de los últimos datos



mencionados son personas algunos entrenadores de diferentes disciplinas que buscan asesoramiento para sugerir a sus alumnos de entrenamiento, como también han asistido a charlas y conferencias que han sido invitados por proveedores de suplementos nutricionales , y por último dato podemos tener la mayor cantidad de encuestados que es de 119 que equivale al 79% ,que no han elegido ninguna opción ya que no han utilizado estos servicios.

Pregunta 6

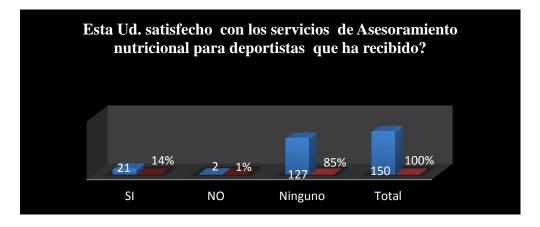
Tabla 21 ¿Esta Ud. satisfecho con los servicios de Asesoramiento nutricional para deportistas que ha recibido?

Opción	Cantidad	%
SI	21	14%
NO	2	1%
Ninguno	127	85%
Total	150	100%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Roja



Figura 15 ¿Esta Ud. satisfecho con los servicios de Asesoramiento nutricional para deportistas que ha recibido?



Análisis

Por medio de las 150 encuestas que se ha realizado se analiza que 2 personas que equivale al 1% del total de los encuestados no están satisfechos del servicio de asesoramiento nutricional que han recibido los cuales indican que no les asesoran bien ya que no se fundamentan en la nutrición según la disciplina que practica el que recibe el servicio, sino que dan una nutrición general. Mientras que 21 de ellas que equivalen al 14% aseguran que si están satisfechos con el servicio nutricional que han recibido, y la cantidad restante de encuestados que son 127 que equivale al



85% no se inclinan a ninguna opción ya que son aquellos que han recibido ninguna clase de estos servicios.

Pregunta 7

Tabla 22 Considera Ud. conveniente la implementación de un Centro de servicios ¿Especializados en Asesoramiento nutricional para deportistas en la Ciudad de Quito?

Opción	Cantidad	%
SI	142	95%
NO	8	5%
Total	150	100%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas



Figura 16 ¿Considera Ud. conveniente la implementación de un Centro de servicios especializados en Asesoramiento nutricional para deportistas en la Ciudad de Ouito?



Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Análisis



De los 150 deportistas encuestados, 142 están de acuerdo que sea conveniente la implementación de un centro de asesoramiento nutricional para deportistas en la Ciudad de Quito, mientras que una mínima cantidad de 8 encuestados que equivale al 5% no creen conveniente la implementación de un centro que brinde estos servicios, ya que algunos ya tiene su asesor o piensan y sienten que no tienen ninguna necesidad de cambiar sus hábitos nutricionales.



Pregunta 8

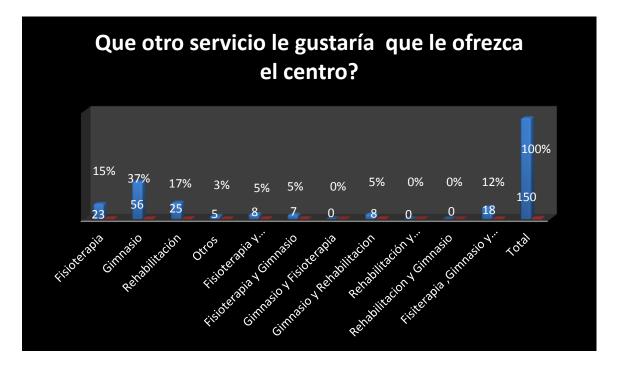
Tabla 23¿Que otro servicio le gustaría que le ofrezca el centro?

Opción	Cantidad	%
Fisioterapia	23	15%
Gimnasio	56	37%
Rehabilitación	25	17%
Otros	5	3%
Fisioterapia y		5%
Rehabilitación	8	
Fisioterapia y		5%
Gimnasio	7	
Gimnasio y		0%
Fisioterapia	0	
Gimnasio y		5%
Rehabilitación	8	
Rehabilitación		0%
y Fisioterapia	0	
Rehabilitación		0%
y Gimnasio	0	
Fisioterapia		12%
,Gimnasio y		
Rehabilitación	18	
Total	150	100%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas



Figura 17 ¿ Que otro servicio le gustaría que le ofrezca el centro?



Análisis

Ha existido varias opiniones sobre esta pregunta que se ha realizado en la encuesta como opción más aceptada tenemos que prefieren como otro servicio el gimnasio que 56 personas eligen esta opción que representa a un 37%, como segunda opción más elegida es la Rehabilitación que la toman 25 personas con el 17%, después ha sido opinada la Fisioterapia de 23 encuestados que equivale a 15%, mientras que 18 que equivale al 12% ha elegido las tres opciones, y por dos opciones como,



Fisioterapia y Rehabilitación el 5%, Fisioterapia y Gimnasio 5%, Gimnasio y Rehabilitación 5 % han elegido 8 personas, de cada dos opciones nombradas anteriormente, y como última opción tenemos otros servicios con el 3% que son 5 encuestados que opinan que debería darse como opciones de transporte, hidratación, Psicología deportiva.

Pregunta 9

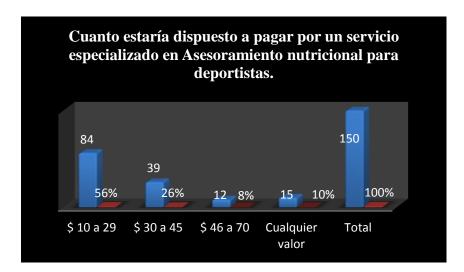
Tabla N°23 ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un servicio especializado en Asesoramiento nutricional para deportistas?

Valor	Cantidad	%
\$ 10 a 29	84	56%
\$ 30 a 45	39	26%
\$ 46 a 70	12	8%
Cualquier valor	15	10%
Total	150	100%

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas



Figura 18 ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un servicio especializado en Asesoramiento nutricional para deportistas?



Análisis

El precio que están dispuestos a pagar por el servicio el 56 % que es de 84 deportistas encuestados por el precio de \$10 a \$29, seguido por el 26% que son 59 deportistas dispuestos a pagar de 30 a 45 dólares , el 8% que son 12 deportistas indican que estarían dispuestos a pagar de 46 a 70 dólares y 15 personas que es el 10% de los deportistas encuestados indican que pagarían cualquier valor , con la opinión de que a ellos no les importaría el valor sino la calidad del servicio.



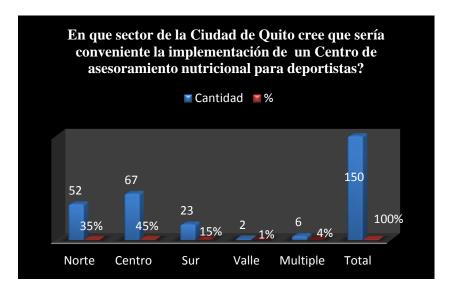
Pregunta N° 10

Tabla 24 ¿En qué sector de la Ciudad de Quito cree que sería conveniente la implementación de un Centro de asesoramiento nutricional para deportistas?

Sector	Cantidad	%	
Norte	52	35%	
Centro	67	45%	
Sur	23	15%	
Valle	2	1%	
Múltiple	6	4%	
Total	150	100%	

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas

Figura 19 ¿En qué sector de la Ciudad de Quito cree que sería conveniente la implementación de un Centro de asesoramiento nutricional para deportistas?





Análisis

Entre los encuestados el 45% que son 67 deportistas prefieren que el centro este ubicado en el Centro de la Ciudad, ya que es un lugar acercado a sus hogares y lugar de entrenamiento, como también 52 deportistas que equivale al 35% recomiendan sea ubicado por el sector Norte de igual manera por que sea más accesible y cercano a sus hogares y lugar de entrenamiento mientras que el 15% indica que sería bueno un centro en el sector Sur ya que algunos deportistas residen cerca y se les hace muy lejano llegar hasta otros sectores, como también opinan 2 encuestados que es el 1% por la misma razón que debería implementarse en el sector del Valle, y por ultimo optan por las tres opciones el 4% que son 6 personas ya que opinan que debería implementarse en los tres sectores principales de la Ciudad de Quito, para poder tener más accesibilidad dependiendo la distancia de su lugar de entrenamiento o residencia.

3.01.04 Conclusiones del estudio de mercado

En las encuestas realizadas a deportistas en la provincia de Pichincha, se manifiesta una gran aceptación hacia los servicios que se va a ofrecen en el Centro de asesoramiento nutricional para deportistas. Se obtuvo un resultado del 95% que Mejorar los niveles nutricionales mediante un estudio de factibilidad para la creación de un centro de asesoramiento nutricional para deportistas en la ciudad de Quito.



equivale a 39849 deportistas que es la población objeto de estudio que está de acuerdo con la implementación del centro, ya que el 70 % de los deportistas han sentido la necesidad de cambiar sus hábitos nutricionales.

Al momento de evaluar la disposición de pago de las personas que fueron encuestadas, se obtiene que la mayoría es decir el 56% de los deportistas, estarían pueden pagar el valor entre 10 a 29 dolares por consulta, por el cual ese es el precio que se tomara en cuenta para el servicio.

De las opciones de servicio adicional al servicio de asesoramiento nutricional que se presentó en la encuesta, el 37% de los deportistas escogieron el Gimnasio, es decir este servicio les gustaría tener adicional al de asesoramiento de nutrición. A su vez, el 17 % de los encuestados indican que prefieren que adicional al asesoramiento se preste el servicio de rehabilitación.

En la ubicación del centro opinan la mayoría que esté ubicado en el sector centro de la ciudad ya que es un sector que es accesible para los deportistas que residen tanto en el sur como en el norte que es el 45%, ya que afirman que es un sector cercano a su residencia y debido a la facilidad de llegada porque existe transporte público. En cuanto al género de los deportistas, se puede observar una notable diferencia entre hombres y mujeres ya que el 65% son de género masculino; esto se debe a que algunos de los deportes escogidos, como el futbol, en el Ecuador, no tiene



campeonatos profesionales para mujeres por lo que no se ve un interés por parte de las mismas. Para ingresar en el Centro de asesoramiento nutricional para deportistas el género no es relevante, en la encuesta se observa que la mayoría en porcentaje de deportistas se encuentran de 10 a 29 años de edad, mientras que el porcentaje restante son deportistas y entrenadores tienen entre 30 y 40 años respectivamente; edades en las cuales los deportistas pueden desarrollar su máximo potencial en el deporte y evitar lesiones o cambio drásticos de salud por su mala nutrición.

3.02 Definicion Oferta.- La oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que, en función de éstos, aquél los adquiera.

(Soledad Orjuela Cordova, Paulina Sandoval Medina, 2002, pág. 137)

La oferta se estableció realizando una investigación directa a través de entrevistas ya que no se encuentran datos estadísticos al respecto.

Mediante el cual la entrevista fue formulada y dirigida para la competencia directa que tiene el proyecto, con el siguiente formato (ver anexo 3)



3.02.01 Oferta historica

El análisis del comportamiento histórico de la oferta del producto, se realiza con el propósito de determinar la información que permita determinar pronósticos sobre su comportamiento futuro. Además, permite identificar y analizar las consecuencias positivas y negativas de decisiones que fueron tomadas por los competidores e incorporar dicha experiencia en beneficio del proyecto.

(Soledad Orjuela Cordova, Paulina Sandoval Medina, 2002, pág. 145).

Para la determinación de de la oferta historica se tomo como datos el tiempo mantenerse en el mercado la competencia, tomando en cuenta los datos que se obtuvo de la investigación directa, se le agrego la tasa del 6,2% de gasto en salud que tiene como dato el Ecuador según estadisticas obtenidas de el INEC.

Tabla 25 Oferta Histórica en unidades

									TOTA
									L
									OFER
Job Medical			CI	EFAVIS	S	V	ARIOS		TA
	Unid			Unid					
Periodo	ad	\$	Periodo	ad	\$	Periodo	Unidad	\$	Unidad
2009			2009	283	8490	2009	186	7440	469.
2010			2010	302	9060	2010	198	7920	500
Jun									
2011	238	13500	2011	322	9660	2011	211	8440	771
2012	507	25350	2012	343	10290	2012	225	9000	1075
2013	540	27000	2013	366	10980	2013	240	9600	1146

Fuente. Estudio de mercado Elaborado por. Lorena Rojas



3.02.02 Oferta actual

Analizar la situación existente, consiste e}n estudiar las características de la competencia que hay en la actualidad, tanto en las cantid ades ofrecidas como en las condiciones en que se realiza dicha oferta.

(Soledad Orjuela Cordova, Paulina Sandoval Medina, 2002, pág. 146)

De acuerdo a la investigación directa, se obtuvo los siguientes datos mediante entrevistas que se realizo en los Centros Nutricionistas con posicionamiento en el mercado.

Tabla 26 Oferta actual en unidades

Institución	Unidades	Costo de servicio	\$
CEFAVIS	366	30	10980
Job Medical	540	50	27000
Varios	240	40	9600
Total	1146	40	45840

Fuente. Estudio de mercado Cefavis, Job Medical.

Elaborado por. Lorena Rojas



3.02.03 Oferta proyectada

El objetivo de este análisis, es proyectar la cantidad de bienes o servicios que serán entregados al mercado por la competencia, durante el periodo en que se va a evaluar el proyecto. (Soledad Orjuela Cordova, Paulina Sandoval Medina, 2002, pág. 150)

Mediante una investigacion se ha obtenido como datos que en la Ciudad de Quito existen dos centros de nutricion dirigida al publico en general, y ofertando la misma cantidad de centro de nutricion especializada y dirigida hacia deportistas el cual se tomara en cuenta ya que llega a ser competencia directa para el proyecto se ha tomado en cuenta solamente estos centros ya que existe otra lista en que se identifican como medicos nutricionistas o deportologos que serian datos que se tomarian en cuenta como servicios sustitutos.

La proyección de la oferta se realiza tomando en cuenta el Indice de crecimiento por industria, siendo para el sector de servicios de salud de acuerdo al INEC del 6,2% en el año (2012) .



Tabla 27 Oferta Proyectada en Unidades

	OFERTA	PROYEC	TADA		
Año BASE 2013	2014	2015	2016	2017	2018
1146	1217	1293	1373	1458	1548

3.03 Productos sustitutos.-

Se ha identificado que el proyecto compite con productos sustitutos que se basan en el servicio nutricional, los cuales son :

Empresas que ofrecen suplementos nutricionales

Medicos deportologos.

Centros estéticos.

Consultorios nutricionales ubicados en hospitales o clinicas.

3.03.01 Oferta Histórica productos sustitutos

Se obtendrá la demanda histórica de los productos sustitutos que tiene el servicio a partir de los datos actuales mediante datos que se consiguió por medio de



investigacion directa a través de encuestas, estos datos han sido tomado como base para proyectar considerando la tasa de crecimiento del PIB por industrias que fue tomado del sector de salud mediante datos estadísticos que ha proyectado la INEC que es de 6,2%.

Tabla 28 Oferta histórica productos sustitutos en unidades.de servicio

	Oferta Histórica				
Años oferta	2009	2010	2011	2012	2013
	6169	6577	7012	7476	7970

Fuente:Investigacion directa

Elaborado por: Lorena Rojas

3.3.2 Oferta actual Productos sustitutos

Según la Investigación de mercado que se realizó se obtuvo datos de las encuestas realizadas a una extracción de muestra de deportistas el cual la pregunta fue planteada: Tabla N°19 ¿Conoce Ud. Los servicios que le ofrecen las empresas de asesoramiento nutricional para deportistas ? , se obtuvo como resultado que el 19% que se determina como oferta actual de los deportistas encuestados que conocen



empresas de asesoramiento nutricional el cual equivale a 7970 deportistas, dato que el 80% que equivale a 6376 asegura que son centros que ofrecen suplementos nutricional y el 20% restante que es de 1594 son medicos privados y deportologos, consultorios localizados en hospitales o clinicas y centros de estetica.

3.3.3 Oferta Proyectada productos sustitutos

Tomado en cuenta la oferta actual de productos sustitutos se le incrementa el porcentaje de crecimiento de la tasa de PIB por industria que se ha tomado en cuenta los servicios de salud para obtener la demanda proyectada y el porcentaje que se obtuvo de deportista que afirman haber recibido su servicio que es el 13% del total de deportistas que tienen aceptacion por el servicio (Ver Tabla N°20 ¿ Ha utilizado algun servicio especializado de Empresas dedicado a el asesoramiento nutricional para deportistas.?

Tabla 29 Oferta Proyectada de productos susitutos en unidades de servicio



	Oferta Proyectada				
Años oferta	2014	2015	2016	2017	2018
	8464	8989	9546	10138	10767

3.04.-Definicion Demanda.-

La demanda, es la cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto a adquirir para satisfacer la exteriorización de sus necesidades y deseos específicos. (Soledad Orjuela Cordova, Paulina Sandoval Medina, 2002, pág. 60)

3.04.01 Demanda histórica

La determinación del comportamiento histórico de la demanda, permite identificar la evolución del mercado objetivo en los últimos años e identificar los factores y variables, que han tenido directa incidencia en los resultados encontrados. (Soledad Orjuela Cordova, Paulina Sandoval Medina, 2002, pág. 66)

Tabla N°30 Demanda historica en unidades de servicio

Años	2009	2010	2011	2012	2013
Población de					
Pichincha	2423184	2460585	2498563	2537127	2576287



Población de 10 ª 29 años	930503	944865	959448	974257	989294
Población deportista	39453	40062	40681	41308	41946
Demanda histórica	37481	38059	38647	39243	39849

Hemos tomado en cuenta los siguientes datos para determinar la demanda histórica del servicio mediante el cual tomamos el total de la poblacion de Pichincha, como tambien el porcentaje de poblacion entre los 10 a 29 años edad que es el 38,4% el cual sera nuestro target de cliente, de estos datos sacamos el porcentaje de poblacion deportista que equivale al 4,24%, tambien incrementamos el porcentaje de tasa de crecimiento anual que indica en las estadisticas el INEC que es de 1,52% por ultimo extraimos el porcentaje de la demnada potencial que se obtuvo mediante una investigación de mercado que se realizo sobre aceptación de la implementación del servicio que equivale al 95% de la poblacion deportista. Mediante el calculo deestos datos determinamos la demanda historica del sevicio de asesoramiento nutricional.

3.04.02 Demanda actual



El análisis de la demanda actual, se realiza con el objetivo de determinar el volumen de bienes o servicios, que los consumidores actuales o potenciales están dispuestos a adquirir.

Es decir, determinar la posibilidad de capturar una parte del mercado objetivo y ganar una participacion en este. (Soledad Orjuela Cordova, Paulina Sandoval Medina, 2002, pág. 68)

Para realizar el estudio de la demanda del servicio de nutrición en la zona centro norte de la ciudad de Quito, fue necesaria una investigación de mercado, tomando como muestra a 150 deportistas, para lo cual se seleccionó en base a la selección del mercado meta.

La demanda actual representa el 95% de la población que se analizó en el estudio del mercado que equivale a 39.849.

3.04.02.01.- Target o mercado meta

El mercado objetivo está constituido básicamente dirigido para deportistas de entre 10 a 29 años de edad, profesionales, amateurs y ocasionales sean niños, adolescentes y adultos que sienten la necesidad de recibir un asesoramiento para la mejora de su



salud, rendimiento fisico, o padecen algún trastorno o patología nutricional, originados por factores biológicos, sociales y culturales; se ha determinado una poblacion potencial de 39.849 deportistas esto en base a la investigacion de campo que se realizo a una pequeña extraccion de la muestra que se tomo de la población deportista.

3.04.03 Demanda proyectada.-

El objetivo de este análisis, es el de estimar el comportamiento de la demanda futura a partir de la demanda actual y pasada del producto en cuestión, de sus competidores y sustitutos según sea relevante. Es decir, se busca mostrar si existe una necesidad que puede ser satisfecha por un bien o servicio y cuáles son los factores que afectan su demanda (época, factores demográficos, socioeconómicos, etcétera). (Soledad Orjuela Cordova, Paulina Sandoval Medina, 2002, pág. 76).

La obteción de datos para determinar la demanda proyectada se baso en el incremento de la tasa de crecimiento poblacional ya que tiene una variación anual que es de 1,52% tomando como dato base la demanda actual que es el 95% de población deportista objeto de estudio que sera proyectado para 5 años desde la demanda actual

Tabla 31 Demanda Proyectada en unidades de servicio

DEMANDA PROYECTADA



Años demanda	2014	2015	2016	2017	2018
	40418	41033	41657	42290	42933

3.05 Balance Oferta – Demanda

3.05.01 Balance Actual

Analisis de la oferta y demanda actual del servicio que se obtuvo mediante datos investigados de forma directa, para determinar si existe una demanda insatisfecha del servicio, para tener garantia que el proyecto es factible.

3.05.01.01 Demanda actual insatisfecha

La demanda insatisfecha de ciertos productos en el mercado deben ser lo suficientemente grande para que se justifique la realización del proyecto de inversión. (Gabriel Baca Urbina, 1999, pág. 97)

Tabla 32 Balance actual en unidades de servicio



			Demanda actual
Año	Demanda actual	Oferta actual	Insatisfecha
2014	39849	9116	30733

3.05.02 Balance Proyectado

3.05.02.01 Demanda Potencial insatisfecha

Es la cantidad de bienes o servicios que es probable el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado qué ningún productor actual podra satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hiza el calculo. (Gabriel Baca Urbina, 1999)

Tabla 33 Balance Proyectado en unidades de servicio



Balance Proyectado						
Año	Demanda proyectada	Oferta Proyectada	Demanda potencial insatisfecha			
2009	37481	6638	30843			
2010	38059	6577	31482			
2011	38647	7783	30864			
2012	39243	8551	30692			
2013	39849	9116	30733			
2014	40418	9681	30737			
2015	41033	10282	30751			
2016	41657	10919	30738			
2017	42290	11596	30694			
2018	42933	12315	30618			

Análisis

Mediantes el análisis que se realizo para determinar la demanda insatisfecha se obtuvo como resultado que en el año 2014 ha resultado una demanda potencial insatisfecha de 30737 que equivale al 77% de deportistas del mismo que se tomara el porcentaje estimado que se ha establecido en la capacidad instalada del proyecto como la demanda potencial del servicio el mismo que sera una ventaja para su ejecución .



Capitulo IV

4.01.- Tamaño del proyecto



El tamaño del proyecto se define de acuerdo al espacio físico e infraestructura requerida, que comprende metros cuadrados, tratando de aprovechar al máximo los espacios del local, y sin descuidar, por supuesto la comodidad que buscan los clientes.

Se ha considerado que se trata de una empresa pequeña que tendrá nueve empleados.

Y se prevee atender a un 11,3% de la demanda insatisfecha que es de 3473 tomando en cuenta el crecimiento de poblacion anual.

Mientras que en 5 años, se espera tener una demanda de 3737 deportistas, considerado el crecimiento de la población del 1,52 %.

Se atenderá el segmento de la población deportista que ha sentido la necesidad de cambiar sus habitos nutricionales derivado a trastornos alimenticios, estimando un estrato socioeconómico medio y medio alto sin ser este un factor determinante. De esta manera, los problemas de mal nutrición que atiendan este sector poblacional serán nuestros clientes potenciales.

4.01.01.- Capacidad instalada

El centro nutrición para deportistas, contara con una capacidad de atención para 320 personas mensuales, estimando 16 turnos de trabajo diarios con un máximo de 30 min por paciente en el cual el servicio se atendera las 8 horas al dia los 5 dias de la



semana, tenemos como datos el total aproximado seran de 320 deportistas asesorados al mes; quiere decir que anualmente se atendera a 3480 deportistas a medida que la demanda exija la ampliación del servicio se debe ampliar la cobertura para cumplir la totalidad demandada.

4.01.02.- Capacidad Optima

Para el centro de asesoramiento nutricional deportivo se ha determinado un nivel de utilización aproximado del 95% de la capacidad instalada, que en el primer caso sería 304 deportistas que reciben el servicio de asesoramiento nutricional mensuales,

4.01.02.01.-Capacidad ociosa

Al realizar el análisis se observó que la capacidad ociosa del servicio propuesto es de aproximadamente el 5%.

4.02 Localización

La localización que se le dé al proyecto, será un factor diferenciador entre el éxito o el fracaso del mismo, una buena ubicación del centro, buenas vías de acceso,



parqueadero, buen sector y sobre todo la seguridad, son factores indispensables para que el proyecto tenga éxito. (Orozco, Jhony de Jesus Meza, 2013 Tercera Edición).

4.02.01.- Macro localización

El proyecto se construirá en el país Ecuador, Provincia de Pichincha, en la ciudad de Quito, en la zona Centro de la misma, la cual, ha sido el sector más sugerido por los deportistas encuestados, que debería realizarse la implementación en este sector ya que existe mayor opciones de traslado, por medio de transporte urbano, como también exponen que es un sector más cercano a lugares que residen y una mayor facilidad de ubicación del centro.

Además, esta zona es altamente comercial y existe una circulación de gente y vehículos, debido a que en ella se desenvuelven muchas entidades dedicadas al comercio, como hoteles reconocidos, entidades gubernamentales importantes, instituciones bancarias, hospitales, sitios turísticos como iglesias, museos, etc. Mapa de Centro norte de la Ciudad de Quito





Fuente. Mapas Google .com Elaborado por. Lorena Rojas

4.02.02.- Micro localización

Se ha considerado que la micro localización de este proyecto tiene que ser un lugar estratégico, y de acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación realizada en el sector, ha sido escogido el sector de Centro de la Ciudad de Quito, este lugar se ha tomado en cuenta ya que se encuentra cerca a la Concentración Deportiva de Pichincha que es un lugar en el que la mayoría de los deportistas realizan sus entrenamiento, como también en el Coliseo General Ruminahui, universidades, hospitales y entidades públicas por lo cual se hace cercano a cualquier parte del



sector y comercial de la zona, cuyo sector es receptor de una gran afluencia de deportistas ya que en cualquier de los dos lugares anteriormente nombrados asisten a diario para la práctica de una variedad de disciplinas del deporte, ha considerado como punto estratégico ya que este es el lugar que más frecuentan los deportistas, el centro proporcionara parqueaderos propios y seguridad esta ubicación ha sido considerado mediante encuestas . (Mapas Google)

4.02.03.-Localización Óptima

Tabla N°34 Matriz de localización

		Calle Lugo y ladrón de Guevara		Av. 12 de Octubre y Madrid		Av. 12 de Octubre y Av. Cristóbal colon	
Factores	Peso	Calificación	Peso ponde rado	Calificación	Peso ponde rado	Calificación	Peso ponderado
Servicios							
Profesionales	30%	5	1,5	3	0,9	2	0,6
Localización del mercado consumidor	25%	3	0,75	2	0,5	5	1,25
Infraestructura y Servicios							
Básicos	20%	4	0,8	4	0,8	5	1
Impacto							
Social	5%	4	0,2	3	0,15	3	0,15
Transporte	5%	1	0,05	1	0,05	1	0,05



TOTAL	100%	4,05		2,95		3,60	
instalación	10%	5	0,5	3	0,3	5	0,5
Costos de							
acceso	5%	5	0,25	5	0,25	1	0,05
Vías de							

Fuente: Planificación estratégica, Freud.

Elaborado por. Lorena rojas

Análisis

Se ha realizado la ponderación analizando los factores que son más relevantes para elegir una buena ubicación del centro y contar con la mejor opción para la construcción del Centro de asesoramiento nutricional, entre las alternativas disponibles están: Calle Lugo y Ladrón de Guevara, Av. 12 de Octubre y Madrid, Av. de Octubre y Av. Cristóbal Colon; una vez realizada la ponderación se obtuvo como resultado que el lugar más apto para la construcción y desarrollo de este proyecto es en el sector de La Floresta, ubicado en el Centro norte de la Ciudad de Quito, en las calles Lugo y Ladrón de Guevara es un lugar apto para realizar el Centro, ya que se cuenta con vías de acceso en óptimas condiciones, así como también transporte público, lo que facilita tanto a usuarios como clientes potenciales acercarse al centro sin ningún inconveniente.



4.03.- Ingeniería del proyecto

4.03.01. Definición del Bien y Servicio.

El centro de nutrición ofrecerá servicios de asesoría nutricional para deportistas, ya que mediante este servicio lograremos fomentar la necesidad de llevar una buena nutrición y como resultado obtener salud, bienestar y un mejor rendimiento físico en su nivel deportivo.

Se realizarán distintos exámenes para conocer el estado físico de los deportistas y les indicarán los pasos adecuados para mejorar su rendimiento.

Las pruebas que realizarán los profesionales de Nutrición consisten en un estudio antropométrico para medir la composición corporal; la medición de la capacidad de pulmones y ventilación; test incremental que indica el umbral anaeróbico mediante la medición del ácido láctico por etapas; un test de Wingate, que mide el esfuerzo máximo en un corto período de tiempo, así como un test de potencia que muestra la cadencia máxima de velocidad y de fatiga.

Estos exámenes se irán repitiendo de forma periódica para evaluar la mejora a través del ejercicio y las recomendaciones nutricionales.

El nutricionista y el deportista son dos partes bien diferenciadas que intervienen en el asesoramiento nutricional, en cuanto a derechos y obligaciones. La nutrición puede



aportar al atleta múltiples beneficios; para ello existen una serie de requisitos que deberían cumplir ambas partes.

El deportista debe estar convencido de que lo que busca es una herramienta más para mejorar su rendimiento. Es conveniente que sepa que en la nutrición, al igual que en el entrenamiento, no existen recetas mágicas, milagrosas o que acorten los tiempos necesarios para obtener los resultados potenciales.

Es muy importante que el individuo acepte y cumpla con las indicaciones y/o recomendaciones que le realice el nutricionista.

De nada sirve un asesoramiento si éste no va a ser cumplido por la razón que sea Otro factor importantísimo es la continuidad. Si un deportista quiere probar cuánto le puede aportar y/o mejorar la nutrición a su rendimiento debe, además de realizar lo indicado, darle un tiempo suficiente al trabajo del nutricionista.

4.03.02. Distribución de la Planta.



El centro de asesoramiento nutricional tendrá un área total de 320 metros cuadrados, lo que permite tener todas las instalaciones completas para satisfacer las necesidades de los deportistas.

El presente proyecto contara con espacio físico de 270 metros cuadrados el cual corresponde a la construcción y cuenta con las siguientes áreas

Tabla N° 35 Distribución de planta.

Área	Tamaño
Sala de espera	20m2
Sala de preparación	30m2
Área administrativa y Recursos Humanos	40m2
Área de Nutrición	20m2
Área de psicología	20m2
Gimnasio y vestidores	40m2
Área multiusos y almacén	56m2
Área de mantenimiento	20m2
Baterías higiénicas	24m2
Total	270m2

Elaborado: Lorena Rojas

Las instalaciones del centro serán distribuidas de la siguiente manera:



Mientras que al extremo sur se ubica el gimnasio y vestidores seguido del área administrativa, departamento de apoyo, dirección ejecutiva, y una sala de multiusos con su almacén, en el cual se almacenara los materiales necesarios.

Separado por un pasillo frente con frente se encuentra el bloque destinado para el Departamento de Psicología seguido del Departamento de asesoramiento nutricional, separado por el acceso de entrada tenemos ubicado la sala de espera con su respectiva recepción, área de medición el que se realizará el control de peso, estatura, masa corporal, signos vitales y datos del deportista.

Junto al espacio anterior se encuentra ubicado el bloque que corresponde al área de mantenimiento y limpieza; baterías sanitarias para hombres y mujeres el cual se destinara un espacio para cada uno con sus accesorios necesarios.

Lo que resta de espacio será parte de la entrada de ingreso al centro, como también pasillos y espacios necesarios para una mejor comodidad y circulación de los deportistas por el centro.



Estas áreas antes mencionadas serán decoradas de acorde a la necesidad de cada una y creando un ambiente acogedor, tanto para los clientes internos como los externos en el cual se tomara en cuenta los siguientes aspectos:

- Seguridad e higiene de trabajo (señalización)
- Ventilación
- Iluminación
- Acondicionamiento
- Ergonomía

Sera muy importante tomar en cuentas los colores con los que van a ser decoradas las áreas del centro ya que cada color genera diferentes sensaciones.

Hemos tomado en cuenta que el color blanco seria una de las opciones para decorar el centro ya que este es un color que denota pureza y pulcritud; además estimula la humildad y la creatividad y genera tranquilidad y paz en los ambientes. (Ana Vazques, 2013)

Como también se tomara en cuenta la decoración con el azul ya que es un color totalmente calmante. Al ser un color sumamente sobrio, transmite seriedad, tranquilidad y confianza que ayuda bastante cuando se quiere generar paciencia y amabilidad, será tomado en cuenta para la decoración de la sala de espera.

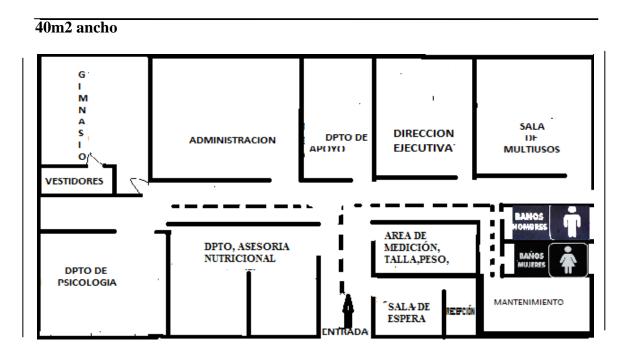


El cual se tendrá en cuenta no designarle un espacio muy grande, ya que puede generar somnolencia o hasta depresión. (Ana Vazques, 2013)

Plano del Centro de asesoramiento nutricional para deportistas.

80 metros cuadrados de largo x 40 metros cuadrados de ancho

80m2 largo



Elaborado por. Lorena Rojas



4.03.02. Proceso de Servicio

Para mejorar el rendimiento deportivo y obtener mejores resultados existen diferentes áreas del conocimiento que realizan aportes muy importantes. A modo resumido y sin considerar las múltiples derivaciones existentes, podemos ubicar dentro de ellas a la fisiología, la nutrición y la psicología como una tríada necesaria para acceder al éxito deportivo.

Los atletas amateurs actualmente incorporan la nutrición como un elemento efectivo para mejorar su rendimiento. Finalmente, sólo los atletas profesionales le dan importancia a la psicología. (Biciclub, 2013)

Paso 1. Información de datos para ficha de historial de deportista.

La encuesta alimentaria consiste en una serie de preguntas que orientarán al nutricionista en varios aspectos, desde la cantidad y calidad de alimentos que consume el deportista, sus hábitos alimentarios, sus costumbres condicionadas a su trabajo o estudio, familia y deporte, hora y tipo de desayuno, almuerzo, merienda y cena, hasta horas de entrenamiento diarios, próximo objetivo deportivo, nivel de formación de su entrenador y suplementación. Cuanto más completa sea esta etapa, mayor cantidad de información tendrá el nutricionista para armar su estrategia de trabajo y lograr buenos resultados.



Esta entrevista puede ser personal u on-line. Lo ideal es la primera opción, pero debido a la falta de nutricionistas capacitados en el área de nutrición deportiva en todo el país y al aumento de la demanda de los mismos por parte de los deportistas surgen propuestas de asesoramiento que para poder ser llevadas a cabo deben ser realizadas del segundo modo. Esto último, si bien no es lo ideal, puede suplir la falencia mencionada y ser muy útil, siempre y cuando el nutricionista y el deportista sean conscientes de las limitaciones del método y acepten que sólo será una "aproximación" al estado nutricional-alimentario del deportista, y que de ser posible deberían concretar un encuentro personal. (Biciclub, 2013)

Paso 2. Estudio antropométrico

Este examen incluye un estudio antropométrico básico y un estudio cine antropométrico.

El estudio antropométrico básico consiste en la toma de una serie de medidas y datos de ciertas variables del deportista, donde se destacan edad, sexo, peso actual, talla, talla sentada. También algunos incluyen: circunferencia de cintura-cadera, contextura corporal e índice de masa corporal (IMC). Cabe aclarar que en deportistas el IMC está cada vez está más en desuso, ya que poco nos informa acerca del



predominio de la masa muscular o adiposa en dicho peso. No es lo mismo tener un sobrepeso de predominio de masa muscular que de tejido adiposo.

Este estudio antropométrico básico permite determinar por un lado el somato tipo del individuo y por el otro la distribución de los porcentajes de masa corporal magra (muscular), ósea (huesos) y grasa que posee el individuo, y en función de estos datos concluir si necesita alguna adecuación.

También permite conocer la distribución de los porcentajes de masa corporal magra (muscular), ósea (huesos) masa grasa y residual que posee el individuo y en función de estos datos determinar si necesita alguna adecuación. (Biciclub, 2013)

Paso 3. Análisis de exámenes de laboratorio

Es una parte importante en la valoración del estado nutricional y en el diseño del plan alimentario del deportista. Incluye análisis de laboratorio básicos como glucemia (cantidad de glucosa en sangre), hemograma completo (cantidad y tipo de células sanguíneas), perfil lipídico (colesterol, triglicéridos), uricemia (cantidad de urea en sangre), entre otros. Además es recomendable incluir en el mismo análisis específico para deportistas como enzimas musculares, análisis de minerales o iono grama (sodio, potasio, magnesio, etcétera). Estos exámenes serán requerimiento que deberá ser realizado externamente el cual se enviara a realizarse donde los



especialistas, que eventualmente se realizara convenio con un laboratorio clínico que garantice resultados óptimos. (Biciclub, 2013)

Paso 4. La investigación de la disciplina deportiva

Esta tarea es exclusiva del nutricionista, quien debe interiorizarse de las características principales de la disciplina deportiva que practica el paciente y fundamentalmente de las características de la prueba u objetivo principal por el cual el deportista ha llegado a la consulta.

Es muy importante tener en cuenta aspectos como la duración de la actividad, intensidad, sistemas energéticos involucrados en la obtención de energía, clima, importancia de la habilidad motora fina, implicancia de factores como fuerza, resistencia y velocidad durante la práctica de la actividad. Además es necesario investigar sobre el tipo y perfiles antropométricos de los deportistas exitosos en esa disciplina (esto incluye una exhaustiva búsqueda bibliográfica de información con base científica y no "charlatanería". Todo esto brindará una idea completa al profesional tanto de las necesidades nutricionales específicas del deportista como de lo que deberá corregir en el peso o los componentes corporales para acercar al individuo lo más posible al perfil "ideal" antropométrico para la práctica exitosa de ese deporte.) (Biciclub, 2013)



Paso 5. La adecuación del deportista al perfil antropométrico

Si la consulta ha sido realizada con tiempo, existe la posibilidad de que el nutricionista concrete una buena investigación y obtenga datos relevantes de las características físicas (peso, talla, porcentajes de componentes corporales) que predominan en el deporte que practica el paciente.

La adecuación o acercamiento a ese perfil estadísticamente óptimo es una primera etapa del trabajo del nutricionista el cual se dedicará a adecuar los parámetros antropométricos del deportista. (Biciclub, 2013)

Paso 6. El cambio de hábitos.

Si recurrimos a un nutricionista es porque estamos cometiendo errores en el tema nutricional. Éstos son producidos en su gran mayoría por malos hábitos alimentarios en cuanto a cantidades y calidades de alimentos consumidos como así también en horarios, distribución y frecuencias de consumo. Al igual que cualquier costumbre, las alimentarias son difíciles de modificar, lleva tiempo hacerlo y todo debe hacerse en forma paulatina.

Pero una vez que son incorporados el deportista fácilmente las repite.

Si bien existen múltiples cuestiones incorrectas que son sumamente frecuentes y por múltiples razones (dentro de las cuales destacan las laborales), tanto individuos comunes como deportistas desayunamos muy mal, no consumimos las cantidades



necesarias de frutas y ensaladas diarias, tenemos falencias en el consumo de pescados e incluso consumimos poca cantidad de agua. (Biciclub, 2013)

Paso 7. El diseño del plan alimentario

Esta fase consta de dos etapas: la alimentación de entrenamiento y la alimentación de competencia.

Para vivir, el individuo necesita energía. Aun si se quedara todo el día acostado, sorprendería la cantidad de calorías necesarias para mantener sus funciones vitales (respiración, latidos del corazón, fabricación de sustancias, etcétera). A estas calorías hay que sumarles el gasto extra diario debido a sus actividades cotidianas (trabajo, recreación, etcétera).

Finalmente, para los deportistas se debe agregar una cantidad extra, dependiendo de su sexo, edad, altura, peso y, fundamentalmente, horas de entrenamiento diario y el tipo de deporte.

Este simplista análisis cuantitativo de calorías debe ser acompañado por un estudio detallado de los diferentes tipos de nutrientes para lograr una alimentación equilibrada.



Quizás el mayor desafío del nutricionista sea organizar este aporte de calorías diarias que, al ser mayor que en un individuo común, si no se encuentra correctamente diagramado en cuanto a la relación calidad-cantidad de nutrientes expondrá al deportista a riesgos nutricionales y lesiones.

La alimentación de competencia, por su parte, es entendida como la dieta que se debe realizar antes del evento deportivo, lo que se debe consumir durante la competencia y finalmente a la alimentación adecuada al terminar el evento o dieta post competencia. Es la etapa que más le interesa al deportista y que, desgraciadamente, muchas veces el nutricionista debe enfrentar o comenzar con ella debido al escaso tiempo previo de la consulta del deportista con respecto a la fecha de la competencia.

Es en esta etapa en la cual el paciente puede observar mayores logros y/o aportes concretos por parte del profesional de la nutrición, ganándose éste la confianza del deportista y así, a futuro, poder abordar las etapas previas que han sido salteadas. Generalmente, tanto para atletas profesionales como amateurs, los nutricionistas enfrentan los mayores errores o falencias nutricionales desde un extremo en el cual el deportista no hace absolutamente nada de lo recomendable hasta la posibilidad de corregir pequeños hábitos de alimentación en competencia y que estos sean suficientes para contribuir seriamente al logro pretendido por el deportista.



El deportista debe saber que, dependiendo de la disciplina en cuestión, será la potencialidad del aporte de esta etapa de rendimiento. (Biciclub, 2013)

7.1 La suplementación

El nutricionista no puede recetar, sólo puede recomendar suplementar con macro nutrientes (proteínas, aminoácidos, lípidos, ácidos grasos esenciales, azucares y fibras) o micronutrientes (vitaminas y minerales) y el deportista debe saber que la suplementación es un tema que transita por la fina línea entre los nutrientes y los fármacos, pero también entre lo que realmente es útil y lo inútil y, fundamentalmente, lo que es ilegal y lo legal o ético.

El fin de lograr "suplementar" los aportes necesarios de nutrientes debido a una intensa actividad.

Un útil ejemplo lo representa la realidad de los atletas en competencia. Aquellos que practican pruebas de una hora o más de duración temen a su baja de rendimiento o aparición de fatiga, lo cual está demostrado que científicamente se debe a la deshidratación y a la baja de glucosa en sangre, es decir que una suplementación o alimentación en competencia compuesta por bebidas de rehidratación ricas en azúcares será suficiente para evitar la tan temida caída de rendimiento sin necesidad de recurrir a ningún estimulante. (Biciclub, 2013)



Paso 8. Educación higiénica alimentaria.

Debería ser una premisa importante del nutricionista educar a su paciente, es decir justificar cada paso o estrategia aplicada para demostrarle su importancia y así lograr que el sujeto entienda lo que está sucediéndole fisiológicamente. Si el asesoramiento se brinda de forma correcta, además de obtener buenos resultados debería independizar al deportista en el futuro para que este aplique en forma independiente sus estrategias nutricionales.

En este punto es necesario que se incluya la educación higiénico-nutricional, es decir todos aquellos cuidados que el individuo o la persona que se encuentre a cargo de su alimentación (familiar o jefe de equipo) debería tener en cuenta a la hora de comprar, manipular y transportar su alimentación; como así también los cuidados que debería tener si la competencia es en otra provincia o país, para evitar las enfermedades transmitidas por los alimentos y no poner en riesgo su salud ni su rendimiento deportivo.

El deportista debe valorar y entender la complejidad del proceso realizado y la necesidad de la formación profesional para poder llevarlo adelante. Y si ha obtenido resultados acordes a sus expectativas debe transformarse en un difusor de los beneficios de la nutrición, permitiéndoles a sus pares adoptar una herramienta útil para logar sus objetivos deportivos. (Biciclub, 2013).



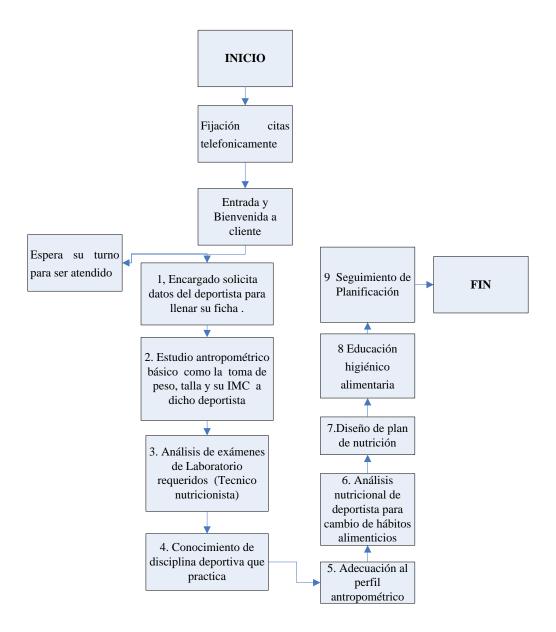
Paso 9. Seguimiento de planificación.

Este pasó será sumamente importante ya que el seguimiento nos permitirá garantizar el servicio, de acorde con el cumplimiento del plan nutricional al pie de la letra que ha sido recetado; nos permitirá demostrar que con el aporte de una buena disciplina nutricional que se ha planificado el nutricionista junto con el deportista alcanzara buenos resultados tanto saludables como deportivos, el cual el centro mantendrá sus Clientes satisfechos y garantizara la fidelidad de los mismos. (Biciclub, 2013)



Diagrama de flujo de proceso de asesoramiento nutricional







4.3.3. Maquinaria

Conjunto de máquinas para un fin determinado. (Fundacion pro Real Academia Española)

A continuación se va a establecer la lista de equipos, maquinaria, bienes inmuebles, materiales requeridos para la puesta en marcha del proyecto.

Ya que el centro ofrece servicio de asesoramiento el cual no es necesario utilizar maquinaria para producción de ningún producto, solamente se tomara en cuenta la maquinaria para gimnasio que también será parte de servicios adicionales de la empres



Tabla 36 Maquinaria

Maquinaria de gimnasio y equipos médicos					
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Total		
Medidor-analizador De	2	¢ 40.75	¢ 01 50		
Grasa Corporal	<u> </u>	\$ 40,75	\$ 81,50		
Medidor de presión					
arterial y de pulso	2	\$ 26,00	\$ 52,00		
		,	. ,		
Balanza Mecánica Con					
Tallimetro	1	\$ 535,00	\$ 535,00		
Estatoronia	1	¢ 20 00			
Estetoscopio	0	\$ 20,00	\$ 0.00		
Maquinaria	U	\$ 0,00	\$ 0,00		
Juego mancuernas			\$ 0,00		
barras, pesas	1	\$ 215,00	\$ 215,00		
currus, p cous	-	4 210,00	4 210, 00		
Bancos para abdominales	1	\$ 90,00	\$ 90,00		
Maquina multifuerza 4					
estaciones	1	\$ 550,00	\$ 550,00		
Caminadora	1	\$ 160,00	\$ 160,00		
Bicicleta estática	2	\$ 130,00	\$ 260,00		
Banco multifuncional					
pesas y ejercicios	1	\$ 269,99	\$ 269,99		
	Total		2.213,49		

Fuente.-Sport life Elaborado por.-Lorena Rojas



4.3.4 Equipos

Tabla N° 36 Equipos de computación

Equipo de	computa	ación		Equipo de oficina				
Descripción	Cantid ad	Costo unitario	Total	Descripción Costo unitario da d			Total	
Computad	7	\$ 490,00	\$ 3.430	Teléfonos inalámbrico	7	\$	20,99	\$ 146,93
	TOTAL	\$ 490,00	\$ 3.430	TOTAL			\$ 146,93 146,93	

Elaborado por Lorena Rojas Fuente. Investigación directa.

Tabla 37 Equipos

Equipo de oficina					
Descripción		Total			
Teléfonos inalámbrico	7	\$	20,99		\$ 146,93
TOTAL				\$	146,93

Elaborado por: Lorena Rojas Fuente. Investigación directa.



4.03.05.- Muebles y enseres

4.03.05.01 Muebles de consultorio y oficina

Son aquellos materiales y/o herramientas necesarias e indispensables para trabajar de manera oportuna dentro del Centro de Nutrición.

Entre ellas se debe contar con el siguiente

Tabla 38 Muebles de consultorio y oficina

	Muebles y enseres					
Descripción	n Cantidad Costo unitario		Total			
Estaciones de trabajo oficina	7	\$ 190,00	\$ 1.330,00			
Sillas para atención clientes	8	\$ 42,00	\$ 336,00			
Sillón de recepción en sala de espera	2	\$ 130,00	\$ 260,00			
Archivador	7	\$ 150,00	\$ 1.050,00			
	\$ 2.976,00					

Elaborado por Lorena Rojas



Tabla 39 Materiales e Insumos varios

Materiales	Cantidades	Costo unitario	Costo total
Cloros	5	3,5	17,5
Desinfectante	5	5	25
Gel desinfectante	3	8	24
Escobas	2	4	8
	74,5		

Fuente. Mercado libre.com Elaborado por.- Lorena Rojas

Tabla 40 Materiales y suministros de oficina

MATERIALES Y SUMINI OFICINA	ISTROS DE		
MATERIALES	CANTIDADE	COSTO	COSTO TOTAL
	S	UNITARIO	
Resma papel bond	6	16	96
Esferos	24	0,6	14,4
Hojas membretadas	150	0,09	13,5
Botiquin de primeros	3	7,4	
auxilios			
	123,9		

Fuente: Mercado libre Elaborado por: Lorena Rojas





CAPITULO V

5. Estudio Financiero

El estudio financiero determina, por medio de varios indicadores, la conveniencia de invertir o no en términos de ingresos y costos. (Instituto Interamericano de Cooperación, 1993)

5.1 Ingresos operacionales y no operacionales.

Tabla N° 41 Ingresos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	138.920,00	141.031,58	143.175,26	145.351,53	147.560,87
Costo unitario	72,67	73,78	74,90	76,04	77,19
Gasto unitario	58,10	58,99	59,88	60,79	61,72
Costo total de					
servicio	130,78	132,76	134,78	136,83	138,91
Utilidad / 72,75					
% de ganancia	225,89	229,32	232,81	236,35	239,94
PVP por servicio	356,67	362,09	367,59	373,18	378,85

Fuente: Investigación directa Elaborado por Lorena R



5.02 COSTOS

5.02.01 Costos Indirectos

Tabla N° 42 Costos indirectos

Arrendamientos

Rubros	Cantidades	Costo unitario	Costo total
Arriendo local con área de 80 x 40 m2			
cuadrados	12	300	3600
Total			3600

Electricidad

Rubros	Cantidades	Costo	Costo total
Kw	2988		196,43112
Impuesto bomberos	12	0,006574	0,078888
Total			196,510008

Agua potable

		Costo	
Rubros	Cantidades	unitario	Costo total
Total metros cúbicos	384	0,56	215,04
Alcantarillado	12	11,28	135,36
Adm. Clientes	12	2,1	25,2
Total			375,6



Telecomunicaciones

Rubros	Cantidades	Costo unitario	Costo total
Cnt	12	9,05	108,6
Total			108,6

Fuente: Estudio técnico Elaborado por Lorena Rojas

5.2.3 Gastos Administrativos

Tabla 43 Sueldos Administrativos (Rol de pagos)

Cargo	Nro. Personas	Remuneración Mensual	13°	14°
Asistente Recursos	1	\$ 750,00		
Humanos	1	ψ 730,00	\$ 62,50	\$ 28,33
Gerente General	1	\$ 344,59	\$ 28,72	\$ 28,33
Director Ejecutivo	1	\$ 750,00	\$ 62,50	\$ 28,33
0	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total		\$ 1.844,59	\$ 153,72	\$ 85,00

Vacaciones	Aporte Patronal 12,15%	Provisión de beneficios	Total mensual sin beneficios	Año 1
\$ 31,25	\$ 91,13	\$ 213,21	\$ 750,00	\$ 9.213,21
\$ 14,36	\$ 41,87	\$ 113,27	\$ 344,59	\$ 4.248,35
\$ 31,25	\$ 91,13	\$ 213,21	\$ 750,00	\$ 9.213,21
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
\$ 76,86	\$ 224,12	\$ 539,69	\$ 1.844,59	\$ 22.674,77

Fuente Investigación directa Elaborado por: Lorena rojas



5.2.4 Costo de ventas

Tabla N°45 Costos de ventas

Rubro / cuenta	Año 1
Mano de obra	22.675,74
Materiales directos	-
Costos indirectos	
Arrendamientos	3.600,00
Electricidad	196,51
Agua potable	375,60
Telecomunicaciones	108,60
Depreciación	210,28
Costos de ventas	27.166,73

Fuente: Estudio técnico Elaborado por Lorena Rojas

Análisis

Para mantener los estándares de calidad que el centro ofrece, el valor de los costos operativos en los cuales se debe incurrir sería de 27.166,73 USD anuales, valor que está dividido en el pago al todo el personal, así como también se debe pagar los servicios básico, depreciaciones, Estos valores, se muestran en tablas detalladas en el capítulo número cuatro.



5.2.5 Costos Financieros

Tabla N°46 Gastos financieros

Rubro / cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses deuda	1.375,81	2.328,53	2.823,59	-	-

Fuente: Estudio técnico Elaborado por Lorena Rojas

5.3 INVERSIONES

5.3.1 Inversión Fija

5.3.1.1 Activos Fijos

Tabla N°47 Activos Fijos

		Val acti		% Depreciación							Año 1
Maquinari	a y	\$					\$			\$	
Equipo		2.21	3,49	5%	o O		2.102,82	10)	210,28	
Muebles y		\$					\$			\$	
Enseres		2.97	6,00	5%	o		2.827,20	10)	282,72	
Equipos de)	\$					\$	\$		\$	
Cómputo		3.43	80,00	5%			3.258,50 3			1.086,17	
Equipo de		\$					\$			\$	
Oficina		146	,93	5%	o O		139,58	10)	13,96	
		\$								\$	
TOTAL		8.76	6,42							1.593,13	
Año 2	Año	3	Año 4	Año 5 D		'otal Pepreciaciór Acumulada	ı	Valo	r residual		
\$	\$		\$		\$			•			
210,28	210,	28	210,28	•	\$ 210,28	1.051,41			\$	1.162,08	



\$	\$	\$		\$		
282,72	282,72	282,72	\$ 282,72	1.413,60	\$	1.562,40
\$	\$			\$		
1.092,50	1.092,50			3.271,17	\$	158,83
\$	\$	\$		\$		
40,85	40,85	40,85	\$ 40,85	177,36	-\$	30,43
\$	\$	\$				
1.626,35	1.626,35	533,85	\$ 533,85		\$	2.852,89

Fuente: Estudio técnico Elaborado por Lorena Rojas

5.3.1.2 Activos Nominales (diferidos)

Tabla N° 48 Activos Nominales (diferidos)

	VALOR		ECURSOS PROPIOS	RECURSOS DE CRÉDITO				
ACTIVO FIJO	INVERSIÓN	%	VALORES	%	VALORES			

ACTIVOS DIFERIDOS						-
				\$		
Permisos y Patentes	\$	100,00	0%	-	100%	100,00
				\$		
Gastos Legales	\$	-	0%	-	100%	-
Gastos Previos de				\$		
funcionamiento	\$	600,00	0%	-	100%	600,00
				\$		
CAPITAL DE TRABAJO	50	23,879352	0%	-	100%	5023,879352
TOTAL INVERSION				\$		
INICIAL	\$	14.490,30		2.976,00		\$ 11.514,30

5.3.2 Capital de Trabajo



Tabla N° 49 Calculo de Capital de trabajo

Datos calculo CAPITAL DE TRABAJO						
Total pasivos corrientes	90160,8515					
Numero días desfase	30					
Días del ano	360					
CAPITAL DE TRABAJO	7513,40429					

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por Lorena Rojas

Capital de trabajo =		X	Número de días		
Capital de trabajo –	Pasivos corrientes	71	de desfase		
	360	_			
Capital de trabajo =	90160,851	X	30		
Capitai de trabajo –	5	Α	30		
	360	_			
	7513,4042				
Capital de trabajo =	9				



Análisis

Se determina que la empresa necesita un valor de 7513,4049 dólares, que representa la capacidad monetaria que necesita él para cubrir ciertas necesidades como pago mano de obra, compra de materia prima o en caso de requerir de un financiamiento espontáneo y la reducción de deuda; la administración efectiva del capital define una buena liquidez en la empresa y permite que esta desempeñe sus actividades con total normalidad en el corto plazo. Para calcular el capital de trabajo, se planteó utilizar 30 días de desfase, ya que al ser una empresa que ofrece puramente servicios, no se tiene que esperar más días para atender las necesidades del cliente y que el mismo haga su pago de inmediato, por lo tanto al tercer mes la empresa obtendría suficientes clientes para cubrir el punto de equilibrio, así como sus gastos.



5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

CUADRO DE FUENTES Y USOS					
TOLINILS TOSOS	VALOR	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS DE CRÉDITO	
ACTIVO FIJO	INVERS IÓN	%	VALO RES	%	VALOR ES
Terreno	\$	0%	\$	100%	-
Edificio	\$	0%	\$	100%	\$
Maquinaria y Equipo	\$ 2.213,49	0%	\$ -	100%	\$ 2.213,49
Muebles y Enseres	\$ 2.976,00	100%	\$ 2.976,00	0%	-
Equipos de Cómputo	\$ 3.430,00	0%	\$	100%	3.430,00
Equipo de Oficina	\$ 146,93	0%	\$	100%	146,93
Vehículos	\$	0%	\$	100%	\$
ACTIVOS DIFERIDOS					_
Permisos y Patentes	\$ 100,00	0%	\$	100%	100,00
Gastos Legales	\$	0%	\$	100%	-
Gastos Previos de funcionamiento	\$ 600,00	0%	\$	100%	600,00
CAPITAL DE TRABAJO	5023,879 352	0%	\$	100%	5023,879 352
TOTAL INVERSION INICIAL Events: Estudio técnico	\$ 14.490,30		\$ 2.976,00		\$ 11.514,3 0

Fuente: Estudio técnico Elaborado por Lorena Rojas



Análisis

Se determina que la empresa necesita un valor 16979,82 dólares, que representa la capacidad monetaria que necesita él para cubrir ciertas necesidades esto es los recurso propios que posee la empresa y un valor de inversión inicial con financiamiento de 16839,82



5.3.4 Amortización de Financiamiento

Tabla N°51 Amortización

	Tabla de Amortización										
Perio do	Saldo inicial	Pago program ado	Pago adicio nal	Pago total	Capital	Inter és	Saldo final	Interés acumula tivo			
1año	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$			
	15.510	6.426,39	-	6.326,	5.077,4	1.348,	11.433	1.348,93			
	,77			39	6	93	,30				
2años			\$	\$	\$	\$	\$	\$			
			-	6.426,	5.492,2	934,1	5.941,	2.283,03			
				39	9	0	01				
3años			\$	\$	\$	\$	\$	\$			
			_	5.941,	5.455,6	485,3	-	2.768,41			
				01	363	8					

Fuente: Estudio técnico Elaborado por Lorena Rojas

Anlisis

Estos son datos de pago con su respectivo tiempo de financiamiento e interés que se pagara en el transcurso del tiempo de pago de acuerdo al monto de financiación este es un factor importante que la empresa requiere para ejecutar el proyecto

5.3.5 Depreciaciones





Tabla N° 52 Depreciación

ACTI VO	Val or	% Deprec	Valo r a	Vi da	Año 1	Año 2	Año 3	Añ o 4	Añ o 5	Total Deprec	Val or
FIJO	acti	iación	Depr	úti						iación	resi
	vo		eciar	1						Acum	dual
										ulada	
Maqu	\$	5%	\$	10	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
inaria	2.21		2.10		210,	210,	210,	210	210	1.051,	1.16
y	3,49		2,82		28	28	28	,28	,28	41	2,08
Equip											
0											
Mueb	\$	5%	\$	10	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
les y	2.97		2.82		282,	282,	282,	282	282	1.413,	1.56
Enser	6,00		7,20		72	72	72	,72	,72	60	2,40
es											
Equip	\$	5%	\$	3	\$	\$	\$			\$	\$
os de	3.43		3.25		1.08	1.09	1.09			3.271,	158,
Cómp	0,00		8,50		6,17	2,50	2,50			17	83
uto											
Equip	\$	5%	\$	10	\$	\$	\$	\$	\$	\$	-\$
o de	146,		139,		13,9	40,8	40,8	40,	40,	177,36	30,4
Ofici	93		58		6	5	5	85	85		3
na											
TOT	\$				\$	\$	\$	\$	\$		\$
AL	8.76				1.59	1.62	1.62	533	533		2.85
	6,42				3,13	6,35	6,35	,85	,85		2,89

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por Lorena Rojas



Análisis

Se ha determinado la depreciación de los activos fijos que la empresa requiere ya que cada uno tiene su tiempo de vida útil el cual se le determina un porcentaje de depreciación del cual determinamos un valor residual el cual restamos del valor del activo.

5.3.6 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

Tabla N°53 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años).

	Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ingresos por						
	ventas		1.070.06 5,99	1.103.34 5,04	1.137.65 9,07	1.173.04 0,27	1.209.52 1,82
(-	Costo de			,	,	,	,
)	ventas		26.956,4 5	29.163,1 4	29.965,2 5	30.789,5 1	31.636,5 5
	Mano de obra						
			22.675,7 4	24.749,3 0	25.414,1 4	26.096,8 6	26.797,9 6
	Arrendamient						
	os		3.600,00	3.711,96	3.827,40	3.946,43	4.069,17
	Electricidad						
			196,51	202,62	208,92	215,42	222,12
	Agua potable						
			375,60	387,28	399,33	411,74	424,55
	Telecomunica						
	ciones		108,60	111,98	115,46	119,05	122,75
	Depreciación						
			210,28	210,28	210,28	210,28	210,28
(Utilidad bruta						
=			1.043.10	1.074.18	1.107.69	1.142.25	1.177.88
)			9,54	1,89	3,82	0,76	5,27



	Gastos					
	administrativ					
	os					
	Sueldos y					
	salarios	22.674,7	25.221,9	26.003,6	26.809,7	27.640,8
	Electricidad	1	0	6	3	7
	Licenteidad	152,03	156,76	161,63	166,66	171,84
	Agua potable					
		201,12	207,37	213,82	220,47	227,33
	Telecomunica					
	ciones	343,35	354,03	365,04	376,39	388,10
	Mantenimient o /	291,00	300,05	309,38	210.00	228.02
	suministros	291,00	300,03	309,38	319,00	328,92
	de limpieza					
	Materiales y					
	suministros	294,40	303,56	313,00	322,73	332,77
	de oficina					
	Servicios a					
	terceros	-	-	-	-	-
	Depreciación	1.382,85	1.416,07	1.416,07	323,57	323,57
	Amortización	1 212 22,00			, , , ,	, , , ,
		140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
	Telecomunica					
	ciones	343,35	354,03	365,04	376,39	388,10
	Promoción /	24.072.0	24 920 6	25 502 5	26 200 1	27 200 1
	publicidad	24.072,0	24.820,6	25.592,5	26.388,4 9	27.209,1 7
	Depreciación					
		1.593,13	1.626,35	1.626,35	533,85	-
	Gastos					
	financieros					
	Intereses deuda	1.375,81	2.328,53	2.823,59		
(Utilidad antes	1.3/3,01	2.320,33	2.023,39	-	-
(Official affes					



=	de		1.043.10	1.074.18	1.107.69	1.142.25	1.177.88
)	participacione		9,54	1,89	3,82	0,76	5,27
(-	s 15%						
)	participación trabajadores		156.466, 43	161.127, 28	166.154, 07	171.337, 61	176.682, 79
(Utilidad antes						
=	de impuestos		886.643,	913.054,	941.539,	970.913,	1.001.20
)	24% de		11	61	75	14	2,48
(-	impuesto a la renta		212.794, 35	210.002, 56	207.138, 74	213.600, 89	220.264, 54
(Utilidad neta						
=			673.848, 76	703.052, 05	734.401, 00	757.312, 25	780.937, 93
	Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(Utilidad neta						
)			673.848, 76				
(Depreciacion						
+	es		1.593,13	1.626,35	1.626,35	533,85	5.913,53
(+	Amortizacion es		140,00	140,00	140,00	140,00	-
)	771 11						
+	Valor residual de los activos						2.852,89
)	de los activos						2.032,09
(-	Inversión	-					
)		16.979 ,82					
	Activo fijo	- 8.766, 42					
	Activo diferido	700,00					
	Capital de	-					



	trabajo	7.513,					
		40					
(Recuperación						-
+	de capital de						7.513,40
)	trabajo						
(Flujo de caja						
=		16.979	675.581,	1.766,35	1.766,35	673,85	1.253,02
)		,82	89				

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por Lorena Rojas



5.3.7 Flujo Caja

Tabla N° 54 Flujo neto de caja

				Ai	ño 0 A	.ño 1 A	ño2	Año3
Año4	4	Año5						
	+	depreciacione s		1.593,1	1.626,4	1.626,4	533,9	533,9
	+	amortizacione s		140,0	140,0	140,0	140,0	140,0
	+	valor residual de activos						2.852,9
	-	inversión	15.896					
		activos fijos	8.166, 42					
0,0		activos diferidos	700,00					
Flujo de efectivo		capital de trabajo	7.029, 60					
Flujo	+	recuperación de capital de						- 7.029,6



	trabajo						0
-							
	amortizacione	16.839	5.178,6	5.601,7	5.564,3		
	s de crédito	,82	6	5	6		
=	flujo neto de						
	efectivo	32.735	727.94	748.09	707.04	724.15	742.54
		,84	5,70	4,46	3,35	0,93	9,38

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por Lorena Rojas

Se puede observar que a lo largo de los 5 años de funcionamiento del proyecto, el flujo de caja neto es positivo, lo que quiere decir que existe liquidez en la empresa ya que los ingresos son mayores a los egresos. Es importante tomar en cuenta que durante los primeros cinco años de funcionamiento, la empresa deberá destinar cierta cantidad de dinero para cubrir el préstamo realizado.

5.4 EVALUACION

5.4.1 Tasa de descuento

Los recursos financieros para llevar a cabo un proyecto pueden provenir de fuentes:

Prestamos de terceros que corresponde al interés de los préstamos corregidos por su
efecto tributario

Recursos propios que es el costo de oportunidad (Gabriel Baca Urbina, 1999)



Calculo de tasa de descuento

TASA DE DESCUENTO

 $\mathbf{TMAR} = \mathbf{f}$

i = inflación

f = costo de

oportunidad

Inflación = 3,11%

Costo de Oportunidad = 80,00%

 $TMAR = 0.0311 + 0.800 + (0.0311 \times 0.800)$



TMAR = 0,8311 + 0,025

TMAR = 0,8560

TMAR = 85,60%

5.4.2 VAN

Conocido también como el valor presente neto y se define como la sumatoria de los Flujos netos de caja anuales actualizados menos la Inversión inicial. Con este indicador de Evaluación se conoce el valor del dinero actual (hoy) que va recibir el Proyecto en el futuro, a una tasa de interés y un periodo determinado, a fin de comparar este valor con la Inversión inicial. (Gabriel Baca Urbina, 3ra edición)

Tabla N° 55 Tabla de proyección del VAN



Descripció	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
n						
Inversión	-			-		1.598,
Total	16.979			800,00		04
	,82					
Excedente		17.352	16.581	15.560	14.238	12.707
Operacion		,82	,98	,26	,48	,63
al						
FLUJOS	-	17.352	16.581	14.760	14.238	14.305
DE	16.979	,82	,98	,26	,48	,68
EFECTIV	,82					
О						

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por Lorena Rojas



Calculo VAN

VAN =

\$1.341,98

$$VAN = -P + FNE 1 + FNE 2 + FNE 3 + FNE 4 + FNE 5$$

$$\overline{(1+i)^{A}} = \frac{16.979,82}{(1+i)^{A}} + \frac{17.352,82}{(1+i)^{A}} + \frac{16.581,98}{(1+i)^{A}} + \frac{14.760,26}{(1+i)^{A}} + \frac{14.238,48}{(1+i)^{A}} + \frac{14.305,68}{(1+i)^{A}}$$

$$\overline{(1+i)^{A}} = \frac{16.979,82}{1,85598} + \frac{16.581,98}{3,4446618} + \frac{14.760,26}{6,39322333} + \frac{11.8656946}{11,8656946} + \frac{14.238,48}{22,022492}$$

$$VAN = 16.979,82 + 9.349,68 + 4.813,82 + 2.308,73 + 1.199,97 + 649,59$$

$$VAN = 16.979,82 + 18.321,80$$

$$VAN = 1.341,98$$



Análisis

Si un proyecto tiene un VAN positivo, el proyecto es rentable. Un VAN nulo significa que la rentabilidad del proyecto es la misma que colocar los fondos en él invertidos en el mercado con un interés equivalente a la tasa de descuento utilizada. En el proyecto presentado, se obtuvo un valor actual neto positivo es de \$\$1.341,98, lo cual indica que el centro es altamente rentable.

5.4.3 TIR

La Tasa Interna de Retorno es aquella tasa que está ganando un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de la duración del proyecto.

(Gabriel Baca Urbina, 1999, pág. 25)

Este porcentaje es la tasa de interés con la cual el VAN se reduce a cero, es decir cuánto el proyecto entrega a sus inversionistas con respecto a la inversión realizada. Para el Centro, el valor de la TIR es de 98,48%, por lo que es aconsejable realizar el proyecto.

TIR= 98,48%



5.4.4 PRI

Tabla N° 56 Período de recuperación de la inversión~

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE	Acumulado
				Actualizado	
0	-16.979,82	-16.979,82	1,00	-16.979,82	-16.979,82
1	17.352,82	373,00	0,54	9.349,68	-7.630,14
2	16.581,98	16.954,98	0,29	4.813,82	-2.816,32
3	14.760,26	31.715,24	0,16	2.308,73	-507,59
4	14.238,48	45.953,71	0,08	1.199,97	692,38
5	14.305,68	60.259,39	0,05	649,59	1.341,98

Periodo de recuperación a			Periodo de recuperación a		
Valores constantes		Valores act	ualizados		
		Inversión			Inversión
		mversion			mversion
		a			a
	Ingresos	Recuperar		Ingresos	Recuperar



Año 1	16.581,98	373,00	Año 2	2.308,73	-2.816,32
1 mes	1381,83	1.754,83	1 mes	192,39	-2.623,93
2 mes	1381,83	3.136,66	2 mes	192,39	-2.431,53
3 mes	1381,83	4.518,49	3 mes	192,39	-2.239,14
4 mes	1381,83	5.900,33	4 mes	192,39	-2.046,74
5 mes	1381,83	7.282,16	5 mes	192,39	-1.854,35
6 mes	1381,83	8.663,99	6 mes	192,39	-1.661,95
7 mes	1381,83	10.045,82	7 mes	192,39	-1.469,56
8 mes	1381,83	11.427,65	8 mes	192,39	-1.277,17
9 mes	1381,83	12.809,49	9 mes	192,39	-1.084,77
10 mes	1381,83	14.191,32	10 mes	192,39	-892,38
11 mes	1381,83	15.573,15	11 mes	192,39	-699,98
12 mes	1381,83	16.954,98	12 mes	192,39	-507,59

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por Lorena Rojas

El periodo de recuperación es el tiempo que se necesita para recuperar la inversión total que se ha efectuado en el proyecto, mientras menor sea el periodo de



recuperación del capital se considera apropiado. El proyecto presentado, tiene un Periodo de recuperación, lo cual representa un tiempo aceptable que es:

Periodo de recuperación:	1 año y 11 meses	PRVC
Periodo de recuperación:	2 años y 6 meses	PRVA

5.4.5 Relación Costo-Beneficio

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad. (Gabriel Baca Urbina, 3ra edición)

Tabla N°56 Relación costo beneficio

TIR	93%
VAN	1.341,98
COSTO / BENEFICIO	

193



0,08

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por Lorena Rojas

La relación costo beneficio del proyecto se ha relacionado con la tasa de descuento, los egresos e ingresos netos, el cual ha determinado en consecuencia, el proyecto generará beneficios.

5.4.6 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, además muestra la magnitud de las utilidades o perdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, es decir que esté bien a ser un punto de referencia en el cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, del mismo modo una baja ocasionará perdidas. (Gabriel Baca Urbina, 3ra edición)



Calculo

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES

	COSTOS FIJOS
	1 - COSTOS VARIABLES /
PE=	INGRESOS
	24 (27 59
	24.627,58
PE=	0,98

PE=	25.161 deportistas

Margen de producto

116.244,26

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por Lorena Rojas

Para cubrir con todos los costos operativos en un mes, es necesario que el centro reciba a 25161 deportistas como un valor mínimo, que deseen recibir asesoramiento



nutricional, de esta manera no se tiene ninguna pérdida; pero a partir de este valor, la empresa comienza a tener ganancias.

5.4.7 Análisis de índices financieros

Tabla N° 57 Índices financieros

VAN	Valor actual Neto	1341,98	
TIR	Tasa interna de retorno	93%	
	Relación costo	0,08	
RBC	beneficio	PE Punto de Equilibrio	1 año 11
	Periodo de		meses
PRI	recuperación	25161 deportistas	
		Fuente: Estudio técnico	

Elaborado por Lorena Rojas

Para el presente proyecto la rentabilidad del mismo se define en el escenario financiado, pues obtenemos un VAN y un TIR que cumplen con las condiciones siendo más atractivos, lo que sugieren un proyecto viable. Sin embargo, el período



de recuperación es al quinto año, un período amplio para poder recuperar la inversión que se debe realizar.

El proyecto se llevará a cabo bajo los lineamientos planteados, con una estrategia de enfoque por diferenciación fomentar por medio de charlas la importancia que tiene la nutrición, gracias a la oferta mínima de servicios nutricionales deportivos el proyecto tiene factibilidad, con un crecimiento planteado de 5 años el cual nos favorece ya que el gobierno ha fomentado la actividad física y deportiva en la población el cual ha incrementado en los lugares públicos es decir en áreas de recreación varios equipos de ejercitación el cual ha ido incrementando el porcentaje de deportistas.

Mediante los indicadores financieros que se ha analizado que son factibles y el incremento de deportistas el proyecto tendrá un buen crecimiento en el mercado.





CAPITULO VI

6 .Análisis de impactos

6.1 Impacto Ambiental.

El impacto ambiental es la alteración del medio ambiente, provocada directa o indirectamente por un proyecto o actividad en un área determinada, en términos simples el impacto ambiental es la modificación del ambiente ocasionada por la acción del hombre o de la naturaleza. (GRN Gestion en Recursos Naturales, 2010) El proyecto planteado no tiene ningún impacto ambiental negativo ya que es un servicio que no tiene la necesidad del uso de ningún tipo de materiales tóxicos, contaminantes, etc.

Al contrario tiene un impacto positivo por medio de la educación para la salud tiene un ámbito de competencia muy diverso, abarca aspectos tales como la promoción de una alimentación sana y equilibrada, una vivienda higiénica y funcional, fomento de la actividad física, acceso a fuentes de recreación, práctica del descanso reparador, así como la ampliación de la cultura sobre la salud.

Por su parte, la prevención específica va dirigida a evitar particularmente, una o más enfermedades.



Otras acciones se dirigen a prevenir enfermedades o por déficit a través del enriquecimiento de alimentos de consumo popular o mediante la suplementación directa; el déficit de vitamina A, a través de suplementación periódica de micronutriente que son necesarios para la salud del deportista

El énfasis de las acciones relacionadas con los problemas de deficiencias nutricionales, se ha extendido a problemas producidos por el exceso en el consumo de alimentos presente en los países desarrollados, y en grupos de población en los países en desarrollo. Se indica que las enfermedades no transmisibles relacionadas con dietas inadecuadas y estilos de vida poco sanos se están incrementando, por lo que existe una mayor prevalencia de obesidad, hipertensión, enfermedades cardiovasculares, algunos tipos de cáncer, y otras.

6.2 Impacto Económico

En base al análisis del impacto económico determinamos que el centro presenta un impacto positivo para el país ya que este es un factor en que el centro llegaría a ser una fuente generadora de empleo el cual generaría ingresos en las familias



ecuatorianas, como también el aumento la actividad económica en el sector y un alto crecimiento de los ingresos contribuyendo al desarrollo del sector.

6.3 Impacto Productivo.

Es muy indispensable tener conocimiento y basarnos en la Matriz productiva que pretende alcanzar el gobierno actual.

6.3.1. Matriz Productiva

La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante.

La actual matriz productiva ha sido uno de los principales limitantes para que el Ecuador alcance una sociedad del Buen Vivir. Superar su estructura y configuración actual es por lo tanto uno de los objetivos prioritarios del gobierno de la Revolución Ciudadana.



El proyecto planteado y mediante su ejecución, y oferta del servicio permite que forme parte del crecimiento de la matriz productiva este es un factor importante para la implementación del proyecto ya que es un impacto positivo que genera beneficios y formar parte del Objetivo del Plan del Buen Vivir, (Semplades, 2012)

6.4 Impacto Social.

Este genera un alto índice de impacto positivo ya que el servicio está dirigido directamente a la sociedad de deportistas y seria una fuente mas para disminuir el sedentarismo de la población, como el porcentaje de obesidad y mala nutrición en las familias ecuatorianas.

Sería un factor que es parte de disminución del consumo de sustancias de dopaje ya que deportista de alto nivel de competencia optan por consumir y actúan en contra de la ley deportiva con el fin de alcanzar un mejor record en su disciplina y competición, los cuales con una buena nutrición podría cumplir la meta de llegar a su mayor record aspirado y llevar una vida saludable y activa, medio con el contribuye



al país con las mejoras esperadas en materia de salud, ya que cada vez más ciudadanos ya no están expuestos al consumo de dietas poco saludable y dañinas para el deportista o población en constante actividad física.



CAPÍTULO VII

7 Conclusiones y Recomendaciones

7.1 Conclusiones

La investigación realizada ha contribuido de manera importante, el identificar el conocimiento y la importancia que tienen sobre la necesidad nutricional de los deportistas de la provincia de Pichincha.

Datos que ayudaron a cumplir todos los objetivos básicos que se habían propuesto y respetando las especificaciones planteadas. Con la investigación planteada, se concluyó que en la provincia de Pichincha no existe la oferta necesaria de centros de asesoría nutricional para deportistas, según los estudio realizados existe una cantidad mínima para la población deportista que existe por lo cual la mayor parte de deportistas que se tomo como muestra para un estudio de mercado afirma que desconoce y ha utilizado esta clase de servicios.



Sin embargo, se pudo observar que los que han utilizado servicios nutricionales han sido por medio de los productos sustitutos médicos privados, médicos deporto logos, esta es una ventaja por razón que la mayoría de los encuestados asumen que necesitan un servicio especializado en el deporte, ya que no es de mucha ayuda para los deportista ya que los producto sustitutos solo les sugieren una dieta básica o generalizada y afirman que todos, no practican la misma disciplina deportiva eso es muy importante tomar en cuenta ya que cada uno depende diferentes tipos de alimentación para obtener un buen rendimiento ya que existen deportes en el que deportista aplica velocidad, potencia, resistencia física y mental, etc.

La oferta de la competencia directa es muy pequeña para la cantidad de demandantes del servicio ya que este es un servicio especializado y dirigido específicamente hacia deportistas en el cual existe un mayor compromiso por parte de los deportistas, ya que ellos reciben un servicio más personalizado y enfocado a sus necesidades. Por la razón de una oferta mínima de este servicio los deportistas buscan otras alternativas.

El mercado meta del Centro de asesoramiento nutricional son personas de 10 a 29 años que practiquen cualquier deporte sea de forma profesional o amateur, de clase social sin preferencias.



También el centro se enfocara en ofrecer el servicio en instituciones deportivas tanto formativas como profesionales que se encuentran en posicionamiento de mercado en la ciudad Quito.

Definir las características técnicas y operativas del centro, ayuda a determinar cuáles serán los gastos en los cuales debe incurrir la empresa anual y mensualmente, así como ayuda también a determinar cuál sería el monto de la inversión final una vez que se escogió el lugar apropiado, se especificó la distribución del negocio, se puntualizó el número de empleados con el que se necesita contar y se analizó la capacidad efectiva que tiene el centro. Con todas las especificaciones antes mencionadas, se tiene un panorama claro de cuáles serán las funciones que cada empleado debe cumplir, para generar un servicio de alta calidad y como deben estar distribuidas las instalaciones dentro del centro, que busca brindar un soporte de máxima calidad para lograr que los deportistas adquieran un disciplina nutricional para con buenos resultados en su salud logren un buen desempeño competitivo.

Para llegar a los clientes potenciales la principal estrategia que se debe aplicar es una penetración de mercado, realizando campañas de publicidad en medios seleccionados como, cuñas de televisión, hojas volantes etc.



También es importante formar alianzas estratégicas con el Estado y empresas privadas que estén interesadas en ayudar e incentivar al deporte en el Ecuador.

Al realizar el análisis económico, se ha determinado que el proyecto es financieramente factible, incluso frente a eventuales variaciones en el precio de venta, cantidades y gastos operativos. En el estudio técnico-financiero se analizó la alternativa de realizar la inversión con financiamiento, la cual es favorable ya que se obtiene como resultado un TIR del % y un periodo de recuperación bastante aceptable de 1 año 11 meses...

Una vez que se ha demostrado en el estudio de mercado, la aceptación que tienen los deportistas frente al servicio, se puede concluir que el Centro tiene una alta factibilidad, generando en la población ecuatoriana un incentivo para realizar deporte y alcanzar de esta manera logros importantes por medio de una buena nutrición gozando de salud física y mental; además que los indicadores financieros han demostrado que tanto los ingresos, el periodo de recuperación, el TIR, VAN y la rentabilidad arrojan resultados positivos para la realización de este proyecto.



7.2 Recomendaciones

El éxito del proyecto, está vinculado directamente con el apoyo que brinden las instituciones, ya que deberá buscar constantemente empresas que quieran tener publicidad y los medios óptimos para promocionar el centro, sea esto en ruedas de prensa, torneos, y reportajes en programas televisivos.

Realizar una investigación de mercado, en el segundo o tercer año de funcionamiento del centro, para evaluar la aceptación que los deportistas pueda tener el servicio de Fisioterapia.

Para mantener la calidad del servicio, es importante capacitar al personal y a medida que la empresa tenga mayores ingresos, para cumplir con la demanda.

Realizar un seguimiento permanente a los deportistas, para evaluar su cumplimiento al pie de la letra de la planificación nutricional que se le asesoro.



Ofrecer charlas gratuitas dirigidas hacia deportistas, instituciones deportivas reconocidas con el fin dar a conocer la importancia que tiene la nutrición diaria en el deportista y fomentar una disciplina alimentaria, tanto niños como en adultos.



Glosario

Antropometríco:

Tratado de las proporciones y medidas de las dimensiones del cuerpo humano de alguna de sus partes.

Tensiometro:

Un tensiómetro es un aparato electrónico que se coloca en la muñeca o el brazo para medir la tensión arterial. Estos dispositivos, normalmente digitales, muestran la tensión arterial sistólica (máxima) y la tensión arterial diastólica (mínim

Termometro:

El de precisión que se usa para tomar la temperatura corporal a los enfermos.

Estetoscopio:

Aparato destinado a auscultar los sonidos del pecho y otras partes del cuerpo, ampliándolos con la menor deformación posible.



Anexos





Anexo N° 1. Horas semanales dedicadas a actividades personales y esparcimiento.

Fuente: Encuesta nacional de Empleo, desempleo y subempleo, INEC.

Elaborado por: Lorena Rojas



Anexo N° 2 Modelo de la encuesta



INSTITUTO TECNOLOGICO SUPERIOR

CORDILLERA

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE

EMPRESAS

ENCUESTA



OBJETIVO. Recolectar información para evaluar la factibilidad de la implementación del Proyecto del servicio de asesoramiento nutricional para deportistas.

DATOS GENERALES Genero N F	Edad Menor d 0 años	Entre v 40 años	
40 años en adelante			
Ocupación Trabaja trabajo	Lugar de		
Estudia estudio	Lugar de		
Deportista a tiempo comp	oleto:		
Nivel de ingreso	Menor de \$400	De\$ 401 a 800	
De \$ 801 en adelante			
Estado civil	Soltero	Casado	
Otro			
1).Que deporte práctica?			
			_



Futbol	Atletismo	Boxeo	Taekwond	0	Otros	
	entido la necesi	idad de camb	iar los hábitos	nutric	cionales?	
Si	No					
3) Conoc	ce Ud. los servi	icios especiali	zados que le of	frecen	las empresas de	
asesoran Si	niento nutrici No	ional para de	portistas?			
4) Ha ut	ilizado algún s	ervicio especi	alizado de Em	presas	dedicado a el	
asesoran	nier <u>ta</u> putricio	onal para dep	ortistas?			
SI			NO		Cual	
servicio.	•••••	•••••	•••••			
Si su res	puesta es NO,	pase a la preg	gunta 7, si su r	espue	sta es SI siga con	la
siguiento	e pregunta.					
5) Con q	ué frecuencia	Ud. requiere	un servicio de	aseso	ramiento nutricio	nal?
Mensual	sem	estral				
Trimest	ral Anı	ıal				
Otro	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	•••••	•••			



6) Esta Ud. satisfecho con los servicios de Asesoramiento nutricional para
deportistas que ha recibido?
SI NO
Porque?
7) Considera Ud. conveniente la implementación de un Centro de servicios
especializados en
Asesoramiento nutricional para deportistas en la Ciudad de Quito?
Asesoramiento nutricional para deportistas en la Ciudad de Quito? SI NO
SI NO
SI NO Porque
SI NO Porque



risioterapia	Gimnasio	Renabilitation
Otros	•••••	
9) Cuanto estaría dispues	sto a nagar nor un servic	rio especializado en
)) Cuanto estaria dispue	no a pagar por un servic	cio especianzado en
Asesoramiento nutricion	al para deportistas.	
\$10 a 29 \$ 30) a 45	\$ 46 a 70
Cualquier valor		
10) En que sector de la C	iudad de Quito cree que	sería conveniente la
implementación de un C	entro de asesoramiento	nutricional para deportistas?
Norte Ce] Sur	



Anexo 3.- Entrevista realizada a la competencia para estudio de mercado.

Buenos ______, Como parte de mi tesis en la Escuela de Administración en Talento
Humano y Personal del Instituto Tecnológico Superior Cordillera estoy realizando
una investigación acerca de cuál es la cantidad aproximada de deportistas al mes, que
adquieren el servicio de asesoramiento nutricional.
¿Cuál es el costo que tiene este servicio?
¿Qué tipo de deportista es el que más adquiere este servicio?

La información brindada en esta entrevista es de carácter confidencial, solo será
utilizada para los propósitos de la investigación. Agradezco su colaboración



Bibliografía

European Food Information Council EUFIC. (2000). Tecnologia alimnetaria.

Europa http://www.eufic.org/ Investigado 30 diciembre 2013.

Agencia Publica de noticias de Ecuador y Sudamerica ANDES. (9 de Octubre de 2013). Crecimiento del Ecuador estará sobre el promedio de América Latina y el Caribe, según el FMI. Obtenido de www.andes.info. Investigado el 28 diciembre de 2013

Ana Vazques. (2013). *El color en los espacios tambien comunica*. Obtenido de Ana Vazquez Branding personal.: http://anavasquez.com/ Investigado en 8 de febrero de 2014

Biciclub. (2013). Nutricion y deporte. *La Revista del mundo de la bicicleta* .

BUENO CAMPOS. E. (1996 pag 7). *Organizacion de Empresas*. Madrid

Investigado 2 de Enero de 2014 : Ed. Piramide .



Cia. World Factbook. (2013). Index Mundi. Obtenido de

http://www.indexmundi.com/ Ivestigado 10 abril 2014

Concentracion Deportiva de Pichincha. (27 de diciembre de 2012). Obtenido de

http://www.cdp.com.ec/ investigado 30 diciembre 2013

deporte, m. d. (30 Octubre 2012). El deportista debe tener una dieta sana y

permanente. Portoviejo.

Diario EL HOY. (29 de Enero de 2011). HOY Noticias del Ecuador y el Mundo.

Poblacion aumenta el 1,52 % al año .

DIDETEC. objetivo. Madrid.

El Diario Manabita del Libre Pensamiento. (04 de SEPTIEMBRE de 2007).

Diferentes causas en muerte súbita. El diario Manabita del libre pensamiento, pág.

Investigado 20 diciembre 2013.

Fundacion pro Real Academia Española. Real Academia Española Felipe IV.

Madrid.

Gabriel Baca Urbina. (1999). Evaluación de proyectos,. Mexico: Mac Graw Hill.

Gabriel Baca Urbina. (3ra edición). Evaluación de proyectos,. Mexico: Mac Graw

Hill.

Griffin, R. W. (2005 p. 240). Administarcion Decima Edicion.



GRN Gestion en Recursos Naturales. (2010). *Impacto ambiental*. Obtenido de www.grn.cl

Instituto Interamericano de Cooperación. (1993). *Manual de capacitacion a tecnicas de campo*. San Jose de Costa Rica: IICA Investigado 02 de Marzo 2014.

Juventud, Instituto Navarro Deporte y. (s.f.). *Guia practica de consumer*. Obtenido de Salud y deporte: www.saludydeporte.consumer.es Investigado 25 septiembre 2013

Mercedes Muñoz. (2007). *Macroeconomia Septima edicion*. mexico: Pearson educacion de Mexico Investigado 08 de fefrero 2014.

Namakfoorosh, N. N. (2005). Metodologia de la investigacion. mexico: Limusa.

Orozco, Jhony de Jesus Meza. (2013 Tercera Edición). *Evaluacion Financiera de Proyectos*. Bogota: Ecoediciones Investigado 20 de febrero de 2014.

Ortiz-Villajos, J. M. (1999). *Tecnologia y desarrollo economico en la historia comtenporanea*. España: http://books.google.com.ec/ Investigado 12 diciembre 2013.

Peña, A. d. (2005). *Proyecto empresarial*. Madrid España: Ediciones Paraninfo S.A. 18 diciembre 2013.

PLAN NACIONAL PARA EL BUEN VIVIR. (2007). *Metas Objetivo 3*. Ecuador http://plan.senplades.gob.ec/ Investigado 30 diciembre 2013.



Publica, Ministerio de Salud. (16 julio 2013). *Plan para permisos de funcionamiento*. Ecuador http://www.salud.gob.ec Investigado 30 diciembre 2013. Reports'., Current Sports Medicine. (2006).

Richatd L, Scheafer, Wiliam Mendenhal III, Y R Lyman Ott. (2007). *Elementos del muestreo*. España: Thomson Paranhinfo 6ta Edicion Investigado 6 de febrero de 2014.

Ricky W. Griffin. (2005 p. 75). Administracion Decima Edicion.

Ron Maughan, L. B. (2005). Los beneficios de comer bien. *F-MARC Nutricion para el Futbol http://es.fifa.com/*, 6 Investigado 18 de diciembre 2013.

Semplades. (2012). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*,. Obtenido de http://www.planificacion.gob.

Sergio Sepulveda G., H. C. (2001 : 5). *Factores no economicos de la competitividad*.

San Jose: Serie cuadernos tecnicos ICCA No 18 http://books.google.com.ec/

Investigado 30 diciembre 2013.

Soledad Orjuela Cordova, Paulina Sandoval Medina. (Diciembre de 2002).

Seminario de Prueba para optar al título de Ingeniero Comercial. "GUÍA DEL ESTUDIO DE MERCADO PARA LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS". Santiago, Chile: Emprendeunefa.



Soto, O. L. (2001). El dinero: la teoría, la política y las instituciones. Mexico: UNAM Facultad de economia Investigado 12 DICIEMBRE 2013.

Titulo XII del control Antidopaje. (2010). Ley del deporte, educacion fisica y recreacion. Quito: http://www.deporte.gob.ec/ Investigado 18 diciembre de 2013.

Urbano Medina Hernandez, Alicia Correa Rodriguez. (2010 libro electronico). Como evaluar un proyecto empresarial. Madrid: Ediciones Diaz de Santos S.A.

Ureña, C. (2010). PYMES SU IMPORTANCIA EN EL DESARROLLO DE AMERICA LATINA CASO ECUADOR. 2 Investigado 30 diciembre 2013.











