

**Sergio Leonardo Sánchez Ávalos**

**ANÁLISIS DE MERCADO PARA LA IMPLEMENTACIÓN  
DEL PROYECTO WHEELCHAIR DANCE SPORT EN LA  
CIUDAD DE QUITO**

Trabajo de conclusión de carrera (TCC)  
presentado como requisito parcial para la  
obtención del grado en Ingeniería  
Comercial de la Facultad de Negocios y  
Economía especialización mayor Negocios  
Internacionales, especialización menor  
Finanzas.

**UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO**

Quito, 2014

SÁNCHEZ, Sergio L., Análisis de mercado para la implementación del proyecto Wheelchair dance sport en la ciudad de Quito, Quito: UPACÍFICO, 2014, 91p. Iván Marcelo Vaca Ramos (Trabajo de conclusión de carrera-T.C.C. presentado a la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacífico.

Resumen: Análisis de mercado para la implementación del proyecto wheelchair dance sport en la ciudad de Quito, es un proyecto inclusivo y novedoso que abre las puertas al desarrollo de actividades deportivas y culturales con la participación de deportistas con discapacidad motriz, en silla de ruedas, impulsando el crecimiento del club de alto rendimiento smirnov.

Palabras claves: BAILE, BALLROOM, WHEELCHAIR, MERCADO, ANÁLISIS, INCLUSIÓN, DISCAPACIDAD

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

**Yo, SERGIO LEONARDO SANCHEZ AVALOS declaro ser el autor exclusivo del presente trabajo de conclusión de carrera**

**Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de mi responsabilidad**

**Por medio del presente documento cedo mis derechos de autor a la Universidad Del Pacífico para que pueda hacer uso del texto completo del trabajo de conclusión de carrera a título “ANALISIS DE MERCADO PARA LA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO WHEELCAHIR DANCE SPORT EN LA CIUDAD DE QUITO” con fines académicos y/o de investigación**



**Sergio Leonardo Sánchez Avalos**

**Quito, 2014**

## CERTIFICACIÓN

Yo, IVAN MARCELO VACA RAMOS, docente de la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacífico, como Director del presente trabajo de conclusión de carrera, certifico que el señor SERGIO LEONARDO SANCHEZ AVALOS egresado de ésta institución, es autor exclusivo del presente trabajo, el mismo que es auténtico, original e inédito



IVAN MARCELO VACA RAMOS

Quito, 2014

## DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

Al presentar este trabajo de conclusión de carrera como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Ingeniería Comercial de la Universidad Del Pacífico, autorizo a la Biblioteca de la universidad para que haga de este trabajo de conclusión de carrera un documento disponible para su lectura.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de este trabajo de conclusión de carrera dentro de las regulaciones de la Universidad según como dictamina la L.O.E.S. 2010 Art. 144.

Cuatro copias digitales, de este trabajo de conclusión de carrera quedan en custodia de la Universidad Del Pacífico, los mismos que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación  
Para constancia de este compromiso, suscribe



Oswaldo Maldonado

Magister

Quito, 2014

# ÍNDICE

## Página

### CAPÍTULO I:

#### CONCEPTOS GENERALES

- 1 Definiciones e Historia del Baile
- 2 Modalidades del baile deportivo
- 2.1 Los Bailes Standard  
Quickstep, Slow Fox, Tango, Waltz Ingles, Waltz Viennese.  
*El Waltz Viennese.*  
*El Waltz Inglés.*  
*El Tango.*  
*Quickstep.*  
*El Slowfox.*  
Los Bailes Latinos  
Cha-cha, Jive, Pasodoble, Rumba-Bolero, Samba.  
*Rumba- Bolero.*  
*Cha- Cha- Cha*  
*Samba.*  
*Pasodoble.*  
*Jive.*
3. Las discapacidades
- 3.1 Clasificación de las discapacidades  
*Discapacidad física*  
*Discapacidad intelectual*  
*Discapacidad psíquica*  
*Discapacidad sensorial*
4. La inclusión de personas con discapacidad
- 4.1 Discapacidad e inclusión en el Ecuador

### CAPÍTULO II

#### EL BAILE DEPORTIVO EN EL ECUADOR

1. Inicios del BD en El Ecuador
2. Aspectos que se califican en una Competencia de BD<sup>1</sup>
3. BD en modalidad “*Wheelchair Dancing*”
4. El equipamiento deportivo:
5. El Club de Alto Rendimiento Smirnov
- 5.1 Antecedentes del Club Smirnov
- 5.2 Objetivo Principal del Club Smirnov
- 5.3 Objetivos Específicos del Club Smirnov
- 5.4 Misión
- 5.5 Valores

### CAPÍTULO III:

#### SELECCIÓN DE LA REGIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y DIMENSIONAMIENTO DEL MERCADO

- 1 Análisis de mercado
  - 1.1 Segmentación y Target
  - 1.2 Posicionamiento
  - 2 Marketing Mix
  - 2.1 Análisis de las 4 P's  
*Precio*  
*Plaza*  
*Producto*
-

*Promoción*

- 3 Dimensionamiento del Mercado

**CAPÍTULO IV  
INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

- 1 Metodología
- 2 Ficha Técnica de la Encuesta
- 3 Resultados de la encuesta

**CAPÍTULO V:  
ASPECTOS LEGALES**

- 1 Constitución de la República del Ecuador
- 2 La Ley Orgánica de Discapacidades
- 3 El Reglamento General a La Ley de Discapacidades
- 4 Inscripción de personas jurídicas en el Registro Nacional de Discapacidades
- 4.1 Requisitos para la inscripción de personas jurídicas en el Registro Nacional de Discapacidades

**CAPÍTULO VI:  
ESTRATEGIA DE DESARROLLO**

- 1 Producto
- 2 Precio
- 2.1 Dimensionamiento del Mercado Potencial
- 3 Comunicación
- 4 Estructura del personal
- 5 Plan de capacitación del personal
- 5.1 Objetivo General de la capacitación
- 5.2 Objetivos Específicos de la capacitación
- 5.3 Requerimientos
- 5.4 Manual de gestión de Wheelchair en la Academia Smirnov

**CAPÍTULO VII: ANÁLISIS FINANCIERO**

- 1 Análisis económico-financiero
- 2 Inversiones
- 2.1 Administrador
- 2.2 Inversiones en obras físicas
- 2.3 Proyecciones
- 2.4 Rentabilidad proyectada para los inversionistas

**CAPÍTULO VIII:  
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

- 1 Conclusiones
- 2 Recomendaciones

**BIBLIOGRAFÍA**

**ANEXOS**

## Objetivos del Estudio:

### General

Realizar un análisis de mercado que permita explorar la viabilidad para la implementación de una innovadora línea de enseñanza del Baile Deportivo a través de una empresa que oferte esta especialidad y esté dispuesta a dar el salto cualitativo hacia el “*Wheelchair dancing*”.

### Específicos

- Conocer las características y los alcances del nuevo servicio en el *Club de Alto Rendimiento Smirnov*, centro que forma desde hace 10 años a los mejores exponentes de Baile Deportivo del país.
- Definir el mercado objetivo al que se ofrecería este servicio.
- Establecer la estrategia más adecuada para incorporar este nuevo servicio en el Club *Smirnov*.
- Conocer las necesidades y preferencias de los clientes.
- Determinar los costos y precios adecuados al mercado seleccionado.
- Identificar y conocer las características de la competencia dentro del mercado.

## Hipótesis

Es factible implementar un proyecto piloto de *Wheelchair dancing* en Quito, que impulsaría un negocio de alto impacto social e incidencia en la autoestima y la inclusión efectiva de las personas con discapacidad física, además que aporte para la valoración del arte, el sano espíritu de competencia y la promoción nacional e internacional del deporte.

La entidad receptora de la propuesta es el *Club de Alto Rendimiento Smirnov*, centro de formación y entrenamiento de deportistas que funciona en Quito desde hace una década. Tras haber cumplido varias metas en el campo profesional, en competencias a nivel



nacional e internacional, se encuentra dispuesto a enfrentar un nuevo reto: ofrecer al público interesado en el Baile Deportivo, capacitación en la modalidad ***Wheelchair dancing***, adaptando para ello, tanto la infraestructura física, cuanto la metodología de trabajo y la mentalidad del personal administrativo, profesores y alumnos de la actual academia.

## CAPITULO I: CONCEPTOS GENERALES

*Este capítulo tiene como objetivo introducir al lector en los conceptos básicos del Baile Deportivo –BD- a través de su historia, ritmos de competición, reglamentos, estructuras musicales, generando así una idea de lo que es esta disciplina, y lo que significa para sus cultores alrededor del mundo.*

*Se analiza también el tema de las discapacidades, tanto su clasificación cuanto la situación en el Ecuador a través de las instituciones que promueven la protección, la inclusión y el desarrollo integral de las personas con discapacidad.*

### 2. Definiciones e Historia del Baile

La danza aparece unida al ser humano desde sus orígenes. La Real Academia de la Lengua define *danza* como "baile, acción de bailar y sus mudanzas". Y bailar por "hacer mudanzas con los pies, el cuerpo y los brazos en orden y a compás".

La danza surge para expresar las necesidades vitales: necesidad de alimento (caza, recolección...), sentido de culto (ritos fúnebres, lluvia, trueno, rayo, salida y ocaso del sol, la luna...), de tipo social (galanteo, matrimonio, guerra...). Poco a poco se van configurando los diversos tipos de danzas, sin perder nunca el carácter colectivo. La procesión en torno a un objetivo sagrado o un árbol es una de las formas coreográficas más antiguas y que, de forma evolucionada, bajo aspectos bien diversos, ha llegado a nosotros<sup>2</sup>.

La danza tuvo un gran auge con la civilización griega, cuyos teatros permitieron el montaje y puesta en escena de las más variadas coreografías, tanto de carácter religioso como de aspecto laico. Así, se consolida en la Grecia clásica la representación escénica de la danza, sin que por ello deje de existir en su aspecto primitivo. Con la llegada del imperio romano y la fuerte influencia que sobre él ejercerá la cultura griega, la danza asume de forma definitiva su carácter representativo.

Los circos fueron el escenario perfecto para desarrollar coreografías de gran complejidad. Roma, cuyo origen data del siglo II A.C., fue durante mucho tiempo el centro del mundo civilizado. En ella se desarrolló la mayor estructura social y económica de su tiempo y se crearon las bases de la sociedad actual. Con la caída del Imperio Romano en el año 476 D.C., Europa vivió la época más oscura de la historia: el Medievo. La ciencia y la cultura greco-romana entraron en un letargo que duraría más de mil años. Aun así no se dejó de bailar, aunque sea de una forma rudimentaria.

---

<sup>2</sup> ZAMORA, Angel. Danzas del mundo. Madrid: Editorial CCS, 1995. p. 7

El orden feudal que se impone en esta época dividirá a la sociedad en tres grupos claramente diferenciados: el clero (dedicado al culto), la aristocracia laica (esencialmente dedicada a la guerra) y los campesinos (que trabajaban la tierra para proveer a la supervivencia de todos los estamentos. La danza seguirá entonces dos líneas independientes de desarrollo. Por un lado estará el estilo "aristocrático", basado en bailes de hileras y de estrictas disposiciones de bailarines y parejas. Por otro lado, se creará un estilo "popular" donde las parejas bailarían de forma más o menos anárquica.

Con el inicio del siglo XVI, Europa vivirá una auténtica revolución cultural: El Renacimiento. En este siglo y más concretamente en el año 1559, del que se tiene la primera referencia de un baile con un ritmo  $\frac{3}{4}$ , llamado **Volta**. Su origen se sitúa en Italia, entre las clases campesinas de este país.

En las cortes reales de Europa la **Volta** no se ve con buenos ojos. Luis XIII, influenciado por el poder eclesiástico, la declara inmoral (pues los bailarines están en contacto físico) y prohíbe su ejecución en la corte francesa. En la monarquía de este país, seguirá teniendo supremacía el *Minué*, un descendiente directo de los bailes "aristocráticos" feudales.

En el siglo XVIII aparece entre las clases populares del norte de Alemania el **Waltzen**, que, a pesar de ser censurado por muchos sectores, alcanzará una gran popularidad en Viena, y será bailado en las más importantes salas de la ciudad. No es posible comprender la razón por la que un baile como el *Waltzen* alcanza sin entender el ambiente social en el que se desarrolla. Con la llegada del Renacimiento, llega el redescubrir de las ciencias y la filosofía antiguas, que se verán rápidamente superadas por teorías cada vez más complejas y abstractas. Europa abandona progresivamente la fe ciega y la superstición para entrar en un periodo donde se impondrá la razón. Los avances científicos provocarán la Revolución Industrial, y con ella la aparición de una nueva clase social: La burguesía.

En el siglo XVIII, un sector de la sociedad sabe aprovecharse de los avances tecnológicos para acumular grandes cantidades de dinero en beneficio propio. Con un elevado poder adquisitivo, pero sin ningún poder político, la burguesía empieza a sentir nuevas necesidades sociales. No sólo se desmarca e ignora a los poderes de la época (político y eclesiástico), sino que empezará a pedir la supresión de sus privilegios. Es en este ambiente, en el que un baile declarado "fuente principal de debilidad del cuerpo y mente de nuestra generación", el **Waltzen**, llegó a tener el éxito que obtuvo.

En 1812 se introduce el **Waltzen** en Inglaterra bajo el nombre de **Vals Alemán**, causando una gran sensación entre los ambientes cortesanos del país. Pero será en la corte vienesa donde este baile alcanzará su apogeo. El **Vals Vienés**, danza madre de los actuales bailes de salón, debe su desarrollo a tres músicos austriacos, *Johann Strauss* padre, *Josef Lanner* y *Johann Strauss* hijo, quienes le dieron su típica forma vienesa, seductora y llena de brío. Con sus creaciones, el **Vals** alcanza una popularidad sin

precedentes en todo el mundo. Incluso España, tan alejada siempre de las corrientes artísticas europeas, no pudo sustraerse al encanto de esta nueva melodía.

Con unos recursos cada vez más reducidos como consecuencia de una población creciente, Europa encuentra al otro lado del Atlántico un rico territorio del cual sacar provecho: América. Pero la tierra es muy extensa y hace falta un trabajo duro para extraer de ella toda su riqueza. Rápidamente aparecerá una gran demanda de mano de obra que el continente europeo no podrá cubrir. Para la gente de aquella época, carente de escrúpulos, la solución provino del continente africano. Durante siglos fueron trasladados hacia América miles y miles de africanos en condición de esclavos, y con ellos se trasladó también su cultura y su música. Marginada y aislada, la música afroamericana pudo evolucionar sin ninguna interferencia por parte de los colonos europeos. Será en pleno siglo XX, cuando una sociedad más tolerante con las minorías descubra y acepte la fuerza y el calor de la música negra.

En Estados Unidos, por ejemplo, el **Jazz** supondrá una auténtica revolución. Venciendo a todos los ataques de carácter racista, esta nueva forma de sentir la música se extenderá por todo el país con una celeridad asombrosa. Y naturalmente, no tendrá que pasar mucho tiempo para que se cree un estilo de baile adecuado al nuevo ritmo: El **Foxtrot**, que nace en 1912, con las primeras orquestas de **Jazz**. Su nombre significa literalmente, "trote del zorro" y este nombre alude a las primitivas danzas negras que imitaban pasos de animales y en las que se inspiraron los primeros bailarines de **Foxtrot**. Rápidamente, este baile se convierte en el más popular de Norteamérica.

Cuando llega a Europa, encuentra una fuerte oposición entre los sectores más conservadores, hostiles al cambio. Pero nadie podrá impedir que se popularice también en el viejo continente. A partir del **Foxtrot** original aparecerán dos de las modalidades de los actuales concursos internacionales de baile de salón deportivo: el **Slow-Fox** (fox lento) y el **Quickstep** (fox rápido).

En el siglo XVI, los esclavos negros llevados a Cuba difundieron una danza inspirada en el paso de gallo. Esta danza se convertirá con el tiempo en la precursora de la actual **Rumba**. Durante mucho tiempo, la **Rumba** quedará restringida a la colonia negra del país. Para la puritana clase blanca, este será un baile obsceno cuya exhibición estará prohibida excepto para bailarines profesionales, en muy contadas ocasiones. Sólo a partir del año 1940, y tras muchas modificaciones reconocidas de **Rumba**: la rumba cubana (la más caliente y rítmica de todas), la rumba-bolero (la más lenta y romántica) y la rumba española (modalidad con un claro tono flamenco) logran calar en todas las clases sociales.

Aparte de irse creando diferentes versiones, con la **Rumba** también se crearán otros estilos musicales. Un claro ejemplo lo tenemos en el **Cha-Cha-Cha**, surgido en la década de los cincuenta, en México y Cuba, a partir de ciertas variedades rápidas de la **Rumba-Bolero**. Su difusión es inmediata, tanto en el continente americano como en

Europa. El ritmo del **Cha-Cha-Cha**, se caracteriza por una serie de tres pasos rápidos que se dan en dos tiempos de compás.

Otro baile latinoamericano que alcanza una gran popularidad en el presente siglo es la **Samba**. De nuevo estamos frente a una danza cuyos orígenes hay que buscarlos entre los grupos de esclavos traídos desde África. La **Samba** nace en Brasil. En esta danza se encuentran contribuciones de la música popular brasileña y de varias modalidades de la música carioca que confluyen en Río de Janeiro. Su popularidad en este país es tan grande, que ha llegado a ser declarado baile nacional del Brasil.

No es posible hacer una descripción completa de los distintos estilos musicales surgidos en el continente americano sin incluir uno de los que más han dado de hablar, tanto a su favor como en contra: el **Tango**. Es una danza de origen africano cuyos orígenes se sitúan en el año 1860 entre las clases más pobres de Buenos Aires.

Este baile evoluciona dentro de un ambiente totalmente barriobajero. Los primeros tangos se bailarían en las esquinas entre parejas de hombres, con la sola pretensión de lucirse y demostrar su habilidad física.

Posteriormente, el **Tango** entrará en los burdeles donde ser un buen bailarín supondrá el tener un pasaporte a la compañía femenina. El baile sufre grandes innovaciones, cambiando no sólo sus figuras, sino también la elasticidad y los contoneos de sus orígenes. Aparece el llamado "**Tango liso**". En 1910, el **Tango** llega a París y su extensión por toda Europa será fulminante. La escuela francesa, agregándole su toque peculiar, lo consagrará definitivamente como baile de salón.

A principios del Siglo XX aparece un baile que toma como fuente de inspiración la fiesta nacional española: El **Pasodoble**. Moviéndose al ritmo de la música que interpretan las orquestas de las plazas de toros, el Pasodoble transforma al hombre por unos minutos en un valiente torero, con cuya capa (la mujer) sortea todos los embistes de un imaginario toro.

### 3. Modalidades del baile deportivo

El baile de salón en general, tanto en su faceta de aprendizaje como en su práctica en salas de baile, es una excelente técnica de relax mental y físico, que combina ejercicio y diversión, permitiendo a cada persona decidir el grado en el que se dedica en cada actividad. Existen dos modalidades o estilos: los bailes agrupados en el "sistema internacional" (con una serie de reglas, posiciones, movimientos y normas, que son practicados igual por todas las personas que lo practican en cualquier país del mundo. Además cuenta con una terminología concreta) y los bailes no comprendidos en éste

"sistema tradicional" (no estandarizados, por los que sus figuras no tienen un nombre definido, ni un número de pasos exacto, ni se utiliza una técnica concreta).

Dentro del "sistema internacional existen dos divisiones: social y competición, ambas segmentadas en: Standard y Latinos. La diferencia básica entre ambas secciones la define la mayor fuerza y precisión con que las parejas ejecutan las figuras de cada ritmo, lo cual dependerá del nivel de los alumnos y tiempo que lleven entrenando. En la sección social se busca principalmente la diversión a través del baile de una forma relajada, no siendo habitual las secuencias de figuras y siendo cada una indicada de forma independiente (no se crea una coreografía, sino que es el hombre el que dirige a la mujer quien no sabe el paso que viene después). Esto requiere una anticipación y precisión mayor, en las indicaciones que él debe ofrecerle a ella, con el objeto de que ambos ejecuten de forma sincronizada cada movimiento o paso.

## **2.1 Los Bailes Standard**

### **Quickstep, Slow Fox, Tango, Waltz Ingles, Waltz Viennese.**

Los bailes Standard son una clara expresión de sobriedad y elegancia, expresan las características propias de los países, las épocas y los niveles sociales en los que se desarrollaron o adaptaron estos bailes. Aun teniendo orígenes diversos, los bailes estándar han sido progresivamente moldeados por la escuela inglesa, que le ha transferido sus características. En general son muy rigurosos, tanto en sus programas como en su vestuario. En la alta competición, ellos van de impecable "frack" y ellas llevan vestidos largos con mucho cuerpo en los giros.

***El Waltz Viennese.***

El padre de todos los bailes de salón es, posiblemente el más elegante de todos. Se trata de una estructura musical 3x4. Bailando al rapidísimo ritmo de 60 compases por minuto.

**Imagen 1**



***2013 World Ten Dance © Roland  
20/11/2013 (Waltz Viennes)***

***El Waltz Inglés.***

Menos conocido que el Vals Vienés, tiene su misma estructura musical en tiempos pero con ritmo menor (justo la mitad). Tiene más variedad de figuras que el Vals Vienés y se baila con mayor desplazamiento de los pasos.

**Imagen 2**



***2013 World Ten Dance © Roland  
20/11/2013 (Waltz Ingles)***



### ***El Tango.***

Posiblemente sea el más popular de los bailes. Su música es muy característica y suele interpretarse en tiempo 4x4. La velocidad a la que se baila suele ser de 33 compases por minuto.

Existen dos estilos de tango: el europeo (más liso y bailado con movimientos más secos) y el argentino.

El tango europeo es el que se baila en las competiciones de baile deportivo.

**Imagen 3**



**2013 World Standard © Roland  
23/11/2013 (tango)**

### ***Quickstep.***

Este baile fue creado por parejas caribeñas y africanas. Más tarde, durante la primera Guerra Mundial, se desarrolló en los suburbios de Nueva York. Hizo su debut en un *Music-hall* americano e inmediatamente se volvió popular en todas las salas de baile. El *Quickstep* es la versión rápida del Foxtrot.

En los años 20 muchas bandas musicales tocaban foxtrot muy rápido, lo cual daba más alegría al baile. A partir de aquí se separaron los dos bailes, descendiendo así el compás en el *Slowfox* y pasando a ser el *Quickstep* la versión rápida del Foxtrot bailado a 48-52 compases por minuto. El *Charleston* tuvo mucha influencia en el desarrollo del *Quickstep*. Estructura musical 4x4, y "tempo" musical de 52 compases por minuto. De carácter desenfadado, son en él muy comunes los pasos saltados y los punteos, donde los pies se apoyan en el suelo sólo durante un instante. Esto transfiere al baile unas características de ligereza y gracia especiales.

**Imagen 4**



**2013 World Standard © Roland  
23/11/2013 (*Quickstep*)**

### ***El Slowfox.***

Variante lenta del *Foxtrot*. Su estructura musical es de 4x4, bailado a 30 compases por minuto. Nació en los años 20 e inicialmente se bailaba con un tiempo de 48 compases por minuto. Por la rapidez inicial de este se parecía al *quick*, que tiene entre 50-52 compases por minuto. Por eso fue reduciendo el número de compases hasta llegar a unos 30 a finales de los años 20. Los años 30 fueron la época dorada de este baile y fue cuando se introdujo en los bailes estándar.

**Imagen 5**



**2013 World Ten Dance © Roland  
20/11/2013 (SlowFox)**

## **Los Bailes Latinos**

### **Cha-cha, Jive, Pasodoble, Rumba-Bolero, Samba.**

De un carácter radicalmente distinto al de los bailes estándar, los latinos expresan fuerza y sentimiento que toda pareja debe saber transmitir a quienes lo ven y evalúan sobre la pista. Una de las características que también distingue a los latinos (con una excepción) es el movimiento de las caderas que acompaña a los pasos. En contrapartida con los *Estándar*, los bailes Latinos no son tan rigurosos con las figuras que una pareja debe ejecutar ante un jurado. Partiendo de unas reglas básicas, es la imaginación de los

bailarines la que construye un programa. Esto tiene su encanto, y es que no hay dos parejas que bailen igual, por lo que existe una enorme variedad para escoger. Con el vestuario pasa lo mismo. Solamente el buen gusto marca el límite que una pareja debe respetar a la hora de escoger sus trajes de baile.

**Rumba- Bolero.** Originaria de Cuba, se ha convertido en el más clásico y sensual de los bailes latinos. Se trata de una Rumba lenta (27 compases por minuto, y estructura musical 4x4) que se baila con poco desplazamiento y con unos movimientos de cadera muy marcados. Es un baile de tintes claramente románticos, y así es como lo ha de interpretar la pareja. En una Rumba bien bailada, el público ha de ver a dos personas en una demostración de mutuo afecto. Además, en este baile se intenta representar el viejo papel de que la mujer domina sexualmente al hombre, insinuándose e intentando deslumbrarle con sus encantos. En una buena coreografía de este baile debe aparecer un elemento típico como es el "*tease and run*", es decir, la mujer acepta al hombre pero después lo empuja y ya no lo desea.

Imagen 6



2013 World Latin © Roland  
04/12/2013 (Rumba)

### ***Cha- Cha- Cha***

Como baile derivado de la Rumba, el *Cha-cha-cha* tiene muchos elementos de ésta adaptados. Sin embargo, lo que realmente caracteriza este baile son los tres pasos intercalados en dos tiempos que le dan este nombre tan peculiar. Con un ritmo ligeramente superior al de la Rumba (30 compases por minuto y estructura musical 4x4), este baile es básicamente una demostración de fuerza y habilidad. Una habilidad que se requiere en los difíciles movimientos de cadera asociados. Recientemente se ha decidido reducir el nombre a *Cha-Cha*.

**Imagen 7**



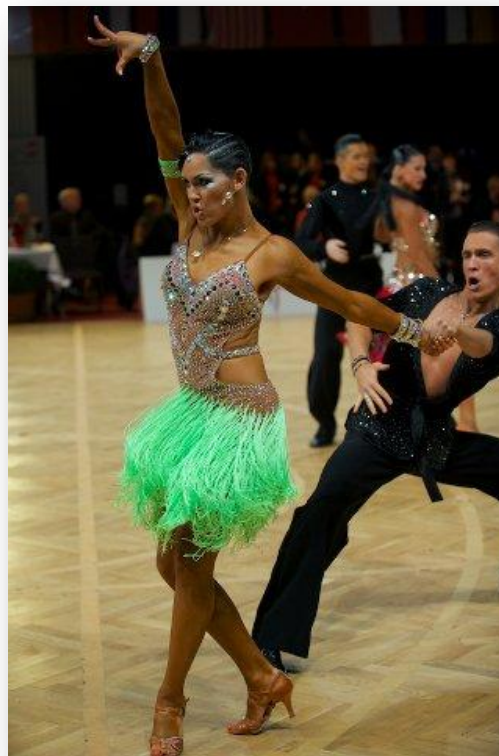
**2013 World Latin © Roland  
30/11/2013 (Chacha)**



### ***Samba.***

Sin duda, uno de los bailes latinos más populares. Con la Samba vienen a la mente las imágenes tan difundidas de los carnavales de Río, de los largos desfiles, de las comparsas moviéndose al ritmo de esta música. Los primeros intentos de introducir la Samba en Europa datan entre 1923 y 1924, pero no es hasta acabada la Guerra Mundial cuando llega a ser popular en el viejo continente. La *Samba* que puede verse en las competiciones de baile es diferente a la *Samba* brasileña. Se baila a un ritmo más lento que el original (50 compases por minuto, estructura musical 4x4) lo que permite pasos más largos y un mayor desplazamiento sobre la pista; pero conserva todo el carácter festivo de su hermana mayor. En ningún otro baile se ha de dar, por parte de la pareja, una mayor sensación de estar disfrutando de él y por supuesto, los movimientos de cadera son imprescindibles, por muy nórdicos que sean los bailarines.

**Imagen 8**



**2013 World Ten Dance © Roland  
18/11/2013 (Samba)**

### ***Pasodoble.***

Su origen es genuinamente hispano, estrechamente relacionado con la fiesta nacional española. Como baile de competición, es un "invento" francés, pues es la escuela de Francia la que recoge el ritmo y crea los pasos que hoy se consideran básicos en este baile. El ***Pasodoble*** conserva todo el carácter de lo que representa. Está hecho a partir de movimientos realizados por los toreros en las corridas de toros. En el Pasodoble, el hombre interpreta el papel del matador, es el foco de atención, más que en cualquier otro baile. La mujer interpreta el papel de capa, de banderillas o de toro dependiendo de las circunstancias. Es probablemente el último baile que se aprende si se hacen clases de latinos, esto se debe a que este baile precisa de una coreografía hecha a medida para la música en cuestión. En este baile no existe el más mínimo movimiento de caderas. Estructura musical 4x4. Velocidad de 60 a 62 compases por minuto.

**Imagen 9**



**2013 World Latin © Roland  
04/12/2013 (Pasodoble)**

### ***Jive.***

Es el baile menos conocido de los diez que forman un programa de competición. Importado de América, fue evolucionando a partir de un baile llamado "***Jitterburg***" al cual se le han eliminado los elementos acrobáticos y se ha mejorado la técnica. A menudo el ***Jive*** se confunde con el *Rock & Roll* puesto que es uno de los ritmos cuya combinación con otros (*Boggie*, *Swing*) derivó hacia el popular *Rock*. Por eso, un ***Jive*** "suena" a veces a *Rock*. La principal sensación que transmite una pareja bailando ***Jive*** es de agilidad, pues, aún sin tener elementos acrobáticos, sus figuras son una muestra de habilidad y equilibrio. Ha sido el último baile incorporado a la disciplina de competición, y que normalmente se baila en último lugar, después de que los bailarines hayan ejecutado cuatro bailes, por ser un ritmo en el que se gasta mucha energía, y en el que se tienen que notar la fuerza y estado físico de los bailarines, hecho que los jueces valoran también a la hora de puntuar.

**Imagen 10**



2013 World Latin © Roland  
04/12/2013 (jive)



## 4. Las discapacidades

La Organización Mundial de la Salud (OMS) ofrece esta definición: **Discapacidad**: Es cualquier restricción o impedimento de la capacidad de realizar una actividad en la forma o dentro del margen que se considera normal para el ser humano. La discapacidad se caracteriza por excesos o insuficiencias en el desempeño de una actividad rutinaria normal, los cuales pueden ser temporales o permanentes, reversibles o surgir como consecuencia directa de la deficiencia o como una respuesta del propio individuo, sobre todo la psicológica, a deficiencias físicas, sensoriales o de otro tipo.

La Ley Orgánica de Discapacidades del Ecuador, aprobada por la Asamblea Nacional en junio de 2012 define como **Persona con Discapacidad** a toda aquella que, como consecuencia de una o más deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales, con independencia de la causa que la hubiera originado, ve restringida permanentemente su capacidad biológica, psicológica y asociativa para ejercer una o más actividades esenciales de la vida diaria<sup>3</sup>.

**Deficiencia**: Es la pérdida o la anormalidad de una estructura o de una función psicológica, fisiológica o anatómica, que puede ser temporal o permanente. Entre las deficiencias se incluye la existencia o aparición de una anomalía, defecto o pérdida producida por un miembro, órgano, tejido o cualquier otra estructura del cuerpo, incluidos los sistemas de la función mental<sup>4</sup>.

### 3.1 Clasificación de las discapacidades

**Discapacidad física**: Son las alteraciones más frecuentes, las cuales son secuelas de poliomielitis, lesión medular (parapléjico o cuadripléjico) y amputaciones.

**Discapacidad intelectual**: Se caracteriza por una disminución de las funciones mentales superiores (inteligencia, lenguaje, aprendizaje, entre otros), así como de las funciones motoras. Esta discapacidad abarca toda una serie de enfermedades y trastornos, dentro de los cuales se encuentra el retraso mental, el Síndrome de *Down* y la parálisis cerebral.

**Discapacidad psíquica**: Las personas sufren alteraciones neurológicas y trastornos cerebrales.

**Discapacidad sensorial**: Comprende a las personas con deficiencias visuales, a los sordos y a quienes presentan problemas en la comunicación y el lenguaje.

---

<sup>3</sup>Asamblea Nacional. Ley Orgánica de Discapacidades

<sup>4</sup>Clasificación Internacional del Funcionamiento, de la Discapacidad y de la Salud. OMS, OPS.

La Clasificación Internacional del Funcionamiento, de las Discapacidades y de la Salud de la Organización Mundial de la Salud -OMS-, distingue entre las funciones del cuerpo (fisiológico o psicológico, visión) y las estructuras del cuerpo (piezas anatómicas, ojo y estructuras relacionadas)<sup>5</sup>.

La debilitación en estructura o la función corporal se han definido como presencia de una anomalía, de un defecto, de la pérdida o de otra debilitación significativa de ciertos estándares generados por la población, en un largo plazo.

La OMS enumera nueve amplios dominios donde la actividad del funcionamiento puede verse afectada:

- Aprendiendo y aplicando conocimiento
- Tareas y demandas generales
- Comunicación
- Movilidad
- Cuidado en sí mismo
- Vida doméstica
- Interacciones y relaciones interpersonales
- Áreas importantes de la vida
- Vida de la comunidad, social y cívica

## **5. La inclusión de personas con discapacidad**

El enfoque social sobre discapacidad supone la integración completa de este grupo de individuos dentro de la sociedad, es decir, la inclusión de éstos, como uno de los derechos fundamentales de una persona con discapacidad. Este enfoque implica una recopilación compleja de condiciones, muchas de las cuales han sido creadas por el ambiente social dentro del cual se han desarrollado, razones por las cuales el problema requiere la acción social y es de responsabilidad colectiva impulsar las modificaciones ambientales necesarias para la inclusión parcial o completa de la persona con discapacidad en todas las actividades cotidianas.

Por lo general, las discriminaciones o desigualdades son causadas por desinformación o inadecuada información acerca de las discapacidades tanto sus características como la interacción con las mismas, lo que produce una separación involuntaria de la colectividad con las personas con discapacidad.

Dentro del aspecto médico se ve la discapacidad como una enfermedad, causando directamente una deficiencia, el trauma u otra condición que, por lo tanto requiere de

---

<sup>5</sup>IBIDEM

asistencia médica sostenida proporcionada bajo la forma de tratamiento individual por profesionales en el área. La discapacidad es un problema individual y significa que la persona es “minusválida” y que requiere de una "curación dirigida" o el ajuste y el cambio del comportamiento del individuo para una curación parcial o completa. La asistencia médica es vista como el punto principal, dentro de las políticas de modificación o reformas de la salud hacia las personas con discapacidad<sup>6</sup>.

Al respecto el numeral segundo del artículo 11 de la Constitución de la República dispone que nadie podrá ser discriminado entre otras razones por motivos de discapacidad y que el Estado adoptará medidas de acción afirmativa que promuevan la igualdad real a favor de los titulares de derechos que se encuentren en situación de desigualdad<sup>7</sup>.

#### 4.1 Discapacidad e inclusión en el Ecuador

El Artículo 47 de la Constitución del Ecuador dispone que el Estado garantizará políticas de prevención de las discapacidades y procurará la equiparación de oportunidades para las personas con discapacidad y su integración social, reconociendo sus derechos, como el derecho a la atención especializada, a la rehabilitación integral y la asistencia permanente, a las rebajas en servicios públicos y en servicios privados de transporte y espectáculos, a exenciones en el régimen tributario, al trabajo en condiciones de igualdad de oportunidades, a una vivienda adecuada, a una educación especializada, a atención psicológica, al acceso a bienes, servicios, medios, mecanismos y formas alternativas de comunicación, entre otros<sup>8</sup>.

El Artículo 48 ordena que el Estado adoptará medidas que aseguren: la inclusión social, la obtención de créditos y rebajas o exoneraciones tributarias, el desarrollo de programas y políticas dirigidas a fomentar su esparcimiento y descanso, la participación política, el incentivo y apoyo para proyectos productivos y la garantía del ejercicio de plenos derechos de las personas con discapacidad.

El tema de la discapacidad se ha constituido en un área de atención prioritaria, que busca la atención equitativa, transparente y de calidad de este grupo. Es así que en relación al tema del **Deporte y las Personas con Discapacidad**, el Estado asume la responsabilidad de impulsar el desarrollo de las actividades físicas, deportivas y recreativas para personas con discapacidad y su incorporación al desarrollo, así como

---

<sup>6</sup>Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades. Año 10, N° 20 Segundo semestre de 2008  
“*La discapacidad dentro del enfoque de capacidades y funcionamientos de Amartya Sen*”

<sup>7</sup>Constitución de la República del Ecuador. Montecristi 2008

<sup>8</sup>Constitución de la República del Ecuador. Montecristi 2008

apoyar a la expansión de las diferentes modalidades en el **deporte adaptado** para incrementar el nivel competitivo en los ámbitos nacional e internacional.

Las personas que forman parte del **deporte adaptado**, se clasifican de la siguiente manera:

- a) Físicos (amputados, parapléjicos, cuadripléjicos, etc.)*
- b) Parálisis cerebral*
- c) Discapacitados sensoriales (ciegos, sordos, mudos, etc.)*
- d) Intelectuales o especiales (síndrome de Down, retardo mental, etc.)*
- e) Los Autres (personas con estatura limitada).*

La **Ley de Cultura Física Deportes y Recreación** reconoce como deportistas especiales a aquellos cuya discapacidad se origina en retardos mentales, mientras que los discapacitados deben su condición a otras causas no originadas por retardo mental. De acuerdo con esta Ley, el **deporte especial** será planificado, dirigido, controlado técnica, administrativa y económicamente por las fundaciones creadas para estos fines o por la federación respectiva, cuando se creare. El deporte para discapacitados será planificado, dirigido, controlado técnica, administrativa y económicamente por la Federación Paraolímpica Ecuatoriana (FEPAEC), organismo que auspiciará, dirigirá y preparará a los deportistas, y se regirá por esta Ley, sus propios estatutos y reglamentos, aprobados por la Secretaría Nacional de Cultura Física, Deportes y Recreación<sup>9</sup>.

En el Ecuador existen un conjunto de Instituciones del sector público y privado que prestan atención y servicios a las personas con discapacidad, como son:

- Las Comisiones Provinciales
- Los departamentos provinciales de los distintos Ministerios del Ecuador, entre otros el de Inclusión Social, de Educación, Cultura, Salud y el de Relaciones Laborales.
- En el área de la Educación se tienen varias Escuelas especiales.
- En el área de la Salud, se cuenta con distintos hospitales que han destinado las unidades de rehabilitación para el servicio a este sector de la población.

Así mismo en el país confluyen un grupo de organizaciones privadas, que prestan servicio para las personas con discapacidad, como son:

- Las Fundaciones

---

<sup>9</sup> Ley de Cultura Física Deportes y Recreación

- Las Corporaciones
- El Instituto de la Niñez y la Familia - INFA -, con sus centros de rehabilitación en Ibarra, Quito, Portoviejo y Guayaquil, y sus Unidades del Programa de Atención Médico Solidario (PAMS)
- Por otro lado, existen organizaciones privadas, formadas de personas con discapacidad, éstas son:
  - La Federación Nacional de Sordos del Ecuador - FENASEC
  - La Federación Nacional de Ciegos del Ecuador - FENCE
  - La Federación Nacional de Ecuatorianos con Discapacidad Física - FENEDIF; y,
  - La Federación Ecuatoriana Pro Atención a la Persona con Deficiencia Mental, Parálisis Cerebral, Autismo y Síndrome de Down - FEPAPDEM
  - Federación Nacional de ONGs para la Discapacidad – FENODIS

## CAPITULO II

### El Baile Deportivo en el Ecuador

En este capítulo se realiza un análisis del BD en el Ecuador desde sus inicios y el papel que desempeñan sus principales exponentes y Clubes que manejan y entrenan a los mejores deportistas del Ecuador, dentro de los cuales se cuenta al Club de alto rendimiento Smirnov, el cual toma un rol importante ya que genera ideas innovadoras buscando el crecimiento de esta disciplina deportiva.

Adicionalmente, se analizan las características del baile deportivo para que sea calificado como tal, así como los métodos de juzgamiento.

#### 5. Inicios del BD en El Ecuador

El Baile Deportivo nace en el Ecuador en el año 2002 con la instalación de una academia en el Valle de los Chillos llamada **Tzaritza** la cual fue creada por un promotor de origen ruso de nombre “Sasha” y su principal entrenador Eugenio Dymitrienko, quien vio una oportunidad en Latinoamérica por cuanto era un terreno fértil para la promoción de este deporte, razón por la cual decidió radicarse en el país.

De las largas jornadas de entrenamiento surgieron varios deportistas que poco a poco fueron destacándose y dándose a conocer tanto a nivel nacional como internacional. Ellos a su vez, impulsados por la necesidad de independizarse y crecer individualmente y gracias al enorme potencial que ofrecía este deporte formaron sus propias academias, habiendo sido estos nóveles entrenadores los primeros estudiantes de Tzaritza.

Con el tiempo se fueron consolidando algunas escuelas de BD, unas con mayor exigencia en cuanto a la técnica y la formación integral de los bailarines y otras más enfocadas en los aspectos del show para públicos de diversa índole. Dentro de estas escuelas destacan:

- Club de Alto Rendimiento *Smirnov* (Quito)
- Academia de Baile Cinnamon (Conocoto)
- Academia Ritmo y Tumbao (Cuenca)



Estas son las escuelas de baile más representativas, con una mayor participación de aprendices de la técnica y una cada vez mayor representación en competencias a nivel

nacional e internacional en donde se han destacado obteniendo medallas de oro, plata y bronce en distintas modalidades y escenarios.

A partir de estas escuelas se da un crecimiento exponencial del BD, lo cual motiva la creación de muchas escuelas con diferentes niveles de exigencia. Esto genera a su vez, algunos conflictos entre escuelas, que hace imprescindible organizarse para establecer un estatuto de funcionamiento y un ordenamiento que permita una mejor coordinación en el ámbito nacional y el establecimiento de los contactos necesarios para promover a deportistas locales a nivel internacional.

De esta manera se conforma la **Federación Ecuatoriana de Baile Deportivo** cuya función sería regular el funcionamiento de las academias, establecer los reglamentos para las distintas modalidades de competencias, exigir transparencia en los procesos competitivos que se llevaban en el país, además de integrarse a la Federación Internacional **WDSF, World Dancesport Federation** por sus siglas en inglés.

El Ecuador ha podido llevar un proceso de crecimiento uniforme, gracias al cual el día de hoy existen cerca de 10 escuelas de baile oficialmente reconocidas y tres (3) clubes de Alto Rendimiento que forman parte del Ministerio de Deporte del Ecuador. En esta última categoría se encuentra el club de Alto Rendimiento **Smirnov**, habiéndose constituido en uno de los centros de formación de deportistas de mayor prestigio en el país, con una trayectoria que es avalada por la excelencia de sus deportistas, quienes han logrado campeonatos en el país, en Latinoamérica y subcampeonatos en Europa.

El modelo de gestión del Ecuador en cuanto a la difusión del BD, así como la promoción de sus practicantes, lo ha convertido en un referente en toda América Latina por lo cual su proceso ha sido replicado en países como Colombia, Perú, Bolivia, Venezuela y Chile.

## 6. Aspectos que se califican en una Competencia de BD<sup>10</sup>

POSTURA CORPORAL. Para bailar cómodo y bien es esencial mantener una buena postura corporal. Esta se obtiene a través de una adecuada alineación de las diferentes partes del cuerpo en correcta posición relativa de unas con otras. Esto incluye la cabeza, tronco, pelvis/caderas, piernas y pies. Con el objeto de mantener una adecuada alineación, estas partes deben estar erguidas unas sobre las otras de forma natural. La cabeza debe mantenerse elevada, evitando inclinarla lateralmente; la barbilla debe estar paralela al suelo, el cuello estirado y en prolongación de la espina dorsal, sin echar la cabeza hacia delante (tipo egipcio).

---

10 SWEET DANCE. XIRIVELLA - VALENCIA

**TRONCO:** El tronco y las caderas deben mantenerse siempre con una buena alineación vertical. El tronco debe sentirse como si estuviese elevado sobre las caderas con objeto de estirar la columna vertebral. No obstante este estiramiento del torso debe permitir una respiración normal y cómoda. Nunca el torso debe inclinarse hacia delante o hacia atrás en relación con las caderas.

**PELVIS/CADERAS:** La posición de las caderas debe permitir la curvatura natural de la columna vertebral. Por lo tanto la pelvis debe mantenerse centrada, ni excesivamente hacia delante ni hacia atrás.

**PIERNAS:** Cuando las piernas están rectas, las rodillas deben posicionarse directamente entre las caderas y los pies. Cuando las rodillas se doblan hacia delante la alineación entre cadera y pie permanece constante, de tal forma que el cuerpo permanece erguido.

**PIES:** Es muy importante para un buen bailarín tener un profundo conocimiento del posicionamiento del peso del cuerpo sobre el pie. En posición normal, parado, el peso del cuerpo debe situarse sobre el centro del pie, entre el talón y la bola del pie. En movimiento, esta posición es variable dependiendo del tipo específico de movimiento y puede ir desde la parte trasera del talón hasta la punta; sin embargo esta distribución no debe afectar a la alineación de la parte superior del cuerpo desde las caderas hasta la cabeza.

**POSTURA EN PAREJA.** Los dos bailarines deben mantenerse erguidos, con una buena postura corporal. En posición cerrada, el hombre coge con la mano izquierda la mano derecha de la mujer, los brazos se mantienen flexionados unos 90 grados mirando hacia arriba. La mano derecha del hombre se coloca en la espalda de la mujer, a la altura del omóplato, y la mano izquierda de la mujer se coloca en el hombro derecho del hombre. La mujer baila ligeramente a la derecha del hombre.

## **7. BD en modalidad “*Wheel-Chair Dancing*”**

“***Wheelchair dancing***” es un baile competitivo en pareja donde por lo menos uno de sus integrantes se encuentra en silla de ruedas. Es una actividad social y recreacional muy popular, con más de 5.000 bailarines alrededor de 40 países. Los beneficios físicos del baile en silla de ruedas son el aportar con el mantenimiento de un estado físico balanceado, flexibilidad, rangos de movimiento, coordinación y el control respiratorio. Los efectos psicológicos son: la interacción con las personas y el desarrollo de las relaciones con otros bailarines y personas involucradas.

Para los “bailarines sociales” es una oportunidad para ser partícipes de la diversión y la amistad que se hace manifiesta en los eventos como presentaciones y competencias. Para los competidores significa una enorme ayuda el desarrollo del “*fair play*”, compañerismo deportivo y habilidades comunicativas. Es por esto que “*Wheelchair*



*dancing*” es una actividad que integra tanto a las personas con discapacidad en silla de ruedas como a las personas sin discapacidad, en condición de total armonía.

Este tipo de baile es un deporte con normas y reglamentaciones específicas. Los bailes incluidos son de dos tipos: los bailes latinos (Cha-Cha-Cha, Rumba Bolero, Samba, Pasodoble, y *Jive*) y los Bailes de Salón (Vals, Tango, Foxtrot, y Quickstep) y se encuentran representados en la WDSF.

En 1977 se realizó la primera competencia internacional de “*Wheelchair dancing*” regulada por el “*International Paralympic Wheelchair Dance Sport Committee*” (IPWDSC), siguiendo las reglas modificadas de la “*World Dance Sport Federation*” (WDSF)

Existen diversas modalidades de Baile en silla de ruedas:

- **Dúo:** los dos miembros de la pareja bailan en silla de ruedas
- **Combinado:** sólo un miembro de la pareja baila en silla de ruedas
- **Grupo:** varios miembros participan en la competición
- **Baile Individual** - danzas en silla de ruedas por sí solos.

## 8. El equipamiento deportivo:

**Pista de baile:** La superficie de la pista de baile debe tener un mínimo de 200 metros cuadrados, con ninguna de las partes de la planta a menos de 10 metros de longitud.

**Silla de ruedas:** Los participantes en silla de ruedas deportiva de baile tienen la opción de utilizar sillas de ruedas eléctricas si se necesita.



WDSG 2013 | Day 4 | Wheelchair  
19/9/2013

## 9. El Club de Alto Rendimiento Smirnov

El Club de Alto Rendimiento **Smirnov**, fundador de la Asociación Ecuatoriana de Baile Deportivo dicta clases de BD con instructores titulados y reconocidos por la WDSF, como entrenadores para preparar a alumnos en las modalidades de Baile Latino y Standard Europeo y como jueces de competiciones a nivel nacional e internacional.

### 6.1 Antecedentes del Club Smirnov

A partir de la creación de la nueva Ley del Deporte y una vez constituida la Federación Ecuatoriana de Baile Deportivo, todas las academias que practican esta disciplina se vieron en la necesidad de impulsar el proceso de formación de Clubes especializados tanto de Alto Rendimiento como Formativos.

En enero del año 2012, se constituyó oficialmente el **Club Deportivo de Alto Rendimiento Smirnov**, con una nómina de 18 deportistas, 12 de los cuales son catalogados como de alto rendimiento por su desempeño en los ámbitos local e internacional.

## 6.2 Objetivo Principal del Club Smirnov

Desarrollar la disciplina del Baile Deportivo de una manera profesional con niños jóvenes y adultos siempre fieles a nuestros valores y manteniendo el liderazgo en esta disciplina en los ámbitos nacional e internacional.

## 6.3 Objetivos Específicos del Club Smirnov

- Formar deportistas y bailarines de alto rendimiento capaces de representar a su Club y su país en cualquier competencia tanto local como internacional.
- Seguir como el principal Club de Baile deportivo del país, formando parejas sólidas tanto técnica como personalmente.
- Impartir una formación completa, técnica, física, psicológica y humana a nuestros deportistas.
- Alcanzar los logros planteados anualmente.

## 6.4 Misión

Ser reconocidos en el ámbito nacional e internacional como un club deportivo de alto rendimiento que forma y aporta deportistas extraordinarios forjados en los valores del espíritu deportivo de honestidad, disciplina, compañerismo y responsabilidad.

## 6.5 Valores

**INTEGRIDAD:** Colaboramos para el bien de nuestro club, sin buscar intereses personales. Nos manejamos con la verdad y transparencia. Nos comportamos con honestidad e integridad en cada uno de los roles que nos toque cumplir en el club.

**COMPROMISO:** Hacemos nuestros mejores esfuerzos para alcanzar logros deportivos y sociales. No abandonamos nuestros objetivos ante la adversidad y priorizamos siempre los intereses del club sobre los de nuestro deporte, equipo, grupo, o propios. Compartimos tanto los éxitos y los fracasos como club.

**RESPETO:** Nos comunicamos e interactuamos con respeto dentro de las normas establecidas por el club. Ponemos los intereses del club por encima de los

propios. Nos esforzamos para entender opiniones que no compartimos y colaboramos con el resto de las personas que nos rodean, tanto en las actividades deportivas, como sociales y culturales, dentro y fuera del club.

*HUMILDAD:* A la hora de ganar, no nos creemos superiores, ya que sabemos que los resultados son el fruto del esfuerzo y sacrificio. Dejamos de lado la soberbia a la hora de interactuar entre nosotros y con el entorno.

*DISCIPLINA:* Reconocemos que la disciplina es la base del orden que garantiza la armonía entre todos y por lo tanto, como socios y deportistas del Club, aceptamos cumplir nuestros deberes y los acuerdos que se hayan establecidos.

*HONOR:* Reconocemos el valor de la palabra empeñada en cada acción que tomamos, demostrando nuestra honorabilidad en cada compromiso asumido, actuando siempre con coherencia y lealtad.

*SOLIDARIDAD:* Somos solidarios con nuestros compañeros, con nuestros socios, con nuestro club, con nuestros amigos de clubes vecinos y con nuestra sociedad. El Baile Deportivo nos ha enseñado que nada se consigue si no se cuenta con apoyo y es éste el que debemos aportar a nuestra sociedad, siendo solidarios en todos los aspectos que podamos.

Con estos antecedentes y tras 10 años como Academia de Baile, y dos años de haber sido re clasificado como Club de Alto Rendimiento, el Club Smirnov cree estar listo para dar un salto cualitativo hacia un nuevo desafío que significará contraer nuevas responsabilidades y grandes retos, así como la oportunidad de hacer realidad el espíritu de inclusión que les ha animado desde su creación, ahora con la posibilidad de capacitarse y ofrecer la modalidad de ***Wheelchair dancing*** para la ciudad de Quito.

### CAPITULO III:

## SELECCIÓN DE LA REGIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y DIMENSIONAMIENTO DEL MERCADO

En este capítulo se busca establecer el segmento poblacional de interés y su capacidad de participar dentro de un programa de “*Wheelchair Dancing*”. Para este propósito utilizaremos métodos cuantitativos de investigación que nos permitan obtener la información necesaria a través de un estudio sólido.

Hemos buscado dimensionar el mercado objetivo al que estará destinado nuestro producto de manera que tengamos una idea real de cuántas personas podría el Club “Smirnov” recibir en sus instalaciones durante cursos regulares.

#### 4. Análisis de mercado

##### 4.1 Segmentación y Target

Existen dos grupos hacia los cuales está orientado el *Wheelchair Dancing* y están claramente definidos, éstos son:

- Grupo masivo con discapacidad física motriz que busca un producto sano y a un precio accesible como alternativa a los tratamientos regulares a los que se encuentran sujetos.
- El grupo conformado por personas con discapacidad auditiva que, al desarrollar una actividad que involucra la música y el ritmo pueden empezar a sentirlo de una manera muy diferente ayudados de una pareja que pueda guiar el proceso.

##### 4.2 Posicionamiento

La estrategia empleada para llegar al mercado objetivo es la diferenciación, la cual se manifiesta a través de la calidad del producto y la capacidad de satisfacer al cliente. Existen muchas alternativas de rehabilitación y de apoyo hacia las personas con discapacidad, distribuidos en la ciudad, pero gracias a lo diferente y novedoso de este producto será posible que el Club Deportivo *Smirnov* logre un excelente posicionamiento en el imaginario del usuario y a la vez ser parte de una estrategia con apoyo gubernamental que permita que el cliente acceda al producto con ciertas facilidades.

- **Accesibilidad:** El Club Deportivo *Smirnov* se encuentra dentro del Plan de Alto Rendimiento del Ministerio del Deporte, aspecto que ha permitido que su

promoción sea más eficaz ya que su alta calidad es avalada por una institución gubernamental seria.

- **Personalización:** La atención y los servicios son especializados para las necesidades de cada persona que prefiera nuestros servicios, ya que estamos conscientes de que cada ser humano requiere de atención diferenciada que considere sus propias potencialidades y dificultades para su desenvolvimiento y participación activa dentro de los eventos y competencias a realizarse por el Club.
- **Tiempo de respuesta:** Es rápido y esto se debe principalmente a que la atención es personalizada y el entrenador tiene contacto con los deportistas diariamente, está consciente de sus problemas y principales necesidades para contribuir a desarrollar deportistas y seres humanos integrales.

El éxito del Club **Smirnov** descansa sobre cuatro postulados que sostienen al CLIENTE como la razón de ser y principal actor de su filosofía empresarial:

**Calidad de Productos.** Está asegurada por rigurosas inspecciones y actualizaciones dentro de la técnica y regulaciones internacionales de la WDSF y su representante en Latinoamérica (Joan Cayuela), además de la utilización de equipos de alta tecnología con los que actualmente cuenta el Club como son grabaciones de video, equipos de sonido de alta calidad, música aprobada y entregada por la WDSF por ello con orgullo podemos asegurar que nuestro producto *“es el mejor”*.

**Atención al Cliente.** Un servicio cordial, rápido y eficaz depende de una excelente capacitación del personal. La selección del mismo así como su capacitación inicial y continua, son elementos primordiales para una buena atención al cliente. Hoy, más que nunca, “un cliente bien atendido es un cliente que regresa y atrae más gente consigo”.

**Higiene.** En el Club Smirnov la limpieza es muy importante ya que para poder desenvolverse dentro de una pista de baile ésta tiene que guardar las condiciones de higiene necesarias, con una superficie que no sea muy resbalosa ni pegajosa sino un punto intermedio que facilite el desarrollo del baile, además las instalaciones siempre tienen que mantener una apariencia adecuada para el *status* que maneja el Club, lo que implica que los baños estén impecables, la recepción tenga la apariencia adecuada. Las condiciones de salubridad general del local aseguran un éxito continuo y una operación insuperable.

**Innovación.** “Nuestros clientes merecen siempre lo mejor”, el concepto de “ser lo mejor” cambia en el tiempo, así lo que hace un año fue lo mejor, hoy puede que ya no lo sea, por eso es que fieles a nuestra filosofía empresarial, siempre estamos innovando y creando valor agregado a nuestros productos, manteniendo la EXCELENCIA como nuestra meta permanente. Nuevos productos, nuevas promociones y constantes cambios que nos permitan cumplir con nuestra filosofía empresarial, son características inobjetables de nuestro Club.

## 5. Marketing Mix

### 5.1 Análisis de las 4 P's

#### ***Precio***

Para analizar el precio de las distintas clases ofertadas en el Club Smirnov, tenemos que establecer que el producto está destinado para la clase media, por lo tanto los precios de los distintos productos que se ofertan deberán ser accesibles y competitivos.

Dentro del mundo del baile deportivo una hora de clase (45 minutos) pueden llegar a costar hasta 500 dólares, pero después de conocer la cultura de consumo dentro del Ecuador y en especial en Quito se ha decidido que los precios serán accesibles y ninguno superará al costo del curso de los “avanzados” que corresponde a quienes reciben más clases que el resto, debido a lo riguroso del entrenamiento y el seguimiento permanente que requiere, lo cual determina que la clase sea más costosa.

#### ***Plaza***

Existen muchas ubicaciones que podrían ser más sencillas de llegar, pero ninguna brinda las facilidades con las que cuenta la ubicación actual, pues el espacio de la pista de baile es cercano a la de los estándares establecidos internacionalmente para poder desarrollar una competencia. Esto ha permitido que el Club **Smirnov** logre un excelente posicionamiento y a la vez sea parte de una adecuada estrategia funcional que permite que el cliente acceda rápidamente al mismo.

#### ***Producto***

El Club de Alto Rendimiento **Smirnov**, en su primer local de las calles Cochapata y Gaspar de Villarreal, logró conjugar con éxito el “Baile Deportivo” con dos grupos que son los “principiantes” y los “avanzados” quienes hasta el día de hoy se mantienen activos. Es primordial recalcar que la enseñanza de baile deportivo involucra más que técnica y pasos de baile, ya que es necesario generar un acondicionamiento físico adecuado para que los deportistas puedan desempeñar sus presentaciones de forma adecuada y no sufran de agotamiento ni lesiones.

Adicionalmente se ha podido ofrecer una gran variedad de servicios como son el “*Babydance*”, “*Estiramiento*”, “*Adultos*”, “*Seniordance*”.

### ***Promoción***

Por una parte tenemos los descuentos o membresías gratuitas como promociones con respecto a las inscripciones para maximizar las ventas e incrementar el número de alumnos.

Por otro lado se ofrecerán otras promociones como: clases gratuitas y horas gratis con profesores internacionales dependiendo del tiempo de asistencia y regularidad en las clases.

Fundamental para la promoción del Club es la alta calificación en competencias tanto a nivel nacional como internacional, lo cual genera un efecto de bola de nieve. Niños, jóvenes, padres y madres de familia buscan la mejor academia que logre hacer realidad el sueño de convertir al principiante en un deportista de élite, que conquiste los más altos lugares en competencias dentro y fuera del país. Es precisamente luego de las competencias cuando se incrementan las solicitudes de cupos para nuevos estudiantes en el Club.

## **6. Dimensionamiento del Mercado**

Definir el mercado al cual nos orientaremos con nuestro producto es un factor clave en el desarrollo de la estrategia, ya que un error puede significar el fracaso total de la gestión.

Dimensionar un mercado de bailarines especiales implica definir cuántas personas están dispuestas a aprender “*Wheelchair Dancing*” y a cuántas de las restantes podemos atender conforme a nuestra capacidad de desarrollo.

Para este análisis, partiremos del “Mercado Total”, es decir, si nuestras unidades de consumo se encuentran expresadas en personas, el Mercado Total estará conformado por 15'900.887 habitantes (población total del país según el censo del año 2010). Para nuestra línea de producto estamos enfocados en el sector de personas con discapacidad en el territorio ecuatoriano, de manera que, haciendo una primera selección de posibles consumidores tenemos que enfocarnos en un área geográfica más pequeña como es la provincia de Pichincha que reporta una población de 2'576.287 de personas de las cuales 51.665 tienen algún tipo de discapacidad.

Para una siguiente depuración vamos a considerar a los no consumidores absolutos, aquellos que no están en condiciones, ni siquiera remotas, de adquirir el producto en análisis. De esta manera podemos analizar el siguiente cuadro



**CUADRO N° 1**  
**TIPOS DE DISCAPACIDAD EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA**

| DISCAPACIDAD  | CANTIDAD      | PORCENTAJE    |
|---------------|---------------|---------------|
| Auditiva      | 7.951         | 15,39%        |
| <b>Física</b> | <b>23.610</b> | <b>45,70%</b> |
| Intelectual   | 11.122        | 21,53%        |
| Lenguaje      | 712           | 1,38%         |
| Psicológico   | 2.289         | 4,43%         |
| Visual        | 5.981         | 11,58%        |
| <b>Total</b>  | <b>51.665</b> | <b>100%</b>   |

*Fuente: Ecuador en Cifras. Provinciales/Pichincha*

*Elaboración: Sergio Sánchez*

De esta forma llegamos al Mercado Potencial Total, el cual está compuesto por todos las personas que puedan, llegar a usar o adquirir el producto. Este grupo potencial lo constituyen las personas con discapacidad FISICA, que en Pichincha representan el 45.70% del grupo total de personas con discapacidad.

Pichincha presenta en su composición demográfica el siguiente rango de edades:

**CUADRO N° 2**  
**POBLACIÓN POR EDADES EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA**

| RANGO DE EDAD    | 2001             | %             | 2010             | %              |
|------------------|------------------|---------------|------------------|----------------|
| De 95 y más años | 3.829            | 0,2%          | 1.619            | 0,10%          |
| De 90 a 94 años  | 6.294            | 0,3%          | 4.639            | 0,20%          |
| De 85 a 89años   | 11.092           | 0,5%          | 10.760           | 0,40%          |
| De 80 a 84 años  | 17.445           | 0,7%          | 20.187           | 0,80%          |
| De 75 a 79 años  | 25.513           | 1,0%          | 27.990           | 1,00%          |
| De 70 a 74 años  | 35.569           | 1,5%          | 40.040           | 1,60%          |
| De 65 a 69 años  | 43.818           | 1,8%          | 57.014           | 2,20%          |
| De 60 a 64 años  | 54.407           | 2,3%          | 72.702           | 2,80%          |
| De 55 a 59 años  | 66.296           | 2,8%          | 94.397           | 3,60%          |
| De 50 a 54 años  | 92.256           | 3,9%          | 114.630          | 4,40%          |
| De 45 a 49años   | 247.627          | 10,4%         | 142.926          | 5,50%          |
| De 40 a 44 años  | 110.756          | 4,6%          | 154.206          | 6,00%          |
| De 35 a 39 años  | 141.919          | 5,9%          | 180.504          | 7,00%          |
| De 30 a 34 años  | 163.413          | 6,8%          | 208.179          | 8,10%          |
| De 25 a 29 años  | 182.114          | 7,6%          | 238.668          | 9,30%          |
| De 20 a 24 años  | 204.363          | 8,6%          | 246.050          | 9,60%          |
| De 15 a 19 años  | 249.075          | 10,4%         | 238.705          | 9,30%          |
| De 10 a 14 años  | 246.651          | 10,3%         | 241.334          | 9,40%          |
| De 5 a 9 años    | 243.651          | 10,2%         | 244.844          | 9,50%          |
| De 0 a 4 años    | 242.729          | 10,2%         | 236.893          | 9,20%          |
| <b>TOTAL</b>     | <b>2.388.817</b> | <b>100,0%</b> | <b>2.576.287</b> | <b>100,00%</b> |

*Fuente: Ecuador en Cifras. Provinciales/Pichincha*  
*Elaboración: Sergio Sánchez*

El rango de edad seleccionado para nuestro proyecto representa el 59.20% de la población de Pichincha, habitantes de los cuales 51.665 son personas con discapacidad que viven en esta la provincia.

Dado que nuestro proyecto, inicialmente, se concentrará en el Distrito Metropolitano, circunscribiremos la investigación a personas residentes en el área urbana de Quito lo cual representa el 72% y ésta, a su vez, se reducirá en función de un estudio presentado por la Secretaria de Inclusión Social del Municipio de Quito a través de la Señora Mercedes Games; cuyos resultados indican que por cada 100 habitantes del Distrito dos personas sufren de algún tipo de discapacidad, debiendo precisar que las personas con discapacidad disminuyen conforme nos aproximamos a la parte urbana.

Por ejemplo, en la zona suburbana noroccidental (B1) la tasa de prevalencia está en 4.92%; en la zona nor-central (B2) existe una tasa de 4.72%; en tanto que en Calderón (B3) la cifra es de 1.82%; en Tumbaco (B4) se presenta una tasa de 4.88%, porcentaje que es elevado con relación con la población existente en esta administración. En el valle de los Chillos (B5) existe una tasa del 2.56%, en tanto que en el sector del nuevo

aeropuerto (B6), Guayllabamba, Checa, El Quinche, etc., encontramos un porcentaje del 3.32% de prevalencia de discapacidades.

Conforme nos adentramos a las zonas urbanas, las cifras van disminuyendo, así en el Sur (A1) existe una tasa de prevalencia de 2.37%, la centro-sur de 1.73 (A2), la centro (A3) 2.24, la zona centro norte (A4) de 1.56%; en la norte (A5) 1.94%. Al hacer un recuento global, los resultados del mencionado estudio señalan que en el Distrito Metropolitano se encuentran cerca de 44.670 personas con discapacidad.

A continuación identificaremos a los grupos ubicados en el sector norte y centro norte de Quito, en los cuales seleccionaremos los siguientes sectores:

**CUADRO N° 3**  
**SECTORES SELECCIONADOS DE QUITO (DM)**

| SECTOR                            | PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD |
|-----------------------------------|----------------------------|
| B1 (Zona suburbana noroccidental) | 4,92%                      |
| B3 (Calderón)                     | 4,72%                      |
| B4 (Tumbaco)                      | 4,88%                      |
| A3 (Centro de Quito)              | 2,24%                      |
| A4 (Centro norte de Quito)        | 1,56%                      |
| A5 (Norte de Quito)               | 1,94%                      |
| <b>TOTAL</b>                      | <b>20,26%</b>              |

*Fuente: Secretaría de Inclusión Social del Municipio de Quito*  
*Elaboración: Sergio Sánchez*

Debido a que las personas que viven en estos sectores de la ciudad tienen un estilo de vida más cómodo y sus ingresos les permiten destinar parte de los mismos a programas y actividades de desarrollo personal, así como a costear actividades para sus hijos o seres queridos, considero que es un segmento de la población que resulta interesante para el funcionamiento del proyecto.

De esta forma queda definido el *Mercado Atendible* el cual contempla un segmento de la población más específico en el que se considera edad, ingresos económicos, educación, disponibilidad de tiempo y, en particular, la ubicación. Esto nos permite precisar nuestro segmento objetivo, al cual a continuación se aplicará un *filtro pictográfico*, referido a las variables blandas o aquellas que son difíciles de comprobar e investigar. Es un filtro subjetivo que se refiere a la cultura, los valores, el estilo de vida, la familia, etc. Para el análisis de estos factores, como el interés de las personas además de la capacidad y motivación para superar los temores generados por la condición diferente en la que se encuentran, en la encuesta realizada se utilizó un filtro para conocer aspectos tales como “sentirse aceptado”, “superar el miedo” y “su gusto por el deporte”, en función de estos factores se crea un grupo de interés del 30.23%, segmento de la población discapacitada al cual ofreceremos nuestro producto.

Luego de este tamiz llegaremos al *Mercado Factible*, el cual es sometido al *filtro de adopción*. Este filtro está relacionado con el ciclo de vida del producto para el cual tendremos en cuenta dos componentes fundamentales:

- La posición competitiva y el atractivo del sector por el producto en cuestión, en el período considerado.
- El escenario y los ciclos estimados para el producto, en el período considerado.

Los ciclos estimados para el proyecto se han dispuestos de la siguiente manera en un periodo de 15 meses. A continuación detallamos brevemente el contenido de cada uno:

#### **NIVEL PRINCIPIANTE**

- Brinda una primera introducción a los bailes tanto “latinos” como “standart” enseñando las figuras básicas y desplazamientos en pista.

#### **NIVEL INTERMEDIO**

- Desarrolla las figuras básicas y aumentan figuras de nivel medio de dificultad
- Enseña las posiciones básicas de conducción, agarres, posiciones en pista y movimientos de desplazamiento.
- Desarrollo de desplazamientos en pista, haciendo énfasis en la técnica, práctica y desarrollo de los bailes.

#### **NIVEL AVANZADO**

- Agarres, conducción, figuras, y combinaciones de posturas y figuras para una evolución de los bailes en coordinación con las figuras de nivel intermedio
- Evolución de los bailes adaptando nuevas figuras de nivel avanzado a las aprendidas en niveles anteriores.
- Estudio de pista, evolución de los bailes, expresión, y desarrollo de los bailes en competencia

#### **NIVEL DE SHOW**

- Agarres y posiciones de desarrollo de velocidad y conducción
- Desarrollo de figuras y reemplazo de figuras básicas por figuras evolucionadas
- Desarrollo de expresión y evolución artística en escenarios y pistas de competencia
- Énfasis en la conexión de pareja, comunicación, estilo, “timing”, y desarrollo artístico de las coreografías.

#### **NIVEL COMPETITIVO**

- Agarres y posiciones de seguridad y acrobacia
- Conducción, figuras competitivas, posibles combinaciones de figuras “abiertas” para competencia.
- Énfasis en conexión, comunicación, estilo y complementación en pareja para un desarrollo competitivo avanzado

En función de los contenidos de cada módulo y del interés que exista en cada uno de ellos podemos determinar cuántos consumidores realmente pueden adquirir el producto para un período prolongado.

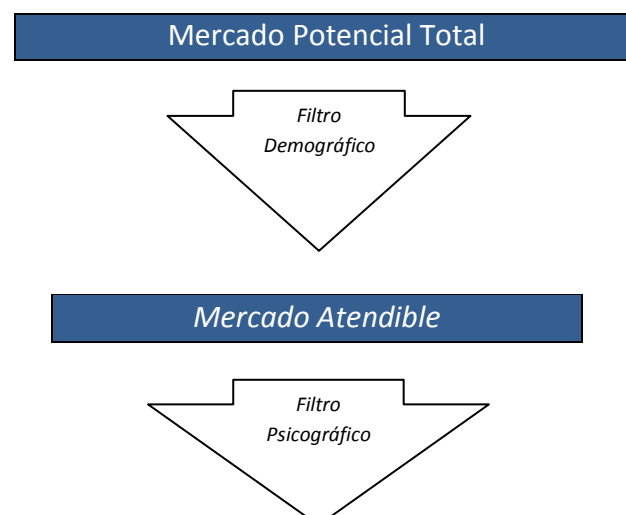
Para esto procedemos a contraponer la etapa que atraviesa el producto en su ciclo de vida con las posturas que adoptan los distintos consumidores en cuanto al grado de innovador-conservador alcanzado; de tal manera que, a través de la experiencia adquirida durante el tiempo, el Club de **Alto Rendimiento Smirnov** de acuerdo con las estadísticas que mantiene sugiere que el 40% de las personas inscritas se mantienen durante todos los niveles y desarrollan una carrera competitiva al final del curso programado.

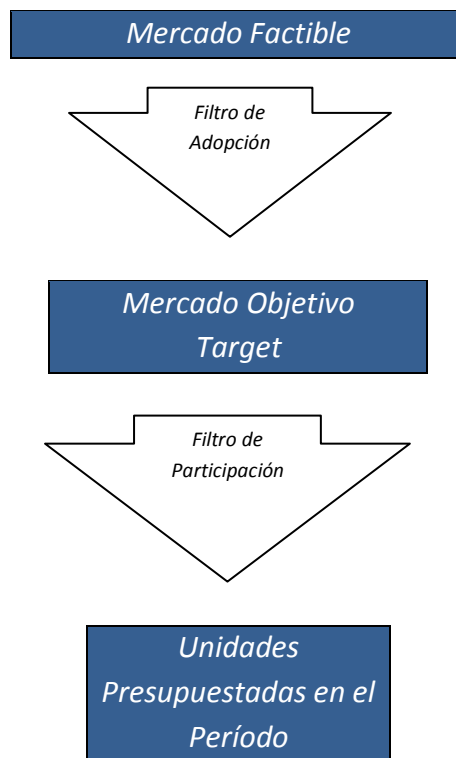
De esta manera nuestro segmento vuelve a ser seleccionado y esta vez genera un mercado objetivo mucho más claro y que nos acerca cada vez a nuestro objetivo final.

Finalmente llegamos al **Mercado Objetivo o Target**; la única pregunta restante es si la empresa está en condiciones de atender a ese número de consumidores. De manera que se aplicará un *filtro de participación*, por el que solamente pasará la cantidad de personas que la empresa puede atender.

Conociendo el consumo promedio dentro de un determinado período, el **Club de Alto Rendimiento Smirnov** acoge anualmente aproximadamente a 100 personas (sin discapacidad) que se encuentran participando en los cursos mensuales regulares de forma que eso nos acerca a un 15% del mercado objetivo que, previamente, alcanzamos que nuestro segmento final está calculado en unidades y nos da un total de 86 personas que el Club podría acoger para el desarrollo de la nueva línea de producto como es el “**Wheelchair Dancing**”

La estrategia de análisis utilizada se expresa en el siguiente gráfico:





**CUADRO N° 4**  
**FILTROS APLICADOS AL MERCADO**

| MERCADO<br>TOTAL | NO CONSUMIDORES<br>ABSOLUTOS               | MERCADO<br>POTENCIAL TOTAL | FILTROS                    |
|------------------|--------------------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 51.665           | 28.055                                     | 23.610                     |                            |
|                  | MERCADO ATENDIBLE                          | 4783                       | FILTRO DEMOGRAFICO         |
|                  | MERCADO FACTIBLE                           | 1435                       | FILTRO PSICOGRAFICO        |
|                  | MERCADO OBJETIVO                           | 574                        | FILTRO DE ADOPCIÓN         |
|                  | UNIDADES PRESUPUESTADAS<br>PARA EL PERIODO | 86                         | FILTRO DE<br>PARTICIPACIÓN |

*Elaboración: Sergio Sánchez*

## CAPITULO IV

### INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Para acercar este estudio teórico a la realidad y expectativas de las personas con discapacidad física (en silla de ruedas) tomamos contacto directo con la Asociación de Paraplégicos del Ecuador, la Unidad de Deporte Paralímpico del Ministerio de Deporte del Ecuador entidades a través de las cuales se logró establecer los contactos mediante una base de datos en el que constan el grupo de personas con discapacidad física. Nos entregaron 50 correos electrónicos de sus miembros, recibimos 32 respuestas de las cuales el 53% fueron hombres y el 47% fueron mujeres, en edades comprendidas entre los 16 a 57 años, los resultados de las encuestas se resumen a continuación.

#### 1. Metodología

La encuesta fue pensada en un público con discapacidad física, dispuesto a ofrecer 10 minutos de su tiempo para contestar las preguntas previamente elaboradas.

La recopilación de la información se implementó de manera electrónica, a través de una aplicación de GOOGLE con una herramienta para encuestas. Los destinatarios de la encuesta podían acceder a un “link” que se les enviaba a su correo electrónico, junto con una breve explicación del estudio. De esta manera accedían al cuestionario que contenía las preguntas que fueron estructuradas mediante casilleros de elección, que en algunos casos, fue de selección múltiple.

Cuando el encuestado terminaba de llenar el formulario aparecía un botón *SUBMIT* el mismo que, al hacer clic remite las respuestas al administrador para su procesamiento final.



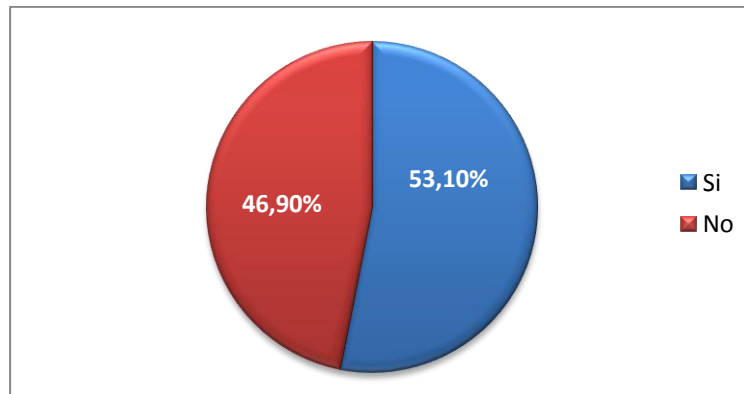
## 2. Ficha Técnica de la Encuesta

1. **TÍTULO:**  
Encuesta para conocer el interés sobre la propuesta “Wheelchair dancing” para la ciudad de Quito.
2. **COBERTURA:**  
Distrito Metropolitano de Quito, personas con discapacidad, afiliadas a la Federación Nacional de ecuatorianos con discapacidad física (FENEDIF) y la Asociación Parapléjica de Pichincha
3. **FRECUENCIA:**  
Única.
4. **PERIODO DE RELEVAMIENTO:**  
Del 29 de Octubre al 14 de Noviembre.
5. **UNIDADES DE ANÁLISIS:**  
Miembros activos de la asociación de personas con discapacidad física.
6. **PLAN DE MUESTREO:**  
Muestreo Aleatorio Sistemático puesto que, en este caso, se eligió las características del primer individuo y el resto del grupo estuvo condicionado por las características del primero, que en este caso era el de disponer y usar silla de ruedas.
7. **POBLACIÓN OBJETIVO:**  
Personas con discapacidad física en silla de ruedas.
8. **MARCO:**  
Encuestas enviadas 50  
Encuestas respondidas 32
9. **TAMAÑO DE LA MUESTRA:**  
32 personas con discapacidad localizadas en la ciudad de Quito
10. **TIPO DE DISEÑO:**  
Encuesta electrónica que debía ser llenada y reenviada por vía electrónica.
11. **VARIABLES UTILIZADAS PARA ESTRATIFICAR:**  
Localización, edad, condición socio-económica, disponibilidad de tiempo, ubicación geográfica.

### 3. Resultados de la encuesta

#### Preg 1. Género

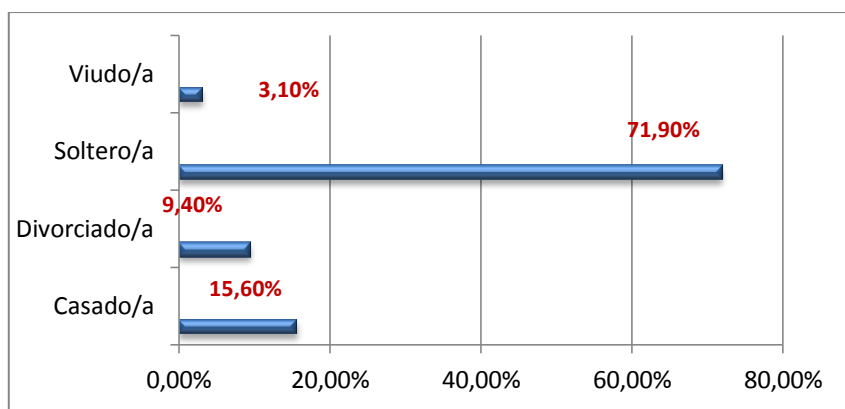
|  | Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|--|-------------|------------|------------|
|  | Masculino   | 17         | 53,1%      |
|  | Femenino    | 15         | 46,9%      |
|  | Total       | 32         | 100%       |



Las encuestas realizadas se aplicaron en un 53% de hombres y un 47% de mujeres, lo que facilita pensar que nuestro producto puede dirigirse a ambos sexos por igual.

#### Preg2. Estado Civil del Encuestado

|  | Descripción  | Frecuencia | Porcentaje |
|--|--------------|------------|------------|
|  | Casado/a     | 5          | 15,6%      |
|  | Divorciado/a | 3          | 9,4%       |
|  | Soltero/a    | 23         | 71,9%      |
|  | Viudo/a      | 1          | 3,1%       |
|  | Total        | 32         | 100%       |

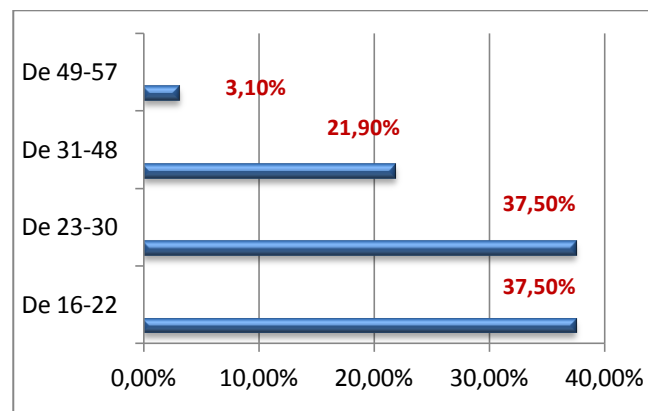


En la mayoría de los casos las personas encuestadas son solteras, representan el 71% de la muestra de investigación; el 15% de personas son casados, el 9% de los encuestados son divorciados y el 3% tienen otra situación. El estado civil permitirá enfocarnos en un

grupo mayoritario de personas que se encuentran en una situación de menor dependencia y responsabilidades lo que les dará mayor disponibilidad de tiempo y espacio para desarrollarse dentro del *Wheelchair Dancing*.

**Preg 3. Edad del Encuestado**

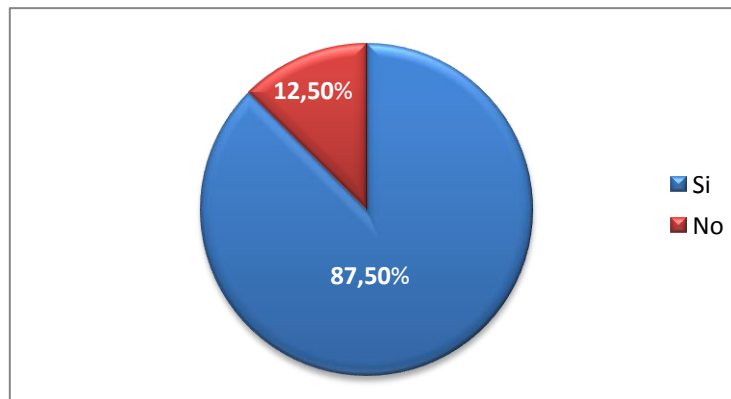
| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------|------------|------------|
| De 16-22    | 12         | 37,5%      |
| De 23-30    | 12         | 37,5%      |
| De 31-48    | 7          | 21,9%      |
| De 49-57    | 1          | 3,1%       |
| Total       | 32         | 100%       |



La investigación permitió determinar el grupo objetivo al que nos vamos a dirigir, luego de resolver las tabulaciones y analizar los datos, lo cual nos llevó a la conclusión de que nos enfocaremos principalmente en el grupo de personas comprendidas entre las edades de los 16 años a los 30 años, sin excluir personas en otras edades, en caso de crearse el interés por la actividad.

**Preg4. Asistencia a terapia o rehabilitación**

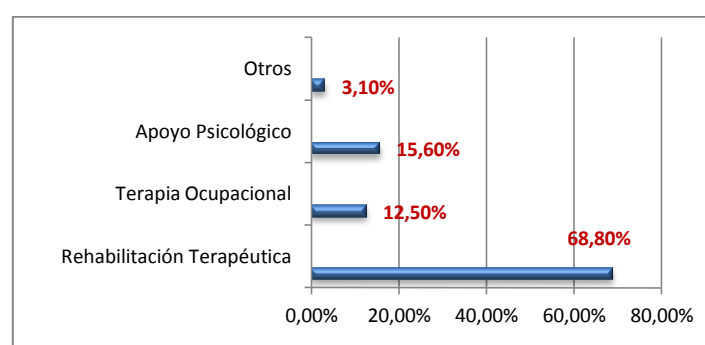
|  | Descripción  | Frecuencia | Porcentaje  |
|--|--------------|------------|-------------|
|  | Si           | 28         | 87,5%       |
|  | No           | 4          | 12,5%       |
|  | <b>Total</b> | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



La pregunta relacionada con terapia o rehabilitación permitió establecer que para el 87% de las personas consultadas realizar actividades que mejoren su condición es primordial para tener una mejor calidad de vida de manera que, es un grupo al que le puede interesar una actividad en la que se combine el deporte, el arte y tratamientos de rehabilitación.

**Preg5. Tipos de terapia recibida**

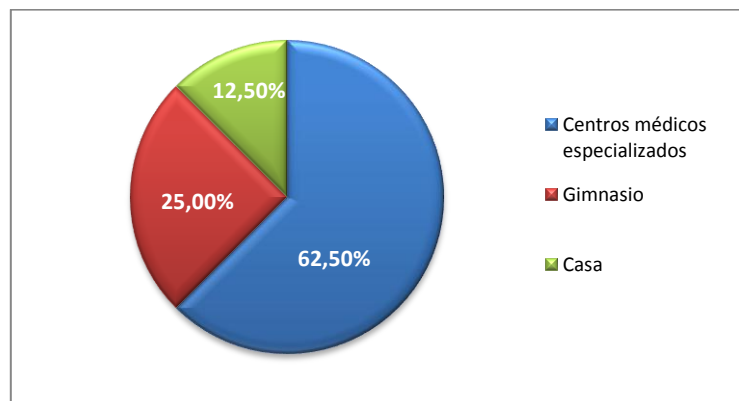
|  | Descripción                | Frecuencia | Porcentaje  |
|--|----------------------------|------------|-------------|
|  | Rehabilitación Terapéutica | 22         | 68,8%       |
|  | Terapia Ocupacional        | 4          | 12,5%       |
|  | Apoyo Psicológico          | 5          | 15,6%       |
|  | Otros                      | 1          | 3,1%        |
|  | <b>Total</b>               | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



Es importante destacar que para las personas la rehabilitación terapéutica son ejercicios que fortalecen la musculatura, pero que no tienen un alto impacto en las articulaciones y tampoco requieren esfuerzo físico de manera que el practicar “*Wheelchair dancing*” significa una actividad física de muy bajo impacto que proporcionará un refuerzo complementario a la rehabilitación terapéutica.

**Preg 6. Lugar donde recibe terapia**

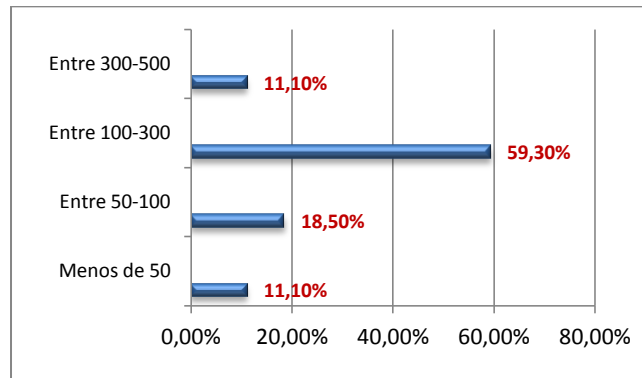
| Descripción                    | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------------------------|------------|-------------|
| Centros médicos especializados | 20         | 62,5%       |
| Gimnasio                       | 8          | 25,0%       |
| Casa                           | 4          | 12,5%       |
| <b>Total</b>                   | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



En este caso podemos ver que los encuestados prefieren un lugar especializado donde puedan recibir sus tratamientos. Los centros médicos especializados son ideales ya que cuentan con profesionales preparados para brindar tratamientos a las personas que necesitan, por esta razón será importante que al ofrecer nuestro nuevo producto de “*Wheelchair dancing*” los usuarios perciban al club deportivo como el lugar donde recibirán entrenamiento en un ambiente profesional con la participación de entrenadores con los para recibir conocimientos adecuados para brindar información adecuada, cuanto para recibir el apoyo físico y psicológico necesario.

**Preg 7. Inversión en terapia**

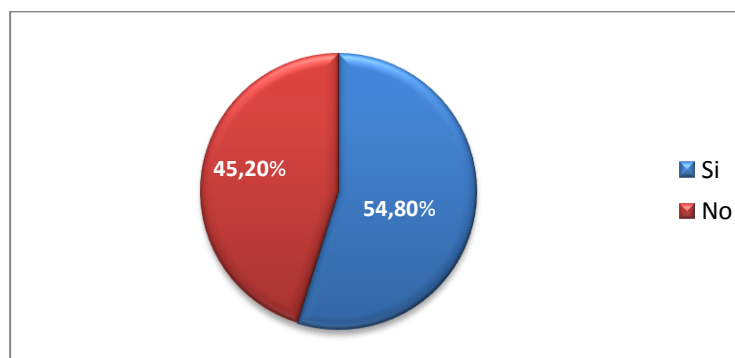
| Descripción   | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Menos de 50   | 3          | 11,1%       |
| Entre 50-100  | 5          | 18,5%       |
| Entre 100-300 | 16         | 59,3%       |
| Entre 300-500 | 3          | 11,1%       |
| <b>Total</b>  | <b>27</b>  | <b>100%</b> |



Los resultados nos indican que las personas gastan entre 100 y 300 dólares en sus tratamientos terapéuticos lo que nos da la posibilidad de jugar con el precio, sin embargo hay que tener en cuenta que los tratamientos profesionales son muy costosos y esta es una actividad complementaria de forma que el precio debe ser menor a lo que usualmente invierten en tratamientos profesionales.

#### Preg 8. Asistencia a un centro de estudios regular

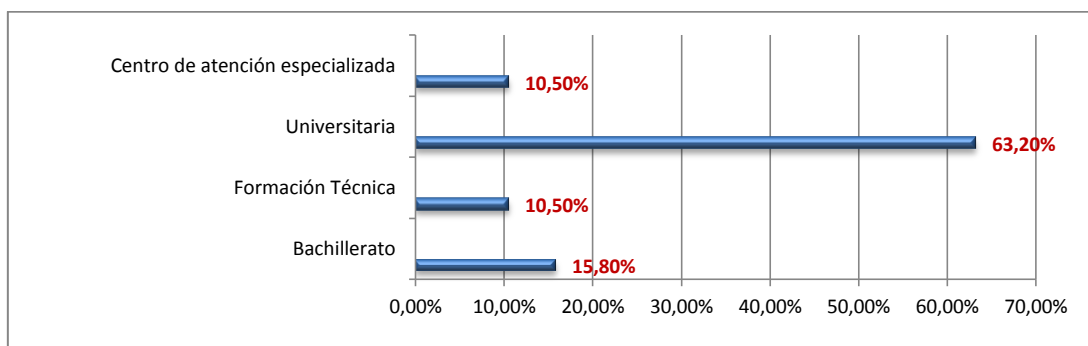
|  | Descripción  | Frecuencia | Porcentaje  |
|--|--------------|------------|-------------|
|  | Si           | 17         | 54,8%       |
|  | No           | 14         | 45,2%       |
|  | <b>Total</b> | <b>31</b>  | <b>100%</b> |



La mayoría de las personas encuestadas, esto es el 55% asisten a centros de estudios regulares, es decir están vinculadas a la educación básica o universitaria, actividad que es propicia para combinar con extracurriculares que favorezcan sus procesos terapéuticos, combinados con acciones deportivas y/o artísticas.

### Preg 9. Tipo de centro de estudios

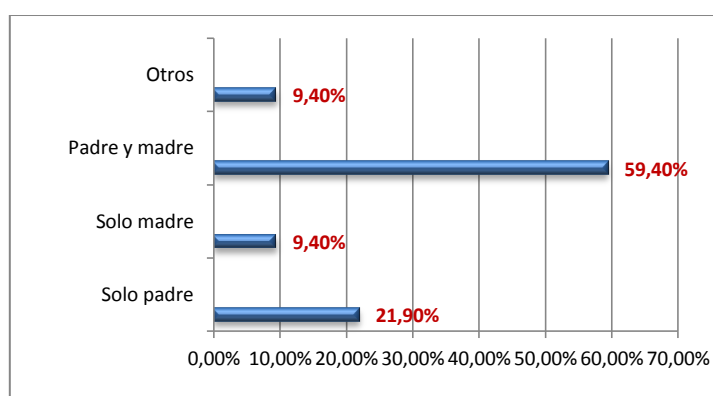
|  | Descripción                      | Frecuencia | Porcentaje  |
|--|----------------------------------|------------|-------------|
|  | Bachillerato                     | 3          | 15,8%       |
|  | Formación técnica                | 2          | 10,5%       |
|  | Universitaria                    | 12         | 63,2%       |
|  | Centro de atención especializada | 2          | 10,5%       |
|  | <b>Total</b>                     | <b>19</b>  | <b>100%</b> |



El hecho de que la mayoría de los encuestados asistan regularmente a un centro universitario, nos da a entender que son jóvenes que buscan superarse e integrarse productivamente dentro de la sociedad.

### Preg 10. Quién maneja la economía familiar

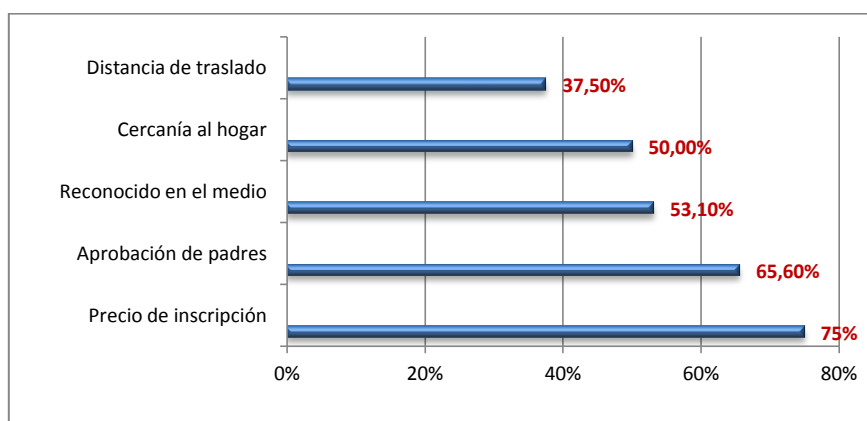
|  | Descripción   | Frecuencia | Porcentaje  |
|--|---------------|------------|-------------|
|  | Solo padre    | 7          | 21,9%       |
|  | Solo madre    | 3          | 9,4%        |
|  | Padre y madre | 19         | 59,4%       |
|  | Otros         | 3          | 9,4%        |
|  | <b>Total</b>  | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



La mayoría de los encuestados no maneja su propia economía, sino todavía son personas dependientes de la decisión y aprobación de sus padres para las actividades que quieran emprender.

**Preg 11. Qué influye para la decisión del lugar de tratamiento terapéutico**

| Descripción            | Frecuencia | Porcentaje  |
|------------------------|------------|-------------|
| Precio de inscripción  | 24         | 75,0%       |
| Aprobación de padres   | 21         | 65,6%       |
| Reconocido en el medio | 17         | 53,1%       |
| Cercanía al hogar      | 16         | 50,0%       |
| Distancia de traslado  | 12         | 37,5%       |
| <b>Total</b>           | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



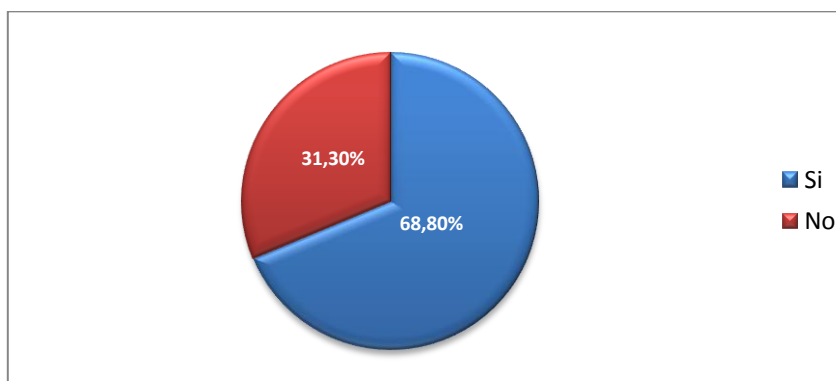
Una dato relevante para los posibles participantes, dada su condición, es la cercanía respecto del hogar y las facilidades que se puedan ofrecer para su traslado hacia los centros de formación de “*Wheelchair Dancing*”

Otro factor que es importante para tomar en cuenta son los costos de inscripción en los cursos, lo cual en muchos casos es determinante para la aprobación de los padres que son quienes mayoritariamente manejan la economía familiar.

**Preg 12. Ha sentido interés por integrarse a actividades deportivas no tradicionales**

| Descripción  | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| Si           | 22         | 68,8%       |
| No           | 10         | 31,3%       |
| <b>Total</b> | <b>32</b>  | <b>100%</b> |

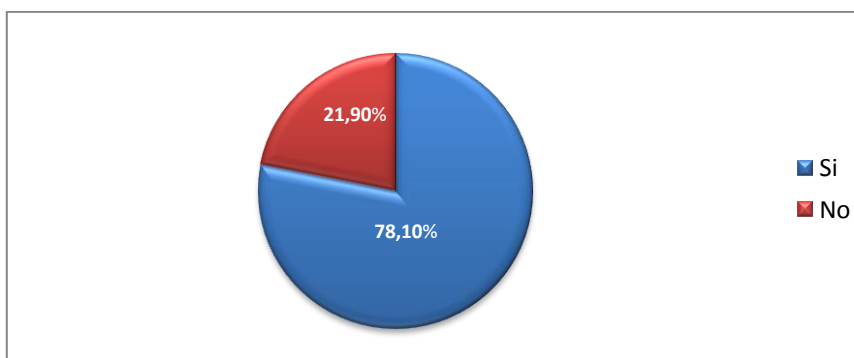




Los encuestados expresan, mayoritariamente, un gran interés por participar en actividades deportivas “no tradicionales”, pues entienden que en actividades regulares podrían encontrar limitaciones.

**Preg 13. Ha sentido interés por integrarse a actividades artísticas**

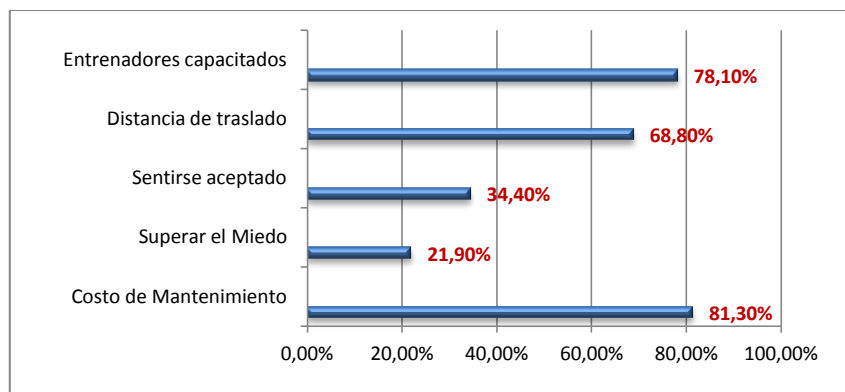
|  | Descripción  | Frecuencia | Porcentaje  |
|--|--------------|------------|-------------|
|  | Si           | 25         | 78,1%       |
|  | No           | 7          | 21,9%       |
|  | <b>Total</b> | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



Al igual que en la anterior pregunta los encuestados expresan interés por participar en actividades artísticas, por lo tanto nuestro producto es idóneo.

**Preg 14. Que factor determina su interés por participar en actividades deportivas**

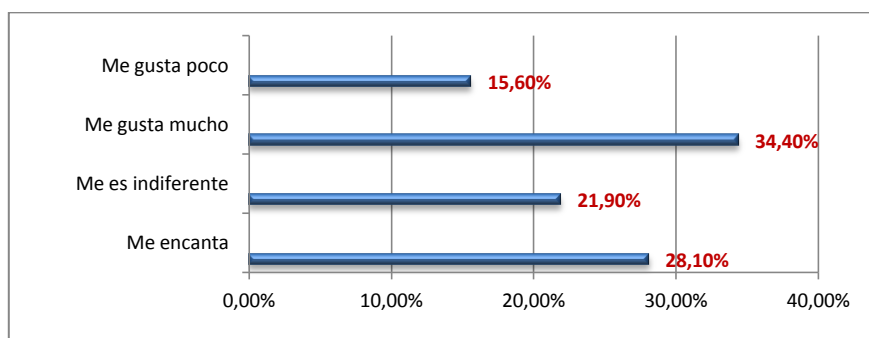
| Descripción              | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------------------|------------|-------------|
| Costo de mantenimiento   | 26         | 81,3%       |
| Superar el miedo         | 7          | 21,9%       |
| Sentirse aceptado        | 11         | 34,4%       |
| Distancia de traslado    | 22         | 68,8%       |
| Entrenadores capacitados | 25         | 78,1%       |
| <b>Total</b>             | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



Los entrevistados privilegian la distancia que deberán recorrer hacia el centro de entrenamiento, las facilidades de traslado y los costos de participación y, además, que saber si contarán con entrenadores capacitados.

**Preg 15. Seleccione la alternativa que más se acerca a su percepción de baile**

| Descripción       | Frecuencia | Porcentaje  |
|-------------------|------------|-------------|
| Me encanta        | 9          | 28,1%       |
| Me es indiferente | 7          | 21,9%       |
| Me gusta mucho    | 11         | 34,4%       |
| Me gusta poco     | 5          | 15,6%       |
| <b>Total</b>      | <b>32</b>  | <b>100%</b> |

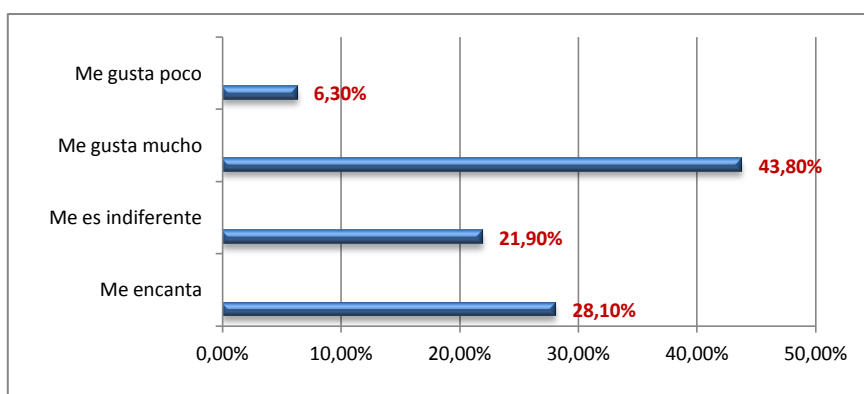


Si sumamos las opciones “me encanta” y “me gusta mucho” encontramos que el 62,5% de los encuestados manifiestan una actitud positiva hacia el concepto de baile, lo cual

indica que más allá de su discapacidad tienen interés por participar en este tipo de actividades.

**Preg 16. Seleccione la alternativa que más se acerca a su percepción del deporte**

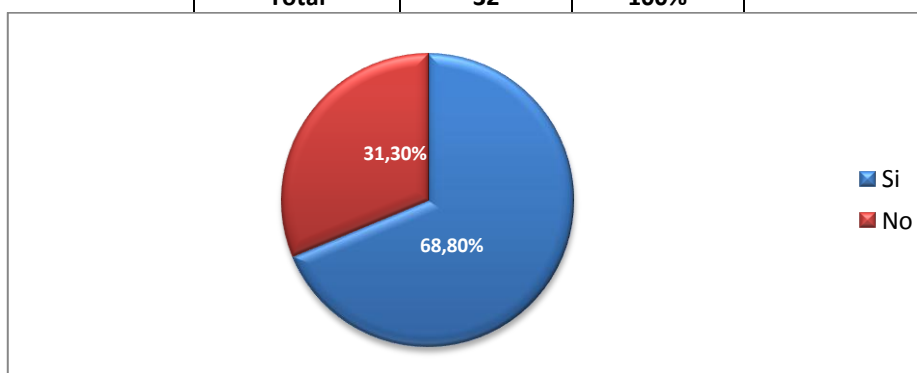
|  | Descripción       | Frecuencia | Porcentaje |
|--|-------------------|------------|------------|
|  | Me encanta        | 9          | 28,1%      |
|  | Me es indiferente | 7          | 21,9%      |
|  | Me gusta mucho    | 14         | 43,8%      |
|  | Me gusta poco     | 2          | 6,3%       |
|  | Total             | 32         | 100%       |



La mayoría de los encuestados (71,9%) tienen una percepción positiva sobre el deporte, de tal forma que el ofrecer una actividad que vincule el baile y el deporte generará un producto con mucho interés para el público objetivo.

**Preg 17. Alguna vez escuchó sobre el “Baile deportivo”?**

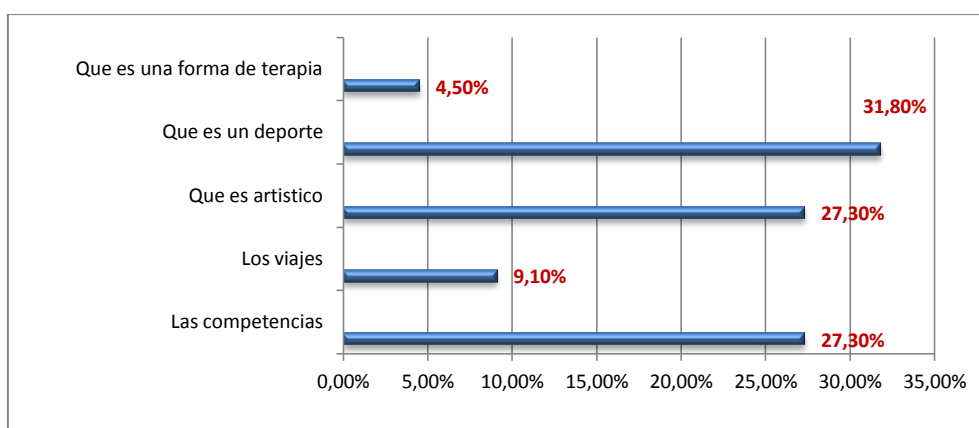
|  | Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|--|-------------|------------|------------|
|  | Si          | 22         | 68,8%      |
|  | No          | 10         | 31,3%      |
|  | Total       | 32         | 100%       |



El 68,80% de los encuestados manifiesta haber escuchado sobre el baile deportivo lo cual es positivo puesto que será más fácil ofrecer un producto sobre el cual tengan un conocimiento previo, lo cual es un motivador más para participar en este tipo de actividades.

**Preg 18. De ser afirmativa su respuesta, qué le gusta del Baile Deportivo**

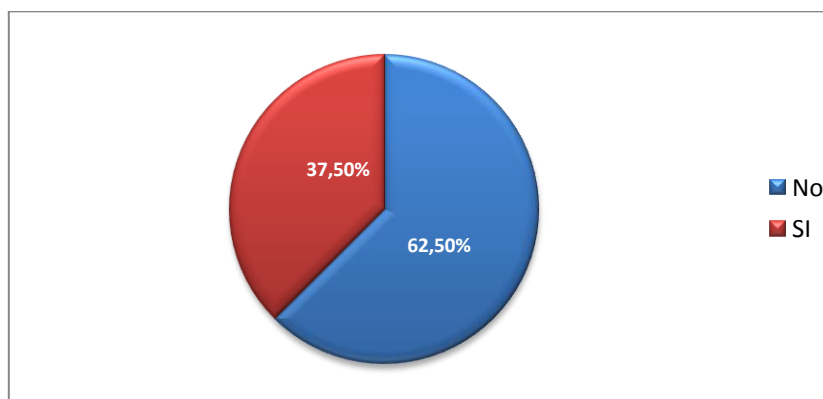
| Descripción                 | Frecuencia | Porcentaje  |
|-----------------------------|------------|-------------|
| Las competencias            | 6          | 27,3%       |
| Los viajes                  | 2          | 9,1%        |
| Que es artístico            | 6          | 27,3%       |
| Que es un deporte           | 7          | 31,8%       |
| Que es una forma de terapia | 1          | 4,5%        |
| <b>Total</b>                | <b>22</b>  | <b>100%</b> |



Los resultados indican que el mayor atractivo del BD es su característica de deporte que implica competencias, de manera que lo más importante al establecer un acercamiento con los posibles clientes es enfatizar en estas características del producto.

**Preg 19. Se imagina usted practicando esta actividad**

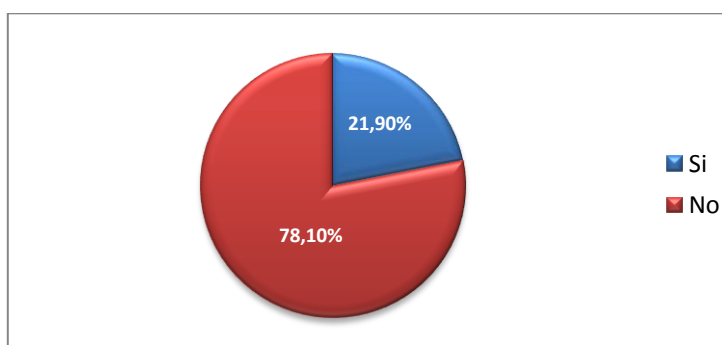
| Descripción  | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| Si           | 12         | 37,5%       |
| No           | 20         | 62,5%       |
| <b>Total</b> | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



El no tener información previa respecto de la existencia de este deporte adaptado a personas con sillas de ruedas los hace ver como una actividad fuera de su alcance, por lo cual hay que promover intensamente información respecto de sus características y potencialidades para romper la barrera del miedo a lo desconocido.

**Preg 20. Ha escuchado alguna vez sobre el "Wheelchair Dancing"**

|  | Descripción  | Frecuencia | Porcentaje  |
|--|--------------|------------|-------------|
|  | Si           | 7          | 21,9%       |
|  | No           | 25         | 78,1%       |
|  | <b>Total</b> | <b>32</b>  | <b>100%</b> |

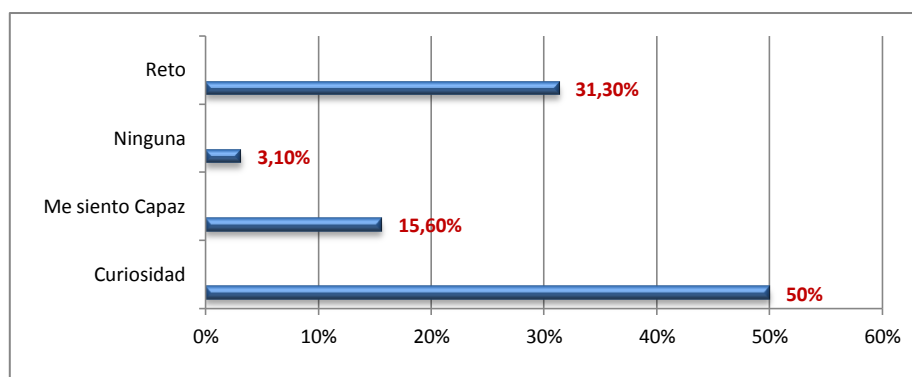


Es interesante mirar que el no tener información previa respecto del BD genera expectativa y curiosidad, lo cual abre una puerta antes inexplorada que es preciso potenciar.

**Preg 21. Qué expectativa genera el concepto de "Wheelchair Dancing"**

|  | Descripción     | Frecuencia | Porcentaje |
|--|-----------------|------------|------------|
|  | Curiosidad      | 16         | 50,0%      |
|  | Me siento Capaz | 5          | 15,6%      |
|  | Ninguna         | 1          | 3,1%       |

|              |           |             |
|--------------|-----------|-------------|
| Reto         | 10        | 31,3%       |
| <b>Total</b> | <b>32</b> | <b>100%</b> |



Los resultados de la encuesta demuestran que la mayoría siente curiosidad y hasta lo plantean como un reto la posibilidad de integrarse al “**Wheelchair Dancing**” ya que es nuevo en el Ecuador y ofrece una actividad que combina el deporte, el arte y la terapia tanto física como psicológica para las personas con discapacidad física.

**Preg 22. Qué le motivaría a participar en un programa de "Wheelchair Dancing"**

| Descripción                                                 | Frecuencia | Porcentaje  |
|-------------------------------------------------------------|------------|-------------|
| El reto de nuevas Actividades                               | 10         | 33,3%       |
| Contar con una actividad que combine terapia deporte y arte | 9          | 30,0%       |
| Ocupar mi tiempo de mejor manera                            | 3          | 10,0%       |
| Conocer otros bailarines de "Wheelchair Dancing"            | 5          | 16,7%       |
| Participar en competencias y viajes                         | 3          | 10,0%       |
| <b>Total</b>                                                | <b>30</b>  | <b>100%</b> |

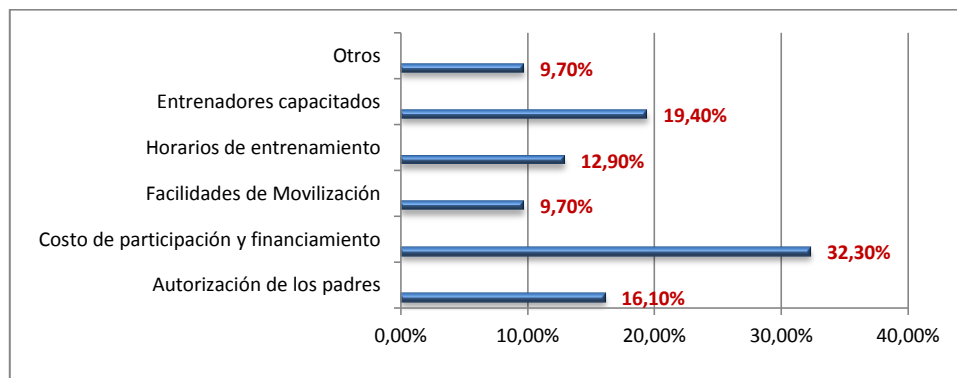


Los datos anteriores indican que las personas con discapacidad son gente de retos, pues cada día para ellos es un desafío en una sociedad que no les ofrece muchas alternativas a su condición. Como muestra el gráfico para los encuestados la mayor motivación es participar en nuevas actividades que satisfagan todas sus necesidades; lo que más los motiva es el retarse a sí mismos con nuevas actividades, además de que éstas puedan

tener resultados complementarios que satisfacen sus necesidades de terapia y rehabilitación además de practicar una actividad artística y deportiva a la vez.

**Preg 23. Qué le haría decidirse a participar en un programa de "Wheelchair Dancing"**

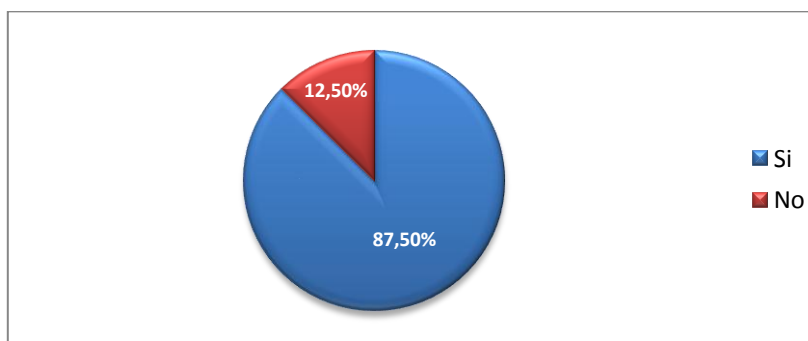
| Descripción                              | Frecuencia | Porcentaje  |
|------------------------------------------|------------|-------------|
| Autorización de los padres               | 5          | 16,1%       |
| Costos de participación y financiamiento | 10         | 32,3%       |
| Facilidades de movilización              | 3          | 9,7%        |
| Los horarios de entrenamiento            | 4          | 12,9%       |
| Entrenadores capacitados                 | 6          | 19,4%       |
| Otros                                    | 3          | 9,7%        |
| <b>Total</b>                             | <b>31</b>  | <b>100%</b> |



Existen varios motivos que los encuestados plantean respecto de la variable del “costo de participación y financiamiento” pero la mayoría consideran que puede ser una limitante al momento de tomar una decisión puesto que, la economía de sus hogares puede estar manejada por los padres de familia o la situación económica del interesado no le permite incurrir en gastos fuera de su presupuesto de manera que es un punto muy sensible para manejar en el proyecto.

**Preg 24. Estaría dispuesto a participar en esta innovadora actividad en el país**

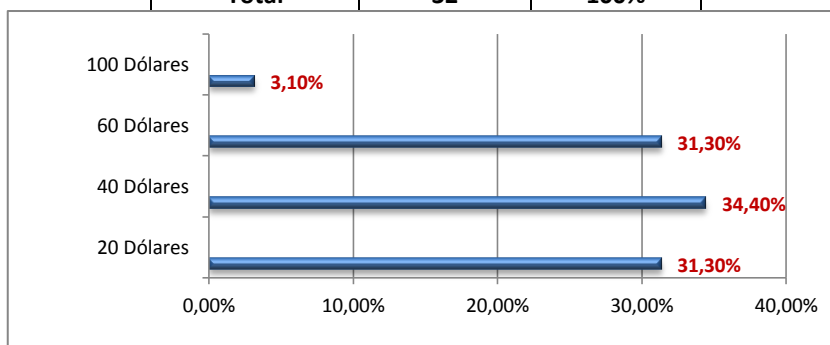
| Descripción  | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| Si           | 28         | 87,5%       |
| No           | 4          | 12,5%       |
| <b>Total</b> | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



El 87% de nuestros encuestados manifestó estar interesados en participar en un programa de “**Wheelchair Dancing**”, esto demuestra que una actividad novedosa e inclusiva es el camino a seguir para las nuevas tendencias en deportes, lo que nos brinda la posibilidad de ingresar en un mercado el cual no fue aprovechado con anterioridad. “**Wheelchair Dancing**” es una práctica deportiva no tradicional y totalmente innovadora para el Ecuador, derivada de un deporte internacional que actualmente tiende a adaptarse a personas con discapacidad.

**Preg 25. Para participar en un programa de esta naturaleza usted estaría dispuesto a invertir mensualmente**

| Descripción  | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| 20 Dólares   | 10         | 31,3%       |
| 40 Dólares   | 11         | 34,4%       |
| 60 Dólares   | 10         | 31,3%       |
| 100 Dólares  | 1          | 3,1%        |
| <b>Total</b> | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



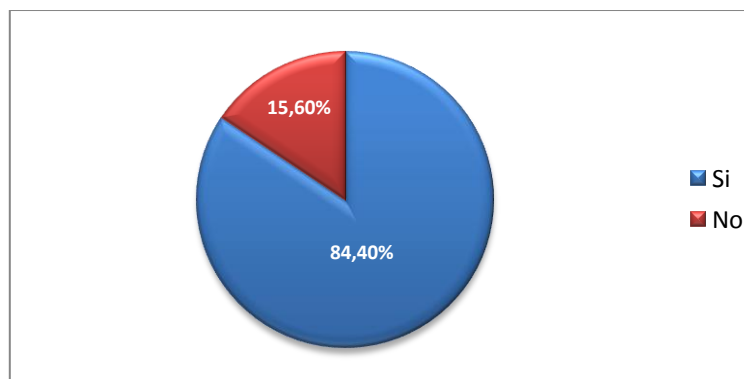
Al realizar un promedio ponderado del rango de precios que los encuestados están dispuestos a pagar podemos calcular un valor de 41.87 dólares los cuales son un referente para nuestro precio previsto de 50 dólares, y nos señala que éste no está fuera de la realidad, otorgándonos un margen de ganancia del 16% lo cual permitirá invertir en el crecimiento del Club Smirnov.

**Preg 26. Desearía recibir información**



**regular sobre el "Wheelchair Dancing"**

|  | Descripción  | Frecuencia | Porcentaje  |
|--|--------------|------------|-------------|
|  | Si           | 27         | 84,4%       |
|  | No           | 5          | 15,6%       |
|  | <b>Total</b> | <b>32</b>  | <b>100%</b> |



Con esta base de datos disponible podemos iniciar con el envío de información regular sobre el proyecto “Wheelchair Dancing” en la ciudad de Quito.

**Imagen 11**



**WDSG 2013 | Day 4 | Wheelchair**  
**19/9/2013**

## CAPITULO V: ASPECTOS LEGALES

En los últimos años el Gobierno Ecuatoriano en los últimos años ha impulsado varios programas orientados a la inclusión a través de proyectos y políticas dirigidas a personas con discapacidad, para esto se han apoyado en leyes y reglamentos, anclados en la constitución de del Ecuador aprobada en el 2008, en donde se busca garantizar, sin discriminación alguna, el goce de los derechos fundamentales a todos los ecuatorianos.

### 1. Constitución de la República del Ecuador

En Sección sexta del Capítulo Tercero de la Constitución de la República del Ecuador aprobada en el 2008<sup>11</sup>, se hace énfasis en el tema de la atención a las personas con discapacidad. En el Art. 47 se menciona que: *“El Estado garantizará políticas de prevención de las discapacidades y, de manera conjunta con la sociedad y la familia, procurará la equiparación de oportunidades para las personas con discapacidad y su integración social”*. Dentro de este artículo varios numerales son de especial interés para el presente estudio, entre ellos:

El numeral 2 que señala: *“La rehabilitación integral y la asistencia permanente (...) incluirán las correspondientes ayudas técnicas.*

El numeral 7: *Una educación que desarrolle sus potencialidades y habilidades para su integración y participación en igualdad de condiciones. Se garantizará su educación dentro de la educación regular. Los planteles regulares incorporarán trato diferenciado y los de atención especial la educación especializada. Los establecimientos educativos cumplirán normas de accesibilidad para personas con discapacidad e implementarán un sistema de becas que responda a las condiciones económicas de este grupo.*

El numeral 8: *La educación especializada para las personas con discapacidad intelectual y el fomento de sus capacidades mediante la creación de centros educativos y programas de enseñanza específicos.*

El numeral 10: *El acceso de manera adecuada a todos los bienes y servicios. Se eliminarán las barreras arquitectónicas.*

También en el Art. 48 se enfatiza que el Estado adoptará a favor de las personas con discapacidad medidas que aseguren:

---

<sup>11</sup> Constitución de la República del Ecuador. Montecristi 2008

Numeral 1: *La inclusión social, mediante planes y programas estatales y privados coordinados, que fomenten su participación política, social, cultural, educativa y económica.*

Numeral 3: *El desarrollo de programas y políticas dirigidas a fomentar su esparcimiento y descanso.*

Numeral 5: *El establecimiento de programas especializados para la atención integral de las personas con discapacidad severa y profunda, con el fin de alcanzar el máximo desarrollo de su personalidad, el fomento de su autonomía y la disminución de la dependencia.*

## **2. La Ley Orgánica de Discapacidades**

Es la normativa que procura la participación protagónica de las personas con discapacidad en la toma de decisiones, planificación y gestión en los asuntos de interés público, para lo cual el Estado determina planes y programas estatales y privados coordinados a las medidas necesarias para su participación e inclusión plena y efectiva en la sociedad<sup>12</sup>.

### **TÍTULO I PRINCIPIOS Y DISPOSICIONES FUNDAMENTALES**

#### **CAPÍTULO PRIMERO DEL OBJETO, ÁMBITO Y FINES**

Art. 1.- Objeto.- La presente Ley tiene por objeto asegurar la prevención, detección oportuna, habilitación y rehabilitación de la discapacidad y garantizar la plena vigencia, difusión y ejercicio de los derechos de las personas con discapacidad, establecidos en la Constitución de la República, los tratados e instrumentos internacionales; así como, aquellos que se derivaren de leyes conexas, con enfoque de género, generacional e intercultural.

Art. 2.- Ámbito.- Esta Ley ampara a las personas con discapacidad ecuatorianas o extranjeras que se encuentren en el territorio ecuatoriano; así como, a las y los ecuatorianos en el exterior; sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, su cónyuge, pareja en unión de hecho y/o representante legal y las personas jurídicas públicas, semipúblicas y privadas sin fines de lucro, dedicadas a la atención, protección y cuidado de las personas con discapacidad.

El ámbito de aplicación de la presente Ley abarca los sectores público y privado.

---

<sup>12</sup> Ley Orgánica de Discapacidades. Suplemento -- Registro Oficial Nº 796 -- Martes 25 de septiembre del 2012. Ecuador

Las personas con deficiencia o condición discapacitante se encuentran amparadas por la presente Ley, en lo que fuere pertinente.

Art. 3.- Fines.- La presente Ley tiene los siguientes fines:

2. Promover e impulsar un subsistema de promoción, prevención, detección oportuna, habilitación, rehabilitación integral y atención permanente de las personas con discapacidad a través de servicios de calidad;
5. Promover la corresponsabilidad y participación de la familia, la sociedad y las instituciones públicas, semipúblicas y privadas para lograr la inclusión social de las personas con discapacidad y el pleno ejercicio de sus derechos;
6. Garantizar y promover la participación e inclusión plenas y efectivas de las personas con discapacidad en los ámbitos públicos y privados.

## TÍTULO II DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD, SUS DERECHOS, GARANTÍAS Y BENEFICIOS

### CAPÍTULO PRIMERO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y DEMÁS SUJETOS DE LEY

#### SECCIÓN PRIMERA DE LOS SUJETOS

Art. 5.- Sujetos.- Se encuentran amparados por esta Ley:

- a) Las personas con discapacidad ecuatorianas o extranjeras que se encuentren en el territorio ecuatoriano;
- b) Las y los ecuatorianos con discapacidad que se encuentren en el exterior, en lo que fuere aplicable y pertinente de conformidad a esta Ley;
- c) Las personas con deficiencia o condición discapacitante, en los términos que señala la presente Ley;
- d) Las y los parientes hasta cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, cónyuge, pareja en unión de hecho, representante legal o las personas que tengan bajo su responsabilidad y/o cuidado a una persona con discapacidad; y,
- e) Las personas jurídicas públicas, semipúblicas y privadas sin fines de lucro, dedicadas a la atención y cuidado de personas con discapacidad, debidamente acreditadas por la autoridad competente.

Art. 6.- Persona con discapacidad.- Para los efectos de esta Ley se considera persona con discapacidad a toda aquella que, como consecuencia de una o más deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales, con independencia de la causa que la

hubiera originado, ve restringida permanentemente su capacidad biológica, sicológica y asociativa para ejercer una o más actividades esenciales de la vida diaria, en la proporción que establezca el Reglamento.

Los beneficios tributarios previstos en esta ley, únicamente se aplicarán para aquellos cuya discapacidad sea igual o superior a la determinada en el Reglamento.

El Reglamento a la Ley podrá establecer beneficios proporcionales al carácter tributario, según los grados de discapacidad, con excepción de los beneficios establecidos en el Artículo 74.

Art. 7.- Persona con deficiencia o condición discapacitante.- Se entiende por persona con deficiencia o condición discapacitante a toda aquella que, presente disminución o supresión temporal de alguna de sus capacidades físicas, sensoriales o intelectuales manifestándose en ausencias, anomalías, defectos, pérdidas o dificultades para percibir, desplazarse, oír y/o ver, comunicarse, o integrarse a las actividades esenciales de la vida diaria limitando el desempeño de sus capacidades; y, en consecuencia el goce y ejercicio pleno de sus derechos.

#### SECCIÓN CUARTA

##### DEL REGISTRO NACIONAL DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y DE PERSONAS JURÍDICAS DEDICADAS A LA ATENCIÓN DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Art. 13.- Registro Nacional de Personas con Discapacidad.- La autoridad sanitaria nacional será la responsable de llevar el Registro Nacional de Personas con Discapacidad y con Deficiencia o Condición Discapacitante, así como de las personas jurídicas públicas, semipúblicas y privadas dedicadas a la atención de personas con discapacidad y con deficiencia o condición discapacitante, el cual pasará a formar parte del Sistema Nacional de Datos Públicos, de conformidad con la Ley.

Art. 14.- Interconexión de bases de datos- Las bases de datos de los registros nacionales de personas con discapacidad, con deficiencia o condición discapacitante y de personas jurídicas públicas, semipúblicas y privadas dedicadas a su atención, mantendrán la debida interconexión con los organismos de la administración pública y las instituciones privadas que ofrezcan servicios públicos que estén involucrados en el área de la discapacidad, a fin de procurar la actualización de su información y la simplificación de los procesos, de conformidad con la Ley.

##### DE LA CULTURA, DEPORTE, RECREACIÓN Y TURISMO

Art. 42.- Derecho a la cultura.- El Estado a través de la autoridad nacional competente en cultura garantizará a las personas con discapacidad el acceso, participación y disfrute de las actividades culturales, recreativas, artísticas y de esparcimiento; así como también apoyará y fomentará la utilización y el desarrollo de sus habilidades, aptitudes

y potencial artístico, creativo e intelectual, implementando mecanismos de accesibilidad.

El Consejo Nacional de Igualdad de Discapacidades en coordinación con la autoridad nacional competente en cultura formulará las políticas públicas con el fin de promover programas y acciones para garantizar los derechos de las personas con discapacidad.

Art. 43.- Derecho al deporte.- El Estado a través de la autoridad nacional competente en deporte y los gobiernos autónomos descentralizados, dentro del ámbito de sus competencias, promoverán programas y acciones para la inclusión, integración y seguridad de las personas con discapacidad a la práctica deportiva, implementando mecanismos de accesibilidad y ayudas técnicas, humanas y financieras a nivel nacional e internacional.

El Consejo Nacional de Igualdad de Discapacidades en coordinación con la autoridad nacional competente en deporte formulará las políticas públicas con el fin de promover programas y acciones para garantizar los derechos de las personas con discapacidad.

#### SECCIÓN SÉPTIMA DE LA ACCESIBILIDAD

Art. 58.- Accesibilidad.- Se garantizará a las personas con discapacidad la accesibilidad y utilización de bienes y servicios de la sociedad, eliminando barreras que impidan o dificulten su normal desenvolvimiento e integración social. En toda obra pública y privada de acceso público, urbana o rural, deberán preverse accesos, medios de circulación, información e instalaciones adecuadas para personas con discapacidad.

### **3. El Reglamento General a La Ley de Discapacidades**

Recoge todas las normas requeridas para la aplicación de la Ley en los ámbitos públicos y privados<sup>13</sup>.

#### TITULO I CAPITULO I DEL AMBITO DE APLICACION DE ESTE REGLAMENTO

Art. 1.- Para efectos de la aplicación del presente Reglamento de la Ley sobre Discapacidades, se considerará como órgano responsable al Consejo Nacional de Discapacidades, el que actuará como coordinador de las entidades públicas y privadas, que tienen relación con el ámbito de las discapacidades.

---

<sup>13</sup> Reglamento General a la Ley de Discapacidades. Registro Oficial - Segundo Suplemento – No. 145 de martes 17 de diciembre 2013.

Art. 2.- Los organismos públicos y privados deben observar obligatoriamente las disposiciones de la ley y este reglamento en lo relacionado con la necesaria coordinación en todos los niveles.

TITULO II  
DE LAS COMPETENCIAS DE LOS MINISTERIOS DE ESTADO Y OTROS  
ORGANISMOS PUBLICOS Y PRIVADOS EN RELACION CON LAS DISCAPACIDADES

Art. 5.- MINISTERIO DE EDUCACION: Al Ministerio de Educación y Cultura le corresponde asumir las siguientes responsabilidades:

5.- Organizar programas educativos basados en una evaluación integral, que permita identificar las potencialidades, aptitudes vocacionales y limitaciones para planificar la respuesta educativa.

TITULO III  
DEL CONSEJO NACIONAL DE DISCAPACIDADES

CAPITULO I  
DE LA ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO  
Art. 22.- ATRIBUCIONES DEL CONSEJO NACIONAL DE DISCAPACIDADES:

1.- Coordinar las acciones que, en relación con las discapacidades, realicen organismos y entidades de los sectores público y privado; e impulsar y realizar investigaciones, así como canalizar recursos para proyectos de inversión en el área de las discapacidades conforme disposición al respecto.

2.-- Conocer los planes y programas de acción, de las entidades y organismos de los sectores público y privado en materia de discapacidades, así como los resultados de éstos, según las normas que el Directorio de éste dicte para el efecto.

3.-- Las resoluciones que se tomen por parte de las entidades y organismos públicos y privados, y que tengan relación con discapacidades, observarán las políticas y disposiciones del CONADIS, sus acciones estarán enmarcadas en el Plan Nacional de Discapacidades.

CAPITULO III  
DEL REGISTRO NACIONAL DE DISCAPACIDADES

Art. 56.- El Registro Nacional de Discapacidades estará a cargo del Centro de Información del Consejo Nacional de Discapacidades, en el cual se registrará lo siguiente:



- a.- Personas con discapacidad;
- b.- Organizaciones con personería jurídica de personas con discapacidad; y,
- c.- Personas jurídicas que trabajan en el campo de la discapacidad.

Art. 58.- INSCRIPCION DE PERSONAS JURIDICAS: Las personas jurídicas, nacionales y extranjeras que trabajen en el ámbito de las discapacidades, para operar en el país, requieren estar legalmente inscritas en el Registro Nacional del Consejo Nacional de Discapacidades.

Las instituciones públicas que trabajan en el ámbito de las discapacidades deberán inscribirse en el Registro Nacional de Discapacidades.

Las personas jurídicas cumplirán con los requisitos señalados por el CONADIS y (recibirán un certificado de inscripción que tendrá la validez de un año.

Las personas jurídicas de y para discapacidades inscritas en el Registro Nacional de Discapacidades, tienen la obligación de actualizar la información cada año o cuando a su criterio, hayan variado sustancialmente la que se encuentra registrada; de no cumplir con aquello podrán ser eliminadas del registro.

Art. 59.- INFORMACION FALSA: Toda falsedad respecto a los certificados, documentos o información presentados por los solicitantes, motivará la cancelación de la inscripción, sin perjuicio de las responsabilidades penales a que hubiere lugar.

#### **4. Inscripción de personas jurídicas en el Registro Nacional de Discapacidades**

Las personas jurídicas nacionales y extranjeras que trabajan en el campo de las discapacidades, para operar en el país, requieren estar legalmente inscritas en el Registro Nacional de Discapacidades del Consejo Nacional de Discapacidades y presentaran anualmente un informe económico y de actividades. Esta obligación se hace extensiva también a las instituciones del sector público que trabajan en el campo de las discapacidades, con las cuales el CONADIS mantiene actividades de coordinación.

##### **4.1 Requisitos para la inscripción de personas jurídicas en el Registro Nacional de Discapacidades**

- Solicitud dirigida al Sr. Presidente del CONADIS y/o Director Ejecutivo
- Copia certificada del Estatuto jurídico legalizado

- Copia certificada del Acuerdo Ministerial de aprobación de estatutos
- Nómina certificada de la Directiva actual
- Llenar correctamente el Formulario específico

**Actualización de Información:** Todos los inscritos en el Registro Nacional de Discapacidades deberán actualizar la información cada 2 años o cuando a su criterio haya variado sustancialmente al que se encuentra registrado.

## CAPITULO VI: ESTRATEGIA DE DESARROLLO

Los resultados de la investigación demuestran un mercado objetivo amplio que estaría dispuesto a adoptar este nuevo producto, teniendo como coadyuvantes leyes que favorecen a la empresa y al lanzamiento de esta nueva línea de servicio, lo que deja claro que la hipótesis de este proyecto es viable y se podría dar luz verde a su emprendimiento.

### 1. Producto

El producto se llama “Wheelchair Dancing” o su traducción al español “Baile en silla de ruedas” un deporte adaptado que sigue los mismos lineamientos y técnicas de los bailes de salón que son los publicados desde 1961 por Walter Laird en el libro “*Technique of Latin Dancing*” con sus respectivos cambios que obedecen a la evolución del baile. Wheelchair Dancing se somete a los métodos de juzgamiento y regulaciones establecidas y planteadas.

### 2. Precio

El resultado de las encuestas nos muestra que los clientes están dispuestos a invertir un promedio de 41.87 dólares en esta nueva actividad, lo que nos permite manejar un 16% de incremento en el precio para así llegar a los 50 dólares y poder contar con una estrategia de ventas que se enfocaría en precio único ya que no se cobraría una inscripción anual adicional permitiendo así mantener el precio durante un largo periodo, y generar ganancias para el Club Smirnov.

Es importante mencionar que el Club Smirnov genera gastos que se encuentran explicados a detalle dentro del capítulo del análisis financiero.

### 2.2 Dimensionamiento del Mercado Potencial

Después de haber realizado la investigación de mercado y conocer aspectos del segmento de interés encontramos que existen 86 personas que podrían estar interesadas en probar este nuevo servicio, que a través de encuestas realizadas a los posibles consumidores se muestra que al 87.5% de las personas dijeron estar interesadas en participar en esta actividad, podemos extrapolar el dato y obtener un número inicial de 75 personas con quienes podríamos contar para arrancar con este nuevo servicio, para lo cual el Club Smirnov está en capacidad de atender los requerimientos especiales de los posibles consumidores del “Wheelchair Dancing”, ya que los posibles clientes al estar

en una silla de ruedas requieren de mayor espacio para su desplazamiento de forma segura. El actual espacio para el aprendizaje de personas sin discapacidad es apto para acoger máximo a 35 personas distribuidas cómodamente dentro de la pista de baile para que puedan desarrollar sus coreografías con comodidad y los pasos de baile sin tropezar con las personas contiguas. Es de considerar que debido a las necesidades de movilidad de las personas en silla de ruedas este espacio se vea reducido a la mitad por lo que nuestro mercado objetivo serán **15 personas inicialmente**, con un crecimiento anual estimado del 1,1 con la apertura de nuevos horarios de entrenamiento.

### 3. Comunicación

Para desarrollar e incentivar la participación del público en el “*Wheelchair Dancing*” es preciso establecer un plan de trabajo para el lanzamiento de este nuevo servicio, para lo cual se ha establecido que este tenga un costo de 50 dólares los que incluirían el costo de inscripción anual al Club Smirnov, también se ha previsto que dentro de la campaña mediática el acercamiento a las organizaciones para personas discapacitadas es un punto primordial ya que todas las personas con discapacidad tienen la necesidad de pasar por éstas para poder recibir apoyo del gobierno, permitiéndonos así tener un canal directo de comunicación con nuestros posibles clientes, es decir manejaran alianzas estratégicas con estas instituciones, además de campañas de promoción a través de las redes sociales generando así un mayor acercamiento y una distribución masiva del nuevo servicio que se está ofreciendo dentro del Club Smirnov.

Como lanzamiento y desarrollo del producto se propone realizar una presentación del producto dentro del *OPEN Mitad del Mundo* y Campeonato Nacional Ecuatoriano de baile deportivo invitando a una pareja de “*Wheelchair Dancing*” a través de la WDSF, institución que patrocina el desarrollo de nuevas actividades e impulsa todas las ramas del Baile deportivo alrededor del mundo, de esta manera la pareja invitada viajaría al Ecuador con todos los gastos pagados para promocionar esta actividad en el país.

### 4. Estructura del personal

El Club Smirnov ha mantenido una estructura básica en la que la propietaria del Club y entrenadora era la persona encargada de realizar todos los procesos administrativos y de desarrollo educativo, para lo cual dentro de esta propuesta se plantea el contratar a una persona que se encargue del área administrativa permitiendo que cada área pueda ser manejada independientemente para agilizar procesos y mejorar la calidad de los mismos.

### 5. Plan de capacitación del personal

## 5.1 Objetivo General de la capacitación

El proyecto está encaminado a capacitar al personal que asumirá el adiestramiento con el fin de constituir un Centro Nacional de Entrenamiento para personas con discapacidad, en el que se conjugará la danza, la música y el deporte, junto con las estrategias comunicacionales que promocionarán e incentivarán el involucramiento de la comunidad con las sensibilidades y necesidades de los grupos de atención especial.

## 5.2 Objetivos Específicos de la capacitación

- Desarrollar e impartir los conocimientos de **Wheelchair** en un programa piloto que iniciará en la ciudad de Quito.
- Desarrollar una campaña de comunicación y promoción con la participación de entidades del sector público, para convocar la participación de personas con discapacidad en este programa.
- Conformer un centro de capacitación continua para otros deportistas que quieran involucrarse como entrenadores de **Wheelchair** y ampliar el programa a otras provincias.
- Generar sensibilidad en el público en general hacia las posibilidades de expresión artística que se pueden desarrollar en personas con discapacidad.

## 5.3 Requerimientos:

### a. Entrenadores

Es necesario que los entrenadores principales reciban entrenamiento intensivo y especializado en *Wheelchair dancing* para arrancar esta práctica en las mejores condiciones y con personal idóneo. A su vez, ellos se convertirán en multiplicadores de la capacitación con otros deportistas entrenadores.

Con esta finalidad será necesario establecer alianzas con entrenadores experimentados en **Wheelchair**, en la ciudad de México, ciudad que se constituye en el referente más viable por cercanía, idioma, interés, etc.

El presupuesto previsto para el proceso inicial de entrenamiento a dos deportistas/entrenadores en la ciudad de México se explica en el cuadro siguiente:

**PRESUPUESTO DE FASE DE ENTRENAMIENTO INICIAL**

| PRESUPUESTO            | UNITARIO | CANTIDAD | TOTAL    |
|------------------------|----------|----------|----------|
| PASAJES A MEXICO DF... | 716      | 2        | 1432,00  |
| ALIMENTACION MX        | 100      | 5        | 500,00   |
| HORAS SEMINARIO        | 75       | 40       | 2920,00  |
| TRANSPORTE INTERNO     | 100      | 2        | 200,00   |
| HOSPEDAJE              | 50       | 5        | 250,00   |
| IMPREVISTOS            | 100      | 2        | 200,00   |
| TOTAL                  |          |          | 5.502,00 |

**b. Detalles de la capacitación:**

**Entrenadora:**

Sonia Mendoza Bernal. Presidenta y capacitadora en la “Federación Mexicana de Wheelchair Dancing” (FMWD)

**Lugar de capacitación:**

CENTRO PARALIMPICO MEXICANO se encuentra ubicado en la AV. Rio Churubusco esquina con añil México DF.

**Sitio de hospedaje**

Hotel principal (Bolívar #29 Colonia), México DF.

[www.hotelprincipal.com](http://www.hotelprincipal.com)

**5.4 Manual de gestión de Wheelchair en la Academia Smirnov**

**Disposiciones generales**

▪ **Objetivo**

El objetivo de contar con un manual de gestión es proporcionar orientaciones prácticas al ampliar la oferta de servicios a personas con discapacidades, a partir del proyecto *Wheel Chair* en el Club Smirnov, con miras a:

- a. Asegurar que las personas con discapacidades tengan igualdad de oportunidades en el lugar de entrenamiento
- b. Mejorar las perspectivas de entrenamiento para las personas con discapacidades, facilitando su reinserción social, mantenimiento físico y oportunidades de crecimiento personal
- c. Promover un lugar de entrenamiento seguro, accesible y saludable

▪ **No Discriminación**

Se trata de evitar cualquier distinción, exclusión o preferencia, basada en motivos que anule o menoscabe la igualdad de oportunidades o de trato.

El administrador/a deberá siempre mantener una actitud cordial hacia todas las personas, teniendo especial atención con los discapacitados para que sean tratados con cordialidad sin discriminación sino que se los trate de manera igualitaria ofreciendo siempre todas las atenciones, comodidades y facilidades que reciben todas las personas que se presenten en el Club.

▪ **Integración**

Se refiere a la inclusión de las personas con discapacidades en el empleo, la educación, la formación y en todos los sectores de la sociedad, de forma que se procure siempre que el Club realice actividades o presentaciones en las que participen las personas con discapacidades.

▪ **Lugar de trabajo**

Designa los lugares donde deben acudir los alumnos de la disciplina **Wheelchair** para realizar su entrenamiento. Se trata de lugares que se encuentran bajo el control directo o indirecto del administrador como salones de ensayo, espacios de capacitación y entrenamiento y las oficinas.

▪ **Obligaciones generales del Administrador**

El administrador será una persona con formación especial con capacidad para gerenciar los temas relacionados con las discapacidades. Será de su responsabilidad adoptar una estrategia de gestión de las discapacidades que forme parte integrante de su política general de trabajo y manejo de las personas.

La estrategia de gestión de discapacidades debería comprender disposiciones que prevean:

- a) La igualdad de oportunidades para los alumnos con discapacidades.
- b) El mantenimiento de las áreas en las que se puedan desenvolver con comodidad las personas afectadas por una discapacidad.

- c) La seguridad y la salud en el lugar de entrenamiento y de desarrollo de actividades de las personas con discapacidad; política que debería comprender la adopción de medidas en este campo, el análisis de los riesgos relativos a cualquier adaptación o ajuste, la intervención precoz y el recurso a los servicios de tratamiento y readaptación para las personas con discapacidad durante su vida activa dentro del Club.

**▪ Obligaciones generales del Entrenador**

- a) La atención igualitaria a sus alumnos con discapacidades.
- b) El propiciar un trato igualitario entre los deportistas de alto rendimiento y las personas con discapacidad y fomentar el respeto y apoyo mutuo.
- c) El desenvolvimiento seguro y el desarrollo de todas las actividades relacionadas al entrenamiento procurando que no incurran en lesiones o problemas que agraven su discapacidad.

**▪ Obligaciones de los estudiantes**

- a) Ofrecer un trato respetuoso a todos sus compañeros, tengan éstos o no discapacidades
- b) Respetar los ritmos de aprendizaje de todas las personas
- c) Ser factor de estímulo al crecimiento personal y espiritual de sus compañeros
- d) Aceptar las pequeñas victorias y derrotas en el deporte con espíritu de crecimiento y aprendizaje
- e) Velar por las necesidades de sus compañeros con discapacidades



## CAPITULO VII: ANÁLISIS FINANCIERO

### 1. Análisis económico-financiero

Para mejor comprensión de cómo se implementará el proyecto a continuación se detalla el balance general de la situación actual del club. En este sentido es conveniente señalar que el *Club Smirnov* se encuentra establecido y en funcionamiento desde hace más de siete años.

**CUADRO N° 6**  
**BALANCE GENERAL**

| DETALLE                             | AÑO 0            | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>ACTIVOS</b>                      |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b>             |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Caja                                | 4.799,10         | 17.804,50        | 22.938,10        | 28.434,22        | 34.332,88        | 39.454,95        |
|                                     |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>TOTAL DE ACT. CORRIENTES</b>     | <b>4.799,10</b>  | <b>17.804,50</b> | <b>22.938,10</b> | <b>28.434,22</b> | <b>34.332,88</b> | <b>39.454,95</b> |
| <b>ACTIVO FIJO NETO</b>             |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Adecuaciones                        | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Maquinarias                         | 3.000,00         | 3.000,00         | 3.000,00         | 3.000,00         | 3.000,00         | 3.000,00         |
| Muebles y Enseres                   | 3.400,00         | 3.400,00         | 3.400,00         | 3.400,00         | 3.400,00         | 3.400,00         |
| Equipos de Oficina                  | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Equipos de Computación              | 3.670,00         | 3.670,00         | 3.670,00         | 3.670,00         | 3.670,00         | 3.670,00         |
| Depreciación Acumulada              |                  | -1.863,33        | -3.726,67        | -5.590,00        | -6.230,00        | -6.870,00        |
| <b>TOTAL ACT. FIJOS</b>             | <b>10.070,00</b> | <b>8.206,67</b>  | <b>6.343,33</b>  | <b>4.480,00</b>  | <b>3.840,00</b>  | <b>3.200,00</b>  |
| <b>ACTIVO DIFERIDO NETO</b>         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Gastos de Constitución              | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| gastos Preoperatorios               | 2.000,00         | 2.000,00         | 2.000,00         | 2.000,00         | 2.000,00         | 2.000,00         |
| Amortización gastos de Constitución |                  | -400,00          | -800,00          | -1.200,00        | -1.600,00        | -2.000,00        |
| <b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>      | <b>2.000,00</b>  | <b>1.600,00</b>  | <b>1.200,00</b>  | <b>800,00</b>    | <b>400,00</b>    | <b>0,00</b>      |
| <b>TOTAL DE ACTIVOS</b>             | <b>16.869,10</b> | <b>27.611,17</b> | <b>30.481,44</b> | <b>33.714,22</b> | <b>38.572,88</b> | <b>42.654,95</b> |
| <b>PASIVOS</b>                      |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>             |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Utilid. Empleados por pagar         |                  | 1.611,31         | 2.041,85         | 2.526,77         | 3.255,57         | 3.867,88         |
| Impuestos por pagar                 |                  | 2.282,69         | 2.892,62         | 3.579,59         | 4.612,05         | 5.479,49         |
| <b>TOTAL DE PASIV. CORRIENTES</b>   | <b>0,00</b>      | <b>3.894,00</b>  | <b>4.934,47</b>  | <b>6.106,36</b>  | <b>7.867,62</b>  | <b>9.347,37</b>  |
| <b>PASIVO DE LARGO PLAZO</b>        |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Préstamos Bancarios                 | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>     | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      |
| <b>TOTAL DE PASIVOS</b>             | <b>0,00</b>      | <b>3.894,00</b>  | <b>4.934,47</b>  | <b>6.106,36</b>  | <b>7.867,62</b>  | <b>9.347,37</b>  |
| <b>PATRIMONIO</b>                   |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Capital social                      | 16.869,10        | 16.869,10        | 16.869,10        | 16.869,10        | 16.869,10        | 16.869,10        |
| Utilidad/Pérdida                    |                  | 6.848,07         | 8.677,86         | 10.738,76        | 13.836,16        | 16.438,48        |
| <b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>          | <b>16.869,10</b> | <b>23.717,17</b> | <b>25.546,96</b> | <b>27.607,86</b> | <b>30.705,26</b> | <b>33.307,58</b> |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>    | <b>16.869,10</b> | <b>27.611,17</b> | <b>30.481,44</b> | <b>33.714,22</b> | <b>38.572,88</b> | <b>42.654,95</b> |

**CUADRO N° 7**

**FLUJO DE CAJA**

|                                                                   | INVERSIONES       | ESTADO DEL CLUB SMIRNOV |                  |                  |                  |                  |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|                                                                   |                   | AÑO 1                   | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
| <b>INGRESOS</b>                                                   |                   |                         |                  |                  |                  |                  |
| <b>INGRESOS POR VENTAS</b>                                        |                   |                         |                  |                  |                  |                  |
| Avanzados                                                         |                   | 9.600,00                | 10.560,00        | 11.616,00        | 12.777,60        | 14.055,36        |
| Principiantes                                                     |                   | 14.400,00               | 15.840,00        | 17.424,00        | 19.166,40        | 21.083,04        |
| Niños                                                             |                   | 7.200,00                | 7.920,00         | 8.712,00         | 9.583,20         | 10.541,52        |
| Varios                                                            |                   | 12.600,00               | 13.860,00        | 15.246,00        | 16.770,60        | 18.447,66        |
| <b>OTROS INGRESOS</b>                                             |                   |                         |                  |                  |                  |                  |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>                                             |                   | <b>43.800,00</b>        | <b>48.180,00</b> | <b>52.998,00</b> | <b>58.297,80</b> | <b>64.127,58</b> |
| <b>EGRESOS</b>                                                    |                   |                         |                  |                  |                  |                  |
| Avanzados                                                         |                   | 0,00                    | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Principiantes                                                     |                   | 0,00                    | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Niños                                                             |                   | 0,00                    | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Varios                                                            |                   | 0,00                    | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Sueldos                                                           |                   | 10.734,60               | 11.271,33        | 11.834,90        | 12.426,64        | 13.047,97        |
| Agua                                                              |                   | 600,00                  | 630,00           | 661,50           | 694,58           | 729,30           |
| Luz Eléctrica                                                     |                   | 1.680,00                | 1.764,00         | 1.852,20         | 1.944,81         | 2.042,05         |
| Teléfono                                                          |                   | 300,00                  | 315,00           | 330,75           | 347,29           | 364,65           |
| Arriendos                                                         |                   | 11.400,00               | 11.970,00        | 12.568,50        | 13.196,93        | 13.856,77        |
| Útiles de Aseo y Limpieza                                         |                   | 1.680,00                | 1.764,00         | 1.852,20         | 1.944,81         | 2.042,05         |
| Útiles de Oficina                                                 |                   | 1.800,00                | 1.890,00         | 1.984,50         | 2.083,73         | 2.187,91         |
| Gastos Cafetería                                                  |                   | 600,00                  | 600,00           | 600,00           | 600,00           | 600,00           |
| Depreciaciones                                                    |                   | 1.863,33                | 1.863,33         | 1.863,33         | 640,00           | 640,00           |
| Amortizaciones gastos operativos                                  |                   | 400,00                  | 400,00           | 400,00           | 400,00           | 400,00           |
| Publicidad en Medios                                              |                   | 1.000,00                | 1.050,00         | 1.102,50         | 1.157,63         | 1.215,51         |
| Gastos de Marketing Directo                                       |                   | 1.000,00                | 1.050,00         | 1.102,50         | 1.157,63         | 1.215,51         |
| Otros Gastos                                                      |                   | 0,00                    | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Intereses de Crédito                                              |                   | 0,00                    | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>                                              |                   | <b>33.057,93</b>        | <b>34.567,66</b> | <b>36.152,88</b> | <b>36.594,02</b> | <b>38.341,73</b> |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b>   |                   | <b>10.742,07</b>        | <b>13.612,34</b> | <b>16.845,12</b> | <b>21.703,78</b> | <b>25.785,85</b> |
| 15% participación de Trabajadores                                 |                   | 1.611,31                | 2.041,85         | 2.526,77         | 3.255,57         | 3.867,88         |
| Impuestos                                                         |                   | 2.282,69                | 2.892,62         | 3.579,59         | 4.612,05         | 5.479,49         |
| <b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b> |                   | <b>6.848,07</b>         | <b>8.677,86</b>  | <b>10.738,76</b> | <b>13.836,16</b> | <b>16.438,48</b> |
| Depreciaciones                                                    |                   | 1.863,33                | 1.863,33         | 1.863,33         | 640,00           | 640,00           |
| Amortizaciones gastos constitución                                |                   | 400,00                  | 400,00           | 400,00           | 400,00           | 400,00           |
| Amortización de Crédito                                           |                   | 0,00                    | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Recuperación del Capital de Trabajo                               |                   |                         |                  |                  |                  | 4.799,10         |
| Valor Salvamento                                                  |                   |                         |                  |                  |                  | 3.200,00         |
| <b>INVERSIONES</b>                                                |                   |                         |                  |                  |                  |                  |
| Fijas                                                             | -10.070,00        |                         |                  |                  |                  |                  |
| Diferidas                                                         | -2.000,00         |                         |                  |                  |                  |                  |
| Capital de Trabajo                                                | -4.799,10         |                         |                  |                  |                  |                  |
| Crédito                                                           | 0,00              |                         |                  |                  |                  |                  |
| <b>FLUJO FINAL DE EFECTIVO</b>                                    | <b>-16.869,10</b> | <b>9.111,40</b>         | <b>10.941,20</b> | <b>13.002,10</b> | <b>14.876,16</b> | <b>25.477,58</b> |

|                          |                  |
|--------------------------|------------------|
| <b>TASA DE DESCUENTO</b> | <b>18,00%</b>    |
| <b>VAN PROYECTO</b>      | <b>25.433,14</b> |
| <b>TIR</b>               | <b>63,63%</b>    |

## 2. Inversiones

### 2.1 Administrador

Se recomienda contratar un administrador de planta que se encargue de manejar todos los aspectos internos y mantener un mayor control de los ingresos y egresos que tiene el Club ya que, estos procesos fueron asumidos por la misma entrenadora cumpliendo dos funciones de manera que, contratando otra persona se podrá delegar funciones y facilitar los procesos en las diferentes áreas.

**CUADRO N° 8**  
**COSTOS ADMINISTRADOR**

| ADMINISTRADOR     | MENSUAL       | ANUAL           |
|-------------------|---------------|-----------------|
| Sueldo Mensual    | 340,00        | 4.080,00        |
| Décimo Tercero    | 28,33         | 340,00          |
| Décimo Cuarto     | 28,33         | 340,00          |
| Vacaciones        | 14,17         | 170,00          |
| IESS Patronal     | 41,31         | 495,72          |
| Fondos de reserva | -             | -               |
|                   |               |                 |
| <b>TOTAL</b>      | <b>452,14</b> | <b>5.425,72</b> |

### 2.2 Inversiones en obras físicas

#### - Adecuación del Local

Dado que el proyecto se enfoca en las personas con discapacidad física, es primordial tener las adecuaciones estructurales y de diseño que permitan un desenvolvimiento seguro y fácil.

El Club **Smirnov** ya cuenta con rampas de acceso a sus diferentes áreas, tanto administrativa como de entrenamiento. En la pista de baile el piso es uniforme y no presenta planos inclinados que pudieran causar daños a los deportistas. Por esta razón las adecuaciones se efectuarán, principalmente, en los baños, lugares en los cuales se instalarán pasamanos y agarraderas para seguridad de los usuarios.

**CUADRO N° 9**  
**Requerimientos de Adecuación Local**

| Concepto           | Precio Total  |
|--------------------|---------------|
| Adecuaciones Baños | 500,00        |
| <b>TOTAL</b>       | <b>500,00</b> |

Imagen 18



Acceso Lateral

Imagen19



Puerta de entrada

Otras adecuaciones que se han programado para la puesta en marcha de la modalidad **Wheelchair** son las que se detallan a continuación:

1. Pintura.
2. Adecuación de baños para personas con necesidades especiales.
3. Oficina para el administrador

- **Gastos pre operacionales**

Es primordial que antes de iniciar la nueva línea de servicio del **Club Smirnov** se realice una campaña de promoción dirigida hacia nuestro grupo objetivo; operación que se realizará en los centros de apoyo para personas con discapacidad física y en las distintas organizaciones que los regulan.

Se emprenderá, también en intensas gestiones de *Free Press*, ubicando medios de comunicación que estén dispuestos a desarrollar reportajes en relación con el Baile

Deportivo en general, y la implementación por primera vez en el país de la modalidad **Wheelchair**, en el **Club Smirnov**.

Será de importancia la promoción a través de redes sociales como **Facebook** y **Twitter**, creando un Fan Page, ligado a otras entidades de ayuda a personas con discapacidades.

CUADRO N° 9

GASTOS PREOPERACIONALES DEL PROYECTO

| DETALLE           | VALOR           |
|-------------------|-----------------|
| Publicidad        | 500,00          |
| Marketing directo | 500,00          |
| <b>TOTAL</b>      | <b>1.000,00</b> |

## 2.3 Proyecciones

En la tabla siguiente podemos ver las distintas sesiones de capacitación que ofrece el Club **Smirnov** en las cuales se han analizado cada una hacia un año y después a 5 años en las que el precio se mantiene constante pero hay un incremento de punto uno de los posibles clientes que llegarán a formar parte del club.

Junto a esta se adjuntara los datos que generan la inversión en el proyecto “Wheelchair Dancing”.

CUADRO N° 10

PROGRAMAS OFRECIDOS

| AÑOS  | PROGRAMAS |               |       |        |               | MENSUAL | ANUAL | PRECIO |
|-------|-----------|---------------|-------|--------|---------------|---------|-------|--------|
|       | Avanzados | Principiantes | Niños | Varios |               |         |       |        |
| AÑO 1 | 192       | 360           | 240   | 360    | Avanzados     | 16      | 192   | 50     |
| AÑO 2 | 211       | 396           | 264   | 396    | Principiantes | 30      | 360   | 40     |
| AÑO 3 | 232       | 436           | 290   | 436    | Niños         | 20      | 240   | 30     |
| AÑO 4 | 256       | 479           | 319   | 479    | Varios        | 30      | 360   | 35     |
| AÑO 5 | 281       | 527           | 351   | 527    |               |         | 1.152 | 155    |

|        | PROYECCIÓN |               |       |        |  |     |     |
|--------|------------|---------------|-------|--------|--|-----|-----|
|        | Avanzados  | Principiantes | Niños | Varios |  |     |     |
| Costo  | 0          | 0             | 0     | 0      |  | 360 | 432 |
| Precio | 50,00      | 40,00         | 30,00 | 35,00  |  | 396 |     |

CUADRO N° 11

INCREMENTO A LOS PROGRAMAS OFRECIDOS

| AÑOS | PROYECCIÓN ANUAL |               |       |            |  | MENSUAL | ANUAL | PRECIO |
|------|------------------|---------------|-------|------------|--|---------|-------|--------|
|      | Avanzados        | Principiantes | Niños | Wheelchair |  |         |       |        |

|       |    |     |    |     |               |    |     |     |
|-------|----|-----|----|-----|---------------|----|-----|-----|
| AÑO 1 | 60 | 120 | 60 | 180 | Avanzados     | 5  | 60  | 50  |
| AÑO 2 | 66 | 132 | 66 | 198 | Principiantes | 10 | 120 | 40  |
| AÑO 3 | 73 | 145 | 73 | 218 | Niños         | 5  | 60  | 30  |
| AÑO 4 | 80 | 160 | 80 | 240 | Wheelchair    | 15 | 180 | 50  |
| AÑO 5 | 88 | 176 | 88 | 264 |               |    | 420 | 170 |

|        | PROYECCIÓN |               |       |            |
|--------|------------|---------------|-------|------------|
|        | Avanzados  | Principiantes | Niños | Wheelchair |
| Costo  | 0          | 0             | 0     | 0          |
| Precio | 50,00      | 40,00         | 30,00 | 50,00      |

El Club Smirnov no genera costos adicionales en ninguno de sus programas ya que los asistentes no requieren de ningún tipo de insumos para la participación en los mismos.

Dentro de las proyecciones es importante comprender el desarrollo que se llevará año a año de forma que presentamos las siguientes tablas anuales que nos ayudarán a entender de mejor manera los ingresos y costos que generará el Club.

**CUADRO N° 12**  
**RESUMEN DE INGRESOS OPERACIONALES ACTUALES**

| SERVICIOS                  | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Avanzados                  | 9.600,00         | 10.560,00        | 11.616,00        | 12.777,60        | 14.055,36        |
| Principiantes              | 14.400,00        | 15.840,00        | 17.424,00        | 19.166,40        | 21.083,04        |
| Niños                      | 7.200,00         | 7.920,00         | 8.712,00         | 9.583,20         | 10.541,52        |
| Varios                     | 12.600,00        | 13.860,00        | 15.246,00        | 16.770,60        | 18.447,66        |
| <b>Total</b>               | <b>43.800,00</b> | <b>48.180,00</b> | <b>52.998,00</b> | <b>58.297,80</b> | <b>64.127,58</b> |
|                            |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>INGRESO ACTUALIZADO</b> | <b>37.118,64</b> | <b>34.602,13</b> | <b>32.256,22</b> | <b>30.069,36</b> | <b>28.030,76</b> |

| RELACION COSTO BENEFICIO   |           |           |           |           |           |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                            | AÑO 1     | AÑO 2     | AÑO 3     | AÑO 4     | AÑO 5     |
| <b>INGRESO ACTUALIZADO</b> | 37.118,64 | 34.602,13 | 32.256,22 | 30.069,36 | 28.030,76 |

|                          |            |      |
|--------------------------|------------|------|
| RELACION COSTO BENEFICIO | 162.077,10 | 1,47 |
|                          | 110.479,23 |      |

Como podemos ver el Club presenta una relación de costo beneficio del 1.47 lo que representa que el club está generando ganancias año a año.

**CUADRO N° 13**  
**RESUMEN DE INGRESOS OPERACIONALES DEL PROYECTO**

| SERVICIOS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
|           |       |       |       |       |       |

|                            |                  |                  |                  |                  |                  |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Avanzados                  | 3.000,00         | 3.300,00         | 3.630,00         | 3.993,00         | 4.392,30         |
| Principiantes              | 4.800,00         | 5.280,00         | 5.808,00         | 6.388,80         | 7.027,68         |
| Niños                      | 1.800,00         | 1.980,00         | 2.178,00         | 2.395,80         | 2.635,38         |
| Wheelchair                 | 9.000,00         | 9.900,00         | 10.890,00        | 11.979,00        | 13.176,90        |
| <b>Total</b>               | <b>18.600,00</b> | <b>20.460,00</b> | <b>22.506,00</b> | <b>24.756,60</b> | <b>27.232,26</b> |
|                            |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>INGRESO ACTUALIZADO</b> | <b>15.762,71</b> | <b>14.694,05</b> | <b>13.697,85</b> | <b>12.769,18</b> | <b>11.903,47</b> |

| RELACION COSTO BENEFICIO   |           |           |           |           |           |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                            | AÑO 1     | AÑO 2     | AÑO 3     | AÑO 4     | AÑO 5     |
| <b>INGRESO ACTUALIZADO</b> | 15.762,71 | 14.694,05 | 13.697,85 | 12.769,18 | 11.903,47 |
| <b>EGRESO ACTUALIZADO</b>  | 11.501,22 | 9.480,04  | 8.435,63  | 7.506,28  | 6.679,32  |

|                                 |                  |             |
|---------------------------------|------------------|-------------|
| <b>RELACION COSTO BENEFICIO</b> | <b>68.827,26</b> | <b>1,58</b> |
|                                 | <b>43.602,50</b> |             |

El desarrollo del proyecto del “Wheelchair Dancing” presenta una relación de costo beneficio del 1.58 lo que representa que el proyecto generará ganancias año a año y es una operación factible dentro del periodo analizado.

Es importante recalcar que en el rubro de VARIOS el *Club Smirnov* ofrece Estiramiento, *Baby Dance*, clases que se dictan en el Club pero la afluencia de gente no es tan alta como en el resto de actividades.

**CUADRO N° 14**  
**FLUJO DE CAJA PROYECTADO DEL PROYECTO**

|                                                                   | INVERSIONES      | HORIZONTE DEL PROYECTO |                  |                  |                  |                  |
|-------------------------------------------------------------------|------------------|------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|                                                                   |                  | AÑO 1                  | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
| <b>INGRESOS</b>                                                   |                  |                        |                  |                  |                  |                  |
| <b>INGRESOS POR VENTAS</b>                                        |                  |                        |                  |                  |                  |                  |
| Avanzados                                                         |                  | 3.000,00               | 3.300,00         | 3.630,00         | 3.993,00         | 4.392,30         |
| Principiantes                                                     |                  | 4.800,00               | 5.280,00         | 5.808,00         | 6.388,80         | 7.027,68         |
| Niños                                                             |                  | 1.800,00               | 1.980,00         | 2.178,00         | 2.395,80         | 2.635,38         |
| Wheelchair                                                        |                  | 9.000,00               | 9.900,00         | 10.890,00        | 11.979,00        | 13.176,90        |
| <b>OTROS INGRESOS</b>                                             |                  |                        |                  |                  |                  |                  |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>                                             |                  | <b>18.600,00</b>       | <b>20.460,00</b> | <b>22.506,00</b> | <b>24.756,60</b> | <b>27.232,26</b> |
| <b>EGRESOS</b>                                                    |                  |                        |                  |                  |                  |                  |
| Avanzados                                                         |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Principiantes                                                     |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Niños                                                             |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Wheelchair                                                        |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Sueldos                                                           |                  | 10.851,44              | 11.394,01        | 11.963,71        | 12.561,90        | 13.189,99        |
| Agua                                                              |                  | 60,00                  | 63,00            | 66,15            | 69,46            | 72,93            |
| Luz Eléctrica                                                     |                  | 120,00                 | 126,00           | 132,30           | 138,92           | 145,86           |
| Teléfono                                                          |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Arriendos                                                         |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Útiles de Aseo y Limpieza                                         |                  | 480,00                 | 504,00           | 529,20           | 555,66           | 583,44           |
| Útiles de Oficina                                                 |                  | 60,00                  | 63,00            | 66,15            | 69,46            | 72,93            |
| Gastos Cafetería                                                  |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Depreciaciones                                                    |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Amortizaciones gastos pre operativos                              |                  | 1.000,00               | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Publicidad en Medios                                              |                  | 500,00                 | 525,00           | 551,25           | 578,81           | 607,75           |
| Gastos de Marketing Directo                                       |                  | 500,00                 | 525,00           | 551,25           | 578,81           | 607,75           |
| Otros Gastos                                                      |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Intereses de Crédito                                              |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>                                              |                  | <b>13.571,44</b>       | <b>13.200,01</b> | <b>13.860,01</b> | <b>14.553,01</b> | <b>15.280,66</b> |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b>   |                  | <b>5.028,56</b>        | <b>7.259,99</b>  | <b>8.645,99</b>  | <b>10.203,59</b> | <b>11.951,60</b> |
| 15% participación de Trabajadores                                 |                  | 754,28                 | 1.089,00         | 1.296,90         | 1.530,54         | 1.792,74         |
| Impuestos                                                         |                  | 1.068,57               | 1.542,75         | 1.837,27         | 2.168,26         | 2.539,71         |
| <b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b> |                  | <b>3.205,71</b>        | <b>4.628,24</b>  | <b>5.511,82</b>  | <b>6.504,79</b>  | <b>7.619,14</b>  |
| Depreciaciones                                                    |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Amortizaciones gastos constitución                                |                  | 1.000,00               | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Amortización de Crédito                                           |                  | 0,00                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Recuperación del Capital de Trabajo                               |                  |                        |                  |                  |                  | 1.973,15         |
| Valor Salvamento                                                  |                  |                        |                  |                  |                  | 500,00           |
| <b>INVERSIONES</b>                                                |                  |                        |                  |                  |                  |                  |
| Fijas                                                             | -500,00          |                        |                  |                  |                  |                  |
| Diferidas                                                         | -1.000,00        |                        |                  |                  |                  |                  |
| Capital de Trabajo                                                | -1.973,15        |                        |                  |                  |                  |                  |
| Crédito                                                           | 0,00             |                        |                  |                  |                  |                  |
|                                                                   |                  |                        |                  |                  |                  |                  |
| <b>FLUJO FINAL DE EFECTIVO</b>                                    | <b>-3.473,15</b> | <b>4.205,71</b>        | <b>4.628,24</b>  | <b>5.511,82</b>  | <b>6.504,79</b>  | <b>10.092,30</b> |

|                   |                |
|-------------------|----------------|
| TASA DE DESCUENTO | 18,00%         |
| VAN PROYECTO      | 14.536,13      |
| <b>TIR</b>        | <b>132,56%</b> |

El proyecto presenta un 94,72% de retorno del capital invertido lo que demuestra que el proyecto es completamente viable a realizarse.



**CUADRO N° 15**  
**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

| DETALLE                                                       | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
|---------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>VENTAS</b>                                                 |                  |                  |                  |                  |                  |
| Avanzados                                                     | 3.000,00         | 3.300,00         | 3.630,00         | 3.993,00         | 4.392,30         |
| Principiantes                                                 | 4.800,00         | 5.280,00         | 5.808,00         | 6.388,80         | 7.027,68         |
| Niños                                                         | 1.800,00         | 1.980,00         | 2.178,00         | 2.395,80         | 2.635,38         |
| Wheelchair                                                    | 9.000,00         | 9.900,00         | 10.890,00        | 11.979,00        | 13.176,90        |
| <b>TOTAL VENTAS</b>                                           | <b>18.600,00</b> | <b>20.460,00</b> | <b>22.506,00</b> | <b>24.756,60</b> | <b>27.232,26</b> |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>                                        |                  |                  |                  |                  |                  |
| <u>Egresos de Insumos</u>                                     |                  |                  |                  |                  |                  |
| Avanzados                                                     | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Principiantes                                                 | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Niños                                                         | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Wheelchair                                                    | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>TOTAL COSTOS DE VENTAS</b>                                 | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                                         | <b>18.600,00</b> | <b>20.460,00</b> | <b>22.506,00</b> | <b>24.756,60</b> | <b>27.232,26</b> |
| <b>COSTOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS, VENTAS FINANCIEROS</b> |                  |                  |                  |                  |                  |
| Sueldos                                                       | 10.851,44        | 11.394,01        | 11.963,71        | 12.561,90        | 13.189,99        |
| Agua                                                          | 60,00            | 63,00            | 66,15            | 69,46            | 72,93            |
| Luz Eléctrica                                                 | 120,00           | 126,00           | 132,30           | 138,92           | 145,86           |
| Teléfono                                                      | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Arriendos                                                     | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Útiles de Aseo y Limpieza                                     | 480,00           | 504,00           | 529,20           | 555,66           | 583,44           |
| Útiles de Oficina                                             | 60,00            | 63,00            | 66,15            | 69,46            | 72,93            |
| Gastos Cafetería                                              | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Depreciaciones                                                | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Amortizaciones gastos pre operativos                          | 1.000,00         | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Publicidad en Medios                                          | 500,00           | 525,00           | 551,25           | 578,81           | 607,75           |
| Gastos de Marketing Directo                                   | 500,00           | 525,00           | 551,25           | 578,81           | 607,75           |
| Otros Gastos                                                  | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Intereses de Crédito                                          | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>TOTAL COSTOS</b>                                           | <b>13.571,44</b> | <b>13.200,01</b> | <b>13.860,01</b> | <b>14.553,01</b> | <b>15.280,66</b> |
| <b>UTILIDAD antes IMP. Y P.T.</b>                             | <b>5.028,56</b>  | <b>7.259,99</b>  | <b>8.645,99</b>  | <b>10.203,59</b> | <b>11.951,60</b> |
| 15% Partic. de Trabajad.                                      | 754,28           | 1.089,00         | 1.296,90         | 1.530,54         | 1.792,74         |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMP.</b>                                 | <b>4.274,28</b>  | <b>6.170,99</b>  | <b>7.349,09</b>  | <b>8.673,05</b>  | <b>10.158,86</b> |
| Impuestos 25% a la renta                                      | 1.068,57         | 1.542,75         | 1.837,27         | 2.168,26         | 2.539,71         |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                                          | <b>3.205,71</b>  | <b>4.628,24</b>  | <b>5.511,82</b>  | <b>6.504,79</b>  | <b>7.619,14</b>  |

Este análisis nos muestra la utilidad neta que recibirá el **Club Smirnov** en el periodo estimado de desarrollo del proyecto. Durante los años de desarrollo se muestra un incremento significativo en las ganancias que recibe lo que demuestra la efectividad del plan presentado.

De esta manera el balance general del proyecto se presenta de la siguiente manera.

**CUADRO N° 16**  
**BALANCE GENERAL PROYECTADO**

| DETALLE                             | AÑO 0           | AÑO 1           | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>ACTIVOS</b>                      |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b>             |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Caja                                | 1.973,15        | 8.001,71        | 10.233,14        | 11.619,14        | 13.176,74        | 14.924,75        |
|                                     |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| <b>TOTAL DE ACT. CORRIENTES</b>     | <b>1.973,15</b> | <b>8.001,71</b> | <b>10.233,14</b> | <b>11.619,14</b> | <b>13.176,74</b> | <b>14.924,75</b> |
| <b>ACTIVO FIJO NETO</b>             |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Adecuaciones                        | 500,00          | 500,00          | 500,00           | 500,00           | 500,00           | 500,00           |
| Maquinarias                         | 0,00            | 0,00            | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Muebles y Enseres                   | 0,00            | 0,00            | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Equipos de Oficina                  | 0,00            | 0,00            | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Equipos de Computación              | 0,00            | 0,00            | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Depreciación Acumulada              |                 | 0,00            | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>TOTAL ACT. FIJOS</b>             | <b>500,00</b>   | <b>500,00</b>   | <b>500,00</b>    | <b>500,00</b>    | <b>500,00</b>    | <b>500,00</b>    |
| <b>ACTIVO DIFERIDO NETO</b>         |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Gastos de Constitución              | 0,00            | 0,00            | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| gastos Preoperatorios               | 1.000,00        | 1.000,00        | 1.000,00         | 1.000,00         | 1.000,00         | 1.000,00         |
| Amortización gastos de Constitución |                 | -1.000,00       | -1.000,00        | -1.000,00        | -1.000,00        | -1.000,00        |
| <b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>      | <b>1.000,00</b> | <b>0,00</b>     | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      |
| <b>TOTAL DE ACTIVOS</b>             | <b>3.473,15</b> | <b>8.501,71</b> | <b>10.733,14</b> | <b>12.119,14</b> | <b>13.676,74</b> | <b>15.424,75</b> |
| <b>PASIVOS</b>                      |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>             |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Utilidad Empleados por pagar        |                 | 754,28          | 1.089,00         | 1.296,90         | 1.530,54         | 1.792,74         |
| Impuestos por pagar                 |                 | 1.068,57        | 1.542,75         | 1.837,27         | 2.168,26         | 2.539,71         |
| <b>TOTAL DE PASIV. CORRIENTES</b>   | <b>0,00</b>     | <b>1.822,85</b> | <b>2.631,75</b>  | <b>3.134,17</b>  | <b>3.698,80</b>  | <b>4.332,45</b>  |
| <b>PASIVO DE LARGO PLAZO</b>        |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Préstamos Bancarios                 | 0,00            | 0,00            | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>     | <b>0,00</b>     | <b>0,00</b>     | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      |
| <b>TOTAL DE PASIVOS</b>             | <b>0,00</b>     | <b>1.822,85</b> | <b>2.631,75</b>  | <b>3.134,17</b>  | <b>3.698,80</b>  | <b>4.332,45</b>  |
| <b>PATRIMONIO</b>                   |                 |                 |                  |                  |                  |                  |
| Capital social                      | 3.473,15        | 3.473,15        | 3.473,15         | 3.473,15         | 3.473,15         | 3.473,15         |
| Utilidad/Pérdida                    |                 | 3.205,71        | 4.628,24         | 5.511,82         | 6.504,79         | 7.619,14         |
| <b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>          | <b>3.473,15</b> | <b>6.678,86</b> | <b>8.101,40</b>  | <b>8.984,97</b>  | <b>9.977,94</b>  | <b>11.092,30</b> |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>    | <b>3.473,15</b> | <b>8.501,71</b> | <b>10.733,14</b> | <b>12.119,14</b> | <b>13.676,74</b> | <b>15.424,75</b> |

Dentro de este balance podemos analizar más claramente el desarrollo del proyecto ya que presenta todos sus activos y pasivos en equilibrio.

## 2.4 Rentabilidad proyectada para los inversionistas

Para los inversionistas del Club Smirnov es importante saber cuánto van a recibir en retorno a su inversión, para esto es necesario ver la situación actual en la que se encuentra desarrollando sus actividades el Club Smirnov:

**CUADRO N° 17**  
**RENTABILIDAD ANUAL ACTUAL DE LOS INVERSIONISTAS**

| DETALLE                             | Año 0             | Año 1           | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5            |
|-------------------------------------|-------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Inversión                           | -16.869,10        |                 |                  |                  |                  |                  |
| Utilidad                            |                   | 6.848,07        | 8.677,86         | 10.738,76        | 13.836,16        | 16.438,48        |
| Depreciación                        |                   | 1.863,33        | 1.863,33         | 1.863,33         | 640,00           | 640,00           |
| Amortización gastos                 |                   | 400,00          | 400,00           | 400,00           | 400,00           | 400,00           |
| Valor de Desecho                    |                   |                 |                  |                  |                  | 3.200,00         |
| Capital de trabajo                  |                   |                 |                  |                  |                  | 4.799,10         |
| Préstamo                            | 0,00              | 0,00            | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>Total</b>                        | <b>-16.869,10</b> | <b>9.111,40</b> | <b>10.941,20</b> | <b>13.002,10</b> | <b>14.876,16</b> | <b>25.477,58</b> |
| <b>Flujo de Efectivo Descontado</b> |                   | <b>7.721,53</b> | <b>7.857,80</b>  | <b>7.913,48</b>  | <b>7.672,96</b>  | <b>11.136,49</b> |
| <b>Tasa de Descuento</b>            | <b>18,00%</b>     |                 |                  |                  |                  |                  |
| <b>VAN PROYECTO</b>                 | <b>25.433,14</b>  |                 |                  |                  |                  |                  |
| <b>TIR</b>                          | <b>63,63%</b>     |                 |                  |                  |                  |                  |

El Club de Alto Rendimiento *Smirnov* genera un retorno del capital invertido del 71,07%, lo que significa que se están generando dividendos a favor del club.

El siguiente cuadro muestra los beneficios que se obtendrán si se decide invertir en el proyecto de “Wheelchair Dancing”

**CUADRO N° 18**  
**RENTABILIDAD ANUAL PROYECTADA**

| DETALLE                             | Año 0            | Año 1           | Año 2           | Año 3           | Año 4           | Año 5            |
|-------------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Inversión                           | -3.473,15        |                 |                 |                 |                 |                  |
| Utilidad                            |                  | 3.205,71        | 4.628,24        | 5.511,82        | 6.504,79        | 7.619,14         |
| Depreciación                        |                  | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00             |
| Amortización gastos                 |                  | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00             |
| Valor de Desecho                    |                  |                 |                 |                 |                 | 500,00           |
| Capital de trabajo                  |                  |                 |                 |                 |                 | 1.973,15         |
| Préstamo                            | 0,00             | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00             |
| <b>Total</b>                        | <b>-3.473,15</b> | <b>3.205,71</b> | <b>4.628,24</b> | <b>5.511,82</b> | <b>6.504,79</b> | <b>10.092,30</b> |
| <b>Flujo de Efectivo Descontado</b> |                  | <b>2.716,70</b> | <b>3.323,93</b> | <b>3.354,66</b> | <b>3.355,10</b> | <b>4.411,44</b>  |
| <b>Tasa de Descuento</b>            | <b>18,00%</b>    |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>VAN PROYECTO</b>                 | <b>13.688,67</b> |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>TIR</b>                          | <b>117,89%</b>   |                 |                 |                 |                 |                  |

**CUADRO N° 19**

#### RENTABILIDAD ANUAL TOTAL

| DETALLE                             | Año 0             | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5            |
|-------------------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Inversión                           | -20.342,25        | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Utilidad                            | 0,00              | 10.053,77        | 13.306,11        | 16.250,58        | 20.340,94        | 24.057,63        |
| Depreciación                        | 0,00              | 1.863,33         | 1.863,33         | 1.863,33         | 640,00           | 640,00           |
| Amortización gastos                 | 0,00              | 400,00           | 400,00           | 400,00           | 400,00           | 400,00           |
| Valor de Desecho                    | 0,00              | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 3.700,00         |
| Capital de trabajo                  | 0,00              | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 6.772,25         |
| Préstamo                            | 0,00              | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>Total</b>                        | <b>-20.342,25</b> | <b>12.317,11</b> | <b>15.569,44</b> | <b>18.513,91</b> | <b>21.380,94</b> | <b>35.569,88</b> |
| <b>Flujo de Efectivo Descontado</b> |                   | <b>10.438,23</b> | <b>11.181,73</b> | <b>11.268,14</b> | <b>11.028,05</b> | <b>15.547,92</b> |
| <b>Tasa de Descuento</b>            | 18,00%            |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>VAN PROYECTO</b>                 | <b>39.121,82</b>  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>TIR</b>                          | <b>73,84%</b>     |                  |                  |                  |                  |                  |

De esta manera el Club Smirnov tendrá un incremento en su TIR de 10.21% de manera que es un proyecto completamente viable y generará ganancias al Club y sus inversionistas.

#### Análisis de la oferta

La oferta de este producto es diferente al de la competencia, dado que promete un crecimiento indefinido y su tiempo de permanencia se puede dar hasta que el consumidor considere que ha cumplido con las metas propuestas dentro de su plan de trabajo dentro del Club Smirnov.

#### Proyección de la oferta

Este producto tiene un crecimiento lento, que puede acelerarse de a poco en función de que se logre generar una mayor motivación en personas con discapacidad física, se podría considerar el abrir más horarios de Wheelchair Dancing si los resultados son mejores de los esperados y la afluencia de clientes lo requiere, con el fin de involucrarlos en una actividad que supere la visión “terapéutica” y aborde la creatividad, el derecho al disfrute del cuerpo en armonía con la música y la posibilidad de participar en igualdad de condiciones en competencias a nivel internacional.

#### Análisis y proyección de precios

El precio como se describe en el anexo financiero no presentará variación sino se planeará el incrementar aproximadamente en un 10% después de evaluar la funcionalidad del proyecto ya que éste es un producto que las personas con discapacidad adquirirán como complemento de las rehabilitaciones que tengan en su rutina diaria.

### **Determinación del precio promedio**

El precio promedio resultado del estudio es de 41.87 dólares para esta nueva actividad, se ha pensado en que debería mantener en no más de los 50,00 dólares y no menos de los 30,00 mensuales, monto que cubre los gastos de funcionamiento del Club. De esta forma se tiene un rango de flexibilidad para los clientes dependiendo de sus necesidades; además se puede trabajar con descuentos y promociones que ayuden a las personas a adquirir nuestros servicios.

### **Canales de comercialización**

El único canal de distribución es la venta del producto directamente sin intermediarios, pero dentro de las estrategias para convocar nuevos clientes está la motivación a través de las instituciones públicas y privadas que trabajan en apoyo a las discapacidades. Uno de los canales públicos puede ser el mismo Ministerio de Deportes, entidad en la cual el Club Smirnov está categorizado como Club de Alto Rendimiento y puede tener una gran acogida dentro del esquema de Deporte Adaptado.

### **Ventajas y desventajas de los canales empleados**

La ventaja del canal empleado es que el trato con los clientes es directo y las negociaciones pueden ser especiales dependiendo de la situación del cliente. Además el contar con el apoyo de las entidades que trabajan a favor de las personas con discapacidad es beneficioso ya que por mandato constitucional tienen el deber de apoyar el desarrollo de actividades que promuevan el buen vivir y la inclusión de personas con discapacidades a las actividades sociales.

### **Descripción operativa de la trayectoria de comercialización**

La forma de operar del *Club Smirnov* es mediante ventas directas a los clientes y mantenerlos como miembros por la mayor parte del tiempo posible con promociones y actividades mensuales como son las competencias de la FEBD además de eventos que promueven la integración de todos los miembros del Club Smirnov, lo que nos permitirá tener una mayor afluencia de consumidores. No se descartan presentaciones en medios de comunicación o en eventos especiales como propuesta de demo-show en donde los deportistas demuestren que están en plena capacidad de desarrollar actividades artísticas y deportivas con el mismo nivel de exigencia que el que tienen las personas sin discapacidad.

## CAPITULO VIII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 3. Conclusiones

Después de haber analizado las potencialidades de este proyecto de investigación, se concluye que el “Wheelchair Dancing” es un proyecto viable técnica y económicamente y que dará grandes satisfacciones a los promotores del Club gracias a que se trata de una propuesta innovadora, que genera gran atractivo y aporta verdaderamente a fomentar prácticas de solidaridad, equidad, inclusión hacia los grupos de personas que sufren discapacidad física. Por otro lado, la promoción de los derechos de las personas con discapacidad es uno de los aspectos en los que el gobierno nacional está poniendo un gran énfasis para hacer realidad el concepto del Buen Vivir tan promocionado en distintos foros.

En este proyecto se analizó el caso para la implementación de una nueva línea de producto en el *Club de Alto Rendimiento Smirnov* como instrumento para el de crecimiento y desarrollo integral de los deportistas, basados en una previa revisión y análisis de las capacidades físicas del Club, lo cual permitió la reflexión acerca de la importancia del desarrollo de labores inclusivas que aporten a la sociedad y estimulen el desarrollo integral de los miembros del Club quienes a su vez pueden complementar su formación deportiva con actividades comunitarias de gran impacto personal y social.

La existencia de varias instituciones públicas y privadas facilitó la investigación bibliográfica respecto de los grupos de personas con diferentes discapacidades y distintas necesidades de atención. Esto nos sirvió para definir de mejor manera el mercado objetivo, que casi podríamos decir es un mercado que puede ubicarse desde ya practicando otro tipo de actividades deportivas y artísticas apoyados en instituciones públicas como la Federación Paralímpica, o la Unidad de Deporte Adaptado del Ministerio de Deportes, entre otras.

Con base en información de centros similares en otros países, se puede determinar que con unas pocas adecuaciones físicas, y la capacitación especializada de sus entrenadores, el Club Smirnov se encontraría listo para dar la bienvenida a personas interesadas en ser los pioneros de este deporte en el Ecuador.

A partir de esta innovación, el club Smirnov podría decir que ha dado un salto significativo tanto en calidad de sus servicios cuanto en su aporte a construir un país que promueve el deporte inclusivo, que respeta las necesidades individuales de sus miembros, que hace realidad los mandamientos del “juego limpio” en el cual cada competencia es una oportunidad para el crecimiento personal, a través de los logros propios y los de los compañeros de academia.

El estudio nos ha permitido también establecer un precio promedio que siendo accesible a los futuros aprendices, signifique también un estímulo para los administradores y entrenadores del Centro y permita su crecimiento institucional hacia más y mejores servicios.

A través del estudio se encontró que un factor determinante, a más de los precios por la inscripción y participación en el Centro, para los posibles clientes es importante saber que se cuenta con facilidades de acceso. Esto posiblemente motivará la reflexión en torno a facilidades de movilización para lograr generar tranquilidad en los aprendices y sus familiares.

Por ser una línea nueva en el país, en el mercado del Distrito Metropolitano de Quito y en el Ecuador en general, no se ofrece aún la especialización de ***Wheelchair Dancing***, por lo cual convertiría al Club de Alto Rendimiento Smirnov en pionero en la disciplina en el Ecuador.

Es importante señalar que, de acuerdo con las encuestas realizadas, las personas con discapacidad tienen muy poco conocimiento de actividades complementarias a las rehabilitaciones tradicionales en el país, pero con mayor información, presentación de videos de otros países, fotografías, etc., será fácil motivar su participación en este tipo de actividades rompiendo el miedo al rechazo o al fracaso de involucrarse en cualquier tipo de actividad.

#### **4. Recomendaciones**

Con recursos propios, como una inversión de crecimiento, el Club Smirnov puede financiar las adecuaciones físicas iniciales que requiere el Centro para acoger a personas con discapacidad.

Por otro lado, instituciones públicas están dispuestas a financiar el viaje de capacitación a México así como otorgar becas de estudio a sus deportistas especiales que ya destacan en otras disciplinas. Este es un tema que hay que definir en las entidades públicas competentes como es el Ministerio del Deporte, para lo cual es preciso emprender en actividades de lobbying y relaciones públicas.

El no disponer de recursos para la promoción en medios de comunicación no debe ser un obstáculo para la difusión de esta actividad creando expectativa en el público. Para esto se recomienda implementar intensas acciones de *Free Press* en diferentes medios de comunicación como televisión, radio, prensa escrita y redes sociales, mediante diferentes artículos técnicos y científicos que promuevan desde ya la práctica de deportes como estímulo físico y psicológico a las personas con discapacidad.

También se puede promover entrevistas a los entrenadores capacitados con el fin de anunciar que el país está listo, a través de una academia especializada, a recibir a deportistas especiales para emprender en una nueva línea de deporte que dará grandes satisfacciones personales a sus cultores, así como a la Academia que lo acoge y a las entidades que los auspician.

Es preciso, con el fin de mejorar procedimientos y calidad, realizar evaluaciones periódicas de la nueva implementación en el Club, para determinar factores de éxito así como problemas a solventar para dar una mejor atención a los usuarios de este nuevo servicio.



## BIBLIOGRAFÍA

1. ZAMORA, Ángel. Danzas del mundo. Madrid: Editorial CCS, 1995. p. 7
  2. Clasificación Internacional del Funcionamiento, de la Discapacidad y de la Salud. OMS, OPS.
  3. OMS. La Clasificación Internacional del Funcionamiento, de las Discapacidades y de la Salud de la Organización Mundial de la Salud
  4. Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades. Año 10, N° 20 Segundo semestre de 2008 “La discapacidad dentro del enfoque de capacidades y funcionamientos de Amartya Sen”
  5. Constitución de la República del Ecuador. Montecristi 2008
  6. Ley de Cultura Física Deportes y Recreación
  7. SWEET DANCE. XIRIVELLA – VALENCIA
  8. <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf> 2010
  9. Ley Orgánica de Discapacidades. Suplemento -- Registro Oficial N° 796 -- Martes 25 de septiembre del 2012. Ecuador
  10. Reglamento General a la Ley de Discapacidades. Registro Oficial - Segundo Suplemento – No. 145 de martes 17 de diciembre 2013.
  11. [http://www.discapacidadesecuador.org/portal/index.php?option=com\\_contact&catid=12&Itemid=50](http://www.discapacidadesecuador.org/portal/index.php?option=com_contact&catid=12&Itemid=50)
  12. <http://www.fenedif.org/index.php/proyectos>
  13. <http://www.fenasec.org/>
  14. <http://www.fenceec.org/>
  15. <http://www.fepapdem.org/>
  16. Technique of Latin dancing. IDTA standard text.
  17. Technique of Latin Dancing Supplement: Technique for the British Dance Council's Appendix 1. (Latin) Figures.
  18. Secretaria de Inclusión Social del Municipio de Quito “Estudio de Discapacidades” Mercedes Games 2013.
  19. International Paralympic Committee | IPC <http://www.paralympic.org/wheelchair-dance-sport/about>
  20. Organismo Internacional de Regulación Control y Promoción del Baile Deportivo <http://www.worlddancesport.org/> World Dance Sport Federation.
- Acuerdos y noticias con la IPC
21. [http://www.worlddancesport.org/News/WDSF/IPC\\_Wheelchair\\_DanceSport-1245](http://www.worlddancesport.org/News/WDSF/IPC_Wheelchair_DanceSport-1245)
  22. [http://www.worlddancesport.org/News/WDSF/Wheelchair\\_DanceSport\\_Competition-1366](http://www.worlddancesport.org/News/WDSF/Wheelchair_DanceSport_Competition-1366)

# ANEXOS

**ENCUESTA DE VIABILIDAD DEL PROYECTO WHEEL CHAIR DANCING (BAILE DEPORTIVO EN SILLA DE RUEDAS) EN QUITO**

[https://docs.google.com/forms/d/1uY6YEhv4n\\_bV1uDQKD1CXg3C96lsKRoz86c-wlpZ8QY/viewform](https://docs.google.com/forms/d/1uY6YEhv4n_bV1uDQKD1CXg3C96lsKRoz86c-wlpZ8QY/viewform)

Me encuentro realizando un estudio académico de factibilidad para la implementación de un nuevo estilo de baile llamado “WHEELCHAIR DANCING” dentro de la academia de alto rendimiento “Smirnov”, reconocida tanto nacional como internacionalmente y ubicada en la zona centro-norte de Quito. Me interesa conocer su opinión respecto de esta propuesta y las expectativas que pueden generarse alrededor de ella. Para ello le solicito llenar el cuestionario que sigue de la manera más honesta posible. GRACIAS ANTICIPADAS!

**1. Género**

Masculino

Femenino

**2. Estado Civil**

Soltero/a

Casado/a

Divorciado/a

Otra:

**3. Edad**

16-57

**4. Asiste usted a terapia o rehabilitación periódica?**

Sí

No

**5. En caso de ser afirmativa la respuesta, qué tipo de terapia o rehabilitación recibe?**

Rehabilitación terapéutica

Apoyo psicológico

Terapia ocupacional

Otra:

**6. Dónde recibe los tratamientos necesarios para su discapacidad?**

Centros médicos especializados

Gimnasio

En casa

**7. En términos generales, cuánto invierte mensualmente la familia en terapias/asistencia/atención especial para la persona con discapacidad en el hogar?**

Menos de 50 dólares

De 50 a 100 dólares

De 100 a 300 dólares

De 300 a 500 dólares

De 500 a 1000 dólares

Más de 1000 dólares

**8. Asiste a algún centro de estudios regular?**

Si

No

**9. En caso de haber respondido que sí, de qué tipo es el centro de estudios?**

Educación básica

Bachillerato

Formación técnica

Universitaria

Centro de atención especializada

Otra:

**10. Quién es la persona que maneja la economía familiar?**

Solo padre de la familia

Solo madre de la familia

Padre y madre de la familia

Otra:

**11. Qué influye para la decisión del lugar de tratamiento terapéutico?  
(Seleccione 3)**

Que sea reconocido en el medio

La cercanía al hogar

La atención profesional

Precio de inscripción y mensualidades

Disponibilidad de tiempo

**12. En algún momento ha sentido interés por integrarse en actividades deportivas no tradicionales?**

Si

No

**13. En algún momento ha sentido interés por integrarse en actividades artísticas?**

Si

No

**14. Que factor determina su interés por participar en actividades deportivas?  
(Seleccione 3)**

La existencia de un centro que cumpla estas expectativas

La distancia y facilidades para los traslados frecuentes

El costo de mantención como alumno en centro específico

El superar el miedo al fracaso

El sentirse aceptado y motivado

**15. Seleccione la alternativa que más se acerca a su percepción del Baile**

Me disgusta

Me gusta poco

Me es indiferente

Me gusta mucho

Me encanta

**16. Seleccione la alternativa que más se acerca a su percepción del Deporte**

Me disgusta

Me gusta poco

Me es indiferente

Me gusta mucho

Me encanta

**17. Alguna vez escucho sobre el "Baile deportivo"?**

Si

No

**18. De ser afirmativa su respuesta, que le gusta del baile deportivo?**

Que es un deporte

Que es artístico

Que es una forma de terapia

Por las competencias

Por los viajes

**19. Se imagina usted practicando esta actividad?**

Si

No

**20. Ha escuchado usted sobre el "Wheelchair Dancing" (Baile Deportivo sobre Silla de Ruedas)**

Si

No

**21. Que expectativa le genera el concepto de "Wheelchair Dancing" para usted**

Ninguna

Curiosidad

Reto

Me siento capaz de hacerlo

**22. Que lo motivaría a participar en un programa de "Wheelchair Dancing"**

El reto de nuevas actividades

Contar con una actividad que combine terapia, deporte y arte

Ocupar mi tiempo de mejor manera

Conocer otros bailarines de "Wheelchair Dancing"

Participar en competencias y viajes

**23. Estaría interesado en participar en esta innovadora actividad dentro del país**

Si

No

**24. Qué le haría decidirse a participar en un programa de Wheelchair dancing?**

Autorización de los padres

Los horarios de entrenamiento

Facilidades de movilización

Costos de participación y financiamiento

Saber que hay entrenadores capacitados

Otra:

**25. Para participar en un programa de esta naturaleza, usted estaría dispuesto a invertir mensualmente**

20 dólares

40 dólares

60 dólares

Hasta 100 dólares

Otra:

**26. Desearía recibir información regular sobre el "Wheelchair Dancing"**

Si

No