



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO EN  
LOS GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PIURA Y SU  
IMPACTO EN LOS RESULTADOS DE GESTIÓN  
EN EL AÑO 2016.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL  
DE CONTADOR PÚBLICO.**

**AUTOR**

**BACH. LUIS ENRIQUE REQUENA PIEDRA**

**ASESORA**

**MGTR. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA**

**PIURA – PERÚ**

**2017**

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS**

Mgr. Donald Errol Savitzky Mendoza  
**Presidente**

Mgr. Jannyna Reto Gómez  
**Secretaria**

Dr. Víctor Manuel Landa Machero  
**Miembro**

Mgr. María Fany Martínez Ordinola  
**Asesora**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por acompañarme todos los días.

A mi familia, por ser la parte más importante de mi carrera.

A todos mis amigos, compañeros y maestros de la ULADECH, que formaron parte de esta aventura y siempre se quedarán en mis recuerdos.

## **DEDICATORIA**

Con todo mi cariño y mi amor para las personas que hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

A mi padre y hermanos.

## **RESUMEN**

La investigación tuvo como objetivo general: Determinar los mecanismos de control interno en los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016. La investigación se ha desarrollado usando metodología de diseño no experimental, transeccional, descriptivo, bibliográfico y documental. Se aplicó la técnica de la encuesta a través de un cuestionario como instrumento de recolección de datos, el mismo que fue previamente estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado a los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las empresas en estudio, obteniéndose como principales resultados: La mayoría de los dueños de los gimnasios son mayores de 40 años y son de sexo masculino. En los gimnasios de Piura sí tienen conocimiento del control interno; pero no lo ponen en práctica y reconocen que al hacerlo les traería mejoras para su empresa. De igual forma si han ocurrido accidentes en alguna de sus salas, y que el personal que ahí laboran en su gran parte no están capacitados para reaccionar frente a un accidente; en algunos casos por no realizar mantenimiento periódico y preventivo a las máquinas del gimnasio. Así mismo en gran proporción los entrenadores o coaches no son personas capacitadas y entrenadas para trabajar en las diferentes salas de un gimnasio. Y en su totalidad consideraron que el control interno estimula las buenas prácticas en el entorno laboral y que si consideran que el control interno garantiza el logro de objetivos empresariales aunque no lo practiquen.

**Palabras Clave:** Control interno, gimnasios.

## **ABSTRACT**

The research had as general objective: To determine the mechanisms of internal control in the gyms of the city of Piura and its impact on the results of management in the year 2016. The research has been developed using non-experimental, transectional, descriptive, Bibliographic and documentary. The survey technique was applied through a questionnaire as a data collection instrument, which was previously structured with questions related to the research, applied to the owners, managers and / or legal representatives of the companies under study, obtaining as main results: The majority of the owners of the gyms are over 40 years and are male. In the gyms of Piura they do have knowledge of internal control; but do not put it into practice and recognize that doing so would bring improvements for your company. Likewise if accidents have occurred in any of its rooms, and that the personnel who work there for the most part are not able to react in the face of an accident; in some cases for not performing periodic and preventive maintenance to gym machines. Likewise to a great extent, coaches or coaches are not trained and trained to work in the different rooms of a gym. And in their totality they considered that the internal control stimulates the good practices in the work environment and that if they consider that the internal control guarantees the achievement of business objectives although they do not practice it.

Palabras Clave: Internal control, gyms.

## Contenido

	<b>Pág</b>
1. Título de la tesis.....	i
2. Hoja de firma del jurado.....	ii
3. Hoja de agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
4. Resumen.....	v
Abstract.....	vi
5. Contenido.....	vii
6. Índice de tablas, gráficos.....	ix
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura.....	5
III. Hipótesis.....	38
IV. Metodología.....	38
4.1 Diseño de la investigación.....	38
4.2 Población y muestra.....	29
4.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	40
4.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	41
4.5 Matriz de consistencia.....	44
4.6 Plan de análisis.....	45
4.7 Principios éticos.....	45
V. Resultados.....	47
5.1 Resultados	
5.1.1 Respecto al objetivo específico 1.....	47
5.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	56
5.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	73
5.1.4 Respecto al objetivo específico 4.....	91
<b>5.2 Análisis de resultados</b>	
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	98
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	99
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	101
5.2.4 Respecto al objetivo específico 4.....	107

	<b>Pág.</b>
<b>VI. CONCLUSIONES.</b>	
6.1 Respecto al objetivo específico 1.....	109
6.2 Respecto al objetivo específico 2.....	110
6.3 Respecto al objetivo específico 3.....	111
6.4 Respecto al objetivo específico 4 .....	112
<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS</b>	
Referencias bibliográficas.....	114
Anexos.....	117



## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1.....	47
Tabla 2.....	48
Tabla 3.....	49
Tabla 4.....	50
Tabla 5.....	51
Tabla 6.....	52
Tabla 7.....	53
Tabla 8.....	54
Tabla 9.....	55
Tabla 10.....	56
Tabla 11.....	57
Tabla 12.....	58
Tabla 13.....	59
Tabla 14.....	60
Tabla 15.....	61
Tabla 16.....	62
Tabla 17.....	63
Tabla 18.....	64
Tabla 19.....	65
Tabla 20.....	66
Tabla 21.....	67
Tabla 22.....	68
Tabla 23.....	69
Tabla 24.....	70
Tabla 25.....	71
Tabla 26.....	72
Tabla 27.....	73
Tabla 28.....	74
Tabla 29.....	75
Tabla 30.....	76
Tabla 31.....	77
Tabla 32.....	78
Tabla 33.....	79
Tabla 34.....	80
Tabla 35.....	81
Tabla 36.....	82
Tabla 37.....	83
Tabla 38.....	84
Tabla 39.....	85
Tabla 40.....	86
Tabla 41.....	87
Tabla 42.....	88

Tabla 43.....	89
Tabla 44.....	90
Tabla 45.....	91
Tabla 46.....	92
Tabla 47.....	93
Tabla 48.....	94
Tabla 49.....	95
Tabla 50.....	96
Tabla 51.....	97

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1.....	47
Gráfico 2.....	48
Gráfico 3.....	49
Gráfico 4.....	50
Gráfico 5.....	51
Gráfico 6.....	52
Gráfico 7.....	53
Gráfico 8.....	54
Gráfico 9.....	55
Gráfico 10.....	56
Gráfico 11.....	57
Gráfico 12.....	58
Gráfico 13.....	59
Gráfico 14.....	60
Gráfico 15.....	61
Gráfico 16.....	62
Gráfico 17.....	63
Gráfico 18.....	64
Gráfico 19.....	65
Gráfico 20.....	66
Gráfico 21.....	67
Gráfico 22.....	68
Gráfico 23.....	69
Gráfico 24.....	70
Gráfico 25.....	71
Gráfico 26.....	72
Gráfico 27.....	73
Gráfico 28.....	74
Gráfico 29.....	75
Gráfico 30.....	76
Gráfico 31.....	77
Gráfico 32.....	78
Gráfico 33.....	79
Gráfico 34.....	80
Gráfico 35.....	81
Gráfico 36.....	82
Gráfico 37.....	83
Gráfico 38.....	84
Gráfico 39.....	85
Gráfico 40.....	86
Gráfico 41.....	87
Gráfico 42.....	88
Gráfico 43.....	89

	Pág.
Gráfico 44.....	90
Gráfico 45.....	91
Gráfico 46.....	92
Gráfico 47.....	93
Gráfico 48.....	94
Gráfico 49.....	95
Gráfico 50.....	96
Gráfico 51.....	97

## I. INTRODUCCIÓN

Un gimnasio representa una buena opción de negocio, pero para hacer realidad este potencial, se tienen que enfrentar muchas dificultades, que si no se superan, pueden poner en riesgo el proyecto. Más allá de las etapas iniciales de planeación, desarrollo del concepto, estudio de mercado, diseño de espacios y equipamiento, la fase que representa más dificultades y que requiere asesoría especializada difícil de conseguir es la operación. Debe entenderse por operación el manejo global del establecimiento, incluyendo la administración, el servicio al cliente y la dirección de los recursos humanos. En algunos lugares se le llama operación solamente a las áreas de proveedores, mantenimiento, limpieza, vigilancia, valet parking y toallas. A continuación se enuncian algunos de los problemas más frecuentes en la mayoría de los gimnasios. Todos estos problemas afectan directamente el servicio al cliente y por lo tanto tienen que ver con el éxito o el fracaso a mediano y largo plazo.

**Carencia de un perfil de servicio del personal.-** Los criterios que se utilizan con más frecuencia para la selección del personal son: conocimientos, experiencia, grado de estudios y referencias personales, pero en pocas ocasiones se evalúa el perfil de servicio de los entrevistados. Esta cualidad es fundamental en una empresa que brinda servicio. Los empleados con un buen perfil de servicio disfrutan su trabajo, mantienen un alto nivel de motivación y requieren menos supervisión. Desafortunadamente los empleados de este tipo son escasos y se cotizan con un sueldo más alto. En ocasiones las restricciones del presupuesto hacen que se contrate a personas que están disponibles pero que no son las idóneas.

**Sobresaturación de la capacidad de las áreas.-** Existe una proporción del número de usuarios que se pueden inscribir, de acuerdo a la capacidad instalada: número de caminadoras y elípticas, estaciones de peso integrado, regaderas, cajones de estacionamiento, cupo en salones así como también número de instructores. Esto demerita la calidad del servicio al provocar inconvenientes e incomodidades como listas de espera en aparatos, poca atención de los instructores y congestionamientos en vestidores y salones de clases.

**Imagen y profesionalismo del personal.-** Es necesario cuidar mucho la presentación de los empleados ya que representan la imagen de la empresa. Todavía se dan casos de empleados que no cuidan su higiene personal, en especial algunos instructores. La puntualidad también es factor importante en el cuidado de la imagen de la empresa: apertura y cierre de las instalaciones, las clases deben iniciar y terminar a tiempo para no retrasar las demás.

**Mal trato al empleado.-** Esto puede sonar muy trágico, pero aunque hay empleados que sí se merecen un trato sin contemplaciones, no todas las personas son así. Sin embargo, todavía existen muchos “jefes” que pretenden ejercer un liderazgo de mano dura. Estos personajes no han escuchado la frase de: “**trata a tus empleados como quieras que ellos traten a tus clientes**”, la cual cada vez toma más vigencia en el ramo de los servicios. **Autor:** Hernández (2010).

Por lo anteriormente explicado la investigación se formula a través del siguiente **Enunciado:** ¿Cuáles son los mecanismos de control interno en los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016? Y para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente **Objetivo general:** Determinar los

mecanismos de control interno en los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016. Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes **Objetivos específicos:**

1. Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales de los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.
2. Determinar las principales características de los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.
3. Determinar los mecanismos de control interno en los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.
4. Determinar el impacto de los mecanismos de control interno en los resultados de gestión de los gimnasios de la ciudad de Piura en el año 2016.

Finalmente la investigación se justifica: **Desde el punto de vista teórico:**

**Autor: Criollo (2012)** manifiesta que en la investigación hay una justificación teórica cuando el propósito del estudio es generar reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente, confrontar una teoría, contrastar resultados o hacer epistemología del conocimiento existente.

Un trabajo investigativo tiene justificación teórica cuando se cuestiona una teoría administrativa o económica, es decir los principios que soportan su proceso de implantación. Cuando en una investigación se busca mostrar la solución de un

modelo, está haciéndose una justificación teórica, o cuando en una investigación se propone nuevos paradigmas (ejemplos, modelos, ejemplares).

Cuando se hace una reflexión epistemológica, se tiene una justificación eminentemente teórica, aunque el implementarla se vuelve práctica, ya que, como afirma López Cerezo, toda investigación en alguna medida tienen la doble implicación teórica y práctica. La justificación teórica es la base de los programas de doctorado y de algunos programas de maestría donde se tiene por objetivo la reflexión académica.

**Desde el punto de vista práctico:**

La justificación práctica del problema expone las razones acerca de la utilidad y aplicabilidad de los resultados del estudio y de la importancia objetiva de analizar los hechos que los constituyen y de la posibilidad de llegar a conclusiones lógicas de su solución y cuando su desarrollo ayuda a resolver un problema o proponer estrategias que cuando se aplican contribuyen a resolverlo.

**Desde el punto de vista metodológico:**

Desde luego que la investigación del problema tiene una justificación metodológica, en plantear que existe un nuevo método o una nueva estrategia para generar conocimiento válido y confiable y por lo tanto para investigar y observar durante un proceso que implica varias fases.



### **Desde el punto de vista académico:**

Porque permitirá que los estudiantes obtengan una base de datos para desarrollar trabajos de investigación relacionados al control interno de los gimnasios, así como fuente de consulta para público en general.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes.**

#### **2.1.1. Internacionales**

**La Iguana TV (2016)** en su artículo: *“Le cayeron con todo a 31 gimnasios y centros de estética en Zulia por evasión de impuestos: cerrados”* manifestó que Durante un operativo de fiscalización, la Gerencia de Tributos Internos Región Zuliana del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (Seniat) efectuó la clausura temporal de 31 empresas, entre centros de estética y gimnasios, por incumplimiento en los deberes relacionados con el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Las empresas, ubicadas en los municipios Maracaibo, Cabimas, Lagunillas, Machiques de Perijá y Colón, tuvieron sanciones por más de 637 mil Bolívares, luego de la revisión de los libros especiales de compras y ventas por parte de los funcionarios.

El Código Orgánico Tributario (COT), establece las sanciones para los casos de infracciones relacionadas con el IVA, en su Artículo 102, y como medida accesoria es aplicada la clausura administrativa del establecimiento, local u oficina por 5 días (120 horas), y 10 días (240 horas), en caso de reincidencia.

**Diario El Universo (2015)** en su artículo de Portada: *“Facturas de gimnasios se podrán deducir del Impuesto a la Renta”*, comunicó que: El Servicio de Rentas Internas (SRI) informó este lunes que todo tipo de actividades deportivas y la compra de implementos de deporte y servicios que se relacionen con actividad física podrán deducirse del Impuesto a la Renta (IR).

Por ejemplo: facturas de inscripción a gimnasios, contratación de entrenadores, compra de pelotas, bicicletas, entre otros, incluso facturas por competencias deportivas se considerarán como "gastos deducibles de salud, al momento de realizar la declaración y pago del IR".

"La deducción de gastos deportivos por concepto de salud promueve la emisión de comprobantes de venta y el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los comercializadores y empresas que se especializan en actividades deportivas; así también, motiva a la ciudadanía para mantener buena salud y condición física", señaló un comunicado del organismo tributario.

En la declaración del IR, que debe hacerse por Internet, se registran los ingresos que percibió el contribuyente por el ejercicio fiscal del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.

Para el 2015, según el SRI, la deducción de gastos de salud asciende a \$ 14.040; mientras que para los gastos de vivienda, alimentación, vestimenta y educación las deducciones no podrán exceder los \$ 3.510. (I)

**Navarcorena (2011)** bajo el título: “La DGA detecta irregularidades en el 15% de gimnasios”, manifestó que la Inspección ha realizado la primera campaña de control y ya tramita sanciones. Inspección de Consumo está tramitando varias sanciones contra gimnasios de la ciudad por no entregar a los usuarios un documento con las condiciones de prestación del servicio, por cláusulas abusivas, la no exhibición de los precios o la imposibilidad de finalizar la relación contractual. Este es el resultado de la primera campaña inspectora que la Dirección General de Consumo realizó durante el primer semestre de este año al sector, cuyo resultado global ha sido muy positivo, ya que el cumplimiento general supera el 85%. Y eso que, por ejemplo, solo el 60% cumple con la entrega del documento contractual.

El director general de Consumo, Sergio Larraga, admitió ayer que el número de reclamaciones recibidas en los tres servicios provinciales está aumentando. Hasta el punto de que en el 2010, copaban ya una cuarta parte del epígrafe *servicios de ocio y esparcimiento*. Un aumento que llevó a iniciar la campaña inspectora.

Larraga participó ayer en el Aula de Consumo en el que, bajo el título *El culto al cuerpo*, participaron el técnico superior de Ciclo Indoor de la Federación Española de Aeróbic Francisco Jiménez de la Rosa y la doctora especialista en estética Pilar Bermejo. La jornada se celebró en el edificio del Salud, y el interés despertado fue tal que el salón de actos se quedó pequeño.

"La sociedad de consumo experimenta cambios continuos en cuanto a sus hábitos. Y cada vez es más frecuente esa tendencia al culto al cuerpo que va unida, en ocasiones, a una mejor calidad de vida. En este sentido, los gimnasios y centros deportivos ofrecen una serie de servicios encaminados a satisfacer esa demanda. Y el

número de consultas y quejas atendidas en nuestras oficinas referidas a esa actividad están creciendo", afirmó el director general.

**CONCLUSIONES** De los 94 establecimientos visitados (70 de ellos en Zaragoza), el 80,85% muestra públicamente los precios; en el 82% de los casos se puede identificar la empresa que gestionaba el servicio; alrededor del 90% entrega los justificantes de pago con conceptos como la fecha o el precio con desgloses; y superan el 90% los que cumplen las condiciones de veracidad publicitaria.

Pero, precisamente es en el apartado de condiciones donde los gimnasios tienen la asignatura pendiente. "Un 40% no cumple con la obligación de entregar al usuario las condiciones", admite el director, aunque no se descarta que el porcentaje sea mayor, ya que si no se interponen denuncias por esta mala práctica es muy difícil de comprobarlo.

Respecto a las cláusulas abusivas, Inspección ha estudiado las que se refieren a la modificación unilateral del contrato, sin la previa comunicación al usuario, y a la posibilidad de que éste pueda dar por finalizada la relación mantenida.

**Salud.com.ar (2014)** bajo el título: "Conocé los riesgos de ir a un gimnasio sin habilitación" en su publicación comentó que Generalmente, a la hora de buscar un gimnasio se tienen en cuenta dos factores: cercanía y precio. Sin embargo, el local podría no estar habilitado por incumplir con las normas requeridas por la normativa vigente. Ante esto, el Gobierno provincial realiza inspecciones y difundió los resultados. ¿Qué condiciones debe cumplir un gimnasio para funcionar Cercanía,

buen equipamiento, horario conveniente y buen precio. Éstos son los principales factores que busca la mayoría de mendocinos que quieren ingresar a un gimnasio para comenzar una rutina de ejercicios. Sin embargo, pocos saben si el local cuenta con las medidas de higiene, seguridad y seguro necesarios para garantizar la integridad física de las personas que concurren habitualmente. Por eso, **el Gobierno provincial realiza inspecciones para verificar los registros.**

A través del **Ministerio de Deportes**, la provincia intenta regularizar la situación de alrededor del 70% de los gimnasios que están actualmente en funcionamiento, medida que el Gobierno considera clave para resguardar a los mendocinos que asisten habitualmente a estos lugares. Mediante el área de Control y Fiscalización de Gimnasios, el Gobierno -además de resguardar a los deportistas- busca concientizar a los propietarios de los establecimientos.

Desde fines del año pasado y hasta febrero de 2014, se realizó en la provincia la reinscripción de gimnasios y, durante el proceso, se relevó información de unos 400 establecimientos de los cuales **100 fueron emplazados por el Ministerio de Deportes por no cumplir con los requisitos necesarios.** En el caso de que estos sitios no se adapten a las condiciones exigidas por la normativa vigente, serán sancionados con multas, apercibimientos o, incluso, clausuras.

**Requisitos para funcionar** De acuerdo con la **Ley del Deporte** que, entre otras cosas, regula las condiciones de los gimnasios, los propietarios deben exhibir seguro de responsabilidad civil, títulos habilitantes y certificados psicofísicos de los profesores, habilitación municipal, matriculación y fotocopia de AFIP, entre otros

requisitos. Si no se cumple con estas condiciones, cuentan con un plazo de 10 días para regularizar la situación.

Para funcionar, los gimnasios también deben cumplir con otro requisito que, sin embargo, pocos cumplen: **pedir certificado médico a las personas que concurren a hacer ejercicio**. En este punto, hay complicidad entre los responsables de los establecimientos y sus clientes, ya que para muchos resulta engorroso hacer un chequeo médico general y, en el mejor de los casos, concurren a un médico amigo que les facilita la constancia solicitada.

Más allá de la exigencia legal, es importante tomar conciencia acerca de la importancia de realizar un chequeo médico antes de comenzar con una rutina de ejercicios en un gimnasio, especialmente en verano, donde las altas temperaturas y la deshidratación pueden perjudicar al organismo.

**Benelbas (2008)** bajo el título *“Alcances de la Responsabilidad de Gimnasios”*, manifestó en sus conclusiones que Una de las problemáticas que más afecta la vida cotidiana de los gimnasios en Buenos Aires radica en la obligatoriedad de solicitar el apto médico a sus socios. Conozca qué responsabilidades le competen frente al incumplimiento de dicho requerimiento, según los diferentes escenarios.

La normativa N° 139, vigente en la Ciudad de Buenos Aires (Argentina), establece la obligación para todo gimnasio de exigir a sus usuarios un certificado de aptitud física, extendido por un profesional médico con título y matrícula habilitada. Dicho certificado tendrá una validez de un año a partir de la fecha de su otorgamiento. En él deberá constar el tipo de actividad física que podrá realizar la persona, según el

criterio del profesional y en virtud de los exámenes que éste consideró convenientes realizar.

Por otra parte, los gimnasios tendrán que mantener en archivo permanente los certificados de aptitud física de sus socios, además de controlar y de exigir su renovación, no permitiendo la práctica de actividades físicas a aquellas personas que no posean el certificado vigente.

Sin embargo, son públicas y notorias las serias dificultades que generalmente afrontan los gimnasios para lograr que sus miembros cumplan con la entrega de dicho certificado médico. De hecho, el porcentaje de certificados recibidos por los gimnasios resulta ínfimo frente al total de usuarios activos.

Esta situación no sorprende, si se tienen en cuenta estudios recientes, con base en relevamientos privados y oficiales -financiados por la Organización de las Naciones Unidas- que demuestran que un número mayoritario de la población no concurre a consultas médicas ya no como método de control o prevención sino, incluso, cuando existen dolencias o problemas físicos manifiestos.

En la práctica cotidiana, los gimnasios muchas veces consienten el incumplimiento de sus clientes, ya sea para evitar una situación incómoda al negarles su ingreso o por la confianza que el trato diario ha generado. Lo cierto es que con frecuencia se permite la práctica deportiva a personas que no han presentado sus aptos médicos, y esto puede traer serias consecuencias al gimnasio.

**Las consecuencias:** En primer lugar, es claro que un gimnasio en dichas circunstancias se encuentra ante un evidente incumplimiento de la normativa vigente

en la Ciudad de Buenos Aires. En consecuencia, una eventual inspección que constate la presencia de uno o de varios usuarios sin sus respectivos certificados médicos, motivará un sumario administrativo que podrá significar para el gimnasio una multa económica y/o la clausura del mismo, según el caso.

Pero la situación más preocupante se desencadena cuando un socio que no presentó su apto médico sufre un accidente en el gimnasio. En el peor escenario, supongamos que un cliente fallece por muerte súbita o por un paro cardiorrespiratorio durante una clase. ¿Es responsable de esa muerte el gimnasio por el solo hecho de no haberle exigido a ese socio el certificado médico?

**Hernández (2007)** bajo el título “*Problemas comunes en los Gimnasios*”, manifestó que algunos de los problemas más frecuentes en la mayoría de los gimnasios que existen actualmente en México afectan directamente el servicio al cliente y por lo tanto tienen que ver con el éxito o el fracaso a mediano y largo plazo.

**Carencia de un perfil de servicio del personal.-** Los criterios que se utilizan con más frecuencia para la selección del personal son: conocimientos, experiencia, grado de estudios y referencias personales, pero en pocas ocasiones se evalúa el perfil de servicio de los entrevistados. Esta cualidad es fundamental en una empresa que brinda servicio.

Los empleados con un buen perfil de servicio disfrutan su trabajo, mantienen un alto nivel de motivación y requieren menos supervisión. Desafortunadamente los



empleados de este tipo son escasos y se cotizan con un sueldo más alto. En ocasiones las restricciones del presupuesto hacen que se contrate a personas que están disponibles pero que no son las idóneas. Con una preparación adecuada y un poco de experiencia, es posible darse cuenta en 5 minutos de entrevista, del perfil y del potencial de servicio de un prospecto para trabajar en un gimnasio.

**Trucco (2009)** en su artículo bajo el título *“Por qué mantener el gimnasio limpio”*

La limpieza e higiene de las distintas áreas críticas de un gimnasio tienen una incidencia directa sobre la percepción de calidad del socio respecto al servicio y son factores determinantes en la retención del mismo. Al igual que otros aspectos de las instalaciones de un gimnasio como el estado de sus equipamientos, pisos, pintura de paredes, iluminación la higiene del lugar comunica un mensaje muy importante hacia los clientes e incide mucho en la percepción de calidad que estos construyen acerca de los servicios que consumen.

Al respecto María Villalba, del gimnasio Open Park de San Justo, es contundente y clara: “Todo lo invertido en infraestructura seguramente se derrumbaría si no pusiéramos el énfasis necesario en la limpieza”. En la misma línea, Carlos Loffreda, del Instituto Potencia de Capital Federal, destaca Por Solana Trucco (\*) que “la limpieza hace a la imagen del club y habla del respeto que tenemos hacia alumnos y profesores”. Los empresarios consultados por Mercado Fitness coinciden en que la falta de higiene es una de las principales razones de abandono del socio.

De hecho, más del 90 por ciento considera a esta variable tan fundamental para su negocio como la amplitud de horarios, la disponibilidad de equipamientos y la buena pre disposición de los profesores para atender a los clientes del gimnasio.

Edgardo Azzarita, coordinador general de SMG Sports, el gimnasio que el grupo Swiss Medical tiene en el Shopping Paseo Alcorta en Capital Federal, asegura haber “recibido muchos socios que vinieron de otros gimnasios al nuestro, al enterarse de que contamos con personal de limpieza durante todo el día en las salas”.

Mantenimiento diario Sucede que los gimnasios soportan un alto tránsito de personas durante todo el día, en sus diferentes sectores. En consecuencia, las tareas de mantenimiento diario y limpieza deben estar muy bien planificadas a fin de alcanzar y de conservar un estándar de calidad en el servicio que satisfaga a sus clientes.

Según Sol Chmielewski, responsable de marketing de Amclean, especialista en sistemas de higiene, “en un gimnasio hay cuatro áreas clave de limpieza: las máquinas, los pisos, los baños y los espejos”. En su opinión, “mantener los ambientes desinfectados es clave para eliminar malos olores que incomodan a los clientes, o sea que una buena desinfección incide en la retención de los mismos”.

Áreas críticas La higiene de los vestuarios -sobre todo los de damas- es crítica, según los empresarios consultados. Ocurre que esta zona del gimnasio suele ser el primer lugar que el socio visita cuando llega y el último que utiliza al retirarse. El vestuario es un área de mucha humedad y una ventilación deficiente puede causar la

propagación de virus o enfermedades. Al respecto, Carlos Gimeno, de Los Soles Internacional, empresa de limpieza

El porcentaje del presupuesto que destinan los gimnasios a la limpieza es bastante variable. El 46 por ciento invierte hasta 5 por ciento de su presupuesto para ello; 26 por ciento destina hasta 10 por ciento a la limpieza; y 7 por ciento dice que gasta hasta 15 por ciento de su presupuesto en este punto. El 21 por ciento restante no sabe cuál es el monto exacto que le insume esta variable integral y mantenimiento de grandes superficies industriales y comerciales, dice: “Tanto los vestuarios como las diferentes salas del gimnasio son focos de contagio y contaminación”.

Las áreas más críticas son aquellas donde más se transpira: zona de equipos cardiovasculares, salón de aeróbicos y sala de indoor cycling. Todos estos lugares requieren de un constante mantenimiento, en materia de higiene, y lo mismo ocurre con los diferentes elementos y accesorios que se emplean en las clases grupales: colchonetas, discos, barras, bicicletas, etc. Asimismo es recomendable sugerir a los socios que traigan siempre su toalla.

### **2.1.2 Nacionales**

**Costa (2016)** bajo el título “*Solo dos de cada 100 peruanos van al gimnasio*” expresó que Somos los más sedentarios de América Latina. Según cifras que manejan los operadores locales, el mercado peruano de gimnasios tiene una penetración de solo 2%, una de las más bajas de Latinoamérica.

Esta cifra es bastante floja frente al 9% que registran países como Colombia, Chile y Argentina, y es hasta fofa si la comparamos con el 13% del ejercitado Brasil y el 15% de países del Primer Mundo.

En cristiano, apenas dos de cada 100 peruanos acuden regularmente a un gimnasio (de barrio o de cadena). Incluso si miramos solo el mercado de Lima –donde se concentra la mayor cantidad de la oferta de locales para hacer ejercicio– igual quedamos como los más holgazanes: solo llegamos a un 6%.

Roberto Estrada Grueso, gerente general en el Perú de la cadena colombiana Bodytech –tienen un gimnasio en el centro comercial El Polo, ve esta cifra con optimismo y como un reto. “Aún hay un gran mercado de gente que no asiste a ningún gimnasio y es labor de los operadores encontrar la manera de agregar valor a nuestras ofertas para atraerlos”, opina.

Luis Alberto Roy Gagliuffi, presidente ejecutivo del gimnasio Personal Training, considera: “La penetración aún es baja porque la mayoría de los peruanos no está del todo concientizado sobre la necesidad de incluir los ejercicios como parte de su rutina diaria”.

Entre los beneficios del ejercicio constante que aún no llegamos a valorar, Roy lista el prevenir enfermedades, evitar el estrés y las tensiones, mejorar el ánimo y la postura, descansar mejor en la noche, mejorar nuestras relaciones personales y sociales, disminuir el ausentismo laboral, tener un mejor rendimiento físico y mental, por mencionar solo algunos.

**COSTA (2011)** En su artículo “*Ahora se va al Gimnasio Todo el Año*” del diario El Comercio manifestó que En el negocio de los gimnasios, en todo el mundo, se dice que lo más fácil es hacer que una persona compre una membresía, pero lo difícil es lograr mantenerla como socio. En un país como el nuestro, donde se calcula que solo dos de cada 100 personas están inscritas en uno, todo es difícil.

“La penetración en nuestro rubro es muy baja aún, pero en los 14 años que llevamos en el mercado ha ido subiendo. La oferta también ha crecido fuertemente, al punto que hace unos años había más oferta que demanda; y hay algunos distritos, como Santiago de Surco, en los que todavía sucede eso”, comenta Jaime Yzaga, ex gloria del tenis peruano y gerente general de la cadena Sportlife.

Si miramos solo Lima, la penetración llega a un 5,5% y, según Gold’s Gym, podría subir a un 6% para el cierre del 2012. “Sin embargo, un cambio positivo que estamos viendo en la capital es que las diferencias entre nuestras ventas en lo que se consideraba como temporada alta y el resto del año se han reducido al mínimo, al punto que ni las notamos”, señala José Antonio de Rivero, gerente general de Gold’s Gym.

Efectivamente, hasta el año pasado, un 60% de las ventas de la cadena de gimnasios correspondía a los meses entre agosto y enero, en los que muchos se desesperan por llegar más delgados al verano. “Vemos que cada vez hay más socios permanentes que contratan membresías más largas en los meses de temporada baja, de modo que

esa estacionalidad ya casi ha desaparecido y las ventas se distribuyen en partes iguales entre las dos mitades del año”, cuenta.

Aclara, sin embargo, que si se mira el número de socios y no los volúmenes de venta, aún se nota la diferencia. “Todavía hay un grupo que solo se anima a ir al gimnasio como medida de emergencia por el verano, pero cada vez son menos”, detalla. Bodytech, la cadena colombiana que ingresó al mercado local en el 2008, aún ve que el 60% de su facturación anual se genera en la segunda mitad del año, pero también nota una mayor disposición de los usuarios a contratar el gimnasio por un mayor número de meses.

“Tenemos un plan de débito automático, por el cual los usuarios ya no compran un plan cada tres meses, sino que eligen que se realice el pago desde su cuenta cuando le depositan su sueldo, incorporando este gasto dentro de su canasta familiar, como la luz, el agua o el teléfono”, explica Gigliola Aycardi, gerente general de la firma. Detalló que, en solo cuatro meses, han llegado a los 1.500 clientes que prefieren que se les descuente el costo de la membresía cada mes.

**Inga (2016)** en su artículo: “*¿Cuáles son las tendencias en el mercado fitness peruano?*” manifestó que El mercado fitness en el Perú avanza a pasos agigantados. No solo con la gran oferta de las cadenas de gimnasios, sino con la tendencia de los centros de entrenamientos funcionales, que desde hace tres años se hace más fuerte. Personalizados, lúdicos e innovadores son algunos de los atributos que los limeños

han encontrado en este tipo de ejercicios. Y, pese a tener un mayor ticket, el usuario está dispuesto a probarlo.

Esto ha permitido que la oferta **fitness** se haya engrosado un poco más y ya existan 1.200 locales de gimnasios y lugares de entrenamiento; el mercado en el país esté moviendo US\$150 millones, anota Marcela Garcés, gerente de márketing de Bodytech. **LOS ‘FUNCTIONAL TRAINING’** Cada propuesta, con una técnica y entrenamiento particular en el mundo del ‘**functional**’ está en expansión. Vanna Coach, por ejemplo, ofrece sistemas metabólicos o atléticos, según cada persona.

Acaba de abrir su segunda sede en San Borja, cuenta Diego García, su gerente general. La inversión fue de US\$250 mil en total. Personal Training, en tanto, tiene grupos reducidos y entrenamientos personalizados. Se caracteriza por locales amplios (2 mil m<sup>2</sup>) y recibe 25 personas por sala. Según la firma, logra una rentabilidad de 40%.

### **2.1.3 Regionales**

**Valle (2015)** en su artículo: *“Ordenan la captura de ex Instructor acusado de violar a menor de 13 años”*. A través del Diario el Tiempo comunicó que después de casi dos meses, un juzgado ordenó la requisitoria del exinstructor del gimnasio Life Spa, Rogger David Castillo Gómez, por el presunto delito de abuso sexual cometido contra una menor de 13 años de edad en el mencionado recinto, en el que el acusado trabajaba. Así lo indicaron fuentes policiales ligadas al espinoso caso.

Según nuestra información, la requisitoria fue expedida hace aproximadamente ocho días por lo que se está procediendo a la búsqueda del presunto violador. Además, se pudo conocer que Castillo Gómez ha apelado a esta medida y quiere llevar su proceso en libertad, por lo que hoy se estará realizando una audiencia en la sala del Poder Judicial a las 12 p.m.

Como se sabe, Rogger Castillo Gómez fue acusado por la los padres de la menor de haber abusado de ella al interior del gimnasio ubicado en la urbanización Santa Isabel.

Varios días después de ocurridos los hechos, fue ubicado por los progenitores de la niña y fue capturado por agentes de la comisaría de Piura; sin embargo, al no existir la flagrancia del delito, fue dejado en libertad, a que pesar de las pruebas médico legales confirmaron lo contrario.

El código penal en el artículo 173, establece que las persona que sostienen relaciones sexuales con o sin consentimiento con una menor de 14 años, cometen un delito que es castigado con una pena de 30 a 35 años de prisión.

Y si tienen un grado de confianza, la pena es la cadena perpetua. Al ser un caso delicado, la madre de la menor evitó dar declaraciones a los medios de prensa.

**Redhead (2012)** en su proyecto: *“Proyecto de Pre factibilidad para la Instalación de un Gimnasio en la Urbanización Miraflores del Distrito de Castilla, Provincia de Piura- Piura.”* manifestó que el ejercicio hace que el cuerpo produzca unas



sustancias maravillosas denominadas endorfinas, dichas sustancias químicas nos hacen sentir bien y felices con nosotros mismos. El ejercicio puede ayudar en los problemas de salud mental, como la depresión leve y la baja autoestima. Además, la práctica deportiva y la realización de actividad física es una de las mejores vías para que las personas puedan integrarse de forma más fácil en la sociedad, ya que el deporte significa juego, competición, ejercicio físico, pero también significa superación personal, constancia, esfuerzo, aprendizaje y relación social. Por tanto, las actividades sociales con mayor arraigo y capacidad de convocatoria contribuyen al mantenimiento de la salud, la corrección de los desequilibrios sociales, y a mejorar la inserción social, fomentando la solidaridad, el respeto, la tolerancia, el espíritu de sacrificio, la integración, etc. Valores que la educación debe encargarse de transmitir y eso se puede lograr a través del deporte.

Hoy en día si bien es cierto, la actividad física se ha convertido cada vez más en una alternativa rápida y moderna para poder lograr objetivos en el acondicionamiento físico y de la salud. Los gimnasios en Perú tienen un crecimiento del 20% anual. En el 2011 su penetración en Lima fue de 5.5% y en provincias solo de 2%. Ya para el 2012 el Perú tenía 1.128 gimnasios que alcanzaron ventas por US\$ 115 millones, la gran mayoría de estos centros de entrenamiento físico corresponden a gimnasios de barrio, aunque, las grandes cadenas cada vez tienen mayor participación en el mercado.

De esta manera, el ideal de sociedad deportiva es aquel en el que cualquier individuo que practica deporte, lo hiciera de una manera educada y bajo la guía unos monitores

cualificados y con unos implementos deportivos novedosos y dignos, con unas condiciones de calidad mínimas para el buen alcance de los objetivos marcados.

Por lo que ya no solo se demanda un mayor número de servicios deportivos, sino que los mismos han de ser mejores y adaptadas a las múltiples exigencias y variedades de caracteres de una población creciente y cada vez más decidida, ya no solo a realizar una práctica deportiva saludable, sino de calidad y con un muy alto valor y criterio de exigencia sobre el cómo, el dónde, el cuándo, etc. Se le ofertan dichas actividades. Piura se ha convertido en una zona densamente poblada la cual requiere de este servicio integral, más aún, si hoy en día la mayoría de personas se preocupa por su estado físico, por verse bien ya que proporciona a la persona mayor seguridad en sí misma, la cual se ve reflejada no solo en el ámbito personal, sino también profesional; es por ello la necesidad de satisfacer aquella demanda con este proyecto.

Es por ello la idea del negocio surge con el interés de llegar no solo aquel grupo de personas que les gusta practicar el deporte de forma constante, sino también aquellas personas que no van regularmente al gimnasio desarrollando en ellos hábitos saludables de vida que contribuyan a prolongar la salud, a prevenir posibles enfermedades y a sentirse bien consigo misma ofreciéndoles una mejor calidad de vida a través de un deporte sano.

**SATP PIURA (2016)** en su informativo “*SATP embarga máquinas a conocido Gimnasio*” comunica que: En una ardua labor, el Servicio de Administración Tributaria, SATP, a través de la División de Ejecución Coactiva, viene logrando la

cancelación de multas tributarias y no tributarias tanto de personas naturales como jurídicas, sin embargo existe aún, un gran número de contribuyentes morosos, quienes se resisten a ponerse al día en sus pagos.

Por ello la División de Ejecución Coactiva, a cargo del abogado, Rolando Zapata, se ha visto obligada a realizar embargos, los cuales podrían evitarse con la puntualidad de los contribuyentes. El día de hoy, con apoyo policial y efectivos del SECOM, se procedió a embargar el gimnasio, “Kevin Arnold”, ubicado en la calle Arequipa 481, de propiedad de Freddy Raúl Purizaca Castillo, medida estipulada por la resolución coactiva y habiendo incumplido el ejecutado con pagar esta obligación tributaria se procedió con el embargo en forma de secuestro conservativo por la suma de 4,400 soles.

Es preciso indicar que el embargo obedece a una multa administrativa interpuesta por la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo, DRTPE, la cual señala, incumplimiento de pago de beneficios laborales en favor de Alberto Gonzales Valle. Así mismo tras el convenio específico N°354-2008/GRP-GGR sobre cooperación interinstitucional, suscrito entre el SATP y la entidad antes mencionada, se procedió al cobro coactivo de la multa impuesta.

Debido a esto, se embargaron: tres bicicletas estacionarias para ejercicios, una computadora, un monitor, un parlante y un amplificador, entre otros bienes relacionados a este rubro , los cuales fueron trasladados al depósito del SATP, ubicado en la Urbanización Santa Isabel. Esto con el fin de hacer efectivo el cobro de lo adeudado y de conformidad con lo establecido en los artículos 32 y 33 de la Ley 26979, Ley de Procedimientos de Ejecución Coactiva.

Tras el embargo de este conocido gimnasio, el Gerente General del SATP, Raúl Saldarriaga Taboada, indicó, que los embargos continuarán todo el año, con el fin de erradicar la morosidad y crear una nueva cultura de pago entre los contribuyentes piuranos. Por su lado, Arletti Fiestas Godoy, abogada de la División de Ejecución Coactiva del SATP, se mostró satisfecha con los resultados obtenidos hasta hoy, del mismo modo dijo sentirse optimista y espera superar la meta del presente año.

## **2.2 Bases teóricas.**

**2.2.1 Dorta (2005)** en su “Teorías Organizativas y los Sistemas de Control Interno” manifiesta que El estudio del “sistema de control interno” interesa a los directivos y a todos aquellos que manejen fondos públicos, pues “son responsables de establecer y mantener un sistema de control interno eficaz, que asegure el logro de los objetivos previstos, la custodia de los recursos, el cumplimiento de las leyes y normas jurídicas y la obtención de información fiable” (IGAE, 1997, párr. 2.1.2).

Así mismo, no cabe duda que juega un importante papel en el quehacer de los órganos técnicos de fiscalización. Un claro testimonio de esta significación se encuentra en las normas de auditoría pública emitidas en el Estado español, bien por la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE), bien por los Órganos de Control Externo (OCEX), en las que se resalta el sistema de control interno como un elemento destacado en la fase de planificación de la estrategia auditora.

Hay que destacar que frente al enfoque de sistemas —que fundamenta su lógica en la comprobación del sistema de control interno como un instrumento apropiado para

controlar adecuadamente las transacciones producidas—, actualmente la planificación de la estrategia de la auditoría ha tomado el modelo de riesgo de la AICPA como punto de referencia.

El presente escrito realiza una revisión de los modelos de control interno —como sistema— que se han propuesto por diferentes organismos en el ámbito internacional, destacando sus fundamentos básicos y el grado de complementariedad existente entre los mismos. El interés por su estudio radica en el hecho de la notable influencia que están ejerciendo en las normas de control y auditoría, tanto en el ámbito del sector privado como público.

#### Perspectiva organizativa *versus* visión auditora-contable del control

En la literatura organizativa existen diversas líneas de investigación que versan sobre el control y toman como objeto de su análisis al individuo —perspectiva psicológica—, o los grupos que coexisten en la organización —perspectiva sociológica—, o las unidades organizativas —perspectiva administrativa—. De acuerdo con Amat (1991, 1998), la perspectiva psicológica observa los sistemas de control como mecanismos configurados básicamente como factores motivacionales; mientras que la corriente sociológica analiza los factores antropológicos y culturales que están insertos en el diseño de los sistemas de control; y, finalmente, la visión administrativa describe los instrumentos formales o explícitos que favorecen la consecución de los objetivos del sistema de control. En consecuencia, el concepto de control en la literatura organizativa no es único y está supeditado a las diversas corrientes de pensamiento existentes.

En este sentido, Monllau (1997) concluye que a lo largo de la literatura organizativa se ha producido “una evolución del concepto de control: en la teoría clásica el control era considerado como sinónimo de autoridad; la escuela de Harvard ve el control como un conjunto de mecanismos que permiten conseguir la congruencia de los objetivos. La teoría de la agencia se limita a aplicar los principios y técnicas microeconómicas al concepto de control. La teoría de los sistemas abiertos considera el control como un sistema que tiene por finalidad establecer un feed-back entre el entorno en el que se mueve la empresa, y la propia empresa. La teoría contingente, partiendo de la teoría de los sistemas abiertos, considera que el diseño del control de la empresa depende de factores que caracterizan tanto el entorno de la empresa, como de los que caracterizan a la propia empresa”.

## **2.3 Marco Conceptual**

### **2.3.1 Control Interno**

Definición Según algunos autores:

**Cuellar G. (2003)** Todo sistema que se encuentre operando requiere que su funcionamiento sea regulado para de esta manera cumplir con los objetivos que el mismo se propone. La regulación consiste en medir el desempeño del sistema para efectuar las correcciones necesarias que permitan el logro de las metas y objetivos propuestos.

El conjunto de acciones, procedimientos, normas o técnicas que aseguran la regulación de un sistema es lo que se denomina Control.

Si consideramos un sistema como un conjunto de elementos estrechamente relacionados que persiguen un fin común, es posible establecer que todo aquello que tienda a asegurar el cumplimiento de la finalidad del sistema es Control.

Para que exista control es necesario que se establezcan primero unas normas o estándares que indiquen la ruta ideal a seguir por el sistema para cumplir con los objetivos, luego se debe medir el desempeño del sistema y compararlo con los estándares anteriormente determinados y por último se deben ejecutar las acciones necesarias para corregir las desviaciones de la operación del sistema con relación a la ruta ideal para el cumplimiento de los fines.

**Catácora (1996)** Expresa que el control interno: “Es la base sobre el cual descansa la confiabilidad de un sistema contable, el grado de fortaleza determinará si existe una seguridad razonable de las operaciones reflejadas en los estados financieros. Una debilidad importante del control interno, o un sistema de control interno poco confiable, representa un aspecto negativo dentro del sistema contable”.

En la perspectiva que aquí adoptamos, podemos afirmar que un departamento que no aplique controles internos adecuados, puede correr el riesgo de tener desviaciones en sus operaciones, y por supuesto las decisiones tomadas no serán las más adecuadas para su gestión e incluso podría llevar al mismo a una crisis operativa, por lo que, se debe asumir una serie de consecuencias que perjudican los resultados de sus actividades.

**Landsittel (2013)** Define El control interno de la siguiente manera:

El control interno es un proceso llevado a cabo por el consejo de administración, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos relacionados con las operaciones, la información y el cumplimiento.

Esta definición refleja ciertos conceptos fundamentales. El control interno:

- Está orientado a la consecución de objetivos en una o más categorías operaciones, información y cumplimiento.
- Es un proceso que consta de tareas y actividades continuas—es un medio para llegar a un fin, y no un fin en sí mismo.
- Es efectuado por las personas no se trata solamente de manuales, políticas, sistemas y formularios, sino de personas y las acciones que éstas aplican en cada nivel de la organización para llevar a cabo el control interno.
- Es capaz de proporcionar una seguridad razonable no una seguridad absoluta, al consejo y a la alta dirección de la entidad.
- Es adaptable a la estructura de la entidad flexible para su aplicación al conjunto de la entidad o a una filial, división, unidad operativa o proceso de negocio en particular.

Esta definición es intencionadamente amplia. Incluye conceptos importantes que son fundamentales para las organizaciones respecto a cómo diseñar, implantar y desarrollar el control interno, constituyendo así una base para su aplicación en entidades que operen en diferentes estructuras organizacionales, sectores y regiones geográficas.



### **2.3.2 Propósitos del Control Interno**

Según el informe COSO (1997, p. 16), el control interno es: “Un proceso efectuado por el consejo de administración, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de los objetivos dentro de las siguientes categorías: a) Eficacia y eficiencia de las operaciones; b) Fiabilidad de la información financiera; c) Cumplimiento de las leyes y normas aplicables”.

La utilización de esta acepción amplia del control interno conlleva una consecuencia inmediata: desborda el ámbito contable para situarse en una posición más general que cubre toda la organización, abandonando el uso de los términos “control interno contable” y “control interno administrativo”, confirmando el deseo de aportar nuevos conceptos y romper con fijaciones funcionales de pronunciamientos procedentes principalmente de la contabilidad y la auditoría. No obstante, estamos de acuerdo con Colbert (1996) y Root (1998), al señalar que en el informe COSO existe una preeminencia del objetivo de información financiera con relación a cualquier otro tipo de información, hecho que puede resultar problemático en las organizaciones públicas y sin ánimo de lucro en las que la información no financiera tiene una gran relevancia.

El logro de los objetivos del control interno favorece la supervivencia y éxito de las organizaciones de mercado, al ser directamente vinculadas con su razón de ser. Aunque en las organizaciones públicas tal apreciación no se presente tan evidente, como consecuencia de su diferente naturaleza jurídico-política, actualmente estamos asistiendo a un cambio estratégico en el que las entidades del sector público están

transformando de forma notoria su forma de actuar. En este proceso de transformación, los sujetos implicados están demandando que los sistemas de gestión públicos actúen con mayor eficacia y eficiencia, sin merma de la legalidad vigente y proporcionando paralelamente una información relevante y fiable. Así mismo, la dinamicidad y complejidad del entorno en el que operan las organizaciones actuales exigen un diseño organizativo flexible en el que la información no financiera juega un papel sin precedentes que parece no haber calado en los postulados de este marco conceptual.

Por otra parte, la acepción aportada por el informe COSO rompe con las aportaciones tradicionales al asumir que el control interno es una práctica social desarrollada en todos los ámbitos organizativos, esto es, un proceso o una multiplicidad de procesos omnipresente e inherente en la planificación, dirección y supervisión de la gestión de una entidad. Así mismo, se aporta un concepto dinámico, de actuación preventiva, que opera continuamente con el propósito general de encauzar la acción, confirmando que el control interno no es un sistema de vigilancia e inspección que analiza en qué medida la dirección actúa bajo los límites admitidos, sino un instrumento de gestión necesario para el logro del éxito de la organización. Bajo este marco conceptual, el control no solo es realizado por la dirección sino también por todas y cada una de las personas, debiéndose adecuar no solo a aspectos técnicos sino también a los valores que definen la cultura organizativa.

Este avance en la conceptualización del sistema de control interno no está exento de riesgos, pues, muchos auditores tienen incertidumbre de cómo encajar los principios del modelo con los conceptos y normas de auditoría, ya que el control

tradicionalmente ha sido observado como un proceso orientado hacia la actividad, mientras que COSO adopta una perspectiva de gestión centrada más en los resultados que en el proceso. Esta apreciación también es reconocida por el IIA, señalando que los auditores internos deben utilizar algún marco de referencia a la hora de concebir el control interno, siendo generalmente el informe COSO el más sugerido, aunque la evidencia empírica demuestra que los auditores internos vienen utilizando diferentes modelos en el ámbito internacional (véase Deloitte Touche Tohmatsu, 2000).

Igualmente, una acepción amplia puede resultar inadecuada para aquellos usuarios cuyas responsabilidades están condicionadas por requerimientos contractuales o legales, como es el caso de los auditores externos cuyo cometido se centra exclusivamente en los estados financieros. Esta situación ha sido parcialmente resuelta por COSO a través de su Addendum to “reporting to external parties”, permitiendo establecer definiciones específicas que permitan cumplir con expectativas particulares.

### **2.3.3. Los Componentes del Control Interno**

Si el sistema de control interno debe cubrir todas las posibles áreas y facetas de la organización, los elementos o componentes han de ser suficientemente amplios como para abarcar las tres categorías de objetivos. En este sentido, el informe COSO propone cinco componentes, cuya evaluación integral permite establecer el grado de eficacia con el que está funcionando el sistema de control interno:

**a) Entorno de control.** El informe señala que el entorno de control marca las pautas de comportamiento en una organización y constituye la base de todos los demás

componentes del control interno, englobando todos aquellos factores de contingencia que inciden sobre la estructura de las actividades de la organización, en el establecimiento de objetivos y en el resto de los componentes del sistema. Se atribuye importancia a factores tales como “la honradez, los valores éticos y la capacidad del personal; la filosofía de la dirección y su forma de actuar; la manera en que la dirección distribuye la autoridad y responsabilidad y organiza y desarrolla profesionalmente a sus empleados, así como la atención y orientación que proporciona el consejo de administración” (COSO, 1997, p. 27).

En nuestra opinión, la inclusión del entorno de control constituye un avance importante, al reconocer explícitamente la importancia de un conjunto de factores que, si bien habían sido puestos de manifiesto en la literatura organizativa (véase, entre otros, Langfield-Smith, 1995; Otley, 1994), no habían gozado de excesivo protagonismo por parte de los organismos profesionales y gubernamentales<sup>(7)</sup>. Desde una perspectiva empírica, Cohen et al. (2000) han observado cómo los diversos elementos del entorno de control constituyen los factores más importantes para lograr un control efectivo.

Por otra parte, muchos de los factores incluidos en el entorno de control pueden quedar catalogados como parte de la cultura organizativa de la organización. El modelo estadounidense es consistente con la idea de observar la cultura organizativa como mecanismo regulador del comportamiento, siguiendo algunos postulados manifestados reiteradamente en la literatura organizativa (Álvarez-Dardet y Araújo, 1998). De esta forma, el modelo estadounidense reconoce la necesidad de ampliar el modelo estructural-funcionalista de los sistemas de control, incorporando la idea de

la cultura organizativa y refiriéndose a la misma como los elementos que permiten alcanzar la integridad de la organización y facilitan la congruencia entre el comportamiento individual y organizativo en aras de lograr los objetivos.

Acorde a esta concepción, el modelo COSO propugna el desarrollo de mecanismos formales de control, tomando la evaluación de riesgos como punto básico de orientación, es decir, todos los riesgos significativos que no puedan ser cubiertos con un adecuado entorno de control deben ser controlados mediante mecanismos formales. En definitiva, se asume un punto de vista global en el que el proceso de dirección trata de influir en el comportamiento de los diferentes componentes de la organización para que se orienten hacia los objetivos de esta y para ello cuenta con mecanismos informales y formales, cuya adecuada combinación exige considerar los riesgos asumidos por la institución, así como otras características específicas (entorno, cultura organizativa, estilos de dirección, estrategias, estructura y descentralización organizativa, etc.).

**b) Evaluación de los riesgos.** Las entidades deben hacerle frente a los riesgos, tanto de origen interno como externo, por lo que deben identificar y analizar los factores que afectan a la consecución de sus objetivos y, sobre la base de dicho análisis, determinar la forma en que los riesgos deben ser gestionados, así como establecer mecanismos que reduzcan los riesgos asociados con el cambio (COSO, 1997).

COSO propone la identificación y evaluación de los riesgos corporativos (business risk), con un alcance más amplio que el habitualmente utilizado en la literatura contable, tradicionalmente centrada en algunos riesgos financieros (fraude, incumplimiento en la normativa financiera o divulgar información no fidedigna).

La identificación y evaluación de riesgos es generalmente un proceso que queda integrado dentro de la planificación estratégica, pues una vez se analizan el entorno externo e interno de una organización es posible desarrollar sus objetivos generales y específicos, así como las acciones estratégicas y operativas que permitan la consecución de la misión institucional. A este respecto, el informe COSO sugiere que el control interno se centre exclusivamente en las actividades de diagnóstico, sin perjuicio de que las mismas queden integradas y debidamente acopladas en el proceso de formulación de objetivos y en el desarrollo de acciones correctoras. Como se manifiesta en este marco conceptual, el control interno es parte del proceso de gestión, pero no todos los actos de la dirección constituyen elementos del mismo, excluyendo algunas actividades de gestión, tales como: establecimiento de los objetivos de la entidad (declaración de misión y de valores), planificación estratégica, establecimiento de los objetivos por cada actividad, gestión de riesgos y acciones correctivas.

Por tanto, COSO limita la dimensión del control interno, al integrar en el mismo únicamente las actividades que se dirigen a identificar y evaluar los riesgos de la organización, así como los mecanismos establecidos en la gestión del cambio. Como posteriormente tendremos ocasión de comprobar, otros marcos conceptuales han estimado conveniente no excluir algunas de las actividades del proceso de la planificación estratégica. En nuestra opinión, la perspectiva adoptada por el modelo estadounidense tiene una clara influencia de la auditoría financiera, cuya función tradicional ha sido aportar seguridad a la organización mediante el estudio de la idoneidad de los mecanismos establecidos en la prevención, identificación y reducción de riesgos de diversa índole.

c) Actividades de control. Desde una perspectiva operativa, el informe COSO sugiere que deben establecerse y ejecutarse políticas y procedimientos que permitan razonablemente afrontar los riesgos asociados a cada uno de los objetivos. A este respecto, las actividades de control son definidas como “las normas y procedimientos (que constituyen las acciones necesarias para implementar las políticas) que pretenden asegurar que se cumplan las directrices que la dirección ha establecido con el fin de controlar los riesgos”. Se refleja en esta definición la perspectiva funcionalista generalmente utilizada por los auditores, en la que su actuación recae sobre los medios establecidos (sistemas, procesos, iniciativas, técnicas, programas, proyectos, etc.) para el logro de los objetivos del control interno. El informe COSO aporta pocas referencias sobre las actividades de control tradicionalmente utilizadas en la literatura contable (control físico, separación de responsabilidades, etc.), siendo consistente esta interpretación con los trabajos de investigación que advierten la escasa y dudosa contribución de tales actividades en la eficacia de un sistema de control interno (Merchant, 1985; Sia y Neo, 1997; Frigo et al., 1995). Sin embargo, este marco conceptual no aporta sugerencias sobre cómo encauzar las actividades de control ante las nuevas técnicas de gestión (desconcentrar las decisiones hacia los niveles más operativos de la organización empowerment- reingeniería, gestión de la calidad total, etc)

#### **2.3.4. Clasificación del Control Interno**

En un sentido amplio el Control Interno incluye controles que pueden ser catalogados como contables o administrativos.

La clasificación entre controles contables y controles administrativos variaría de acuerdo con las circunstancias individuales.

**2.3.4.1 Control Administrativo.-** Los controles administrativos comprenden el plan de organización y todos los métodos y procedimientos relacionados principalmente con eficiencia en operaciones y adhesión a las políticas de la empresa y por lo general solamente tienen relación indirecta con los registros financieros. Incluyen más que todos los controles como análisis estadísticos, estudios de moción y tiempo, reportes de operaciones, programas de entrenamientos de personal y controles de calidad.

En el Control Administrativo se involucran el plan de organización y los procedimientos y registros relativos a los procedimientos decisorios que orientan la autorización de transacciones por parte de la gerencia. Implica todas aquellas medidas relacionadas con la eficiencia operacional y la observación de políticas establecidas en todas las áreas de la organización.

Ejemplo: Que los trabajadores de la fábrica lleven siempre su placa de identificación. Otro control administrativo sería la obligatoriedad de un examen médico anual para todos los trabajadores. Estos controles administrativos interesan en segundo plano a los Auditores independientes, pero nada les prohíbe realizar una evaluación de los mismos hasta donde consideren sea necesario para lograr una mejor opinión.

El control administrativo se establece en el SAS-1 de la siguiente manera:



El control administrativo incluye, pero no se limita al plan de organización, procedimientos y registros que se relacionan con los procesos de decisión que conducen a la autorización de operaciones por la administración. Esta autorización es una función de la administración asociada directamente con la responsabilidad de lograr los objetivos de la organización y es el punto de partida para establecer el control contable de las operaciones. [SAS,1]

**2.3.4.2 Control Contable.-** Los controles contables comprenden el plan de organización y todos los métodos y procedimientos relacionados principal y directamente a la salvaguardia de los activos de la empresa y a la confiabilidad de los registros financieros. Generalmente incluyen controles tales como el sistema de autorizaciones y aprobaciones con registros y reportes contables de los deberes de operación y custodia de activos y auditoría interna.

Ejemplo: La exigencia de una persona cuyas funciones envuelven el manejo de dinero no deba manejar también los registros contables. Otro caso, el requisito de que los cheques, órdenes de compra y demás documentos estén pre numerados.

El control contable está descrito también el SAS Número 1 de la así:

El control contable comprende el plan de organización y los procedimientos y registros que se relacionen con la protección de los activos y la confiabilidad de los registros financieros y por consiguiente se diseñan para prestar seguridad razonable de que:

a) Las operaciones se ejecuten de acuerdo con la autorización general o específica de la administración.

b) Se registren las operaciones como sean necesarias para 1) permitir la preparación de estados financieros de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados o con cualquier otro criterio aplicable a dichos estados, y 2) mantener la contabilidad de los activos.

c) el acceso a los activos se permite solo de acuerdo con la autorización de la administración.

d) Los activos registrados en la contabilidad se comparan a intervalos razonables con los activos existentes y se toma la acción adecuada respecto a cualquier diferencia.

### **III. HIPÓTESIS**

Según Galán (2009) “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren, es suficiente plantear algunas preguntas de investigación”.

La presente investigación no formulará hipótesis.

### **IV.- METODOLOGÍA**

#### **4.1 Diseño de la investigación**

La investigación utilizó el diseño No experimental, transeccional descriptivo, bibliográfico y documental.

##### **a) No experimental**

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

#### **b) Transeccional**

Según Hernández, Sampieri et, Al. (2003) “los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

#### **c) Descriptivo**

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

#### **d) Bibliográfico y documental**

Según Rodríguez (2013), La investigación bibliográfica y documental como un proceso sistemático y secuencial de recolección, selección, clasificación, evaluación y análisis de contenido del material empírico impreso y gráfico, físico y/o virtual que servirá de fuente teórica, conceptual y/o metodológica para una investigación científica determinada.

### **4.2 Población y muestra:**

#### **4.2.1 Población:**

La población estuvo conformada por un total de 20 empresas del sector y rubro en estudio, las mismas que se encuentran ubicadas en Piura.

#### **Criterios de inclusión:**

1. Empresas formalmente constituidas
2. Empresas ubicadas en la ciudad de Piura
3. Empresas con actividad en el rubro.

#### 4.2.2 Muestra

De la población en estudio se tomó como muestra representativa no aleatoria por conveniencia para esta investigación a 15 empresas tal como se detallan a continuación:

ITEM	EMPRESA ENCUESTADA
01	GINMANSIO TOTAL FITNESS HEALTH CLUB
02	GIMNASIO KEVIN ARNOLD
03	ATIX GIM SAC.
04	LIFE SPA & FITNESS
05	LATIN GYM
06	JIMMY GYM
07	FITNESS HOUSE
08	CLUB FIT BODY
09	GYM FUERZA Y SALUD
10	GYM ROCKAS
11	DINAMIC GIM
12	GYM FT360
13	GIMNASIO Z
14	IRON MAN GYM
15	SPA AMAZON GYM

#### 4.3 Técnicas e instrumentos

##### 4.3.1 Técnica

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la Encuesta.

##### 4.3.2 Instrumento:

Para el recojo de la información se utilizó la entrevista, la encuesta y el cuestionario, el cual estuvo compuesto por 101 preguntas de tipo cerrada.

Las respuestas estuvieron condicionadas a un SI o a un NO, y redactadas de manera sencilla para fácil comprensión de los encuestados.

#### 4.4 Operacionalización de las variables

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
<p align="center"><b>De los propietarios, gerentes y/o representantes legales.</b></p>	<p>Representantes legal Es una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente". (Guevara, 2013).</p>	Sexo	<p><b>Nominal:</b></p> <p>Masculino ( ) Femenino ( )</p>
		Edad	<p><b>Nominal</b></p> <p>Hasta 25 ( ) hasta 30 ( ) hasta 35 ( ) hasta 40 ( ) hasta 50 ( ) hasta 55 ( ) más de 55 ( )</p>
		¿Cuál es el grado de instrucción actual?	<p><b>Nominal :</b></p> <p>Secundaria ( ) Superio Téchni ( ) Superior Universitario ( ) Licenciado ( ) otros ( )</p>
		¿Cuál es el estado civil?	<p><b>Cuantitativa:</b></p> <p>Soltero ( ) Soltero c/hijos ( ) casado ( ) casado c/ hijos ( ) Otros (especificar) ____</p>
		¿Tiene algún miembro de su familia trabajando para su gimnasio?	<p><b>Cuantitativa:</b></p> <p>Si ( ) no ( )</p>
		¿Tiene algún cargo de confianza?	<p><b>Nominal:</b></p> <p>Sí ( ) No ( )</p>

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	ESCALA DE MEDICION
De las empresas	Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital). (Pérez, 2013).	¿Cuántos años de constituida tiene su empresa (Gimnasio)?	<b>Nominal:</b> Un año ( ) dos años ( ) 3 años ( ) más de 3 ( )
		¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa (Gimnasio)?	<b>Nominal</b> 1 ( )                      2 a 4 ( ) 4 a 10 ( ) más de 10 ( )
		¿Cuál es el tipo de financiamiento para su empresa?	<b>Nominal :</b> Propio ( ) De entidades financieras ( ) De otras person ( )
		¿Cuál es el objetivo de su empresa?	<b>Cuantitativa:</b> Obtener más ganancias ( )  Dar empleo a la familia ( )  Dar empleo a la comunidad ( )
		¿Su empresa lleva Contabilidad?	<b>Cuantitativa:</b> Si ( )                      No ( ) No está obligada. ( )
		¿ Tiene asesoramiento profesional de un:	<b>Nominal:</b> Contador ( ) - Administrador ( ) - Economista. ( ) - Otro profesional..... ..... ( ).

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores
<b>Del Control Interno</b>	<p>El Sistema de Control Interno de una empresa forma parte del Control de Gestión de tipo táctico y está constituido por el plan de organización, la asignación de deberes y responsabilidades, el sistema de información financiero y todas las medidas y métodos encaminados a proteger los activos, promover la eficiencia, obtener información financiera confiable, segura y oportuna y lograr la comunicación de políticas administrativas y estimular y evaluar el cumplimiento de estas últimas. (Cuéllar 2013).</p>	<p>Tiene Ud. conocimiento del control interno que tiene su empresa?</p>
		<p>¿Hay controles en la preparación y aprobación de transacciones que garantizan que todas las transacciones se realizan correctamente y se justifican adecuadamente?</p>
		<p>¿Hay controles para la preparación del pago de sueldos?</p>
		<p>¿Se autorizan adecuadamente los cambios en la nómina de sueldos?</p>
		<p>¿Se siguen normas contables internacionalmente aceptadas?</p>
		<p>¿Tiene la entidad un manual adecuado de políticas y procedimientos que oriente las actividades y garantice un buen control interno?</p>

#### 4.5 Matriz de consistencia lógica

Enunciado del Problema	Objetivo general	Objetivos específicos	Variable	Metodología
¿Cuáles son los mecanismos de control interno en los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016?	Determinar los mecanismos de control interno en los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales de los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.</li> <li>2. Determinar las principales características de los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.</li> <li>3. Determinar los mecanismos de control interno en los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.</li> <li>4. Determinar el impacto de los mecanismos de control interno en los resultados de gestión de los gimnasios de la ciudad de Piura en el año 2016.</li> </ol>	<b>Control Interno</b>	<p><b>Diseño:</b> No experimental transeccional descriptivo, bibliográfico y documental.</p> <p><b>Técnica:</b> Revisión bibliográfica y documental.</p> <p><b>Instrumento:</b> Encuesta y cuestionario,</p>



#### **4.6 Plan de análisis**

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva. Para la tabulación y gráfica de los resultados se utilizó los programas de Word y Excel.

#### **4.7 Principios Éticos de la investigación**

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos.

##### **Respeto por las personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

## **Beneficiencia**

La principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Implica no hacer daño o reducir los riesgos al mínimo, por lo que también se le conoce como principio de no maleficiencia.

## **Justicia**

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

**FHI: Family Health International (2006).**

## V. RESULTADOS

### 5.1 Resultados

#### 5.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales de los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.

**TABLA 1**

#### 1. Del Sexo de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Masculino	10	67%
Femenino	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

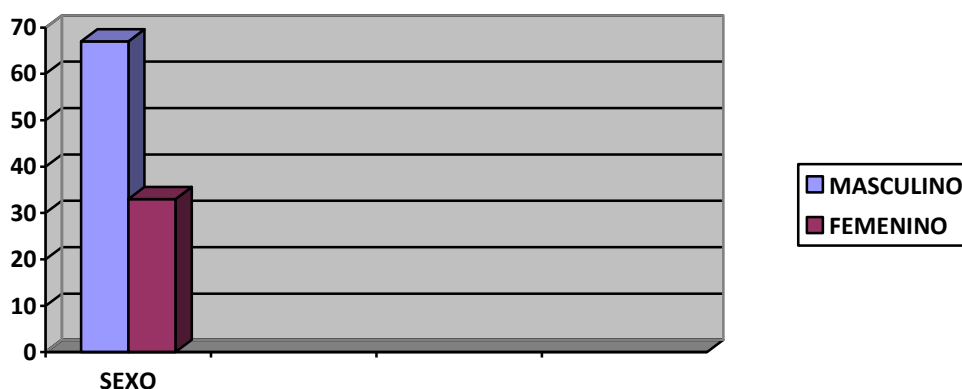
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 67% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas de gimnasios en la ciudad de Piura 2016 son de sexo masculino y el 33% son de sexo femenino.

**GRÁFICO 1**

Distribución porcentual del Sexo de los encuestados.

Fuente: Tabla 1.



**TABLA 2**

**2. De la edad:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Hasta 25 años	0	0%
Hasta 30 años	0	0%
<b>Hasta 35 años</b>		
<b>Hasta 40 años</b>	<b>6</b>	<b>40%</b>
<b>Hasta 50 años</b>	<b>4</b>	<b>27%</b>
<b>Hasta 55 años</b>	<b>5</b>	<b>33%</b>
<b>Más de 55</b>		
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

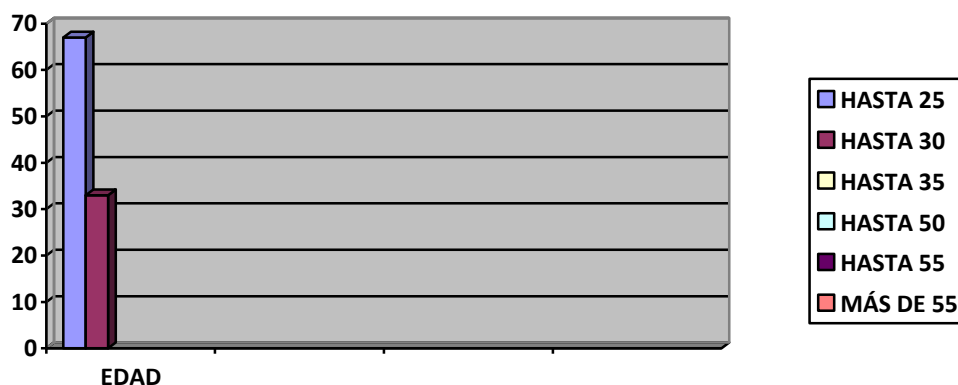
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 40% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas de gimnasios en la ciudad de Piura 2016 tienen hasta 40 años, 27% hasta 50 años y el 33% hasta 55 años.

**GRÁFICO 2**

Distribución porcentual de la edad de los encuestados.

Fuente: Tabla 2.



**TABLA 3**

**3. Del Grado de instrucción actual.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Secundaria	0	0 %
Superior Técnica	4	27 %
Superior Universitaria	11	73 %
Licenciado	0	0 %
Otros	0	0 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

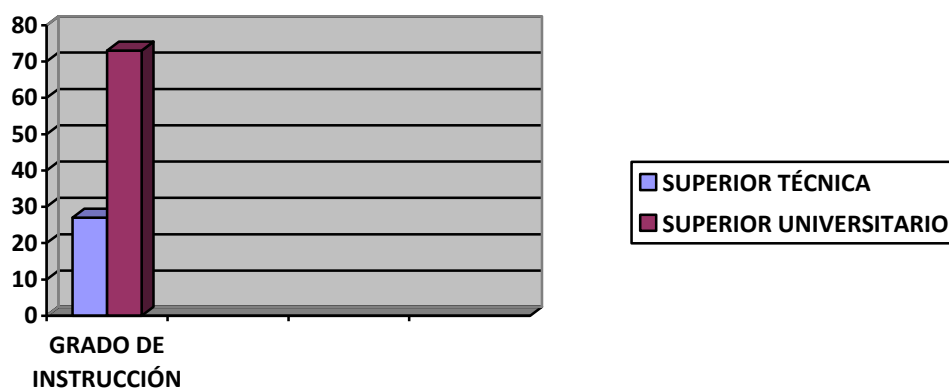
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 27% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas de gimnasios en la ciudad de Piura 2016 tienen instrucción Superior Técnica y el 73% son de Educación Superior.

**GRÁFICO 3**

Distribución porcentual del Grado de instrucción de los encuestados.

Fuente: Tabla 3.



**TABLA 4**

**4. Del Estado Civil:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Soltero	3	20 %
Soltero con Hijos	1	7 %
Casado	2	13 %
Casado con Hijos	8	53 %
Otros	1	7 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

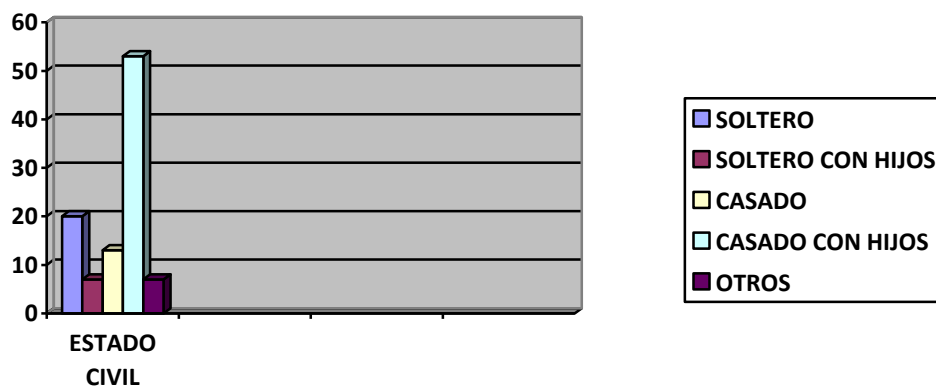
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 20% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas de gimnasios en la ciudad de Piura 2016 son solteros, 7% son solteros con hijos, 13 % son casados, 53 % son casados con hijos y un 7% se encuentran comprendidos en otros.

**GRÁFICO 4**

Distribución porcentual del estado civil de los encuestados.

Fuente: Tabla 4.



**TABLA 5**

**1. De algún miembro de la familia trabajando para el gimnasio.**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí	7	47 %
No	8	53 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

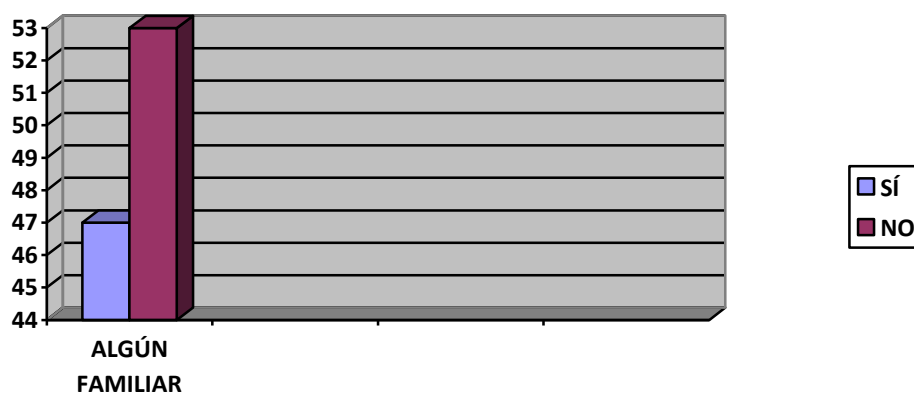
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 47% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas de gimnasios en la ciudad de Piura 2016 tienen algún miembro de la familia trabajando para el gimnasio y el 53% no.

**GRÁFICO 5**

Distribución porcentual de algún miembro de la familia trabajando para el gimnasio.

Fuente: Tabla 5.



**TABLA 6**

**6. Del cargo de confianza:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Caja	5	33 %
Recepción	1	7 %
Coordinador	1	7 %
Ninguno	8	53%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

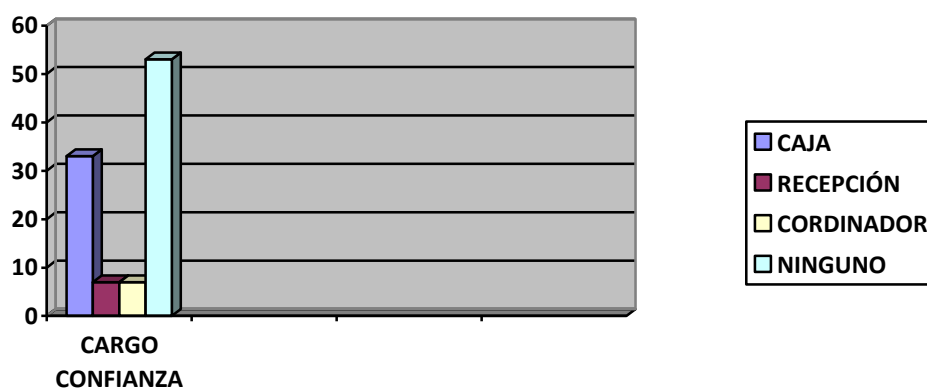
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 33% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas de gimnasios en la ciudad de Piura 2016 tienen algún familiar trabajando en caja, 7% en recepción, 7% en Cordinación y el 53% en ningún puesto.

**GRÁFICO 6**

Distribución porcentual de algún cargo de confianza.

Fuente: Tabla 6.





**TABLA 7**

**7. De la profesión.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Contador	1	7%
Administrador	8	53%
Ingeniero	1	7%
Otro	2	13%
Sin Profesión	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

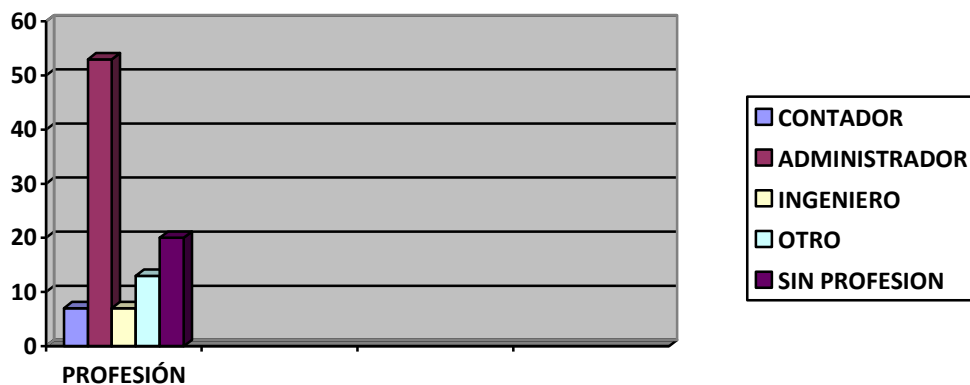
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 7% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas de gimnasios en la ciudad de Piura 2016 son contadores, el 53% son Administradores, el 7% son ingenieros, 13% de otra profesión y el 3% no tienen profesión.

**GRÁFICO 7**

Distribución porcentual de la profesión de los encuestados.

Fuente: Tabla 7.



**TABLA 8**

**8. Del cargo que ocupa:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Propietario	8	53 %
Gerente	3	20%
Administrador	2	13%
Representante Legal	2	14%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

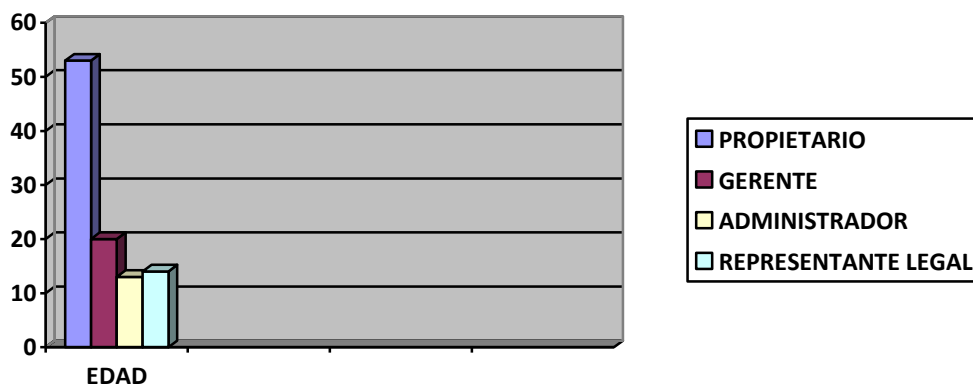
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 53% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas de gimnasios en la ciudad de Piura 2016 son los propietarios, 20% son los gerentes, 13% son los administradores, y el 14% son los representantes legales.

**GRÁFICO 8**

Distribución porcentual del cargo que ocupa en el gimnasio.

Fuente: Tabla 8.



**TABLA 9**

**9. Del tiempo que desempeña la actividad fitness.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
De 3 a 5 años	6	40%
Más de 5 años	9	60%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

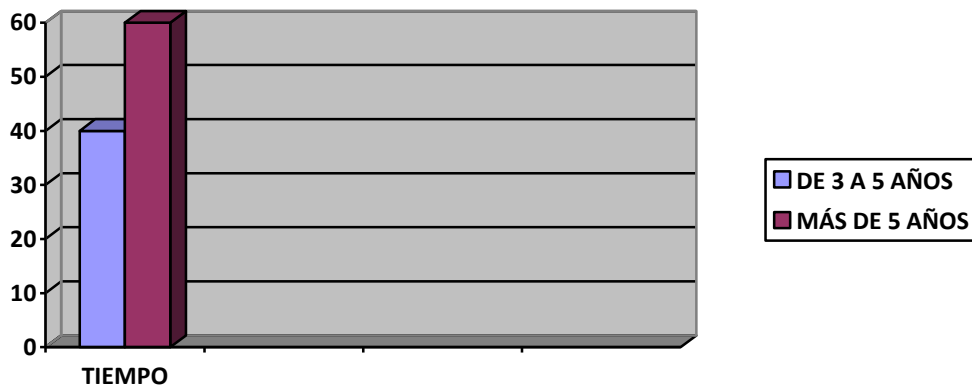
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 40% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas de gimnasios en la ciudad de Piura 2016 desempeñan la actividad Fitness de 3 a 5 años y el 60% la desarrolla más de 5 años.

**GRÁFICO 9**

Distribución porcentual del tiempo en que desarrollan la actividad fitness.

Fuente: Tabla 9.



### 5.1.2. Respecto al objetivo específico 2

Determinar las principales características de los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.

**TABLA 10**

**10. De los años que tiene constituida su empresa.**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Un año	0	0%
Dos años	1	7%
Tres años	5	33%
Más de tres años	9	60%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 7% de los gimnasios de la ciudad de Piura tienen dos años de constituidos, el 33% tienen tres años de constituidos y el 60% tienen más de tres años.

**GRÁFICO 10**

Distribución porcentual de los años constituida la empresa.

Fuente: Tabla 10.



**TABLA 11**

**11. De la Constitución Legal:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Persona Natural	5	33%
Persona Jurídica	10	67%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 33% de los gimnasios tienen una constitución como personal natural y el 67% son personas jurídicas.

**GRÁFICO 11**

Distribución porcentual de la Constitución Legal.

Fuente: Tabla 11.



**TABLA 12**

**1. Del Estado de la empresa.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
En actividad	15	100 %
Estacionaria	0	0 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

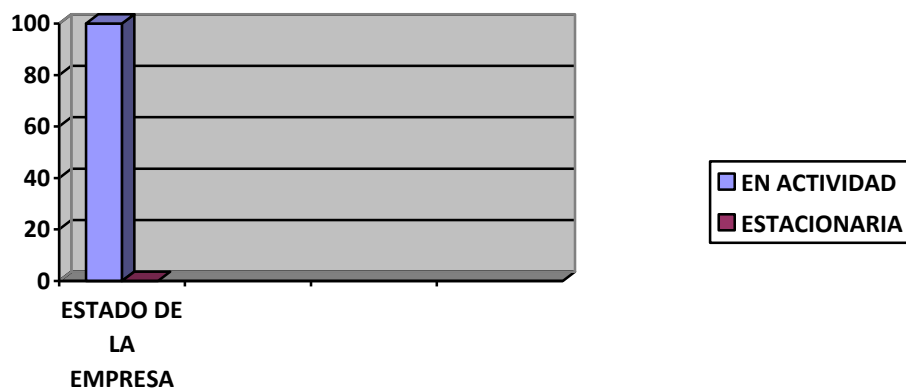
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios se encuentran en actividad.

**GRÁFICO 12**

Distribución porcentual del Estado de la empresa.

Fuente: Tabla 12.



**TABLA 13**

**13. Del Régimen Tributario:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Régimen General	9	60 %
Régimen Especial	6	40%
Nuevo Rus	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

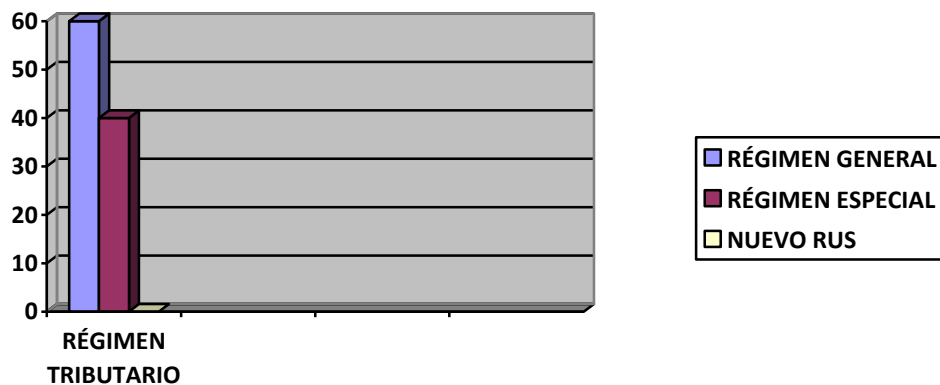
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 60% de los gimnasios están en el régimen general y el 40% está en el régimen especial.

**GRÁFICO 13**

De la distribución porcentual del régimen tributario de los encuestados.

Fuente: Tabla 13.



**TABLA 14**

**14. Del tipo de comprobante que emite la empresa.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Facturas y	11	73 %
Boletas de Venta	0	
Ticket de caja registradora	0	0%
Otros	4	27 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

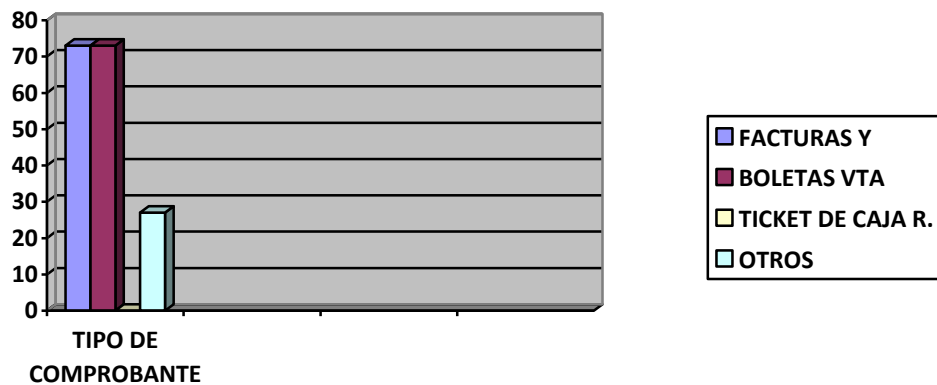
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 73% de los gimnasios entregan facturas y Boletas de Venta mientras que el 27% entregan otro tipo de comprobantes.

**GRÁFICO 14**

Distribución porcentual del tipo de comprobante que emite la empresa.

Fuente: Tabla 14.





**TABLA 15**

**15. Del Número de trabajadores que laboran en el gimnasio:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Uno	0	0 %
De dos a cuatro	0	0 %
De cuatro a diez	6	40 %
Más de 10	9	60 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 40% de los trabajadores está comprendido de cuatro a diez colaboradores y el 60% laboran en un total de más de 10 trabajadores.

**GRÁFICO 15**

Distribución porcentual del número de trabajadores en un gimnasio.

Fuente: Tabla 15.



**TABLA 16**

**16. Del tipo de financiamiento.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Propio	3	20%
De entidades financieras	11	73%
De otras personas	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

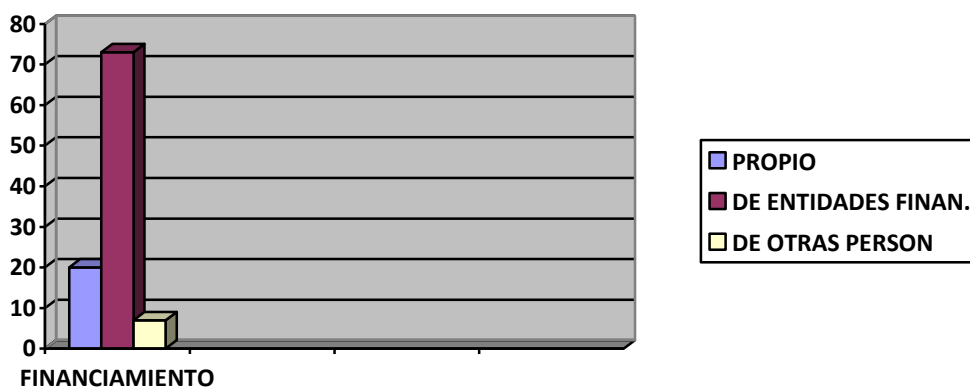
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 20% de los gimnasios han sido financiados con su propio capital, el 73% de entidades financieras y el 7% de otras personas.

**GRÁFICO 16**

Distribución porcentual del financiamiento de los gimnasios.

Fuente: Tabla 16.



**TABLA 17**

**17. Del objetivo de la empresa:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Obtener más ganancias	11	73 %
Dar empleo a la familia	1	7%
Dar empleo a la comunidad	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

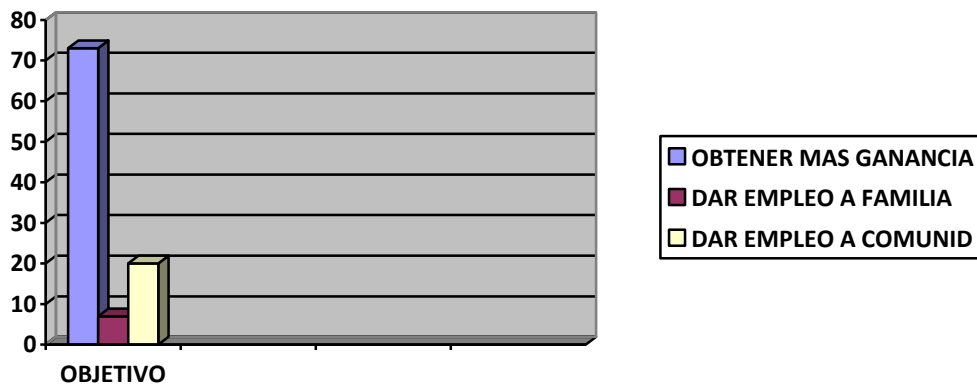
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 73% de los gimnasios tienen como objetivos obtener más ganancias, el 7% para dar empleo a la familia y el 3% para dar empleo a la comunidad.

**GRÁFICO 17**

Distribución porcentual del objetivo de los gimnasios.

Fuente: Tabla 17.



**TABLA 18**

**18. De que si lleva contabilidad.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	15	100%
No	0	0%
No está obligada	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios lleva contabilidad.

**GRÁFICO 18**

Distribución porcentual de que si llevan contabilidad.

Fuente: Tabla 18.



**TABLA 19**

**19. Del asesoramiento profesional que reciben.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
De un contador	15	100%
De un administrador	0	0%
De un economista	0	0%
Otro profesional	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

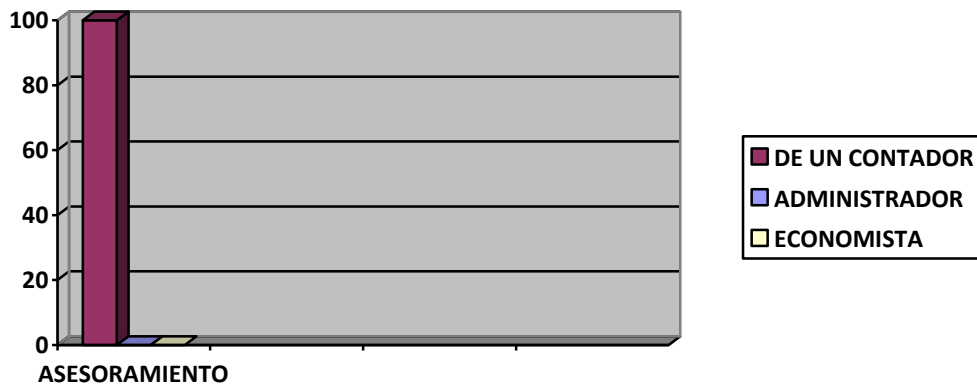
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios de la ciudad de Piura tienen el asesoramiento de un contador.

**GRÁFICO 19**

Distribución porcentual del asesoramiento profesional que reciben los gimnasios.

Fuente: Tabla 19.



**TABLA 20**

**20. Del control contable que llevan:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
No llevan registro contable	0	0%
El propietario lleva personalmente	0	0%
Cuenta con los servicios de un contador	15	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

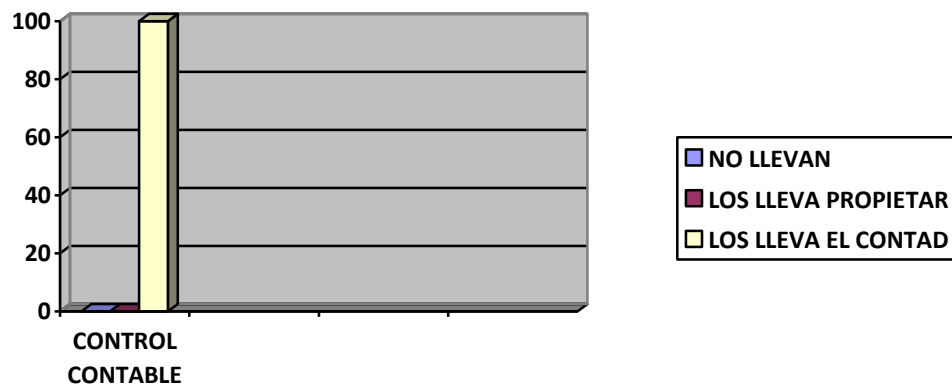
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios cuenta con los servicios de un contador.

**GRÁFICO 20**

Distribución porcentual del control contable que llevan.

Fuente: Tabla 20.



**TABLA 21**

**21. Del tipo de capital.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Individual	11	73 %
Social	4	27 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

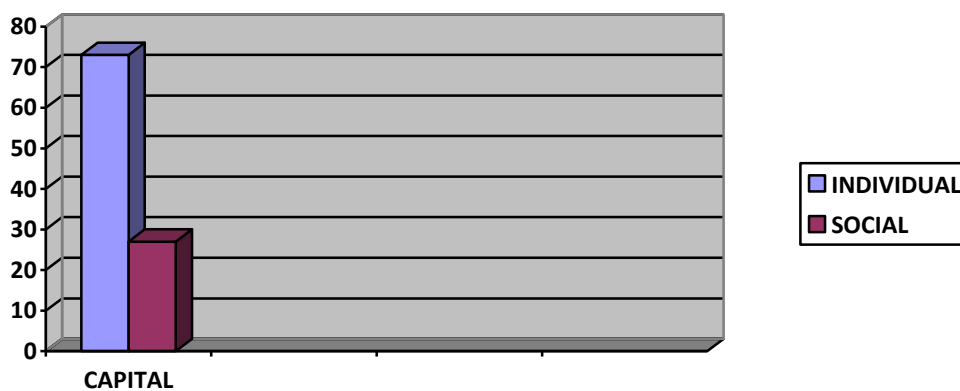
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 73% de los gimnasios se encuentran constituidos con un capital individual y el 27% cuenta con un capital social.

**GRÁFICO 21**

Distribución porcentual del capital de la empresa.

Fuente: Tabla 21.



**TABLA 22**

**22. De los establecimientos anexos que tienen:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Ninguno	14	93 %
Uno más	1	7%
Dos más	0	0%
Tres más	0	0%
Más de tres establecimientos	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

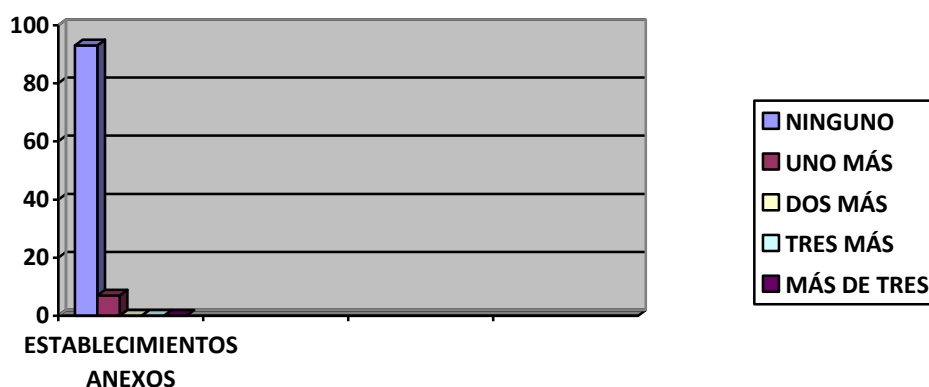
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 87% de los gimnasios no tienen ningún establecimiento anexo; el 7% tiene un establecimiento más y el 6% tiene dos establecimientos más.

**GRÁFICO 22**

De la distribución porcentual de los establecimientos anexos que tienen.

Fuente: Tabla 22.





**TABLA 23**

**23. De la propiedad del local comercial.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Propio	10	66 %
Alquilado	5	34%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

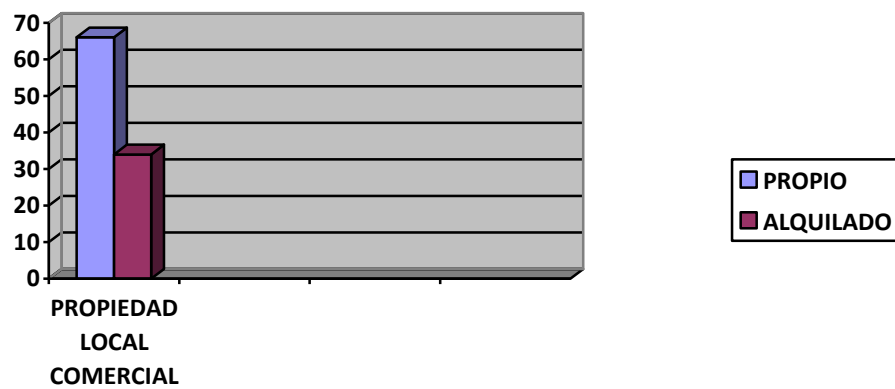
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 66% de los gimnasios tienen local propio y el 34% funcionan en un local alquilado.

**GRÁFICO 23**

Distribución porcentual de la propiedad del local comercial.

Fuente: Tabla 23.



**TABLA 24**

**24. Del tipo de licencia.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Vigencia temporal	0	0%
Indefinida	15	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

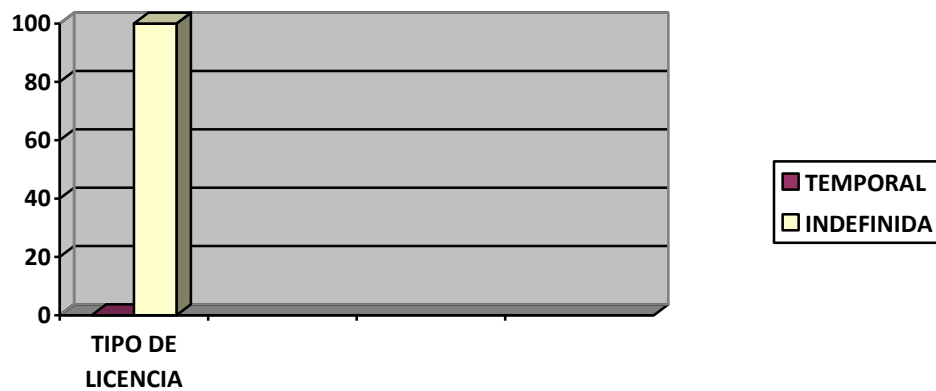
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios de la ciudad de Piura tienen una licencia de funcionamiento en forma indefinida.

**GRÁFICO 24**

Distribución porcentual del tipo de licencia.

Fuente: Tabla 24.



**TABLA 25**

**25. De que si forma parte de la asociación o gremio:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	0	0%
No	15	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

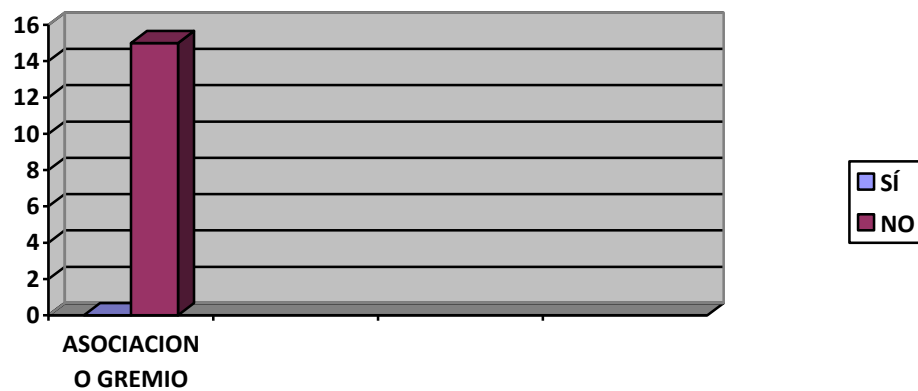
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios no forman parte de ninguna asociación o gremio.

**GRÁFICO 25**

Distribución porcentual de que si forman parte de una asociación o gremio.

Fuente: Tabla 25.



**TABLA 26**

**26. De cómo considera a su empresa en su localidad.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Muy conocida	7	47 %
Medianamente Conocida	3	20%
Conocida	5	33%
Poco conocida	0	0
Desconocida	0	0 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

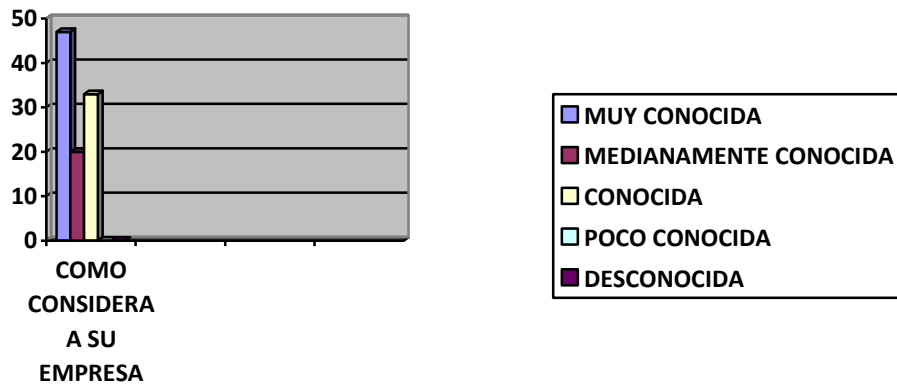
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 47% de los gimnasios son muy conocidos, mientras que el 20% son medianamente conocidos y el 33% son conocidos.

**GRÁFICO 26**

Distribución porcentual de cómo considera a su empresa en su localidad.

Fuente: Tabla 26.



### 5.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Determinar los mecanismos de control interno en los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.

**TABLA 27**

#### **27. Del Conocimiento del control interno que tiene su empresa:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	8	53 %
No	7	47%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

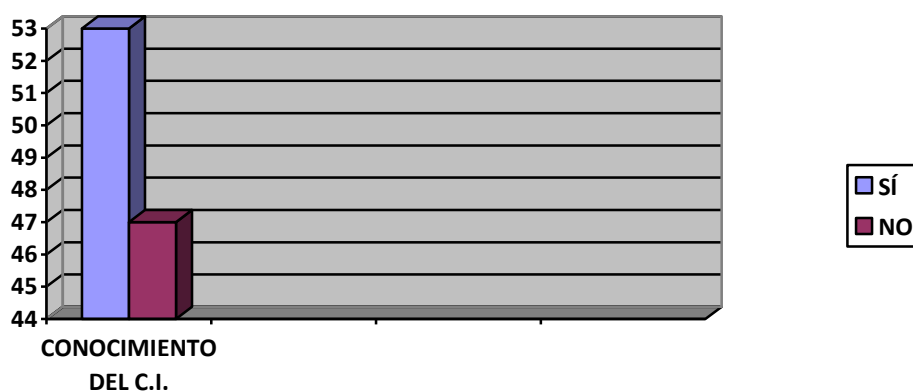
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 53% de los gimnasios en la ciudad de Piura sí tienen conocimiento del control interno que tiene su empresa y el 47% no tienen conocimiento del control interno.

**GRÁFICO 27**

De la distribución porcentual del régimen tributario de los encuestados.

Fuente: Tabla 27.



**TABLA 28**

**28. De que si hay controles en la preparación y aprobación de transacciones se realizan correctamente.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	7	47 %
No	8	53%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

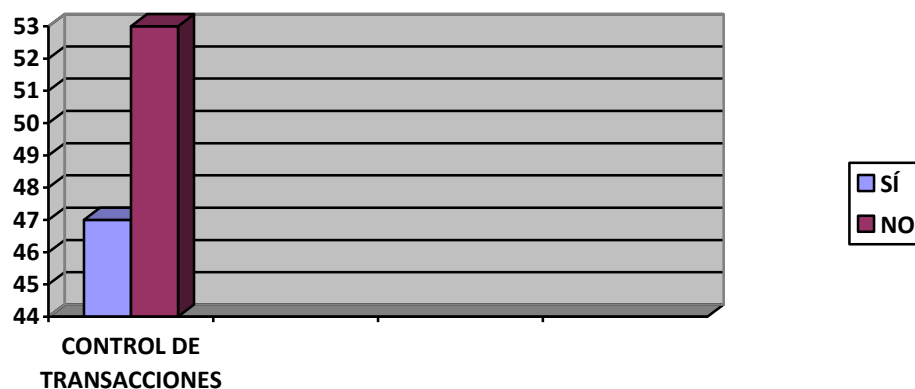
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 47% de los gimnasios tienen un control en lap preparación y aprobación de que las transacciones se realizan correctamente, mientras que el 53% no tienen ningún control.

**GRÁFICO 28**

Distribución porcentual del control que tienen al momento de realizar las transacciones.

Fuente: Tabla 28.



**TABLA 29**

**29. Del control para la preparación del pago de sueldos:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	15	100 %
No	0	0 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

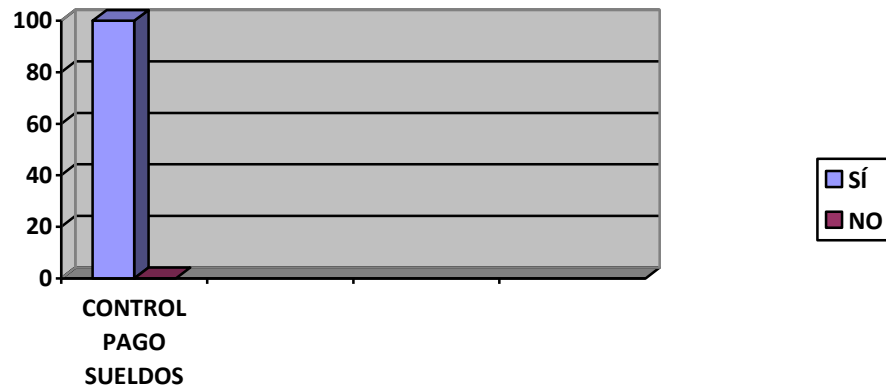
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios tienen control en la preparación del pago de sueldos.

**GRÁFICO 29**

Distribución porcentual del control en la preparación del pago de sueldos.

Fuente: Tabla 29.



**TABLA 30**

**30. De la autorización del cambio en la nómina de sueldos.**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí	6	40%
No	9	60%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

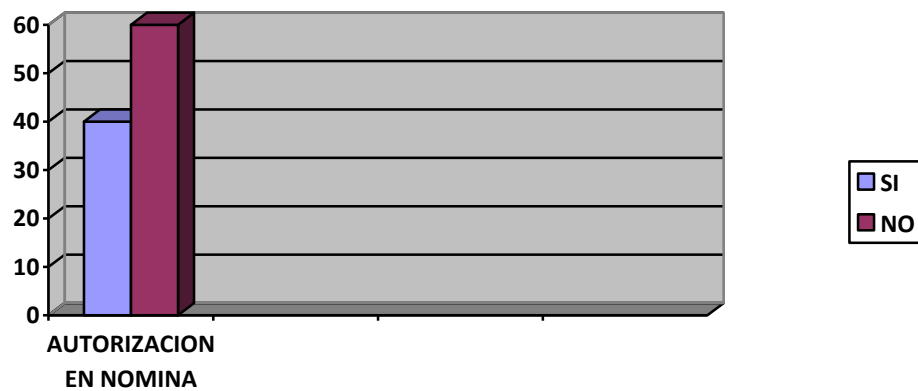
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 40% de los gimnasios sí son autorizados en el cambio en la nómina de sueldos mientras que el 60% no tienen autorización.

**GRÁFICO 30**

Distribución porcentual de la autorización del cambio en la nómina de sueldos.

Fuente: Tabla 30.





**TABLA 31**

**31. De las políticas para cumplir el control interno:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	2	13 %
No	13	87%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

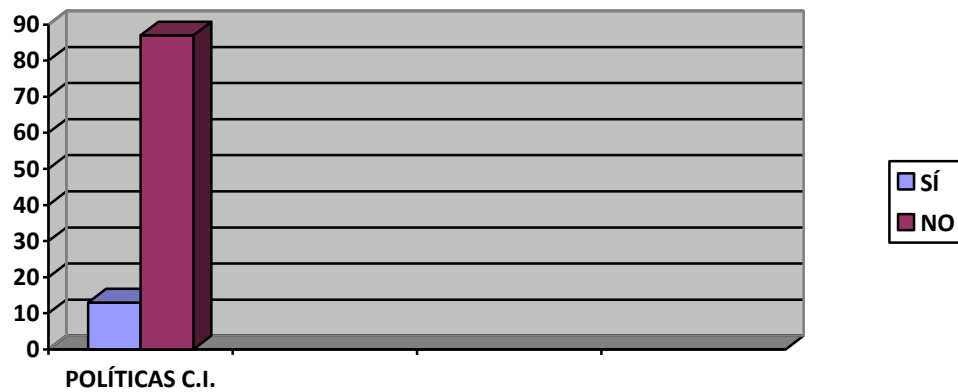
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 13% de los gimnasios sí tienen una política para llegar a cumplir el control interno mientras que el 87% no tienen ninguna política para llegar a cumplir el control interno.

**GRÁFICO 31**

Distribución porcentual de las políticas para cumplir el control interno.

Fuente: Tabla 31.



**TABLA 32**

**32. De que si se encuentran por escrito los manuales, normas e instrucciones.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	1	7%
No	14	93%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 7% de los gimnasios sí tiene por escrito los manuales, normas e instrucciones, mientras que el 93% no cuenta por escrito estos manuales, normas e instrucciones.

**GRÁFICO 32**

Distribución porcentual de que si cuentan por escrito con los manuales, normas e instrucciones.

Fuente: Tabla 32.



**TABLA 33**

**33. De que si existe control de costos y gastos por medio de presupuesto.**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí	14	93%
No	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

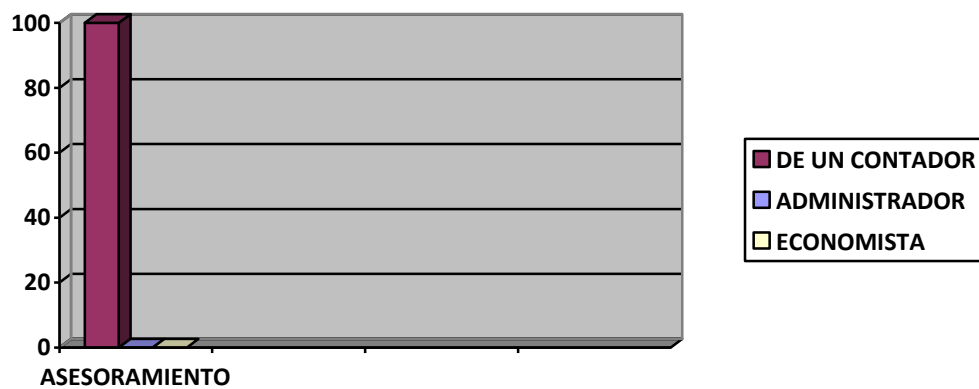
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 93% de los gimnasios de la ciudad de Piura tienen un control de los costos y gastos por medio del presupuesto y el 7% no lo tiene.

**GRÁFICO 33**

Distribución porcentual de que si existe control de costos y gastos por medio de presupuesto.

Fuente: Tabla 33.



**TABLA 34**

**34. Del Control del efectivo:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	14	93 %
No	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 93% de los gimnasios en la ciudad de Piura sí tienen un control del efectivo y el 7% no lo tienen.

**GRÁFICO 34**

Del control del efectivo.

Fuente: Tabla 34.



**TABLA 35**

**35. De que si existe autorización previa a las salidas de dinero.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	15	100 %
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

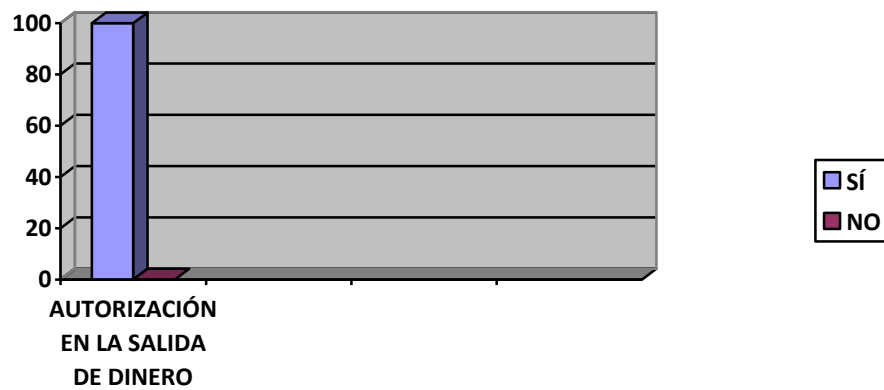
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios tienen autorización en la salidas de dinero.

**GRÁFICO 35**

Distribución porcentual de que si existe autorización en la salida de dinero.

Fuente: Tabla 35.



**TABLA 36**

**36. De que si existe un protocolo que garantice seguridad en la manipulación, custodia y transporte de efectivo.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	1	7 %
No	14	93 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 7% de los gimnasios sí tienen un protocolo que garantice la seguridad en la manipulación custodia y transporte de efectivo mientras que el 93% no lo tienen.

**GRÁFICO 36**

Distribución porcentual de la existencia de un protocolo que garantice la seguridad en la manipulación, custodia y transporte de efectivo.

Fuente: Tabla 36.



**TABLA 37**

**37. De que si existe evidencia que se han realizado arqueos sorprendivos de caja por lo menos una vez al mes.**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí	13	87%
No	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 87% de los gimnasios sí ha realizado arqueos sorprendivos de caja por lo menos una vez al mes, y el 13% no ha realizado.

**GRÁFICO 37**

Distribución porcentual de los arqueos realizados al menos una vez al mes.

Fuente: Tabla 37.



**TABLA 38**

**38. De que si cuenta con calendario de vencimiento de declaración y pago de impuestos:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	14	93 %
No	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

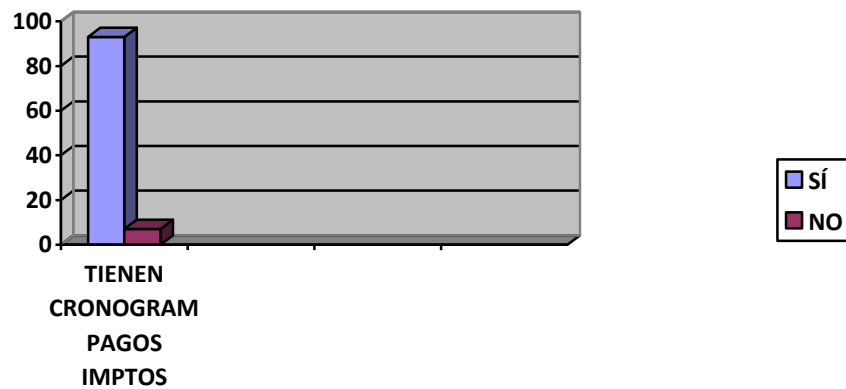
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 93% de los gimnasios sí cuentan con un calendario de vencimientos de declaración y pago de impuestos.

**GRÁFICO 38**

Distribución porcentual de las políticas para cumplir el control interno.

Fuente: Tabla 38.





**TABLA 39**

**39. De que si cumple con la declaración oportuna de impuestos.**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí	15	100%
No	0	0 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

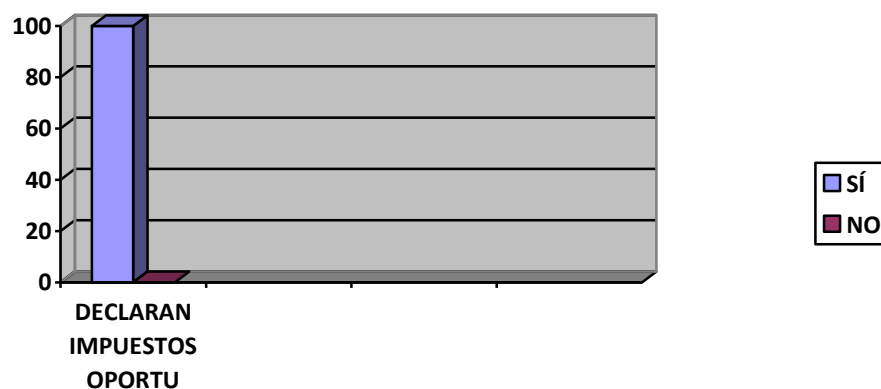
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios sí cumple con la declaración oportuna de impuestos.

**GRÁFICO 39**

Distribución porcentual de que si cumplen con la declaración oportuna de impuestos.

Fuente: Tabla 39.



**TABLA 40**

**40. De que si ha sido sancionado por la Administración Tributaria alguna vez (SUNAT).**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí	9	60%
No	6	40%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

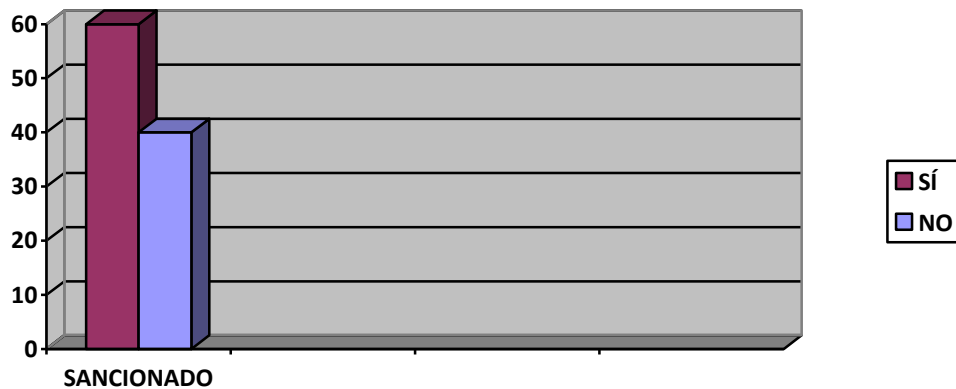
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 60% de los gimnasios de la ciudad de Piura han sido sancionados alguna vez por la SUNAT y el 40% no ha sido sancionado.

**GRÁFICO 40**

Distribución porcentual de que si han sido sancionados alguna vez por la SUNAT.

Fuente: Tabla 40.



**TABLA 41**

**41. De que si tiene deuda tributaria a la SUNAT:**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí: Por falta de liquidez	0	0 %
Sí: Por desconocer sanciones tributarias	8	53
No	7	47%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 53% de los gimnasios en la ciudad de Piura sí tienen deuda con la SUNAT por desconocer las sanciones tributarias y el 47% no tiene sanciones tributarias.

**GRÁFICO 41**

De la deuda tributaria a la SUNAT.

Fuente: Tabla 41.



**TABLA 42**

**42. De que si cuenta con un archivo físico organizado.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	13	87%
No	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

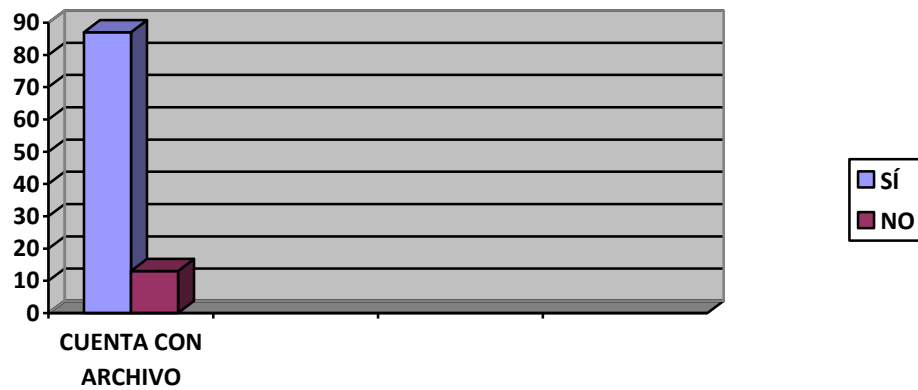
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 87% de los gimnasios sí cuenta con un archivo físico organizado, y un 13% no cuenta con un archivo.

**GRÁFICO 42**

Distribución porcentual de que si cuenta con un archivo físico organizado.

Fuente: Tabla 42.



**TABLA 43**

**43. De que si se encuentran identificados los activos fijos.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	15	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios de la ciudad de Piura tienen identificados los activos fijos.

**GRÁFICO 43**

Distribución porcentual de que si se encuentran identificados los activos fijos.

Fuente: Tabla 43.



**TABLA 44**

**44. De que si se realiza la toma física de inventarios para verificar la existencia y estado de los activos fijos:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	13	87 %
No	2	13
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

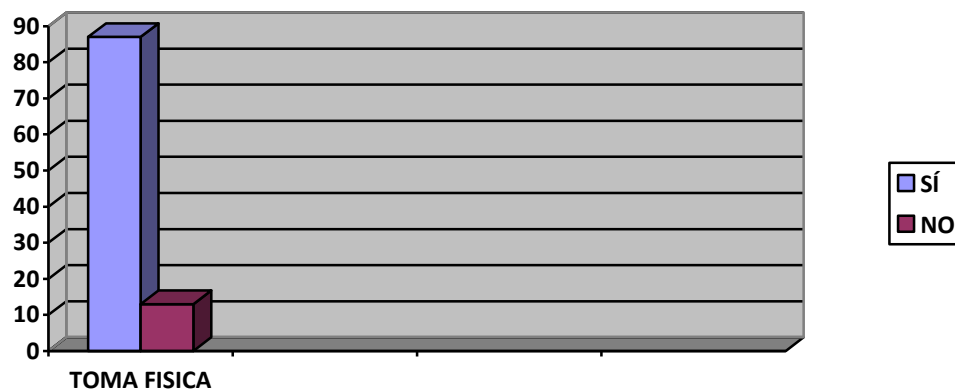
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 87% de los gimnasios en la ciudad de Piura sí realiza la toma física de inventarios para verificar la existencia y estado de los activos fijos que tiene y el 13% no realiza ninguna toma física.

**GRÁFICO 44**

De la toma física de inventarios para verificar la existencia y estado de los activos fijos.

Fuente: Tabla 44.



#### 5.1.4 Respecto al objetivo específico 4

Determinar el impacto de los mecanismos de control interno en los resultados de gestión de los gimnasios de la ciudad de Piura en el año 2016.

**TABLA 45**

**45. De que si han ocurrido accidentes dentro del gimnasio en alguna de sus salas por falta de mantenimiento de equipos:**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí	10	66 %
No	5	34%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

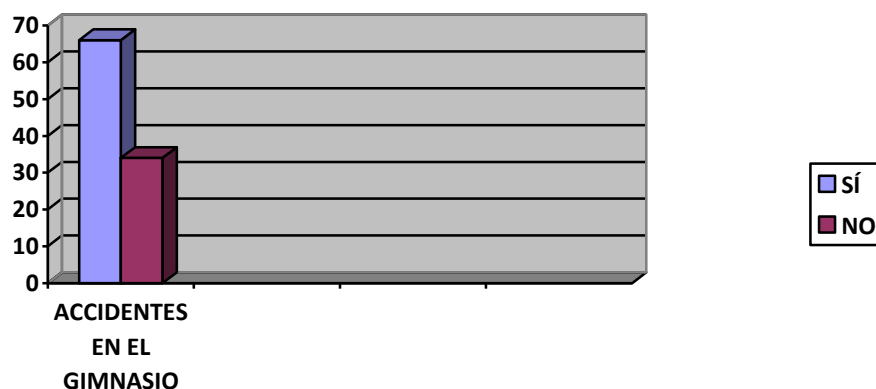
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 66% de los gimnasios ha tenido accidentes dentro de sus salas por falta de mantenimiento a sus equipos y el 34% no ha tenido.

**GRÁFICO 45**

Distribución porcentual de los accidentes ocurridos en los gimnasios.

Fuente: Tabla 45.



**TABLA 46**

**46. De que si el personal está capacitado para reaccionar frente a un accidente que ocurra dentro de sus instalaciones.**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí	6	40%
No	9	60 %
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

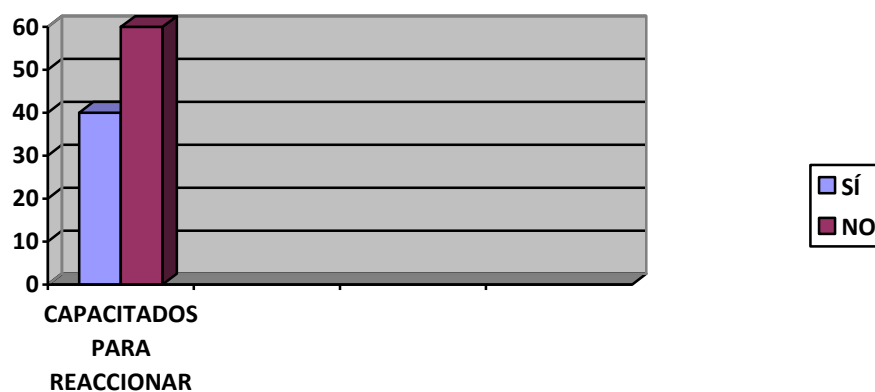
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 40% del personal de los gimnasios sí están capacitado para reaccionar frente a algún accidente que ocurra dentro de las instalaciones y el 60% no está capacitado para reaccionar.

**GRÁFICO 46**

Distribución porcentual de que si están capacitados para reaccionar frente a algún accidente que ocurra en el gimnasio.

Fuente: Tabla 46.





**TABLA 47**

**47. De que si se revisan y dan mantenimiento periódico preventivo a todas las máquinas del gimnasio.**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí	6	40%
No	9	60%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

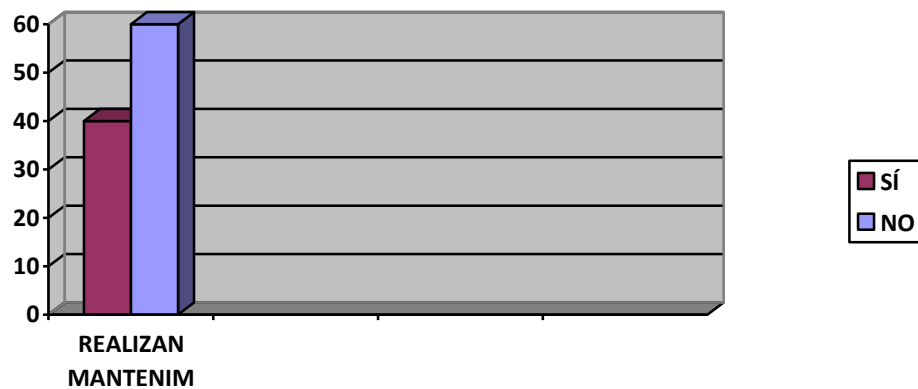
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 40% de los gimnasios de la ciudad de Piura si hacen mantenimiento periódico preventivo a sus máquinas mientras que el 60% no realiza ningún mantenimiento preventivo.

**GRÁFICO 47**

Distribución porcentual de que si realizan mantenimiento periódico preventivo a las máquinas del gimnasio.

Fuente: Tabla 47.



**TABLA 48**

**48. De que si los entrenadores o coachs son personas capacitadas y entrenadas para trabajar en las diferentes salas del gimnasio:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	7	47 %
NO	8	53%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

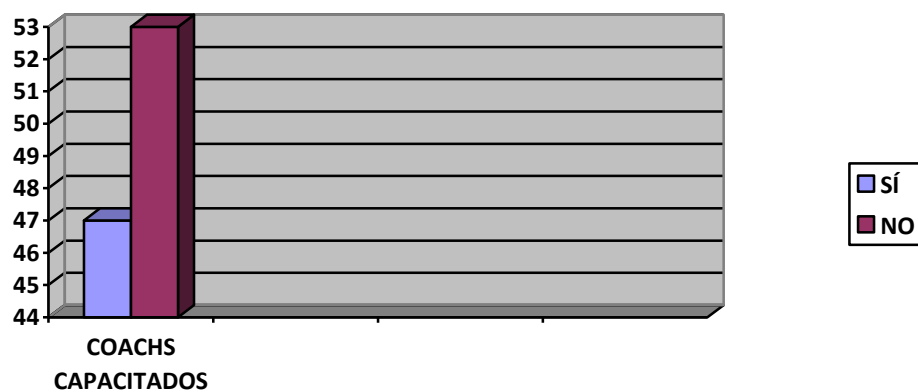
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 47% de los gimnasios en la ciudad de Piura sí tienen personal capacitado para trabajar dentro de sus instalaciones y el 53% no están capacitado.

**GRÁFICO 48**

De que si los entrenadores o coachs son personas capacitadas y entrenadas para trabajar en un gimnasio.

Fuente: Tabla 48.



**TABLA 49**

**49. De que si la aplicación de mecanismos de control interno permitió la protección de los recursos de la empresa evitando pérdidas.**

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Sí	10	66%
No	5	34%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

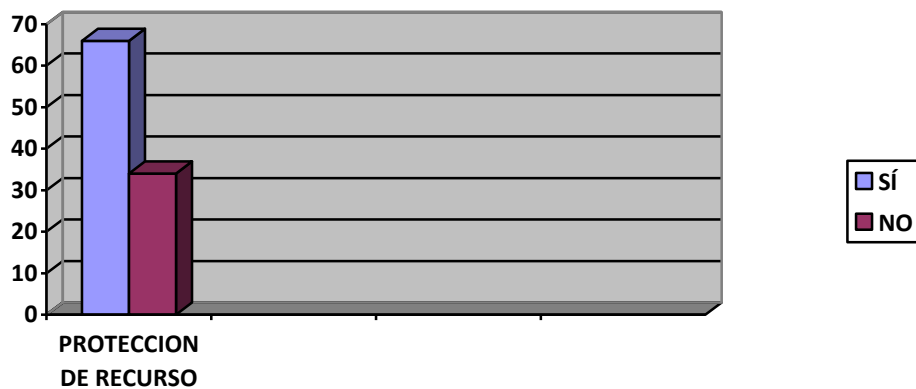
Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 66% de los gimnasios aplicó mecanismos de control interno para proteger sus recursos de la empresa y el 34% no aplicó ningún mecanismo.

**GRÁFICO 49**

Distribución porcentual de que si la aplicación de mecanismos de control interno permitió la protección de los recursos de la empresa evitando pérdidas.

Fuente: Tabla 49.



**TABLA 50**

**50. De que si considera que el control interno estimula las buenas prácticas en el entorno laboral.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	15	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de los gimnasios de la ciudad de Piura considera que el control interno estimula las buenas prácticas en el entorno laboral.

**GRÁFICO 50**

Distribución porcentual de que si considera que el control interno estimula las buenas prácticas en el entorno laboral.

Fuente: Tabla 50.



**TABLA 51**

**51. De que si considera que el control interno garantizó el logro de los objetivos empresariales:**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec. Relat.</b>	<b>Frec. Abs.</b>
Sí	13	87 %
No	2	13
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

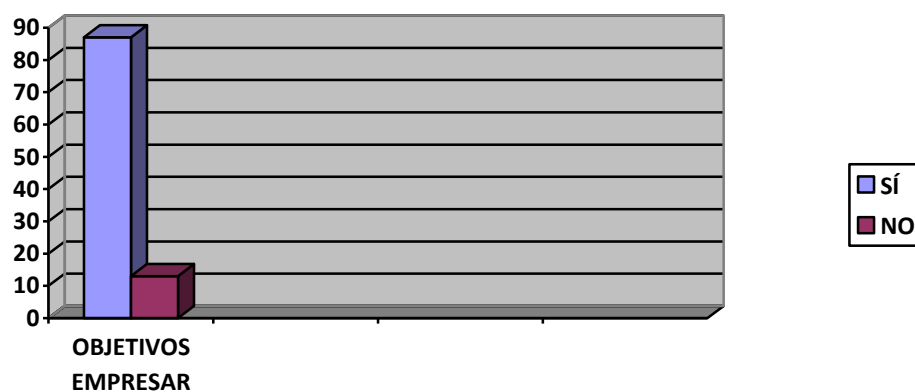
Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 87% de los gimnasios en la ciudad de Piura sí considera que el control interno garantizó el logro de los objetivos empresariales y el 13% no lo considera.

**GRÁFICO 51**

De que si considera que el control interno garantizó el logro de los objetivos empresariales.

Fuente: Tabla 51.



## **5.2 Análisis de los Resultados**

### **5.2.1 Respecto al objetivo específico 1**

De las principales características de los propietarios y/o representantes legales de los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.

Según los resultados obtenidos y después de haber aplicado el cuestionario podemos decir que los gimnasios de Piura sus propietarios son de sexo masculino en un 67% mientras que 33% son de propiedad del sexo femenino y su edad de estos propietarios está comprendida de 36 a 40 años con un 40%; de 41 a 50 años con un 27% y de 51 a 55 años con un 33%; y que tienen un grado de instrucción actual como superior técnica con un 27% y superior universitaria con un 73%; siendo su estado civil solteros con un 20%, solteros con hijos 7%; casados 13%; casados con hijos 53% y un 7% en otro estado civil.

Además estos propietarios encuestados tienen familiares trabajando para su gimnasio en un 47% y otros no tienen ningún familiar en un 53%, donde el cargo que desempeñan estos familiares es: en caja en un 33%, recepción 7%, coordinador en un 7%. De igual forma se puede decir después de la aplicación de este cuestionario que los propietarios son de las siguientes profesiones contador en un 7%, administrador 53%, ingenieros 7%, y otros profesionales 13% y no tienen profesión en un 20%. El cargo que ocupan estas personas encuestadas dentro del gimnasio son: propietarios con un 53%, gerentes con un 20%, administradores con un 13% y son representantes legales en un 14% y además estos propietarios, vienen desempeñando la actividad Fitness desde hace más de 3 a 5 años en un 40% y en un 60% por más de 5 años, tal

como se puede apreciar todos estos resultados en las tablas y gráficos desde la pregunta **01** hasta la pregunta **09**.

### **5.2.2 Respecto al Objetivo específico 2**

De las principales características de los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.

#### **TIEMPO DE CONSTITUIDO Y TIPO DE PERSONERÍA:**

Los gimnasios en la ciudad de Piura según los resultados del cuestionario aplicado están constituidos de cero a dos años con un 7%, de dos a tres años con un 33% y por más de tres años con 60%, siendo esta constitución legal: como persona natural con un 33% y como persona jurídica con un 67%,

#### **ESTADO ACTUAL Y RÉGIMEN TRIBUTARIO**

- Según los gimnasios encuestados el 100% está en plena actividad de funcionamiento y que operan con un financiamiento propio con el 20%, con financiamiento de entidades financieras el 73%, mientras que el 7% opera con financiamiento de otras personas.
- 
- Así mismo se concretó del régimen tributario que estos gimnasios tienen son: régimen general 60%, régimen especial con un 40%. Además se sabe por estos resultados que el 100% llevan contabilidad y que son asesorados por un

contador también en un 100% ya que son ellos los que les ayudan a llevar un control contable en el manejo de sus operaciones.

#### TIPO DE CAPITAL Y ESTABLECIMIENTOS ANEXOS

- De los gimnasios encuestados se supo que tienen un capital individual en un 73% y un 27% tienen capital social, así como también se supo que el 93% no tienen establecimientos anexos, mientras que el 7% solo tiene un establecimiento más. y que la propiedad de los locales comerciales es propio en un 66% y alquilado en un 34%.
- El 100% de los gimnasios funcionan con una licencia indefinida y ninguno forma parte de una asociación o gremio, y además se considera como empresa dentro de su localidad como: muy conocida en un 47%, medianamente conocida en un 20%, conocida en un 33%.

#### DEL TIPO DE COMPROBANTE QUE EMITEN

- Los comprobantes que emiten son: boletas de venta y facturas con un 73% y el 27% emiten otro tipo de comprobante que no está reglamentado dentro de los comprobantes de pago.
- El control interno no funciona muy bien en la emisión de comprobantes de pago, puesto que se pone en riesgo ya que emitir un comprobante de pago no reglamentario implica ser mercedor a sanciones por parte de la SUNAT, que conllevarían a desembolsar efectivo innecesario por no emitir comprobante o por emitir un comprobante que no corresponde.



Tal como se pueden apreciar en las tablas y gráficos desde la pregunta 10 hasta la pregunta 26.

### **5.2.3 Respecto al Objetivo específico 3**

Determinar los mecanismos de control interno en los gimnasios de la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión en el año 2016.

#### **AREA CAJA**

En los gimnasios de Piura el 93% Sí llevan el control del efectivo mientras que el 7% no cuenta con este control; esto está más relacionado a los ingresos que perciben por las inscripciones o matrículas a las diferentes disciplinas que cada gimnasio tiene.

También se concluye después de la entrevista que en un 87% de los gimnasios entrevistados se han realizado arquezos sorpresivos de caja por lo menos una vez al mes y el 13% no realizan ningún arqueo sorpresivo.

En esta área el control interno sí funciona correctamente esto por la gran importancia que tiene esta área de la empresa.

#### **LIQUIDACIONES DE LOS INGRESOS DEL DÍA**

- De las encuestas aplicadas, se sabe que el dinero recaudado en el día, existe 100% de autorización previa a la salida de dinero pero que de igual forma no existe ningún protocolo que garantice seguridad en la manipulación, custodia y transporte de efectivo en un 93% mientras que el 7% si tiene protocolo de seguridad.

- A pesar que la mayoría de gimnasios si le da la importancia y si practica el control interno a esta área de caja, pese a ello no existen por escrito ninguna norma interna que sancione la mala manipulación de los fondos todo está dicho verbalmente ya que nadie de los entrevistados mostró tener normas internas por escrito.

## RECURSOS HUMANOS

- El 100% de los gimnasios entrevistados tienen control para la preparación del pago de sueldo y que sí existe la autorización del cambio en la nómina de sueldos y un 60% no tienen autorización.
- Con respecto a la captación de nuevos trabajadores, la mayoría de gimnasios lo realiza por redes sociales, pues manifestaron que tienen mayor acogida es decir las convocatorias las realizan por Facebook o por la web, todos manifestaron que han tenido la necesidad de captar colaboradores y que esta ha sido la mejor opción y la que mayor impacto y acogida ha tenido.
- El control interno en esta área no está bien implantado puesto que si bien es cierto las redes sociales tienen gran acogida no garantiza que los que se presenten a una vacante puedan tener el perfil que se desea de un trabajador, es por ello que se sugiere se incremente un área psicológica que actúe en una entrevista muy rigurosa para ver que tipo de persona es que está pretendiendo ingresar a una empresa sobre todo en un gimnasio donde acuden

jovencitas en busca de un cuerpo Fitness. El control interno debe darse en una forma muy estricta al momento de seleccionar nuevos colaboradores, esto para evitar problemas mayores con los instructores y los clientes que acuden a las diferentes disciplinas que brindan los gimnasios.

#### NÚMERO DE TRABAJADORES Y OBJETIVO QUE PERSIGUEN

- Estas empresas cuentan con un número de trabajadores de cuatro a diez personas 40% y más de diez trabajadores en un 60%, y el objetivo que persiguen los gimnasios es obtener ganancias con un 73%, dar empleo a su familia con un 7% y dar empleo a la comunidad con un 20%.
- La mayoría de los colaboradores de estas empresas no figuran en planilla sólo figuran los del área de recepción y algunos entrenadores, esto conlleva a que la mayoría no reciba los beneficios sociales que les corresponde, llegándoles a cancelar sólo con recibos simples por lo que el empleador no declara ni cancela estas cargas sociales, llegando a incurrir en una gran evasión tributaria que podría ser sancionado con las multas respectivas por no declarar a todos sus trabajadores.
- De las encuestas aplicadas el 70 % no cuentan con contrato laboral, ni reciben ni firman una boleta de pago que los avale como trabajador de un gimnasio, esto conlleva a que cuando un trabajador quiere por ejemplo realizar un préstamo a una entidad financiera, esto resulta para él un gran inconveniente

para realizar este tipo de gestiones. De igual forma no pueden hacer uso de un seguro social por salud o accidentes.

- El control interno en el área de recursos humanos no lo aplican y esto conlleva a que el personal en cierta parte se encuentre desmotivado al momento de realizar su trabajo, motivo por el cual siempre habrá clientes que se quejen del servicio que reciben, es por esto que se dice: “Trata a tu trabajador como quieres que él trate a tus clientes”, pese a ello no existe un control que garantice la tranquilidad y el buen trato al trabajador y por consecuencia la buena atención hacia el cliente.

#### ACTIVOS FIJOS CONTROL Y DEPRECIACION

- De los gimnasios encuestados el 100% determinó que Sí encuentran identificados sus activos fijos, es decir sí saben de todo el material que poseen, además se supo que un 83% Sí realizan toma física de inventarios para verificar la existencia y estado de los activos fijos mientras que el 13% no realiza la toma física de inventarios.

- Así mismo se determinó que realizan su depreciación periódicamente como corresponde y no es tan común el reemplazo, reposición de nuevas maquinarias ya que sus costos son bastante elevados, lo que hacen es solo un cambio de piezas o un mantenimiento, pero no realizan la compra de una nueva máquina.

- El control interno en esta área tampoco es aplicado correctamente ya que es muy importante realizar el control del desgaste de los cables que utilizan estas máquinas, así como también la posición de las guías de cables, y que siempre todos los

implementos estén en su posición y que todas las máquinas estén en buen estado para su uso respectivo. La mayoría de los gimnasios encuestados no realizan este control ya que primero esperan que ocurra el accidente para posteriormente realizar alguna actividad de reparación.

#### COMPRAS, CONTROL DEL ALMACEN O DEPÓSITO

- Las compras que realizan en la mayoría de gimnasios para la implementación de sus salas las realizan directamente a la capital y después de realizar cotizaciones (03 como mínimo) para escoger la mejor opción, pero se supo que estas compras de implementos como máquinas las realizan únicamente al inicio del giro del negocio ya que su importación resulta muy costosa. Aquí mismo indicaron la mayoría que se les entrevisto que realizan un control muy riguroso al momento de instalarla y ponerla en prueba, contratando a personas capacitadas para su instalación sobre todo si son máquinas multifuncionales de 4, 6 u 8 estaciones, ya que una mala instalación podría ocasionarles un accidente a sus clientes. Y que después de instalarlas ya no le realizan ninguna supervisión al funcionamiento, es decir quedan tal como las instalaron en un principio.
- El control interno que se lleva en la mayoría de los almacenes de los gimnasios esta supervisado siempre por el administrador en conjunto con el encargado de mantenimiento y son ellos los responsables para el cuidado del stock de suministros de limpieza así como de los pocos suplementos o

materiales que poseen ya sea para las mismas máquinas o para mantener los ambientes limpios y en buen estado de funcionamiento.

#### DECLARACION Y PAGO DE TRIBUTOS.

- El control interno que llevan en relación a la declaración y pago de impuestos es que el 93% de los gimnasios entrevistados Sí cuentan con calendario de vencimientos de presentación y declaración de impuestos y que cumplen con su presentación oportuna a un 100%, pero a pesar de ello tienen deuda con la SUNAT por sanciones tributarias con un 53% y un 47% no tienen; la mayoría de las sanciones es por declarar compras que no están relacionadas al giro del negocio. Bajo el sistema de control interno tienen comprendido en tener muy visible el cronograma de pago de tributos esto para evitar sanciones tributarias como la de presentar los impuestos fuera del plazo establecido.
- Para la preparación y presentación de los impuestos según lo encuestado el 100% de los gimnasios manifestaron que se lo encargan directamente a un contador para que sea el quién los presente previa coordinación con la administración para el recojo oportuno de la documentación respectiva.
- Con respecto al fondo para la cancelación de los impuestos el 60% manifestó que este pago lo realizan en efectivo, entregándole la suma al contador pues estas empresas asumen que no es un monto muy fuerte y que tienen plena confianza a la persona que los presenta.

- De igual forma el 87% de los entrevistados, tienen un archivo físico ordenado y organizado con los documentos y con los comprobantes de pago para su declaración mensual; mientras que el 13% no cuenta con un archivo físico ordenado, viéndose que los ordenan en último momento.
- Es aquí donde el control interno tampoco funciona como debería, ya que la mayoría de los gimnasios no tienen ni ponen en práctica los problemas que podrían tener la manipulación del efectivo por muy poco que este sea y que cometen siempre el grave error de cancelar justo en el último día de vencimiento. El control interno no funciona muy bien en esta área ya que no le dan la debida importancia que necesita tener al momento de cancelar los impuestos.

Demostrado en las tablas y gráficos desde la pregunta 27 hasta la 44.

#### **5.2.4 Respecto al Objetivo específico 4**

Determinar el impacto de los mecanismos de control interno en los resultados de gestión de los gimnasios de la ciudad de Piura en el año 2016.

- En los gimnasios de Piura en un 66% si han ocurrido accidentes en alguna de sus salas mientras que en un 34% no han ocurrido, y que el 40% del personal que ahí laboran Si están capacitados para reaccionar frente a un accidente mientras que el 60% no está capacitado.

- De los gimnasios entrevistados el 40% manifestó que sí revisan y dan mantenimiento periódico y preventivo a todas las máquinas del gimnasio mientras que el 60% no dan mantenimiento.
- Así mismo un 47% de los entrenadores o coaches Sí son personas capacitadas y entrenadas para trabajar en las diferentes salas de un gimnasio, mientras que un 53% no están capacitadas.
- Además el 66% respondió que la aplicación de mecanismos de control interno permitió la protección de los recursos de la empresa evitando pérdidas, mientras que el 34% dijo que no.
- De los encuestados el 100% consideró que el control interno estimula las buenas prácticas en el entorno laboral y que si consideran que el control interno garantiza el logro de objetivos empresariales en un 87% mientras que los que no garantizan es en un 13%. Según los gráficos y tablas comprendidas en el cuestionario desde la pregunta 45 hasta la pregunta 51.



## VI. CONCLUSIONES

### 6.1 Respecto al Objetivo específico 1

Según los resultados obtenidos y después de haber aplicado el cuestionario podemos concluir:

a) Que en los gimnasios de Piura la mayoría sus propietarios son de sexo masculino y en poca proporción los propietarios son de sexo femenino y que su edad de estos dueños o propietarios la mayor parte son de 40 años y en poca proporción son mayores a 55 años; además se puede concluir también que en su gran parte tienen a un dueño o representante que tiene educación superior universitaria y en la menoría tienen un nivel superior técnica. El estado civil que predomina en ellos y en gran proporción es que son casados con hijos y en su menoría son solteros con hijos. Además estos propietarios encuestados no tienen gran cantidad de familiares trabajando para su gimnasio, y de la poca cantidad que tienen familiares trabajando para ellos desempeñan sus funciones en caja, recepción y coordinación.

b) De igual forma se puede concluir después de la aplicación de este cuestionario que los propietarios, gerentes y/o representante legal son profesionales y en la mayoría son administradores y en poca proporción son contadores o ingenieros. Se concluye también que el cargo que ocupan estas personas dentro del gimnasio son: propietarios en su gran parte y en poco porcentaje son los representantes legales. y además estos propietarios, y representantes legales vienen desempeñando la actividad Fitness desde hace más de 5 años. Estas conclusiones están basadas en relación a las preguntas desde la **01** hasta la pregunta **09**.

## **6.2 Respecto al Objetivo específico 2**

Con respecto al objetivo dos se puede concluir:

a) Que los gimnasios de la ciudad de Piura en la mayoría tienen más de 3 años de constituido así como su mayoría están constituidos como persona jurídica y todos están en actividad es decir se encuentran plenamente en funcionamiento y en la mayoría con un capital obtenido por entidades financieras. Así mismo se concluye en relación al régimen tributario en que la mayoría de los gimnasios están es que figuran registrados en el régimen general y que el comprobante de pago que emiten son las boletas y facturas cuando son usuarios o clientes nuevos porque de ahí entregan otro tipo de comprobante no comprendido dentro de los reglamento legal de comprobantes.

b) Estas empresas cuentan en su mayoría con más de diez trabajadores, y el objetivo que persiguen los gimnasios es obtener ganancias y en poca proporción en dar empleo a su familia o a su comunidad. Además se concluye que todas llevan contabilidad y que son asesorados por un contador y que son ellos los que les ayudan a llevar un control contable en el manejo de sus operaciones. La gran parte de los gimnasios trabajan con un capital individual y la mayoría no tienen establecimientos anexos, solo en poca proporción tienen un anexo funcionando en locales comerciales propios y funcionan todos con una licencia indefinida y ninguno forma parte de una asociación o gremio, y además se considera como empresa dentro de su localidad como muy conocidos.

Esta conclusión se puede apreciar en los resultados obtenidos en la tabulación de las preguntas del cuestionario en las tablas y gráficos desde la pregunta 10 hasta la pregunta 26.

### **6.3 Respecto al Objetivo específico 3**

Según este objetivo se puede concluir:

a) Que en la mayoría de los gimnasios de Piura sí tienen conocimiento del control interno; sin embargo hay poco control en la preparación y aprobación de las transacciones que se realizan. Se concluye que en todos los gimnasios tienen control para la preparación del pago de sueldo y que sí existe la autorización del cambio en la nómina de sueldos. Se concluye que son pocos los que mantienen una política para cumplir el control interno y que son pocas las empresas que cuentan con estas normas por escrito como los manuales, normas e instrucciones; a pesar de ello la mayoría Sí tiene control de costos y gastos por medio del presupuesto mientras que la menoría no tiene este control.

b) En la mayoría de los gimnasios sí llevan el control del efectivo aunque en poca proporción no lo controlan. En todos los gimnasios existe autorización previa a la salida de dinero y de igual forma en la mayoría de ellos no existe ningún protocolo que garantice seguridad en la manipulación, custodia y transporte de efectivo corriendo siempre el riesgo que puede pasar con la manipulación del efectivo, pocos son los que tienen establecidos protocolos de seguridad. También se concluye que en la mayoría de estas empresas se han realizado arqueos sorpresivos de caja por lo menos una vez al mes y en la menoría no se practican arqueos sorpresivos.

c) Se concluye también que la mayor parte de los gimnasios sí cuentan con calendario de vencimientos de presentación y declaración de impuestos y que cumplen con su presentación oportuna de impuestos aunque en algunos casos pagan posteriormente es por ello que tienen deuda con la SUNAT y en pocos casos tienen deuda por sanciones tributarias; de igual forma y en su mayoría tienen un archivo físico ordenado y organizado que les permite llevar un mejor control de las transacciones comerciales de la empresa.

d) Por último se concluye que todos Sí encuentran identificados sus activos fijos y Sí realizan toma física de inventarios para verificar la existencia y estado de los activos fijos, aunque en poca proporción de los gimnasio no tienen esta práctica; tal como queda demostrado en las tablas y gráficos desde la pregunta 27 hasta la 44.

#### **6.4 Respecto al Objetivo específico 4**

En este objetivo se puede concluir:

a) Que en la mayoría de los gimnasios de Piura no han tenido en cuenta el control interno dentro de su organización y esto ha conllevado a que ocurran accidentes en alguna de sus salas mientras que en pocos de ellos no han ocurrido, y que el personal que ahí laboran en su gran parte no están capacitados para reaccionar frente a un accidente; además en la mayoría de estas empresas no dan ni realizan mantenimiento periódico y preventivo a todas las máquinas del gimnasio. Así mismo en gran proporción los entrenadores o coaches son personas capacitadas y entrenadas para

trabajar en las diferentes salas de un gimnasio, mientras que en poca proporción son capacitadas y entrenadas.

b) No tener un buen control interno resulta desfavorable para la mayoría de los gimnasios ya que siempre estos controles permiten que la empresa no se vea afectada económicamente haciendo gastos innecesarios, todo esto se podría evitar haciendo las revisiones preventivas y forma continua y sobre todo tenerlo estipulado en un manual o norma interna establecida por escrito, esto implicaría llevar mejor el control del funcionamiento de cada una de las máquinas y que estén en perfecto estado.

c) En los gimnasios de Piura no practican el control interno o no le dan la debida importancia, hay poca participación por parte de los trabajadores y no se encuentran motivados por parte de sus superiores y son ellos los que no incentivan a su personal a ponerlo en práctica ya que la mayoría de los encuestados consideraron que el control interno estimula las buenas prácticas en el entorno laboral y que si consideran que el control interno garantiza el logro de objetivos empresariales pero que lamentablemente no lo ponen en práctica por no ser para ellos un requisito o una de sus tareas que tienen que ejecutar mientras permanezcan trabajando para un gimnasio. Según los gráficos y tablas comprendidas en el cuestionario desde la pregunta 45 hasta la pregunta 51.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1 Referencias bibliográficas

**Benelbas, D. (2008).** *“Alcances de la Responsabilidad de Gimnasios”*, Argentina. Disponible en: <http://www.mercadofitness.com/blog/expertos/alcances-de-la-responsabilidad-del-gimnasio/>

**Cárcamo, S. (2012).** *“Proyecto de Prefactibilidad para la Instalación de un Gimnasio en la Urbanización Miraflores del Distrito de Castilla, Provincia de Piura- Piura.”* Piura. Disponible en: [http://www.academia.edu/23727697/PROYECTO\\_DE\\_PREFACTIBILIDAD\\_PARA\\_LA\\_INSTALACION\\_DE\\_UN\\_GIMNASIO\\_EN\\_LA\\_URBANIZACION\\_DE\\_MIRAFLORES\\_DEL\\_DISTRITO\\_DE\\_CASTILLA\\_PROVINCIA\\_DE\\_PIURA\\_-\\_PIURA.\\_PROYECTO\\_DE\\_PREFACTIBILIDAD](http://www.academia.edu/23727697/PROYECTO_DE_PREFACTIBILIDAD_PARA_LA_INSTALACION_DE_UN_GIMNASIO_EN_LA_URBANIZACION_DE_MIRAFLORES_DEL_DISTRITO_DE_CASTILLA_PROVINCIA_DE_PIURA_-_PIURA._PROYECTO_DE_PREFACTIBILIDAD)

**Catácora, F. (1996).** *“Conceptos de control interno”* Venezuela. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/conceptos-de-control-interno/>

**Costa, A. (2010).** *“Solo dos de cada 100 peruanos van al gimnasio”*. Lima. Disponible en: <http://elcomercio.pe/economia/peru/solo-dos-cada-100-peruanos-van-al-gimnasio-noticia-671369>

**Costa, A. (2011).** *“Ahora se va al Gimnasio Todo el Año”*. Lima. Disponible en: [http://elcomercio.pe/economia/peru/ahora-se-va-al-gimnasio-todo-ano\\_1-noticia-132824](http://elcomercio.pe/economia/peru/ahora-se-va-al-gimnasio-todo-ano_1-noticia-132824)

**Criollo, A. (2012).** *“Justificación”* Disponible en: [Shttp://andersoncriollo.blogspot.pe/2012/08/justificacion.html](http://andersoncriollo.blogspot.pe/2012/08/justificacion.html)

**Cuellar, G. (2009).** *“Teoría General de la Auditoría y Revisoría Fiscal”*. Disponible en: <https://preparatorioauditoria.wikispaces.com/file/view/Unidad+Siete.pdf>

**Diario, El Universo (2015).** *“Facturas de gimnasios se podrán deducir del Impuesto a la Renta”* Quito, Ecuador. Disponible en: <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/05/25/nota/4912941/facturas-gimnasios-se-podran-deducir-impuesto-renta>

**Dorta, J. (2005).** *“Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría N° 22”*. España. Disponible en: [http://legal.legis.com.co/document?obra=rcontador&document=rcontador\\_7680752a7d9f404ce0430a010151404c](http://legal.legis.com.co/document?obra=rcontador&document=rcontador_7680752a7d9f404ce0430a010151404c)

**Dorta, J. (2005).** *“Teorías Organizativas y los Sistemas de Control Interno”*, España. Disponible en: [http://legal.legis.com.co/document?obra=rcontador&document=rcontador\\_7680752a7d9f404ce0430a010151404c](http://legal.legis.com.co/document?obra=rcontador&document=rcontador_7680752a7d9f404ce0430a010151404c)

- Egüez, C. (2015).** *“Impacto de la Difusión del Manual de Información Administrativa en un Gimnasio de los Valles de Quito”*, Quito. Disponible en: <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/4449/1/113707.pdf>
- Galán, M (2009).** *“Las Hipótesis en la Investigación”*, Bogotá Bucaramanga. Disponible en : <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:1B54pRPZQn0J:manuelgalan.blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html+&cd=1&hl=es&ct=clnk&client=firefox-b>
- Gutiérrez, L. (2004).** *“Una Mirada al Ejercicio Físico en los Gimnasios de Medellín desde la Promoción de la Salud y Prevención de la Enfermedad Primaria”*, Medellín. Disponible en: <http://viref.udea.edu.co/contenido/pdf/103-unamirada.pdf>
- Guevara, G. (2013).** *“Representante Legal... ¿Mandatario o Trabajador? Análisis del Riesgo Legal y Tributario”*, Perú. Disponible en: [http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/articulos/representante\\_legal.pdf](http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/articulos/representante_legal.pdf)
- Hernández, R. (2010).** *“Problemas comunes en los gimnasios”*. México DF. Disponible en: <http://www.aerobics.mx/scripts/articulos/contenido.asp?id=36>
- Hernández, S. (2003).** *“Diseños no Experimentales de investigación”*. Perú, Disponible en : <http://es.slideshare.net/pepemario/sampieri-metodologiainvcap7disenosnoexperimentales>
- Landsittel, D. (2013).** *“Control Interno Marco Integrado”*. Perú. Disponible en: [http://doc.contraloria.gob.pe/Control-Interno/Normativa\\_Asociada/coso\\_2013-resumen-ejecutivo.pdf](http://doc.contraloria.gob.pe/Control-Interno/Normativa_Asociada/coso_2013-resumen-ejecutivo.pdf)
- La Iguana TV. (2016).** *“Le cayeron con todo a 31 gimnasios y centros de estética en Zulia por evasión de impuestos: cerrados”* Colombia. Disponible en: <http://laiguana.tv/articulos/33685-seniat-centros-esteticas-gimnasia-cerrados-zulia>
- López, M. (2014).** *Ejercicio físico ¿Por estética o por salud?* Mexico. Disponible en: <https://www.vitonica.com/wellness/ejercicio-fisico-por-imagen-salud-o-ambas>
- Navarcorena, M. (2011).** *“La DGA detecta irregularidades en el 15% de gimnasios”*, Aragón. Disponible en: [http://www.elperiodicodearagon.com/noticias/aragon/dga-detecta-irregularidades-15-gimnasios\\_703772.html](http://www.elperiodicodearagon.com/noticias/aragon/dga-detecta-irregularidades-15-gimnasios_703772.html)
- Opicasor, O. (2012).** *“Una nueva Teoría de la Obesidad”*. Disponible en <https://oscarpicazo.es/2012/07/12/una-nueva-teoria-de-la-obesidad/>

**Parada, G. (2005).** *“Factibilidad para la Creación de un Gimnasio Exclusivo para personas con Sobrepeso y Obesidad en la Ciudad de Bucaramanga”*. Bucaramanga. Disponible en <http://repositorio.uis.edu.co/jspui/bitstream/123456789/11073/2/118017.pdf>

**Pérez, J. (2008).** *“Definición de empresa”*. Perú. Disponible en <http://definicion.de/empresa/>

**Salud.com.ar (2014).** *“Conocé los riesgos de ir a un gimnasio sin habilitación”* Argentina. Disponible en: <http://www.salud.com.ar/es/conoce-los-riesgos-de-ir-a-un-gimnasio-sin-habilitacion.html>

**SATP PIURA (2016).** *“SATP Embarga Máquinas a Conocido Gimnasio”* Piura, Perú. Disponible en: <http://www.satp.gob.pe/noticias/72-satp-embarga-maquinas-a-conocido-gimnasio>

**Segura, A. (2008).** *“Teorías de la Salud”*. Perú. Disponible en: <http://teoria-oms.blogspot.pe/>

**Trucco, S. (2009).** *“Por qué mantener el gimnasio limpio”* Argentina. Disponible en: <http://www.mercadofitness.com/wp-content/uploads/2012/11/mercadofitness33.pdf>

**Valle, I. (2015).** *Diario el Tiempo “Ordenan la captura de Ex Instructor Acusado de Violar a Menor de 13 años”* Piura, Perú. Disponible en: <http://eltiempo.pe/?p=82888>



## 7.2 Anexos

### Cuestionario

#### 1.- ENCUESTA APLICADA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación respondiendo a las preguntas del presente **cuestionario**, mediante el cual me permitirá realizar mi Informe de Investigación titulado : **“LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO EN LOS GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PIURA Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS DE GESTIÓN EN EL AÑO 2016”**.

**Encuestador: LUIS ENRIQUE REQUENA PIEDRA**

**Fecha:** Piura, Enero 2017

**Instrucciones:** Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

#### **I. DE LOS PROPIETARIOS, GERENTE Y/O REPRESENTANTES LEGALES**

1. Sexo: Masculino ( ) Femenino ( )

2. Edad: Hasta 25 ( ) hasta 30 ( ) hasta 35 ( ) hasta 40 ( ) hasta 50 ( ) hasta 55 ( ) más de 55 ( )

3 ¿Cuál es el grado de instrucción actual?

Secundaria ( ) Superior Técnica ( ) Superior Universitario ( ) Licenciado ( ) otros ( )

4. ¿Cuál es el estado civil?

Soltero ( ) Soltero con hijos ( ) casado ( ) casado con hijos ( )

Otros (especificar) \_\_\_\_\_

5 ¿Tiene algún miembro de su familia trabajando para su gimnasio?

Si ( ) no ( )

6 ¿Tiene algún cargo de confianza?

Especificar \_\_\_\_\_

**7.- Profesión**

a) contador ( )

b) Administrador ( )

c) Ingeniero ( )

d) otro .....

e) Sin profesión ( )

8.- ¿Cuál es el cargo que ocupa Ud, en el gimnasio?

a) Propietario ( )

b) Gerente ( )

c) Administrador ( )

d) Representante legal ( )

9.- Tiempo que desempeña la actividad Fitness?

b) De 3 a 5 años ( )

c) Más de 5 años ( )

## **II. DATOS DE LA EMPRESA.**

10 ¿Cuántos años de constituida tiene su empresa (Gimnasio)?

Un año ( ) 2 años ( ) 3 años ( ) más de 3 años ( )

11.- Constitución legal

a) Persona natural

b) Persona jurídica

12.- Estado de la empresa: a) En actividad    b) Estacionaria

13.- Régimen tributario

a) Régimen General

b) Régimen Especial

c) Nuevo RUS

14.- Tipo de comprobante de pago emite la empresa

a) Facturas

b) Boletas de venta

c) Ticket de caja registradora

d) otros

15 ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa (Gimnasio)?

1 ( )    2 a 4 ( )    4 a 10 ( )    más de 10 ( )

16 ¿Cuál es el tipo de financiamiento para su empresa?

Propio ( )    De entidades financieras ( )    De otras personas. ( )

17. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?

Obtener más ganancias ( )

Dar empleo a la familia ( )

Dar empleo a la comunidad ( )

18. ¿Su empresa lleva Contabilidad?

Si ( )    No ( )    No está obligada. ( )

19. Tiene asesoramiento profesional de un:

-Contador ( )

- Administrador ( )

-Economista. ( )

- Otro profesional..... ( ).

20.- Control contable

- a) No lleva ningún registro contable
  - b) El propietario lleva sus cuentas personalmente
  - c) Cuenta con los servicios de un contador
- 21.- Tipo de Capital: a) individual b) Social
- 22.- ¿Cuántos establecimientos tiene su empresa incluyendo éste?
- a) ninguno
  - b) 1 más
  - c) 2 más
  - d) 3 más
  - e) Más de 3 establecimientos
- 23.- Propiedad del local comercial: a) Propio b) Alquilado
- 24.-Tipo de licencia: a) Vigencia temporal b) Indefinida
- 25.- La empresa forma parte de una asociación o gremio? a) Si b) No
- 26.- ¿Cómo considera a su empresa en su localidad:
- a) Muy conocida
  - b) Medianamente conocida
  - c) Conocida
  - d) Poco conocida
  - e) Desconocida

#### **IV. ASPECTO DE CONTROL INTERNO**

27. Tiene Ud. conocimiento del control interno que tiene su empresa?  
SI ( ) NO ( ) DESCONOZCO ( )
28. ¿Hay controles en la preparación y aprobación de transacciones que garantizan que todas las transacciones se realizan correctamente y se justifican adecuadamente?  
SI ( ) NO ( )
29. ¿Hay controles para la preparación del pago de sueldos? SI ( ) NO ( )
30. ¿Se autorizan adecuadamente los cambios en la nómina de sueldos? SI ( ) NO ( )

31 ¿Tiene la entidad un manual adecuado de políticas y procedimientos que oriente las actividades y garantice un buen control interno? SI ( ) NO ( )

32 ¿Existen manuales, normas e instrucciones escritas? SI ( ) NO ( )

33 ¿Existe control de costos y gastos por medio de presupuestos? SI ( ) NO ( )

34 ¿Se ejerce un control contable del efectivo? SI ( ) NO ( )

35 ¿Existe autorización previa a las salidas de dinero? SI ( ) NO ( )

36.- ¿Existe un protocolo que garantice seguridad en la manipulación, custodia y transporte del efectivo? SI ( ) NO ( )

37.- ¿Existe evidencia que se han realizado arqueos sorpresivos de caja por lo menos una vez al mes? SI ( ) NO ( )

38.- ¿Cuenta con calendario de vencimiento de declaración y pago de impuestos?

SI ( ) NO ( )

39.- ¿Cumple con la declaración oportuna de impuestos? SI ( ) NO ( )

40. ¿Ha sido sancionado por la Administración Tributaria alguna vez. (SUNAT)?

SI ( ) NO ( )

41. Tiene deudas tributarias a la SUNAT.

SI: por falta de liquidez ( )

SI: por falta desconocimiento de las sanciones tributarias.( )

NO ( )

42.- ¿Cuenta con un archivo físico organizado? SI ( ) NO ( )

43.- ¿Se encuentran claramente identificados los activos fijos? SI ( ) NO ( )

44.- ¿Se realiza la toma física de inventarios periódicos para verificar existencia y estado de los activos fijos? SI ( ) NO ( )

### **EFFECTOS DEL CONTROL INTERNO**

45.- ¿Han ocurrido accidentes dentro del gimnasio en alguna de sus salas por falta de mantenimiento de equipo?

46.- ¿El personal está capacitado para reaccionar frente a un accidente que ocurra dentro de sus instalaciones?

47.-¿Se revisan y se dan mantenimiento periódico preventivo a todas las máquinas del gimnasio?

48.- ¿Los entrenadores o coachs son personas capacitados y entrenados para trabajar en las diferentes salas del gimnasio?

49.- La aplicación de mecanismos de control interno permitió la protección de los recursos de la empresa evitando pérdidas por fraudes o negligencias?

SI ( )                      NO ( )

50.- ¿Considera que el control interno estimula las buenas prácticas en el entorno laboral? SI ( )                      NO ( )

51.- ¿Considera que el control interno garantizó el logro de los objetivos empresariales? SI ( )                      NO ( )

**Gracias por su valiosa colaboración**

## Anexo 2

### Cronograma de Actividades

ETAPAS	<b>PERIODO DE TIEMPO</b>															
	<b>EXPRESADO EN MESES Y SEMANAS</b>															
	1ER. MES				2DO. MES				3ER. MES				4TO. MES			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>PRIMERA ETAPA</b>																
MARCO TEÓRICO																
REVISION BIBLIOGRÁF																
ELABORAC MARC TEORI																
<b>SEGUNDA ETAPA</b>																
MARCO METODOLÓG																
DISEÑO INST INVESTIGAC																
RECOLECC DE INFORMAC																
INTERPRETAC DE INFORMAC																
<b>TERCERA ETAPA</b>																
ELABORAC INFORME																
REDACCION INFORME																
PRESENTAC INFORME																

**Anexo 3****I. Presupuesto****BIENES**

DETALLE	CANTI	UNID. MEDIDA	PREC. UNIT	PREC TOTAL
Papel bond	2	CIENTO	22.00	44.00
Dispositivo USB	1	PIEZA	23.00	23.00
<b>TOTAL</b>				67.00

**SERVICIOS**

DETALLE	CANTID	UNID MEDID	PREC UNIT	PREC TOTAL
Impresiones	390	Hojas	0.10	390.00
Fotocopias	100	Hojas	0.10	100.00
Empastado	2	Ejemplares	14.00	28.00
Internet	240	Horas	1.00	240.00
Movilidad	100	Pasajes	2.50	250.00
<b>TOTAL</b>				1,008.00

**II. Resumen del presupuesto**

<b>RUBROS</b>	<b>IMPORTE S/.</b>
<b>Total Bienes</b>	<b>67.00</b>
<b>Total Servicios</b>	<b>1,008.00</b>
<b>TOTAL S/.</b>	<b>1,075.00</b>

**III. Financiamiento**

Tesis autofinanciada por el investigador.



