



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

"Proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio tradicional en la parroquia Panguintza, cantón Centinela del Cónдор provincia de Zamora Chinchipe"

TESIS PREVIA A LA OBTENCION DEL
TITULO DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS

AUTORA:

Sheyly Dayana Condoy Narváez

DIRECTOR:

Ing. Augusto Fabricio Abendaño Legarda, MAE.

Loja-ECUADOR

2024



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Sistema de Información Académico
Administrativo y Financiero - SIAAF

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **ABENDAÑO LEGARDA AUGUSTO FABRICIO**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO TRADICIONAL EN LA PARROQUIA PANGUINTZA, CANTÓN CENTINELA DEL CÓNDOR, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE**", perteneciente al estudiante **SHELY DAYANA CONDOY NARVAEZ**, con cédula de identidad N° **1105226847**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, e/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 12 de Agosto de 2024



AUGUSTO FABRICIO
ABENDAÑO LEGARDA

F)

**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-002362



Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Autoría

Yo, **Sheyly Dayana Condoy Narváez**, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de identidad: 1105226847

Fecha: 08 de noviembre del 2024

Correo electrónico: Sheyly.condoy@unl.edu.ec

Teléfono: 0997594267



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Carta de autorización por parte del autor para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.

Yo, **Sheily Dayana Condoy Narváez**, declaro ser la autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: “**Proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio tradicional en la parroquia Panguintza, cantón Centinela del Cóndor provincia de Zamora Chinchipe**”, como requisito para optar por el título de Licenciatura en Administración de Empresas, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 07 del mes de noviembre del dos mil veinticuatro.

Firma:

Autora: Sheily Dayana Condoy Narváez

Cédula: 1105226847

Dirección: Panguintza Av. Troncal Amazónica y José Vega

Correo electrónico: Sheily.condoy@unl.edu.ec

Teléfono: 0997594267

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del Trabajo de Integración Curricular: Ing. Augusto Fabricio Abendaño Legarda, MAE



Dedicatoria

Con el sentimiento a flor de piel, el presente trabajo de titulación lo dedico primeramente a nuestra madre Virgen del Cisne por otorgarme la sabiduría paciencia y amor a esta etapa de mi vida, por ello quiero agradecer de corazón a todos aquellos que me han apoyado y ayudado en este camino. Hubo momentos de frustración, pero contaba con mi familia mis hermanos que siempre han estado allí para impulsarme a seguir adelante. Por ello quiero agradecer a mis hermanos Carlos, Sofia, Katty que siempre me han llenado de alegría. Son unos hermanos grandiosos y espero seguir disfrutando hermosos y buenos momentos juntos.

Quiero expresar mi gratitud a Dios por la fuerza porque me ha brindado cada día al despertar y también por permitirme dedicar a mi esposo Cristian Torres y a mi hija Cristina Torres porque siempre me inspiraban a seguir adelante esforzándome cada día durante estos cuatro años, hubo momentos complicados, pero con su apoyo incondicional pude sostener el sueño de cumplir mis metas.

Por ultimo y lo más importante, quiero dedicar este triunfo que ha tardado cuatro años a mi papito Carlos Condoy y a mi mamita bella Mireya Narváez, quienes fueron mi fuente de apoyo, aliento por lo que les puedo decir es que, gracias a mis dos grandes amores, estoy profundamente agradecida con Dios por permitirme ser su hija, ustedes son mi más grande amor en esta vida, y este triunfo no es solo mío, es de nosotros, sin su apoyo, nada de esto hubiera sido posible.

Gracias por estar siempre para mí y por ser un soporte en mi etapa universitaria cabe, decir además que estoy agradecida con su inmenso apoyo.

Sheyly Dayana Condoy Narváez



Agradecimiento

Expreso principalmente mi agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja quien me abrió las puertas y me dio la oportunidad de superación en el ámbito profesional, a los docentes de la Carrera de Administración de Empresas quienes nos formaron de manera profesional y ética, que refleja hoy en día en mi trabajo de titulación. De manera especial agradezco al Ing. Augusto Fabricio Abendaño Legarda, MAE, que, a través de sus conocimientos, paciencia y en calidad de director de tesis me brindó su tiempo, compromiso, sabiduría y sobre todo supo guiarme de la mejor manera en la culminación de mi tesis.

Finalmente agradezco a todas las personas de la parroquia Panguintza, que me han brindado con la información necesaria para llevar a cabo el proyecto y hacer posible el logro de mi meta.

Sheyly Dayana Condoy Narváez



Índice de contenido

Certificación.....	i
Autoría	ii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de Tablas	viii
Índice de figuras.....	xi
Índice de Ilustración.....	xii
Índice de anexos.....	xiii
1. Título.....	1
2. Resumen.....	2
2.1 . Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco teórico.....	5
4.1. Marco referencial.....	5
5. Metodología	18
6. Resultados.....	20
8. Discusión.....	99
9. Conclusiones.....	107
10. Recomendaciones	108
	vi

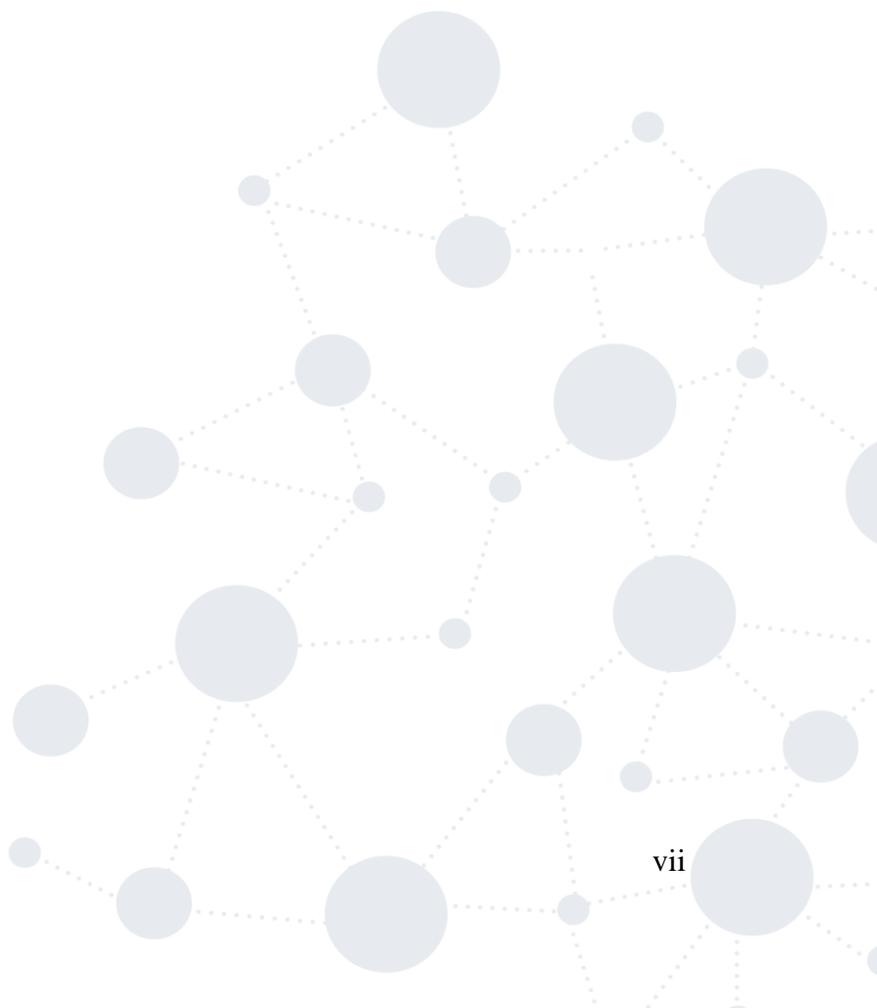


UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

11.	Bibliografía	109
12.	Anexos	115





Índice de Tablas

<i>Tabla 1 Proyección de la población.....</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 2 Género.....</i>	<i>20</i>
<i>Tabla 3 Edades.....</i>	<i>21</i>
<i>Tabla 4 Hábitos de ejercicios.....</i>	<i>21</i>
<i>Tabla 5 Asiste a un gimnasio.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 6 Por que asistiría al gimnasio.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 7 Horario que asistiría al gimnasio.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 8 Servicios deseados.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 9 Uso de instalaciones.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 10 venta del servicio.....</i>	<i>24</i>
<i>Tabla 11 Tarifa Mensual.....</i>	<i>24</i>
<i>Tabla 12 Se inscribiría al gimnasio.....</i>	<i>24</i>
<i>Tabla 13 Cuantas veces asistes al gimnasio.....</i>	<i>25</i>
<i>Tabla 14 Demanda Potencial.....</i>	<i>26</i>
<i>Tabla 15 Demanda Real.....</i>	<i>26</i>
<i>Tabla 16 Uso Per Cápita.....</i>	<i>27</i>
<i>Tabla 17 Demanda efectiva del servicio.....</i>	<i>27</i>
<i>Tabla 18 Demanda efectiva del servicio.....</i>	<i>28</i>
<i>Tabla 19 Determinación de la oferta.....</i>	<i>28</i>
<i>Tabla 20 Demanda Insatisfecha.....</i>	<i>29</i>
<i>Tabla 21 Capacidad instalada para servicio anual.....</i>	<i>31</i>
<i>Tabla 22 Capacidad Utilizada.....</i>	<i>32</i>
<i>Tabla 23 Infraestructura y distribución de la planta.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 24 Maquinaria y equipo.....</i>	<i>38</i>
<i>Tabla 25 Maquinaria y equipo.....</i>	<i>70</i>



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

1859	Tabla 26 Herramientas.....	71
	Tabla 27 Vehículo.....	71
	Tabla 28 Equipo de computo.....	71
	Tabla 29 Reinversión de equipo de computo.....	72
	Tabla 30 Equipo de oficina.....	72
	Tabla 31 Muebles y enseres administración.....	73
	Tabla 32 Equipo de seguridad.....	73
	Tabla 33 Resumen de activos fijos.....	73
	Tabla 34 Depreciaciones de activos fijos.....	74
	Tabla 35 Activos Diferidos.....	75
	Tabla 36 Instructores.....	76
	Tabla 37 Agua Potable.....	77
	Tabla 38 Energía eléctrica del servicio.....	77
	Tabla 39 Sueldos y Salarios.....	78
	Tabla 40 Agua potable administración.....	79
	Tabla 41 Energía eléctrica administración.....	79
	Tabla 42 Teléfono celular.....	79
	Tabla 43 Internet.....	80
	Tabla 44 Software de facturación electrónica.....	80
	Tabla 45 Útiles de oficina.....	80
	Tabla 46 Permisos de funcionamiento.....	81
	Tabla 47 Sueldo personal de ventas.....	81
	Tabla 48 Mantenimiento del vehículo.....	82
	Tabla 49 Publicidad y propaganda.....	82
	Tabla 50 Resumen de la inversión.....	83



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Tabla 51 Financiamiento.....	84
Tabla 52 Amortización de crédito	85
Tabla 53 Presupuestos preformados o proyectados	87
Tabla 54 Costo unitario del servicio	90
Tabla 55 Precio de venta	90
Tabla 56 Ingreso por venta	91
Tabla 57 Estructura de costos	91
Tabla 58 Punto de equilibrio año 1	94
Tabla 59 Punto de equilibrio año 5	95
Tabla 60 Reforma tributaria del año 2022.....	96
Tabla 61 Estado de pérdidas y ganancias	97
Tabla 62 Flujo de caja	97
Tabla 63 Valor actual neto.....	99
Tabla 64 Tasa interna de retorno.....	100
Tabla 65 Relación beneficio costo.....	101
Tabla 66 Periodo de recuperación de capital.....	102
Tabla 67 Análisis de sensibilidad con el incremento del 2,54% en los costos.....	102
Tabla 68 Análisis de sensibilidad con la disminución del 2,18% en los ingresos.....	104



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Índice de figuras

<i>Figura 1</i> Flujograma del servicio _____	48
<i>Figura 2</i> Diagrama del servicio _____	49
<i>Figura 3</i> Simbología del servicio _____	49
<i>Figura 5</i> Grafico del punto de equilibrio para el año 1 _____	95
<i>Figura 6</i> Grafico del punto de equilibrio para el año 5 _____	96



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Índice de Ilustración

<i>Ilustración 1</i> Presentación de la marca	30
<i>Ilustración 2</i>	30
<i>Ilustración 3</i> Mapa del Ecuador	34
<i>Ilustración 4</i> Mapa de Panguintza	35
<i>Ilustración 5</i> Ubicación del Gimnasio	36
<i>Ilustración 6</i> Distribución del gimnasio	37
<i>Ilustración 7</i> caminadora	39
<i>Ilustración 8</i> Bicicleta Estática	40
<i>Ilustración 9</i> Discos	41
<i>Ilustración 10</i> Mancuernas	42
<i>Ilustración 11</i> Maquina de abdominales	43
<i>Ilustración 12</i> Máquina Funcional	44
<i>Ilustración 13</i> Barras	45
<i>Ilustración 14</i> Yoga	46
<i>Ilustración 15</i> bailoterapia	47



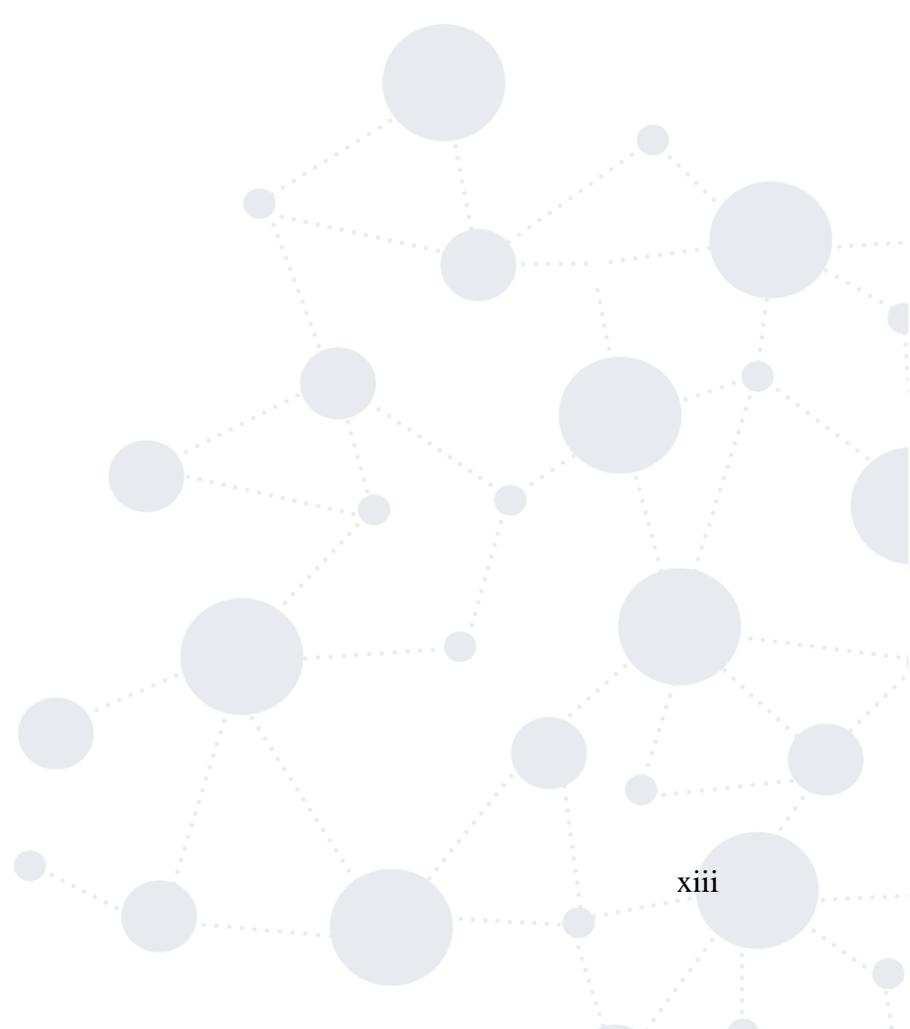
UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Índice de anexos

Anexo 1 Encuesta a demandantes	115
Anexo 2 Ficha técnica.....	117
Anexo 3.....	123





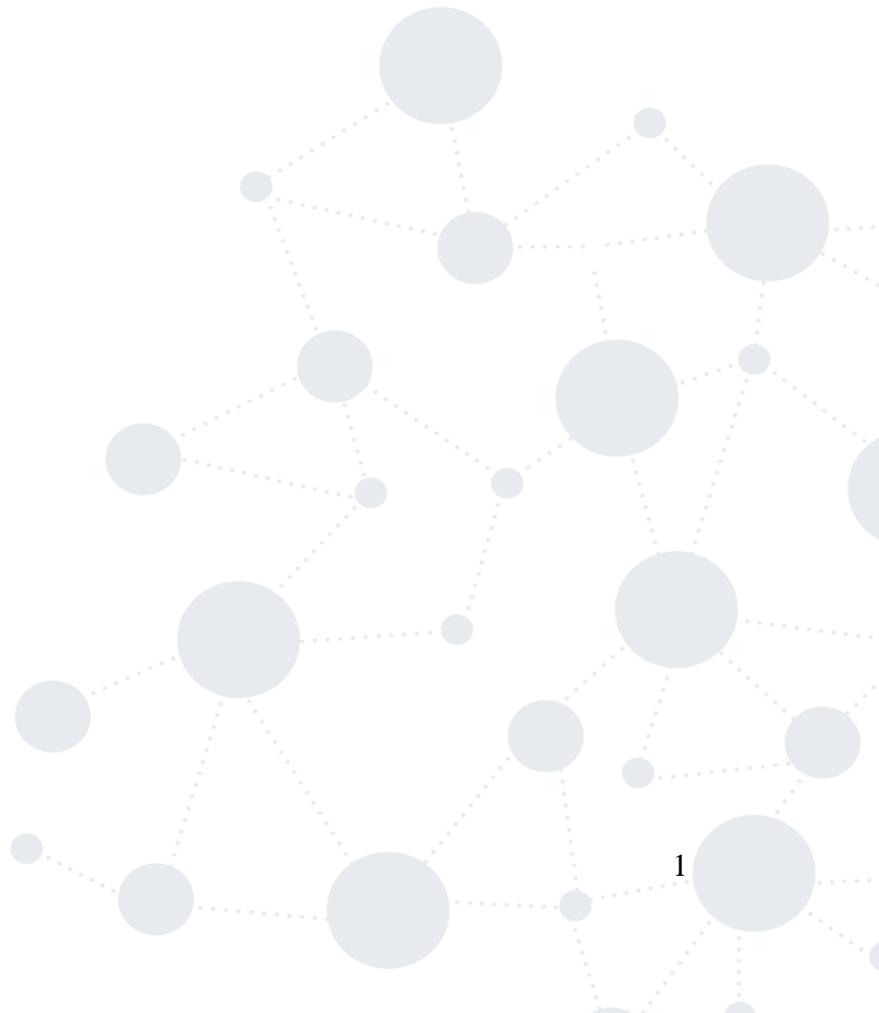
UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

1. Título

"Proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio tradicional en la parroquia Panguintza, cantón Centinela del Cóndor provincia de Zamora Chinchipe"





2. Resumen

El estudio titulado “Proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio tradicional en la parroquia Panguintza, cantón Centinela del Cóndor provincia de Zamora Chinchipe”, tuvo por objetivos: realizar un estudio de mercado para conocer la oferta y demanda, elaborar un estudio técnico para determinar el tamaño, localización e ingeniería del proyecto y la organización legal como administrativa de la empresa; un estudio financiero para conocer la inversión y financiamiento; finalmente la evaluación financiera para determinar la factibilidad o no del proyecto mediante los indicadores financieros. El tipo de investigación fue exploratoria descriptiva, en donde se utilizó el enfoque cuantitativo, así como las técnicas de investigación que permitieron la recolección e interpretación de la información. Entre los resultados se obtuvo que en el estudio de mercado se logró determinar una demanda insatisfecha de 11,027 servicios; en el estudio técnico se estableció una capacidad instalada de 99.840 servicios al año, el estudio financiero determinó una inversión de \$37.462.88 dólares. Para determinar la factibilidad del proyecto se basó en: Valor Actual Neto (VAN) de \$106,801.03 obteniendo un VAN positivo; la Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 68,15% mayor a la tasa del costo de oportunidad; Relación Beneficio Costo (RBC) de 0,17 centavos por cada dólar invertido; Periodo de Recuperación de Capital (PRC) de 12 meses, el Análisis de Sensibilidad soporta el 2,54% incremento en los costos, con una sensibilidad de 2,18%, y, una disminución en ingresos del 1,57%, finalmente se concluye, que es factible ejecutar el proyecto gracias a los resultados obtenidos en el estudio realizado.



2.1 . Abstract

The study entitled 'Feasibility project for the implementation of a traditional gymnasium in the parish of Paguintza, Canton Centinela del Condor, Zamora Chinchipe province', had the following objectives: to carry out a market study to determine supply and demand; to prepare a technical study to determine the size, location and engineering of the project and the legal and administrative organization of the company; a financial study to determine investment and financing; and finally a financial evaluation to determine the feasibility or otherwise of the project by means of financial indicators. The type of research was exploratory and descriptive, where the quantitative approach was used, as well as the research techniques that allowed for the collection and interpretation of the information. Among the results, the technical study established an installed capacity of 99,840 services per year, and the financial study determined an investment of \$37,462.88 dollars. To determine the feasibility of the project it was based on: Net Annual Value (NPV) of S/ 06,801.03 obtaining a positive NPV; the Internal Rate of Return (IRR) is 68.15% higher than the opportunity cost rate; Benefit Cost Ratio (BCR) of 0.17 cents for every dollar invested; Capital Recovery Period (CRP) of 12 months, the Sensitivity Analysis supports the 2.54% increase in costs, with a sensitivity of 2.18%, and a decrease in income of 1.57%, finally it is concluded that it is feasible to implement the project thanks to the results obtained in the study.



3. Introducción

La instalación de gimnasios en Ecuador surge ante la necesidad de contar con espacios adecuados para realizar ejercicio. Su establecimiento por todo el país, se ha difundido rápidamente por el hecho del innegable convencimiento por parte de la población; entre ellos autoridades políticas, instituciones educativas, médicos, terapeutas, padres de familia, maestros, adolescentes entre otros, de que la realización de ejercicios físicos reporta numerosos beneficios en la salud, física y psicológica para quienes lo practican. En la parroquia Panguintza, cantón Centinela el Cóndor, provincia de Zamora Chinchipe se evidencia que tiene gran acogida para la implementación de empresa que brinden servicios de alta calidad, ante la falta de un gimnasio en la parroquia, se cree conveniente la implementación de una empresa que brinde un servicio de gimnasio a la ciudadanía de la parroquia Panguintza.

Se realizó una revisión de literatura sobre lo relacionado con el servicio, sobre proyectos de inversión y antecedentes de los gimnasios. Los materiales y métodos que se utilizó para la recopilación de información fueron el método inductivo y deductivo, así mismo se realizó una encuesta dirigida a la población de la parroquia Panguintza. En el estudio técnico se detalla la empresa, la capacidad instalada y utilizada, la localización, la ingeniería del proyecto, el componente tecnológico a utilizarse, el proceso del servicio, el flujograma de recorrido y demás componentes técnicos que permitan la operatividad de la nueva empresa. En el estudio organizacional se expone la estructura organizativa legal de la empresa, los niveles jerárquicos y diferentes tipos de organigramas (estructural, funcional y de posición), en el que se incluyen los manuales de funciones de cada departamento de la empresa. El estudio financiero dio a conocer la inversión inicial del proyecto, el tipo de financiamiento que utilizará la empresa, el análisis de costos y el estudio y análisis de los estados financieros. Finalmente se realizó un estudio de la evaluación financiera para conocer la viabilidad de la empresa estudiando los diferentes indicadores financieros como: el flujo de caja, el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), la relación beneficio/costo (RBC), el periodo de recuperación de capital (PRC) y el análisis de sensibilidad en incremento en costos y disminución en ingresos los mismo que indicaran si es factible el proyecto de inversión. Este trabajo contribuirá con información necesaria para nuestros queridos lectores y estudiantes que cursen la carrera de Administración de Empresas, ya que es una fuente de guía para la implementación de empresas que se dediquen a brindar un servicio a los clientes.



4. Marco teórico

4.1. Marco referencial

4.1.1. Gimnasios

El gimnasio (conocido coloquialmente con el anglicismo gym) es el establecimiento que permite la práctica de la gimnasia en general. En los gimnasios es común practicar culturismo con pesas, diversas máquinas y/o artículos deportivos a disposición del usuario. En los últimos años, el número de gimnasios ha aumentado considerablemente como respuesta al incremento en la demanda de servicios deportivos. Esta circunstancia ha provocado un creciente interés por parte de la población en servicios deportivos. Actualmente, los gimnasios son instalaciones deportivas de referencia para la promoción del deporte entre la población.

La palabra gimnasio deriva de la palabra griega gymnos, que significa «desnudez». La palabra griega gymnasium significa «lugar donde ir desnudo», y se utilizaba en la Antigua Grecia para denominar el lugar donde se educaba a las personas. En estos centros se realizaba educación física, que se acostumbraba practicar sin ropa, de la misma manera que los baños y los estudios.

Para los griegos, la educación física era tan importante como el aprendizaje cognitivo. Muchos de estos gimnasios griegos tenían bibliotecas que se podían utilizar después de un baño relajante. (Wikipedia, s.f.)

En una definición formal, el gimnasio es el lugar especialmente diseñado y equipado para que acudas a realizar una actividad física en diversas intensidades. El propósito es estimular tus músculos a través de ejercicios adecuados a tus necesidades y condiciones. Para lograrlo, puedes usar aparatos de musculación, pesas, mancuernas o poleas. Pero también existe la opción de llevar a cabo trabajos aeróbicos en bicicletas fijas, elípticas, caminadoras, máquinas de remo o escaladoras. (fit, 2024)



4.2. Marco conceptual

4.2.1. Historia del Gimnasio.

Hippolyte Triat era un gimnasta y strongman francés a quien se atribuye la apertura del primer gimnasio comercial. Su club abrió en Bruselas en la década de 1940. A finales de siglo, Eugene Sandow también creó su primer gimnasio y en 1901 celebró su primera competencia de fitness. Fue el primero en anunciar un estilo de vida real basado en el fitness, la dieta y el uso de maquinaria, abriendo una cadena de gimnasios en toda Inglaterra. Hasta la fecha, el premio presentado al Sr. Olympia lleva el nombre de este pionero del fitness.

Quien popularizó el fitness para la masa fue la YMCA (Young Men's Christian Association) que buscaba el crecimiento de la mente, el cuerpo y el espíritu. Fue en 1881 que en uno de estos gimnasios, en Boston, se acuñó el término body building que describía una serie de ejercicios, en los que todavía se basan los ejercicios practicados en todos los gimnasios del mundo. (Box, s.f.)

Los deportes típicos que se practicaban eran la lucha, las carreras, el boxeo, el salto, el lanzamiento de disco y la gimnasia, muchos de los cuales habrían estado acompañados de música rítmica. Los deportes útiles para la guerra incluían el tiro con arco, la jabalina, el combate armado y el uso de catapultas. Los deportes estaban supervisados por un entrenador o paidotribe, quien quizás se trataba de un atleta mayor que había adquirido experiencia en los grandes juegos de Grecia. Un aleiptes se encargaba de aceitar y masajear a los atletas. Cada año también podía celebrarse una competición, la Hermaia, donde los miembros del gimnasio participaban en una carrera de antorchas y competían en tres categorías de pruebas: vigor (euexia), disciplina (eutaxia) y resistencia (philoponia). (Mark Cartwright, 2016)

4.2.2. Generalidades del gimnasio

Desde el año 3000 a. C. los persas ya practicaban actividades deportivas y gimnásticas en los zurkhanen, los griegos en los Gymnasion en la antigua Grecia y hasta el siglo XIX que prácticamente desaparecen. Ya en este siglo, en Alemania con la aparición de los Turners, en GB y EE. UU. grupos como YMCA y hasta nuestros días han evolucionado notablemente, convirtiendo espacios grises, cerrados y oscuros, relacionados con el fútbol, atletismo, boxeo... a lugares de ocio como hoy en día.

Ahora son espacios donde desarrollar actividades y entrenamiento, así como espacios bienestar y donde desconectar. Abiertos a las últimas tendencias y conceptos de realizar ejercicio físico.

Hoy en día los gimnasios son espacios con mayor energía, estética, con espacios confortables y seguros, áreas bien definidas y mejores y más adaptados equipamientos con gran implantación social. Es muy fácil encontrar Gimnasios cerca de nuestra casa donde



volver a ese concepto de la Grecia Clásica de Mens Sana in Corpore Sano. (Wikipedia, Wikipedia , s.f.)

4.3. Ambiente y cultura del gimnasio.

Un factor clave es el ambiente y la cultura del gimnasio. Los clientes buscan un espacio que no solo sea físicamente atractivo y bien mantenido, sino que también ofrezca un ambiente acogedor y motivador. Un buen gimnasio crea una sensación de comunidad y apoyo, donde los clientes se sienten cómodos y bienvenidos, independientemente de su nivel de condición física.

La profesionalidad y amabilidad del personal, incluyendo entrenadores y personal de recepción, juegan un papel vital en la creación de este ambiente. Los gimnasios que ofrecen un entorno inclusivo y respetuoso tienen más probabilidades de atraer y retener a los clientes.

Finalmente, la conveniencia es un factor decisivo para muchos clientes al elegir un gimnasio. Esto incluye no solo la ubicación geográfica, preferiblemente cerca de casa o del trabajo, sino también el horario de apertura. Los gimnasios que ofrecen horarios extendidos o flexibles son especialmente atractivos para personas con horarios irregulares o exigentes.

Además, aspectos como la facilidad de aparcamiento, la limpieza y disponibilidad de vestuarios y duchas, y la presencia de servicios adicionales como clases grupales, entrenamiento personal o servicios de bienestar, como masajes o nutricionistas, también son valorados.

Estos elementos suman a la conveniencia general y enriquecen la experiencia en el gimnasio, haciendo que el compromiso con el fitness sea una parte más agradable y práctica de la vida diaria de los clientes. (CIBANAL, 2024)

4.4. Principales actividades de los gimnasios

A lo largo de la historia las tendencias deportivas y la manera en que desarrollamos nuestra actividad física han ido cambiando dentro de las áreas principales del Fitness, así como la diferenciación en el equipamiento utilizado para tales fines.

- Ejercicios Aeróbicos
- Musculación y fuerza
- Flexibilidad
- Equilibrio



- Coordinación

En el gimnasio practicamos actividad física, que no debemos confundir con ejercicio, ya que esta planificada, estructurada, repetitiva y propositiva en el sentido de que el objetivo es la mejora o el mantenimiento de uno o más componentes de la aptitud física.⁸ La actividad física incluye el ejercicio, así como otras actividades que involucran el movimiento corporal y se realizan como parte del juego, el trabajo, el transporte activo, las tareas domésticas y las actividades recreativas.

Estas actividades se desarrollan bajo actividades dirigidas, coreografiadas estructuradas para conseguir la máxima efectividad en el entrenamiento, así como poder hacerlo más motivador. Entre actividades que destacan en el gimnasio tendremos: Actividades fitness:

- Yoga
- Pilates
- HIIT
- Spinning
- Entrenamiento funcional
- Actividades de Baile
- Actividades de combate
- Actividades de Agua (Wikipedia, Wikipedia , s.f.)

4.4.1. Definición de proyecto de inversión

Un proyecto de inversión constituye una propuesta de acción técnico-económica para resolver una necesidad mediante el empleo de un conjunto de recursos disponibles, que pueden ser humanos, materiales, tecnológicos, entre otros. Se presenta por escrito en un documento constituido por una serie de estudios que permite al emprendedor y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, realizable y si proporcionará ganancias. (Cotrina, 2006)

Todo proyecto de inversión genera efectos de naturaleza diversa: directos, indirectos, externos o intangibles. Estos últimos rebasan las posibilidades de su medición monetaria, sin embargo, no considerarlos resulta pernicioso y repercute en los estados de ánimo y en la satisfacción de la población. En la valoración económica pueden existir elementos percibidos por una comunidad como perjudiciales o beneficiosos que, en el momento de su ponderación en unidades monetarias, resulten imposibles o altamente difíciles de materializar.

En la economía contemporánea se intenta alcanzar métodos de medición que aborden elementos cualitativos, pero siempre supeditados a una apreciación subjetiva de la realidad. No contemplar lo subjetivo o intangible presente en determinados impactos de una inversión puede alejar de la práctica la mejor recomendación para decidir. (Habana, 2019).



4.4.2. Estudio de mercado

Un estudio de mercado es un conjunto de acciones realizadas por organizaciones comerciales que tienen como objetivo obtener información sobre el estado actual de un segmento determinado mercado. Su finalidad es conocer en profundidad el nicho que se pretende conquistar, como así también su grado de rentabilidad.

Conocer al consumidor es primordial para ofrecer una experiencia personalizada. El 66% de los clientes de Reino Unido cree que las marcas están usando información desactualizada sobre ellos.

Éstas son algunas de las cosas más importantes que puedes hacer con un estudio de mercado:

- Conocer a tu público objetivo e identificar sus necesidades.
- Saber cuáles son los precios más competitivos.
- Conocer la rentabilidad de determinado sector del mercado.
- Desarrollar estrategias para tomar mejores decisiones comerciales.
- Saber cuáles son las debilidades y fortalezas de tu compañía.
- Medir campañas y estrategias de marketing.

En esta guía te explicaremos en detalle qué es el estudio de mercado y para qué sirve, cuáles son sus características más importantes y los tipos de investigación de mercado que puedes encontrar. Además, veremos algunos ejemplos sobre cómo hacer tu propio estudio de mercado. (Silva, 2023)

4.4.3.1. Segmentación de mercado

En este artículo conoceremos qué es la segmentación de mercados y de cómo permite dirigir correctamente tu esfuerzo de marketing al público adecuado para que, de esta forma, asegurar el éxito de tu negocio.

Antes de profundizar, definiremos qué es la segmentación de mercados y los beneficios de este método que te ayuda a conocer a tu público objetivo.

La segmentación de mercados consiste en seccionar al mercado objetivo en grupos más pequeños que comparten características similares, como edad, ingresos, rasgos de personalidad, comportamiento, intereses, necesidades o ubicación.

Estos segmentos pueden ser utilizados para optimizar productos, esfuerzos de marketing, publicidad y ventas.

La segmentación del mercado permite que las marcas creen estrategias para diferentes tipos de consumidores, dependiendo de la forma en la que perciben el valor total de ciertos productos y servicios. De esta forma pueden introducir un mensaje más personalizado con la certeza de que será recibido con éxito. (QuestionPro).



4.4.3.2. Tamaño de muestra

Una muestra es una selección de los encuestados elegidos y que representan a la población total. El tamaño de la muestra es una porción significativa de la población que cumple con las características de la investigación reduciendo los costos y el tiempo.

Saber cómo determinar el tamaño de la muestra antes de comenzar una investigación es un principio estadístico que nos ayuda a evitar el sesgo en la interpretación de los resultados obtenidos. (QuestionPro, s.f.)

4.4.3.3. Análisis de la demanda.

Dentro del contexto del marketing, la demanda es la cantidad productos y servicios que un conjunto de personas está dispuesto a comprar con el fin de satisfacer sus necesidades a lo largo de un determinado periodo de tiempo. (ailrelay, s.f.)

4.4.3.5 Demanda potencial.

La demanda potencial es un nivel máximo de demanda alcanzable por un determinado producto dada una serie de condiciones. En otras palabras, las probabilidades de éxito del mismo en un mercado.

Por medio de cálculos específicos es posible estimar hipotéticamente la capacidad de mercado de un determinado bien o servicio. Por medio del estudio de la demanda potencial es posible conocer la posible acogida de estos.

Lo más habitual es que este concepto se exprese en la práctica por medio de unidades monetarias o cantidad física del producto en cuestión. En otras palabras, mide el valor de ventas o también el volumen de ventas.

Las empresas persiguen principalmente conocer el nivel de demanda que tendrá en un determinado sector, espacio geográfico o mercado económico aquel producto que pretenda introducir. (Galán, 2020)

4.4.3.6. Demanda real.

La demanda real se compone de los pedidos de los clientes (y, a menudo, de la asignación de artículos, ingredientes o materias primas a la producción o distribución). La demanda real se compara con la previsión o la «consume», según las reglas elegidas en un horizonte temporal. Por ejemplo, la demanda real sustituirá totalmente a la previsión dentro del horizonte de pedidos pendientes por parte de los clientes con entradas agotadas (lo que



suele denominarse límite temporal de demanda), pero se comparará con la previsión fuera de este horizonte según la regla de consumo pronosticada elegida. (cogoport, s.f.)

4.4.3.7. Demanda efectiva.

En economía, la demanda efectiva se refiere a la disposición y capacidad de los consumidores de comprar bienes a diferentes precios. Muestra la cantidad de bienes que los consumidores compran, respaldados por su capacidad de pago. La demanda efectiva excluye la demanda latente, donde la voluntad de comprar bienes puede estar limitada por la incapacidad de financiarlos o la falta de información.

En la teoría macroeconómica de Keynes, la demanda efectiva es el punto de equilibrio donde la demanda agregada es igual a la oferta agregada. Una de las conclusiones de Keynes es que la demanda efectiva puede ser insuficiente para lograr el pleno empleo. (Wikipedia, Wikipedia, 2023)

4.4.3.8. Demanda insatisfecha.

Cuando el comprador ingresa a un marketplace y no encuentra el producto que busca o una oferta adecuada a sus expectativas, se produce lo que llamamos demanda insatisfecha. Esto ocurre como el resultado de un desequilibrio entre la oferta y la demanda y, actualmente, es uno de los mayores problemas en los marketplaces, porque su objetivo es brindar a los usuarios un entorno en el que puedan encontrar lo que buscan, de forma rápida, sencilla y al mejor precio. (Lamberti, 2023)

Según la ley de compañías

1.1.3.2. Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías) (compañías, 2008)

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA: La Ley de Compañías no determina un patrón para la estructura administrativa de la compañía; por tanto, tendrá valor lo que conste, al respecto, en el estatuto.

DOCUMENTO HABILITANTE: Como documento habilitante, se agregará a la escritura, el comprobante o certificado de depósito del capital pagado, en la cuenta «Integración de Capital» de una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones sean en dinero.



APROBACIÓN DE LA INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS: Esta clase de compañía está sujeta al control, vigilancia y fiscalización de la Superintendencia de Compañías, a través de sus Intendencias;

MINUTA: Antes de elevar a escritura pública la minuta que contiene el contrato de constitución de la compañía, es conveniente, enviarla a la Intendencia de Compañías, para su revisión y visto bueno. Con ello, estamos asegurando, en cierta forma, la conformidad de la Intendencia para la aprobación de la escritura pública; incluida la que se refiere a la razón social de la compañía a constituirse. (compañías, 2008)

4.5. Estudio de la oferta.

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta, al igual que la demanda, es función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etcétera. La investigación de campo que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto. (Wix.com, s.f.)

4.5.1. Comercialización del servicio.

Uno de los objetivos principales que poseen las organizaciones empresariales es el de vender los productos y servicios que ofrece y conseguir que los clientes los compren. En muchas ocasiones, las empresas poseen productos muy interesantes y con muy buenas características, pero no consiguen tener gran éxito en el mercado debido a que no se realiza una buena comercialización. Es fundamental que, al crear una empresa, nos centremos tanto en obtener un buen producto, cómo en la forma de venderlo y llevarlo hasta nuestros clientes. ¿De qué sirve tener el mejor producto si no somos capaces de venderlo?

La comercialización de un producto o servicio, se centra en la acción de comercializar, que consiste en poner a la venta un producto, darle las condiciones comerciales necesarias para su venta y dotarla de las vías de distribución que permitan que llegue al público final.

La comercialización se basa en todas las técnicas y decisiones enfocadas a vender un producto en el mercado, con el objetivo de conseguir los mejores resultados posibles.

Sin embargo, todas estas decisiones y estrategias planteadas para conseguir que los clientes elijan nuestros productos deben ser fruto de un estudio exhaustivo de todos los factores que afectan a la comercialización. El área comercial y de marketing debe encargarse de la análisis y estudio del mercado, de la competencia, de los consumidores, para poder saber qué es lo mejor para poder



vender el producto. Solo así podrán decidir cuál es el precio, la forma de distribución y la promoción que debe realizarse, para obtener los objetivos planteados.

El modo en que vamos a vender un producto no puede dejarse a la improvisación. Sino que debe ser el producto de una estrategia coordinada de acciones encaminadas a conseguir que el producto llegue al consumidor y que este nos elija entre las diferentes opciones que posee en el mercado. No importa la calidad de un producto, si no somos capaces de venderlo. Por ello, esta estrategia deberá plasmarse en el plan de negocio de una empresa, e irá en concordancia con todas las decisiones que se describan en él. (EMPRENDE PYME.NET, s.f.)

4.5.2. Estudio organizacional

El estudio organizacional, es un proceso sistemático de evaluación y diagnóstico de todos los aspectos de la empresa. Con el objetivo de comprender a profundidad su funcionamiento, identificar áreas de mejora y desarrollar estrategias para alcanzar objetivos.

De hecho, el análisis organizacional aborda diferentes áreas, desde la estructura y cultura organizacional hasta las políticas y procesos internos. Así, ofrece una imagen completa de cómo opera la empresa y entrega recomendaciones para mejorarla.

En este sentido, el estudio organizacional es una evaluación exhaustiva de la estructura, cultura, procesos y funcionamiento general de la empresa. Puede ser realizado por equipos internos o consultores externos, pero en todo caso por expertos en RRHH.

Por lo tanto, sirve para que las empresas tomen decisiones basadas en información estratégica y para alcanzar sus objetivos. (sesame, 2023)

4.6.Estructura legal.

La estructura legal es una serie de normativas, regulaciones y pautas que rigen la organización interna y externa de una empresa.

Esta debe ser creada a la par de la misma empresa ya que será la configuración del mecanismo. También esta será encargada de todo lo relacionado en cuestiones administrativas respecto a la relación del empleado con su empleador, cuestiones como recibos de nómina, repartición de utilidades, entre otras (FORHUMAN, 20023)

4.6.1. MISION Y VISION

4.6.1.1.MISION

La misión de una empresa se define como la razón principal por la cual esta existe, es decir, cuál es su propósito u objetivo y cuál es su función dentro de la sociedad. De esta manera, la misión de una empresa permite establecer la base de su plan de negocios y construir estrategias de mercado coherentes, ya que cualquier decisión para llegar a una meta futura debe tomarse a partir de esta misma.



4.6.1.2. VISION

Es común confundir la misión y la visión de una empresa, aunque son dos conceptos diferentes. Por un lado, la misión, como ya hemos definido, es la razón de ser, pero, en cambio, la visión se refiere a dónde se dirige esta compañía y cuáles son sus metas a medio y largo plazo.

La visión permite definir el camino que se debe seguir para alcanzar las metas propuestas. Para ello, debe representar de una forma clara y realista los principios que dan una identidad a esta empresa y responder a cuestiones como: ¿qué se desea lograr?, ¿hacia dónde nos dirigimos?, ¿dónde queremos estar en un futuro? y ¿cómo lo conseguiremos? Además, a diferencia de la misión, su definición puede tener una mayor longitud, aunque lo mejor es ser breve, destacando los puntos realmente importantes. (Universidades, 2022)

4.6.2. Diseño organizacional.

El diseño organizacional es el proceso de construir y ajustar la estructura de la organización para conseguir sus objetivos. El proceso, que parte de las metas que tiene la empresa, convierte estas en tareas que, a su vez, sirven de base para la definición de los puestos de trabajo. Los puestos de trabajo se conectan para formar departamentos, y estos se enlazan para formar la estructura organizacional.

El diseño organizacional es el vehículo mediante el cual se ejecuta la estrategia empresarial, y, por tanto, debe ser considerado como una actividad crítica para el establecimiento del marco referencial, a través del cual la empresa servirá a sus clientes y se interrelacionará con el mercado. Por este motivo, los altos directivos tienen la responsabilidad de comprender de forma profunda y sistemática los conceptos y habilidades involucrados en el diseño de sus organizaciones. (Dupouy, 2017)

4.6.3. Organigrama estructural.

El organigrama estructura de una empresa representa la estructura administrativa de ésta. En esta representación gráfica se incluye la jerarquía de la empresa y se utiliza para mostrar el grado de autoridad de cada uno de los departamentos y roles de la compañía. Es un organigrama estructurado en torno a la autoridad.

4.6.4. Organigrama funcional

Los organigramas funcionales dan un pequeño paso más allá incorporando y especificando además las funciones de cada departamento y equipo. Aunque el organigrama funcional es también jerárquico en este tipo de diagrama se valora más la comunicación entre los distintos departamentos (Asana, 2024)

4.6.5. Estudio económico.



El objetivo del estudio económico es determinar si una inversión es una buena idea para una organización, asimismo, se usa para ayudar a tomar decisiones financieras al evaluar los costos y beneficios de una inversión.

También, se utiliza para medir el rendimiento de una inversión en relación con otras inversiones, ya que esto ayuda a los inversores a decidir dónde invertir su dinero de forma más eficiente. (Andes, s.f.)

4.6.6. Inversiones.

Las inversiones son el recurso principal para un estudio económico, puesto que estas inversiones pueden ser en forma de bienes y servicios como maquinaria y equipo, así como en forma de recursos financieros como préstamos bancarios y capital de inversión.

Además, las inversiones se calculan para determinar el costo total del proyecto y para evaluar la viabilidad económica del mismo. (Andes, s.f.)

4.6.7. Inversiones de activos fijos.

Los activos fijos, también conocidos como bienes de capital, son aquellos recursos duraderos que una empresa adquiere con la intención de utilizarlos en sus operaciones comerciales a largo plazo. Estos activos no se destinan a la venta inmediata y tienen una vida útil prolongada, como edificios, terrenos, maquinaria, equipos, vehículos, entre otros. Se registran en el balance de una empresa y se deprecian a lo largo de su vida útil para reflejar su desgaste y reducción de valor con el tiempo. (ESTRATEGIAS DE INVERSION, s.f.)

4.6.8. Flujo de caja. –

El flujo de caja se refiere a la información sobre los recursos que genera una empresa, tanto los flujos de entrada como de salida, en un periodo de tiempo específico. Se utiliza para indicar la acumulación neta de activos líquidos durante un periodo concreto.

Tipos de flujo de caja

Flujo de caja operativo.

Cantidad de dinero en efectivo que entra y sale de la empresa mediante las operaciones directamente relacionadas con el ejercicio de su actividad, sin tener en cuenta los costes de financiación.

Flujo de caja de inversión.

Cantidad de dinero ingresada o gastada según las inversiones de la empresa, generalmente en productos financieros que se pueden convertir fácilmente en liquidez, así como en la compra de bienes inmuebles e inmovilizado tangible e intangible.

Flujo de caja financiero.

Movimientos en efectivo de las inversiones financieras de la empresa relacionadas con su actividad, como el pago de los créditos o el efectivo recibido de la emisión de acciones. (ESERP, 2019)

4.6.9. Valor actual neto. (VAN).

El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN). (MORALES, 2024)

- VAN positivo el proyecto se aceptará
- VAN negativo se rechaza la inversión.
- VAN igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista.

La fórmula es

$$VAN_0 = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t} + \frac{VR_n}{(1+i)^n}$$

4.6.10. Tasa interna de retorno (TIR).

La TIR es una medida de referencia del tipo de interés mínimo que debe dar una determinada inversión para ser rentable.

Cuando alguien decide realizar una inversión, necesita calcular cuál es la rentabilidad que va a obtener y analizar si la rentabilidad esperada será menor, igual o superior al coste de realizar esa inversión.

Pues bien, la TIR nos va a aportar información acerca de cuál es el tipo de interés que debemos lograr para que la rentabilidad obtenida de la inversión sirva para cubrir todos los costes de la misma. Esta información marca la línea que determina si una inversión es o no es rentable.

Es una ratio fundamental en renta fija, porque en los bonos o letras del tesoro sabemos de antemano los cupones que nos van a dar y por eso la TIR es parte del kit básico de todo gestor de renta fija. (ARIAS, 2024)

Formula:

$$0=I_0 \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+tir)^t}$$

4.6.11. Relación beneficio costo.

El análisis costo beneficio es una importante herramienta corporativa. Además de permitir analizar con riqueza de detalles cuán interesante es determinada alternativa para un negocio, posibilita identificar su potencial de efectividad frente a otras opciones.

En los diferentes sectores corporativos como Marketing, ventas y finanzas, considerar el impacto de costo ante los beneficios es una medida extremadamente relevante para identificar si tomamos en el timón y estamos orientando del barco hacia la mejor decisión.

Por lo tanto, el análisis costo beneficio interfiere en la toma de decisiones estimando el potencial de éxito de una estrategia y su nivel de impacto en las diversas esferas corporativas. (PEREDA, 2022)

Fórmula:

$$RBC = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

4.6.12. Periodo de recuperación de capital.

El período de recuperación de capital, también llamado Payback, es un criterio de evaluación de inversiones que se define como el tiempo en el que la inversión devolverá el capital invertido.

Al momento de evaluar si realizar una inversión o no, el inversionista debe evaluar si el proyecto es rentable, si existe alguna alternativa de inversión más rentable y cuál es el riesgo inherente de la inversión.

El período de recuperación del capital se define como el tiempo que requiere recuperar la inversión.

Si el período de recuperación es corto, significa que la inversión es más atractiva que una que tenga un período de recuperación largo. La principal ventaja del PRC es que se trata de un criterio para evaluar las inversiones muy simple y fácil de comprender. (Capital, s.f.)

Formula:

$$PCR = \text{Año supera la inversión} \frac{\text{inversion} - \Sigma \text{primeros flujos}}{\text{Flujo neto del año supera inversion}}$$



5. Metodología

5.1. Área de estudio

El estudio de factibilidad es crucial para evaluar si un proyecto es viable y puede llevarse a cabo con éxito. En este caso, se aplicarán técnicas de recolección de datos para obtener información relevante y analizar los factores que influyen en el problema de investigación., las técnicas de recolección de datos y cómo se relacionan con la factibilidad del proyecto.

5.1.1. Enfoque

El análisis de viabilidad resulta fundamental para determinar si un proyecto es factible y puede ejecutarse con éxito. En esta situación, se emplearán métodos de recopilación de datos para obtener información pertinente y analizar los factores que inciden en el problema de investigación. A continuación, proporciono más detalles sobre las técnicas de recopilación de datos y su relación con la viabilidad del proyecto

5.1.2. Método deductivo

Este método se compone de una secuencia que contiene cierta cantidad de indicios y una conclusión. Este método posibilita determinar la factibilidad de esta empresa en la parroquia de panguintza, se realizó a través de varios estudios hipotéticos-deductivo.

5.1.3. Tipo de investigación

Para el presente proyecto la investigación aplicada se centra en la resolución de problemas y la generación de conocimientos concretos que puedan aplicarse directamente en la práctica. En este proyecto, el objetivo es elaborar un proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio tradicional en la parroquia panguintza, cantón centinela del cóndor provincia de Zamora Chinchipe.

5.1.4. Técnica de recolección de datos

Se diseñará para el desarrollo de este trabajo de investigación técnicas como son: encuesta, entrevista, la observación directa y recolección de bibliografía.

La encuesta se diseñó y está dirigido para la población económicamente activa.

5.1.5. Proceso de muestreo

5.1.6. Población para determinar la demanda



Se determinó la demanda de los servicios de gimnasios en el la parroquia Panguintza se consideró a la población económicamente activa que de acuerdo al censo 2022, según datos oficiales INEC de la encuesta de población y vivienda del año 2022 donde el total es 1.704 habitantes (PEA).

Formula 1.

- Pf= Población 2022
- Po=Población Inicial
- I= Tasa de crecimiento
- n=Periodo Transcurridos

Desarrollo

- $pf=(1+i) n$
- $pf=1074*(1+0,022) ^{12}$
- $pf=1764$

Tabla 1 Proyección de la población.

AÑO	PEA DE 18 A 65 AÑOS (1,74%)
2022	1.704
2023	1734
2024	1764

Nota: Datos tomados del INEC (2022)

La muestra es un número representativo de personas analizadas para un estudio. De esta manera se realizó el muestreo poblacional aleatorio, en el que todas las personas tienen la misma probabilidad de ser escogidos.

El tamaño de la muestra es una porción significativa de la población que cumple con las características de la investigación reduciendo los costos y el tiempo, (Questionpro, s.f.)

Basándonos, se procedió con la siguiente formula

$$\text{Tamaño de Muestra} = \frac{Z^2 pqN}{e^2(N-1) + Z^2(Pq)}$$

En donde

Z=Nivel de confianza 95%= 1,96

P=Probabilidad a favor (0,5)

q=Probabilidad en contra (0,5)

e^2 =Error de muestra=0,05



n=Tamaño de la muestra real

N=Población

Se aplica

Formula 2.

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)(1764)}{(0,05)^2(1764 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{1964}{0,0025(1763) + 3,846(0,25)}$$

$$n = \frac{1694}{9,6904}$$

$$n = 175$$

Población para determinar la oferta

Para determinar la oferta de los servicios de gimnasio de la parroquia Panguintza de acuerdo a datos proporcionados por el GAD parroquial no existe ningún negocio que ofrezca los servicios de gimnasio por lo cual no se aplicó encuesta a la competencia.

6. Resultados

Se aplicaron 175 encuestas a la población económicamente activa (PEA) de la parroquia Panguintza comprendidos entre 18 a 65 años, con la finalidad de conocer las preferencias del servicio de gimnasio.

Resultados de la encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

1. Indique el género con el que se representa.

Tabla 2 Género

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	104	59%
MASCULINO	71	41%
TOTAL	175	100%

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.



En las encuestas realizadas a la población económicamente activa de la parroquia de panguintza, se determina que el 62% de la población muestra que son de género femenino y que el 38% son del género masculino.

2. Indique en que rango de edad se encuentra

Tabla 3 Edades

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
17-25 AÑOS	64	36%
26 - 34 AÑOS	58	33%
35 - 43 AÑOS	36	21%
44 - 52 AÑOS	15	9%
53 – 65 AÑOS	2	1%
TOTAL	175	100%

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

Los resultados obtenidos de la encuesta, resalta que la mayoría de personas encuestadas están en un rango de 17 a 25 años de edad, por tanto, podemos decir que en la parroquia Panguintza mi segmento de mercado cuenta con personas que tiene entre 17 a 25 años.

3. ¿Usted tiene los hábitos de hacer ejercicio en su casa?

Tabla 4 Hábitos de ejercicios

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	104	59%
No	71	41%
TOTAL	175	100%

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

De las 175 personas encuestadas que tienen el hábito de realizar ejercicio se obtiene que el 59% de la población, mientras que el 41% no tiene hábitos de realizar ejercicio.

4. ¿Usted va actualmente al gimnasio dentro del cantón Centinela del Cóndor?

Tabla 5 Asiste a un gimnasio

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	109	62%
No	66	38%
TOTAL	175	100%

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

El 62% de la población asiste a un gimnasio dentro del cantón a realizar sus rutinas de ejercicio y el 38% no acude a un gimnasio, eso nos quiere decir que prefieren realizarlos en centros deportivos que existen dentro de la parroquia debido a que los diferentes cantones vecinos se encuentran a una distancia considerable.

5. ¿Usted por qué asistiría al gimnasio?

Tabla 6 Por que asistiría al gimnasio

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Estilo de vida	9	8%
Rehabilitación	25	23%
Entrenamiento de fuerza	29	27%
Pérdida de peso	28	26%
Mejora de salud	13	12%
Ambiente social	5	5%
TOTAL	109	100%

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

En la parroquia las habitantes en un 27% asistirían al gimnasio para elevar su fuerza, el 26% para tener una pérdida de peso, el 23% para realizar ejercicios para la rehabilitación, el 12% para mejorar su salud y así como el 8% y 5% por estilo de vida y mejorar su ambiente social.

6. ¿Usted en que horario asistiría al gimnasio?

Tabla 7 Horario que asistiría al gimnasio

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
8-12 Mañana	21	19%
12- 17 Tarde	37	34%
17 -22 Noche	51	47%
TOTAL	109	100%

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

Con el resultado de las encuestas observamos que los habitantes de la parroquia prefieren asistir en el horario nocturno con un 47% y con el 34% en la tarde mientras que en la mañana es el 19% de las personas.

7. ¿Qué servicios te gustaría tener en el gimnasio?

Tabla 8 Servicios deseados

Servicios deseados			
VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
Quiropráctica	10	9%	
Masaje	14	13%	
Corte de pelo	12	11%	
Rutinas de gimnasio	19	17%	
Entrenamiento personal/Nutrición	27	25%	
Rutinas de cardio	16	15%	
Área de cuidado infantil	7	6%	
Bebida/Snack bar	4	4%	
TOTAL	109	100%	

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

Las personas encuestadas prefieren el servicio de entrenamiento personal/nutrición con el 25%, dentro del 17% una rutina en el gimnasio el 15% prefieren trabajar dentro del rutina de cardio, el 13% un masaje para relajar sus músculos, el 11% un corte de pelo 9% un arreglo quiropráctico mientras que el 6% y 4% un área de cuidado infantil más dentro de las que son madres y bebidas y snack bar.

8. Si se implementa un gimnasio en la parroquia Panguintza, ¿Usted que instalaciones utilizaría en el gimnasio?

Tabla 9 Uso de instalaciones

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
Pesas libres	19	18%	
Maquinas	39	36%	
Equipo de cardio	31	29%	
Clases grupales(yoga,pilates,spinning,aerobic,etc.)	14	13%	
nadar	5	5%	
TOTAL	108	100%	

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

El 36% prefieren usar máquinas de fuerza, así como el 29% usarían el equipo de cardio, el 18% se concentraría en pesas libres, el 13% en clases grupales, y el 5% en natación.



9. Dentro del gimnasio ¿usted cómo preferiría que se vendieran este servicio?

Tabla 10 venta del servicio

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Individualmente	53	49%
Paquetes personalizados	56	51%
TOTAL	109	100%

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

Mediante la observación del resultado de las encuestas que tenemos el 49% prefiere un paquete individual mientras que el 51% como paquete personalizado.

10. ¿Para usted cuál sería una tarifa mensual apropiada para los servicios elegidos?

Tabla 11 Tarifa Mensual

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$11-\$20	56	51%
\$21-\$30	43	39%
\$31-\$40	9	8%
\$41-\$50	1	1%
TOTAL	109	100%

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

En opinión de las personas encuestadas el 51% estarían dispuestas a pagar una tarifa mensual de \$11 a 20, el 39% de \$21 a 30 dólares.

11. Si se implementa un gimnasio en la parroquia Panguintza, ¿usted se inscribiría a nuestro gimnasio?

Tabla 12 Se inscribiría al gimnasio

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí definitivamente	102	94%
No, no lo usaría	0	0%
Tal vez	7	6%
TOTAL	109	100%

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.



La aceptación es favorable con un 94% de la población que si se inscribiría al gimnasio, con un 0% que no es favorable y con un 6% que talvez se inscribiría, con esto las personas no deben desplazarse varios kilómetros para realizar ejercicio.

12. ¿Usted cuantas veces asistes al gimnasio por semana?

Tabla 13 Cuantas veces asistes al gimnasio

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez por semana	18	17%
2 veces por semanas	23	21%
3 veces por semanas	23	21%
4 veces por semana	45	41%
TOTAL	109	100%

Nota: Encuesta aplicada a la población de la parroquia Panguintza.

Los resultados de las encuestas nos dan como resultados un 41% de los que asistirían al gimnasio 4 veces por semana, mientras que entre el 21% varían en asistencia entre 2 y 3 veces por semana, ,17% asistirían una vez por semana.

6.1. Estudio de mercado

A través del estudio de la población económicamente activa se obtuvo la información necesaria para poder determinar el precio, lugar y promociones del servicio que se va a ofrecer en la parroquia Panguintza, mediante las cuales se podrá determinar la demanda potencial, real y efectiva del proyecto.

6.1.1. Análisis de la demanda

6.1.1.1. Demanda potencial

Para determinar la demanda potencial se multiplico la población económicamente activa del año 2022 con una tasa de crecimiento de 2,77% para obtener las proyecciones para los años de vida útil del proyecto.

Para calcular la población potencial se realizó baso en la pregunta 1, tabla 2 de las encuestas aplicadas a los demandantes, con porcentaje del 59% que realizan ejercicio, considerados demandantes potenciales, tomando en cuenta la población proyectada al año 0,

$$DP = PEA \text{ año } 0 \times \% \text{ de aceptación}$$



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

$$DP = 1734 \times 59\%$$

$$DP = 1,030$$

Datos que se pueden evidenciar en la siguiente tabla:

Tabla 14 Demanda Potencial

Año	Población	Aceptación	Demanda potencial
0	1.734	59%	1.030
1	1.782	59%	1.059
2	1.831	59%	1.088
3	1.882	59%	1.118
4	1.934	59%	1.149
5	1.987	59%	1.181

Con el desarrollo de la fórmula nos damos cuenta que nuestra demanda potencial es de 1,030 habitantes de la parroquia Panguintza.

6.1.1.2. Calcular la demanda real.

Para determinar la demanda real se toma como referente la tabla n°.14, y se toma en cuenta los resultados de los demandantes potenciales, se multiplica por el porcentaje de las personas que asisten al gimnasio para realizar ejercicio donde se representa con el 62% (tabla n°.5), dándonos así la demanda real para la implementación del gimnasio en la parroquia Panguintza.

Fórmula:

$$DR = (\text{Demanda Potencial} \times \% \text{ aceptación})$$

$$R = 1030 \times 62\%$$

$$R = 642$$

Tabla 15 Demanda Real

Años	Demanda potencial	Aceptación	Demanda Real
0	1.030	62%	642
1	1.059	62%	659
2	1.088	62%	678



3	1.118	62%	697
4	1.149	62%	716
5	1.181	62%	736

NOTA: Resultados de tabla N. °5 y 14

La demanda real es de 642 la cantidad de membresías y servicios que se venderían actualmente

6.1.1.3. Calcular el uso per cápita

Tabla 16 Uso Per Cápita

Número de veces que asistes al gimnasio	Frecuencia por semanas	Xm	Xm(f)	Porcentaje
1 vez por semana	18	0,5	9	17%
2 veces por semana	23	1	23	21%
3 veces por semana	23	1,5	34,5	21%
4 veces por semana	45	2	90	41%
TOTAL	109		157	100%

$$\text{PROMED MES} = \sum \text{PROM} / N$$

$$\text{PROM ANUAL} = \text{PR MES} \times 12$$

$$\text{PROMED MES} = 157 / 109$$

$$\text{PROM ANUAL} = 1,44 \times 12$$

$$\text{PROMED MES} = 1,44$$

$$\text{PROM ANUAL} = 17,23$$

6.1.1.4. Demanda efectiva

Tabla 17 Demanda efectiva del servicio

Años	Demanda efectiva	Uso per cápita	Demanda efectiva de servicio
0	558	17,23	9619
1	574	17,23	9886
2	590	17,23	10159
3	606	17,23	10441
4	623	17,23	10730
5	640	17,23	11027



Para determinar la demanda efectiva se tomó los datos del resultado del promedio anual del uso percapita para obtener la demanda efectiva

Formula:**DE:** (Demanda real * Demanda efectiva)**DE:** (642*87%)**DE:**558*Tabla 18 Demanda efectiva del servicio*

Años	Demanda efectiva	Uso per cápita	Demanda efectiva de servicio
0	558	17,23	9619
1	574	17,23	9886
2	590	17,23	10159
3	606	17,23	10441
4	623	17,23	10730
5	640	17,23	11027

NOTA: Resultados de tabla N. 17

6.1.1.5. Determinación oferta

La determinación de la oferta se encuentra en función de los servicios que se ofrecen en la parroquia panguintza, pero se determina que la parroquia no existe un centro que brinde este tipo de servicio, por ende, no existe la oferta de un servicio de gimnasio para la población.

Tabla 19 Determinación de la oferta

Año	Oferta
2023	0
2024	0

NOTA: Información generada por el GAD PARROQUIAL.

6.1.1.6. Demanda insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha en el mercado, se toma los datos de la demanda efectiva menos la demanda inexistente en el mercado eso nos da el total de demandantes insatisfechos, de tal manera que el nicho de mercado para la empresa son necesidades existentes que hay que cubrir en el mercado.

Tabla 20 Demanda Insatisfecha

Años	Demanda	Total oferta	Demanda insatisfecha
0	9.619	0	9.619
1	9.886	0	9.886
2	10.159	0	10.159
3	10.441	0	10.441
4	10.730	0	10.730
5	11.027	0	11.027

NOTA: Resultados de la tabla n.18

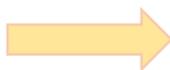
6.1.2.2. Plan de comercialización.

El plan de comercialización se enfoca en generar estrategias basada en las diferentes actividades que realizan las personas, esto con el fin de entrar de mejor manera al nuevo mercado, por ello incluye el desarrollo del servicio, precio, plaza y promoción para llegar hacia el público objetivo.

6.1.2.3. Servicio

El servicio está destinado para la población económicamente activa de la parroquia Panguintza de acuerdo a los resultados, el servicio va destinado para los habitantes de nuestra parroquia, hombres y mujeres, sin descartar que al momento de la implementación aparezcan nuevos segmentos de personas, es decir clientes entre 18 a 65 años.

Para la comercialización del servicio se toma como referente el canal existente en los gimnasios que existen en los cantones vecinos, es por ello que se interpreta como: Servicio-Cliente final



Características del servicio:

Las características del servicio son las siguientes:

- **Nombre del servicio:** “BE FIT TORRES”
- **Slogan:** Tu mejor versión comienza aquí.
MARCA

La marca genera valor, emociones, refleja la diferencia de los competidores. Además, permite darse a conocer en el mercado, está pensada en la facilidad del producto al momento de adquirirlo, con colores llamativos que refleja su tonalidad.

Ilustración 1 Presentación de la marca



Slogan.

Ilustración 2



Slogan 1

Precio.

El precio es un elemento importante para el servicio, es por ello que la empresa considerará la competencia con el fin de no establecer precios demasiados altos con la finalidad de poder introducirse en el nuevo mercado.

Plaza.

La plaza a considerarse en el mercado es la parroquia Panguintza y sus habitantes ya que no cuentan con este servicio en la misma.

6.2. Estudio técnico.

Es esencial realizar un buen análisis del macro entorno, ya que la implementación de la empresa, al conocer en qué situación se desenvuelve su actividad, podrá protegerse de aquellas situaciones que pueden resultar dañinas, y aprovechar aquellas oportunidades que le permitan incrementar las ventas.

El macro entorno es el término utilizado para englobar a todas aquellas variables, externas y no controlables, que afectan indirectamente a la actividad empresarial. Estas variables, generalmente, no sólo afectan a la institución, sino también al conjunto de la sociedad y sus actividades, (Academy, 2022)

Y este estudio técnico lo dividiremos en las siguientes áreas:

- Determinación del tamaño de la planta.
- Estudios de ingeniería.

6.2.1. Tamaño de la planta

6.2.2. Determinación del tamaño óptimo del proyecto

El tamaño de este proyecto se determinó considerando la demanda insatisfecha proyectada para los próximos 5 años de vida útil del proyecto sin descuidar el espacio físico.

6.2.3. Capacidad instalada

Es la cantidad de servicios que la empresa brinda a la comunidad durante todo el año, esta capacidad se la define al laborar las 24 horas del día y durante los 365 días del año.

Se determina que la nueva empresa brindará un total de 32 servicios (usuarios o clientes) por hora, durante los 5 días un promedio de 99840 servicios anuales.

La empresa cuenta con dos instructores profesionales que estarán a disposición de los clientes, lo mismos que darán indicaciones para el desarrollo de las rutinas las mismas que tendrán una duración máxima de una hora o 60 minutos. Para la actividad de bailoterapia, el servicio se distribuye de la siguiente manera (realizar calentamiento seguidamente realizar diferentes pasos de bailoterapia con sus respectivos descansos), para el uso de las máquinas de acondicionamiento físico, el instructor determinará (el número de sesiones con diferentes máquinas para el acondicionamiento del cuerpo).

A continuación, se detalla en la siguiente tabla la capacidad de servicios instalados anualmente:

Tabla 21 Capacidad instalada para servicio anual

Días	Máquinas y espacio instalado	Total, de servicios instalados por horas
1	32	384
5		1920
20		7680
260		99840

Estos resultados indican que, si la empresa trabaja con el 100% de la capacidad instalada, los servicios que brindara la empresa son de 99840 servicios durante un año.

6.2.3. Capacidad utilizada

Es la cantidad de servicios que la empresa está disponible a brindar a los clientes durante su horario de atención, lo cual se establece trabajar 12 horas laborables, las cuales 8 horas que tiene que cumplir cada trabajador, teniendo en cuenta un descanso de 1 hora que tendrá cada instructor durante el tiempo que atenderá el gimnasio, el descanso está establecido por 1 hora, es por el motivo que establece la ley.

El horario que la empresa establece para el primer instructor (acondicionamiento físico) es el siguiente.

- De las 14:00 hasta las 19:00 (5 horas)
- De las 20:00 hasta las 21:00 (1 hora)
- De las 21:00 hasta las 22:00 (1 hora)

● horas de trabajo
● horas de descanso



El horario que la empresa establece para el segundo instructor (bailoterapia) es el siguiente.

- De las 14:00 hasta las 18:00 (4 horas)
- De las 19:00 hasta las 21:00 (2 horas)
- De las 21:00 hasta las 22:00 (1 hora)

● horas de trabajo
● horas de descanso



A continuación, se detalla en la siguiente tabla la capacidad de servicios que brindará la empresa durante los próximos 5 años.

Tabla 22 Capacidad Utilizada

AÑOS	Capacidad instalada	Porcentaje	Capacidad utilizada
1	99.840	75%	74.880
2	99.840	80%	79.872
3	99.840	85%	84.864
4	99.840	90%	89.856
5	99.840	95%	94.848



Se cree conveniente brindar el mismo número de servicios para todos los años de vida útil.

6.2.4. Localización de la empresa.

Con el fin de atraer a la comunidad, debemos identificar los factores externos que pueden resultar críticos para la organización bajo análisis, y que producen un impacto en el sector. Permite detectar los componentes del sector que afectan favorablemente a la empresa, que representan oportunidades, como así también, aquellos que constituyen adversidades o amenazas. Por medio de esta herramienta de estudio, los factores del macro entorno relevantes de este sector se organizan en una tabla, y se califican en un continuo que contiene dos extremos.

Podemos utilizar la siguiente escala:

- MPA: (Muy poco atractivo)
- PA: (Poco atractivo)
- N: (Neutral)
- A: (Atractivo)
- MA: (Muy atractivo)

Factores de localización

- **Mano de obra calificada:** se puede encontrar con facilidad instructores físicos para bailoterapia y acondicionamiento físico.
- **Máquinas de acondicionamiento físico:** existen gran cantidad de proveedores que facilitarán la adquisición de la maquinaria en el país con precios económicos.
- **Disponibilidad de terrenos para la compra:** Existe gran cantidad terrenos disponibles en la parroquia Panguintza, así como también la facilidad para que se adquiera uno.
- **Disponibilidad para desprenderse de los desechos:** La parroquia cuenta con recolectores de basura que tienen horarios establecidos para recoger los desechos o materia residual.

6.2.5. Macrolocalización.

El crecimiento del sector es lento, lo cual origina que en medio de los competidores deban luchar entre sí, para obtener una mayor participación en el mercado, así atraer a los clientes de otras empresas. Si bien aparecen nuevas disciplinas para realizar actividad física, las mismas, no originan una marcada evolución en la industria fines. Todo esto, lleva a que la rivalidad entre competidores sea cada vez mayor.



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea



Ilustración 3 Mapa del Ecuador

Ilustración 4 Mapa de Panguintza



Analizando la investigación realizada en la zona donde se va a implementar el proyecto, se pudo establecer que, la competencia es inexistente y es un nicho no explotado en el sector, no por esto descuidaremos los detalles de nuestra atención.

6.3. Área de estudio

La empresa “**BE FIT TORRES**” (compañía unipersonal de responsabilidad limitada) estará ubicada en el Ecuador, en la parroquia Panguintza, Cantón Centinela del Condor.

6.3.1. Microlocalización.

La localización exacta será en la Parroquia Panguintza sector sur oriental del Ecuador parroquia del cantón Centinela del Condor, ubicada a 29.8 kilómetros de la capital provincial, Zamora, y con una población de 2023 habitantes, en donde contaremos con las comodidades ya establecidas y determinadas con anterioridad lo ubicaremos en el barrio central av. Troncal Amazónica y 24 de mayo.

Se ha creído conveniente tenerla sede en este lugar ya que es parte céntrica de nuestra parroquia y hay mayor número de circulación de personas y vial al tratarse de un servicio, no tendrá ningún perjuicio con la ciudadanía al momento de realizar sus diferentes actividades cotidianas.

Para esto la empresa arrendara un espacio para implementar el gimnasio en la parroquia panguintza.

6.3.2. Distribución del gimnasio.

Ilustración 5 Ubicación del Gimnasio



Las distribuciones son de acuerdo a los servicios que ofrecemos tenemos.

- Recibidor para atención al cliente
- Sala de espera
- Vestidor área hombre y mujeres
- Baños
- Oficina para administración
- Áreas
 - Área de fitness
 - Área de musculación
 - Área de bailoterapia
 - Área de maquinas
 - Área de yoga.

6.3.3. Infraestructura y distribución de la planta

Tabla 23 Infraestructura y distribución de la planta

DETALLE	AREA	UNIDAD
SALON DE EJERCICIO	160	M2
BAÑOS/DUCHAS	15	M2
ADMINISTRACION	25	M2
BODEGA	20	M2
OFICINA	20	M2
TOTAL	240	M2

6.3.4. Distribución de planta

Ilustración 6 Distribución del gimnasio



6.3.5. Componente tecnológico

Para que la empresa brinde un buen servicio al cliente necesita los siguientes equipos e implementos para la satisfacción del usuario.

Tabla 24 Maquinaria y equipo

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Caminadora	4	1.500,00	6.000,00
Bicicleta estática	3	317,00	951,00
Discos	6	15,00	90,00
Mancuernas	3	40,00	120,00
Máquina de abdominales	3	90,00	270,00
Máquina funcional	2	230,00	460,00
Barras	5	70,00	350,00
Área de yoga	5	20,00	100,00
Bailo terapia(parlante)	1	270,00	270,00
Total	32		8.611,00

6.3.6. Plan de comercialización

Para realizar este plan para la futura empresa, se toma en cuenta el marketing mix, donde intervienen las 4P (producto, precio, plaza y promoción).

6.3.7. Características del servicio

Los servicios a ofrecer en el nuevo gimnasio son básicamente rutinas a base de pesas, aeróbicos, bailoterapia fitness y ejercicios cardiovasculares, contamos con una amplia gama de equipos modernos y bien mantenidos, esto incluye caminadoras, bicicleta estática, discos, mancuernas, máquina de abdominales y funcional, barras contamos con dos diferentes áreas de yoga y bailoterapia.

Los diferentes clientes estarán atendidos por instructores profesionales que les darán una pequeña guía para que puedan ejecutar los diferentes ejercicios y en series y numero de repeticiones.

6.3.8. Servicio

6.3.8.1 caminadoras

Ilustración 7 caminadora



La caminadora, también conocida como cinta de correr, es uno de los equipos más populares en los gimnasios.

Beneficios:

- **Aumenta la resistencia física:** Correr en la cinta desafía tu cuerpo y mejora tu resistencia con el tiempo. Ideal para entrenar para una carrera o mejorar la capacidad cardiovascular.
- **Quema de grasa:** Correr en la caminadora es efectivo para quemar calorías y perder peso. Puedes controlar la velocidad e intensidad de tu entrenamiento.
- **Desarrollo muscular:** Además de trabajar las piernas, la caminadora activa otros grupos musculares, como la espalda y los abdominales.
- **Ejercicio en días de lluvia:** La caminadora te permite entrenar incluso cuando hace mal tiempo.
- **Flexibilidad horaria:** Puedes correr en la caminadora a cualquier hora del día según tu conveniencia

6.3.8.2. Bicicleta estática

Ilustración 8 Bicicleta Estática



La bicicleta estática es un equipo versátil con múltiples beneficios para la salud y el bienestar.

- **Aumenta la capacidad cardiovascular:** Fortalece el corazón y los pulmones, mejora el flujo sanguíneo y tiene un impacto positivo en el metabolismo.
- **Ayuda a quemar grasa y perder calorías:** Ideal para combatir el sobrepeso y reducir el colesterol y los triglicéridos.
- **Reduce el estrés:** Promueve el equilibrio cuerpo-mente.
- **Fortalece la musculatura:** Principalmente en el tren inferior como: cuádriceps, glúteos y gemelos, así como espalda y abdominales.
- **Recuperación de lesiones:** Es una actividad de bajo impacto, segura y efectiva para la fisioterapia

6.3.8.3. Discos

Ilustración 9 Discos



Los discos en el gimnasio son esenciales para el entrenamiento con pesas.

Beneficios:

- **Peso libre y movimiento natural:** A diferencia de las máquinas, los discos permiten movimientos más naturales y no limitan el rango de movimiento. Son ideales para ejercicios como levantamiento de pesas y press de banca.
- **Versatilidad:** Los discos se pueden usar como mancuernas, arrastrar, colgar como lastre o como punto de apoyo. Su forma circular permite un entrenamiento funcional.
- **Trabajo de músculos estabilizadores:** Al vencer el peso muerto de los discos, fortalecemos los músculos estabilizadores y progresamos en fuerza.
- **Ejercicios populares con discos:** Tríceps, levantamiento frontal de hombros, trapecio y más.
- En cuanto a la medida, los discos pueden estar en libras o kilos, en el gimnasio, encontrarás discos de 1.13, 2.27, 4.54, 11.34, 15.88 y 20.41 kg.

6.3.8.4. MANCUERNAS

Ilustración 10 Mancuernas



Las mancuernas son herramientas esenciales en el entrenamiento con pesas.

Beneficios:

- **Desarrollo de fuerza equilibrada:** A diferencia de las máquinas, las mancuernas permiten movimientos libres, trabajando tanto los grandes grupos musculares como los estabilizadores.
- **Aumento progresivo de peso:** Puedes elegir mancuernas de diferentes tamaños y ajustar el peso según tus necesidades.
- **Mayor ergonomía:** Facilitan la ejecución de ejercicios y trabajan los músculos de manera equilibrada.
- **Quema de grasas:** Ayudan a quemar calorías durante y después del entrenamiento

6.3.8.5. MÁQUINA DE ABDOMINALES

Ilustración 11 Máquina de abdominales



Las máquinas de abdominales son dispositivos diseñados para trabajar la musculatura del abdomen de forma efectiva.

Beneficios:

- **Banco de abdominales:** Ideal para ejercicios específicos de abdominales, como los crunches. Puedes ajustar la inclinación para variar la intensidad. Beneficios: fortalecimiento del core y mejora de la postura.
- **Al agregar una pelota de estabilidad (fitball):** Permite realizar ejercicios de equilibrio y estabilización, involucrando los músculos abdominales. Beneficios: mejora del equilibrio y tonificación del abdomen.
- **Tabla de inversión:** Aunque no es exclusiva para abdominales, al invertir el cuerpo, se trabaja la musculatura abdominal y se alivia la presión en la columna vertebral. Beneficios: alivio de la espalda y fortalecimiento del core.

6.3.8.6. Máquina funcional

Ilustración 12 Máquina Funcional



Es una máquina de entrenamiento completa y versátil.

Beneficios:

- **Estaciones de entrenamiento variadas:** Incluye múltiples estaciones, como estantes, entrenadores funcionales, prensa múltiple, cables cruzados y barras guiadas.
- **Media jaula y prensa múltiple:** Ideal para ejercicios básicos de fuerza y desarrollo muscular. Las barras de seguridad ajustables garantizan un entrenamiento seguro.
- **Dispositivo de tracción múltiple:** Con 2 columnas de peso de 100 kg, ofrece una amplia variedad de ejercicios con cable.
- **Barras de inmersión y dominadas:** Permite entrenamiento efectivo con el peso corporal.
- **Calidad de estudio certificada:** Experimenta una sensación de gimnasio 100% con esta máquina

6.3.8.7. Barras

Ilustración 13 Barras



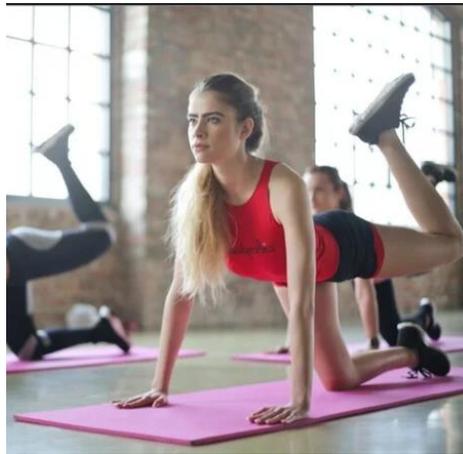
las barras son herramientas esenciales para el entrenamiento de fuerza. Cada tipo de barra tiene sus particularidades.

Beneficios:

- **Barra Recta:** Es la más común. Se utiliza para ejercicios como press de banca, curl de bíceps y press militar para hombros. Ideal para principiantes.
- **Barra EZ o W:** Tiene forma ondulada y es excelente para trabajar bíceps y tríceps. Beneficia a quienes buscan variedad en el entrenamiento.
- **Barra Súper W:** Modificación de la W, enfocada en trabajar el músculo hasta el fallo. Poco conocida pero efectiva.
- **Barra Romana:** Permite un agarre neutro y cómodo para ejercicios de bíceps, tríceps y hombros. Evita lesiones en las muñecas.
- **Barra Hexagonal o Trap Bar:** Atrapa el cuerpo en su marco hexagonal. Alivia la tensión en la espalda baja y permite mayor activación de los cuádriceps en el peso muerto.

6.3.8.8. Áreas de yoga

Ilustración 14 Yoga



El área de yoga en un gimnasio tiene varios propósitos importantes:

- **Flexibilidad y Movilidad:** El yoga se centra en estirar y movilizar el cuerpo. Las posturas y secuencias ayudan a mejorar la flexibilidad y la amplitud de movimiento.
- **Fortalecimiento Muscular:** Aunque el yoga no utiliza pesas, las posturas y ejercicios de resistencia corporal fortalecen los músculos. Además, el yoga trabaja grupos musculares que a menudo se pasan por alto en otros entrenamientos.
- **Equilibrio y Estabilidad:** Las posturas de equilibrio en el yoga mejoran la estabilidad y la concentración. Esto es beneficioso tanto para la salud física como mental.
- **Relajación y Reducción del Estrés:** El ambiente tranquilo y la práctica de la respiración consciente en el área de yoga ayudan a reducir el estrés y la ansiedad.
- **Conexión Mente-Cuerpo:** El yoga fomenta la conexión entre la mente y el cuerpo, promoviendo la conciencia plena y el bienestar general.

6.3.8.9. Bailoterapia.

Ilustración 15 bailoterapia



La bailoterapia es una disciplina que combina ejercicios con el baile.

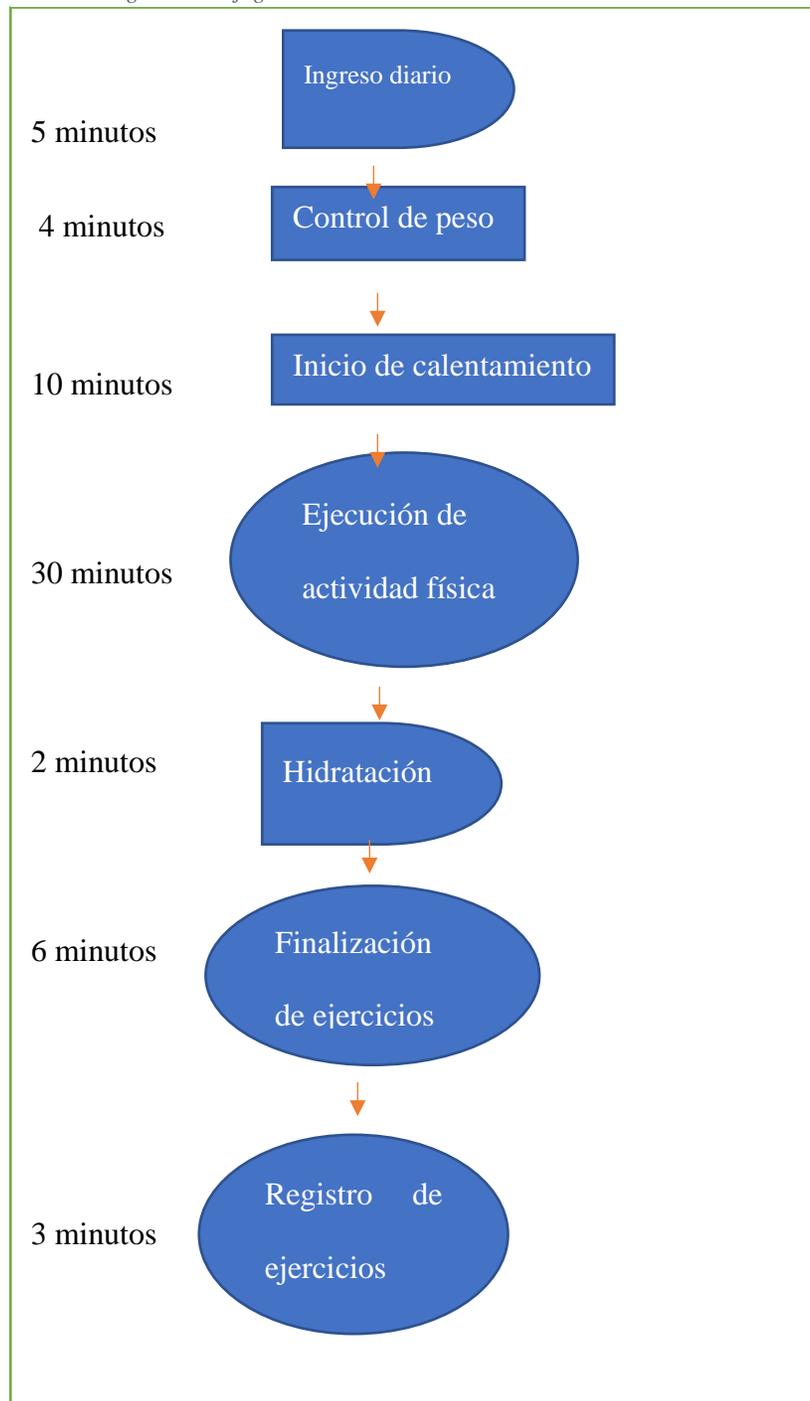
Beneficios:

- **Relajación y Disfrute:** Al bailar, te relajas, compartes, disfrutas de la música y te ejercitas al mismo tiempo. Esto ayuda a liberar el estrés y la ansiedad.
- **Estabilidad Emocional:** La bailoterapia eleva la producción de endorfinas, generando sensaciones de placer y alegría. Esto impacta directamente en la autoestima y la motivación.
- **Tonificación y Quema de Calorías:** Durante una sesión de bailoterapia, puedes perder entre 700 y 1,000 calorías. Además, tonifica las piernas, muslos y glúteos.
- **Mejora Social:** Al realizarse en grupo, la bailoterapia fomenta las relaciones sociales y el ánimo entre los participantes.

6.4. Flujograma del proceso servicio de gimnasio

El cliente al momento de adquirir el servicio de la empresa, al momento de realizar el ingreso diario, para la realización de los ejercicios y rutinas, controlará su peso. Inicialmente el calentamiento, ejecutará su actividad física, tendrá tiempo para su hidratación, finalizará sus ejercicios, y registrará sus actividades cumplidas.

Figura 1 Flujograma del servicio



6.5. Diagrama del proceso de proceso del servicio del gimnasio

Figura 2 Diagrama del servicio

TIEMPO	ACTIVIDADES	○	■	➔	◐	◊
5 minutos	Ingreso diario al gimnasio y cambio de vestimenta					
4 minutos	Control de peso					
10 minutos	Inicio de calentamiento					
30 minutos	Ejecución de actividad física					
2 minutos	Hidratación durante actividad física					
6 minutos	Finalización de ejercicios					
3 minutos	Registro de ejercicios diarios					

Tiempo: 60 minutos

6.6. Simbología

Figura 3 Simbología del servicio

NOMBRE	SIMBOLOGIA
Operación	○
Inspección	■
Transporte	➔
Demora	◐
Almacenamiento	◊

6.7. Ingeniería del proyecto

El objetivo tiene como finalidad acoplar todos los espacios físicos para los requerimientos del servicio, así como también la adecuación de la infraestructura y su equipamiento para el funcionamiento de la empresa. La empresa para brindar un servicio de calidad, contará con los siguientes requerimientos operacionales.

La empresa contará con los siguientes requerimientos operacionales.

6.7.1 Equipos de oficina



Se necesitará lo siguiente

- 1 calculadora
- 2 teléfono
- 1Grapadora
- 1 perforadora
- 1 resma de papel
- 12 esferos grafico

6.7.1.1. Útiles de aseo

- 4 escobas
- 2 trapeadores
- 2 basureros
- 2 recogedores de basura
- 1 galón de desinfectante
- 12 rollos de papel higiénico
- 20 jabones

6.7.1.2. Muebles y enseres

Serán utilizados en la adecuación de las oficinas

- 1 escritorio tipo gerente
- 1 archivadores
- 5 sillas de plásticos
- 1 Lokers
- 2 escritorio tipo secretaria
- 2 Mesa de trabajo

6.7.1.3Personal

- 1 gerente
- 1 secretaria
- 2 instructor

6.8. Estudio administrativo

6.8.1. Organización de la empresa

6.8.2. Organización legal

La administración es esencial para asegurar el correcto funcionamiento de cualquier empresa.



La forma jurídico – administrativa más conveniente dada la naturaleza de la empresa a formarse y tomando en consideración las ventajas que presenta en relación con otro tipo de organizaciones, es el de conformar una

6.9. MODELO DE MINUTA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA. - COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. – Intervienen en la celebración de este contrato, los señores: SHEYLY DAYANNA CONDOY NARVAEZ, CRISTIAN IVAN TORRES PASACA los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, solteros, domiciliados en esta ciudad; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada «**BE FIT TORRES**» CIA LTDA.' La misma que se registrará por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA. - ESTATUTOS DE «“BE FIT TORRES” CIA LTDA.

CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO,

FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTÍCULO UNO. - Constituyese en la ciudad de ZUMBI, parroquia Panguintza, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Zamora Chinchipe. República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada **“BE FIT TORRES” CIA LTDA**

ARTÍCULO DOS.- La compañía tiene por objeto y finalidad, ofrecer unas instalaciones adecuadas que los usuarios demandan, lo que da lugar a que surja la inquietud por satisfacer este tipo de necesidades o requerimientos., Alternativas que el usuario puede escoger de acuerdo a su necesidad y requerimiento, a su vez se han propuesto y diversificado mayores alternativas para la realización de ejercicio como son; fitness, centros deportivos, calistenia, clases de bailoterapia, talleres de deporte, arte y recreación y los gimnasios. Siendo estos últimos los que han tenido un mayor auge en los últimos años y el servicio que en ellos se ofrece, se ira complementando mediante la inclusión de más actividades y servicios, procurando con ello satisfacer todas las necesidades de hombres y mujeres de distinta edad. Y para complementar el servicio tenemos como facultad celebrar contratos con otras empresas que persigan finalidades similares sean nacionales o extranjeras.

ARTÍCULO TRES. - La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.



ARTÍCULO CUATRO. - El plazo de duración del contrato social de la compañía es de treinta años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta General de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPITULO SEGUNDO

DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE

LA RESERVA LEGAL

ARTÍCULO CINCO. - El capital de la compañía es de **\$37.462,88** que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTÍCULO SEIS. - La compañía puede aumentar el capital, por resolución de la Junta general, con el consentimiento de la parte del capital, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general.

ARTÍCULO SIETE. - El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTÍCULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libretines acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTÍCULO NUEVE. - Todas las participaciones son de igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTÍCULO DIEZ. - Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las



suyas, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La compañía formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

ARTÍCULO ONCE. - En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

CAPITULO TERCERO

DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y

RESPONSABILIDADES

ARTÍCULO TRECE. - Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto; Elegir y ser elegido para los órganos de administración; A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía: Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTÍCULO CATORCE. - La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPITULO CUARTO

DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO QUINCE. - El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTÍCULO DIECISEIS. - DE LA JUNTA GENERAL. - La junta general es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTÍCULO DIECISIETE. - Las sesiones de junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar



dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTÍCULO DIECIOCHO. - Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTÍCULO DIECINUEVE. - Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTÍCULO VEINTE. - El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTÍCULO VEINTIUNO. - Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTÍCULO VEINTIDÓS. - Las resoluciones de la Junta general tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTÍCULO VEINTITRÉS. - Las sesiones de junta general, serán presididas por el presidente de la compañía y a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTÍCULO VEINTICUATRO. - Las actas de las sesiones de junta general se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTÍCULO VEINTICINCO.- Son atribuciones privativas de la junta general: Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos: Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos; Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarlos e Informes que presenten los administradores; Resolver sobre



la forma de reparto de utilidades; Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios: Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley: Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía; Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto: Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la compañía; Aprobar los reglamentos de la compañía: Aprobar el presupuesto de la compañía; Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía: Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTÍCULO VEINTISÉIS. - Las resoluciones de la Junta general son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTÍCULO VEINTISIETE. - DEL PRESIDENTE. - El presidente será nombrado por la junta general y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no.

ARTÍCULO VEINTIOCHO. - Son deberes y atribuciones del presidente de la compañía: Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la junta general : Convocar y presidir las sesiones de junta general y suscribir las actas; Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas; Remplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general de designe un remplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito; Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo; Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general.

ARTÍCULO VEINTINUEVE. - DEL GERENTE. - El gerente será nombrado por la Junta general y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ARTÍCULO TREINTA. - Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía: Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial; Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía; Dirigir la gestión económica financiera de la compañía; Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía; Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos; Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por

La suma de diez salarios mínimos vitales, sin necesidad de firma conjunta con el presidente. Las adquisiciones que pasen de diez salarios mínimos vitales, las hará conjuntamente con el presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías; Suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general; Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones: Presentar a la Junta general de un informe sobre



la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico: Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general ; Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general.

CAPÍTULO QUINTO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO TREINTA Y UNO. - La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS. - No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES. - El capital con el que se constituye la compañía • “**BE FIT TORRES**” CIA LTDA, ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: se pide un préstamo que representa el 60% de su capital total a una entidad bancaria de la localidad.

TOTAL: \$37.462,88 valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta «Integración de Capital», en el Banco Nacional de Loja en la parroquia Panguintza, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Nombran a la Señora SHEYLY DAYANNA CONDOY NARVAEZ, para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía.

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) El Abogado

6.9.1. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

6.9.1.1. DISEÑO ORGANIZACIONAL

6.9.1.2. Estructura organizativa

Base legal



Considerando el marco legal que permite la constitución de empresas como personas jurídicas con responsabilidades y obligaciones, se ha realizado un análisis para determinar la mejor alternativa para conformar la empresa.

Entre las opciones de compañías de sociedad limitada, compañías sociedad anónimas y compañías de economías mixtas, se ha elegido la compañía Unipersonal de responsabilidad limitada.

Esta elección se basa en que la compañía Unipersonal de responsabilidad limitada involucra a tres o más personas que solo responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales. Además, operan bajo una razón social denominada objetiva.

El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por la superintendencia de compañías.

Acta de constitución

Para que la compañía sea registrada en la superintendencia de compañías, debe publicarse un artículo en el periódico de mayor circulación del cantón y proceder con la inscripción en el registro mercantil.

La escritura de constitución contendrá los siguientes datos:

a. Razón social o denominación

Para su operación se ha creído conveniente denominarla bajo la siguiente razón social.

“**BE FIT TORRES**” (compañía Unipersonal de responsabilidad Limitada)

b. Domicilio

La empresa estará ubicada en.

Cantón: Centinela del cóndor

Parroquia: Panguintza

Barrio: Central

Dirección: Av. Troncal amazónica y 24 de mayo

6.9.2. Objeto de la sociedad

La empresa tiene como objeto social, brindar el servicio de Gimnasio acondicionamiento físico en la parroquia Panguintza

a. Capital social



El capital de la compañía es la suma de treinta y siete mil cuatrocientos sesenta y dos con ochenta y ocho, (\$37.462,88)

b. Tiempo de duración

La duración de la empresa se fija en 5 años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura.

c. Administración de la empresa

La empresa estará encargada bajo la responsabilidad de **Sheyly Condoy**, quien deberá liderar y obtener los objetivos planteados, así como también se encargará de obtener utilidades para la misma.

Filosofía empresarial

Misión

La misión de nuestra empresa es ofrecer un espacio accesible y acogedor donde las personas puedan mejorar su calidad de vida a través del ejercicio físico, la nutrición adecuada y el bienestar integral. Nos comprometemos a brindar servicios de alta calidad, con un enfoque en la atención personalizada y el apoyo constante para ayudar a nuestros socios a alcanzar sus objetivos de salud y fitness.

Visión

Ser el primer gimnasio de alto nivel y rendimiento dentro de la zona oriental de la ciudad, específicamente de la parroquia Panguintza, posicionando la marca en todo el oriente, como la primera y mejor opción en temas de salud, bienestar y ejercicio.

Valores

Los valores que representan nuestra empresa son:

- Responsabilidad
- Honestidad
- Respeto
- Compromiso
- Organización
- Confianza

6.9.3. Organización administrativa



La empresa estará conformada por los siguientes niveles administrativos:

- Nivel ejecutivo
- Nivel asesor
- Nivel auxiliar
- Nivel operativo

Nivel Ejecutivo

Será responsable directo de la administración de la empresa el gerente general, así como también administrará la buena ejecución de las actividades que se realizarán en el interior de la empresa y está representado por la Sra. Sheyly Condoy

Nivel Asesor

Es la persona encargada de dar las respectivas recomendaciones al gerente sobre temas inherentes. Esta representador por un asesor Jurídico, un abogado en libre ejercicio, es decir, no tendrá un puesto permanente en la empresa, sino que se acudirán a él cuando la ocasión lo amerite.

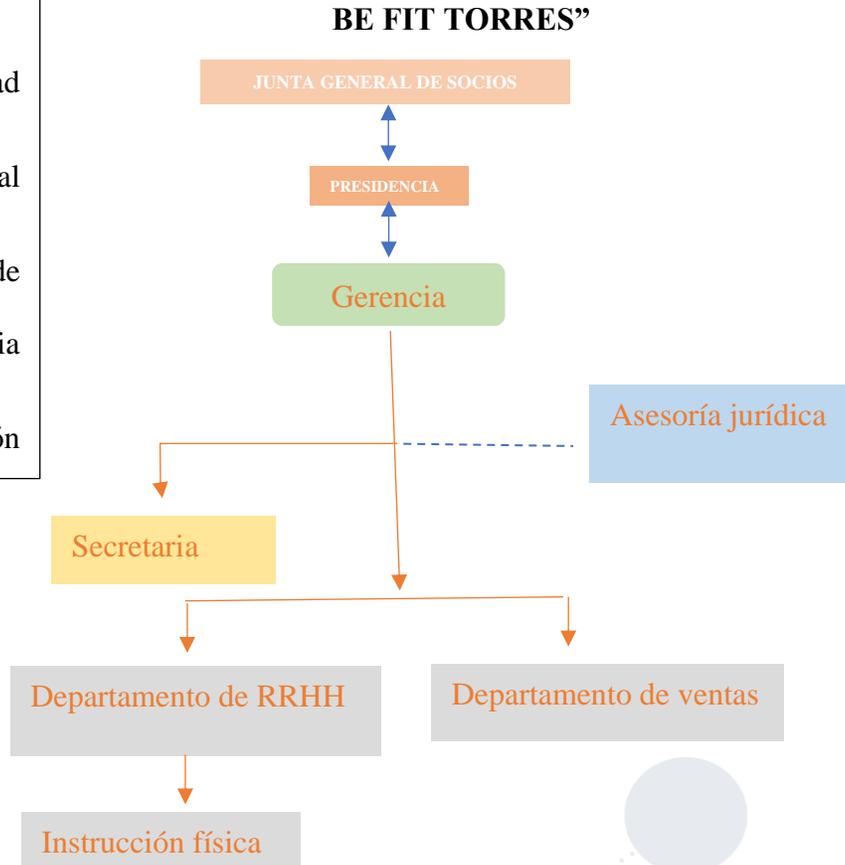
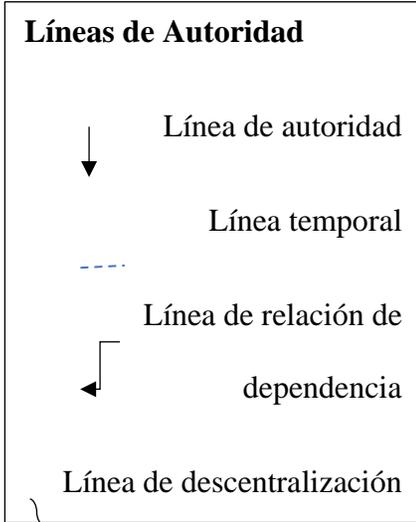
Nivel Auxiliar

Este nivel está conformado por la recepcionista de la empresa (secretaria), que será la encargada de llevar un registro contable sobre las inscripciones que se hagan diariamente y sobre las actividades que realizan los clientes en el gimnasio.

Nivel Operativo

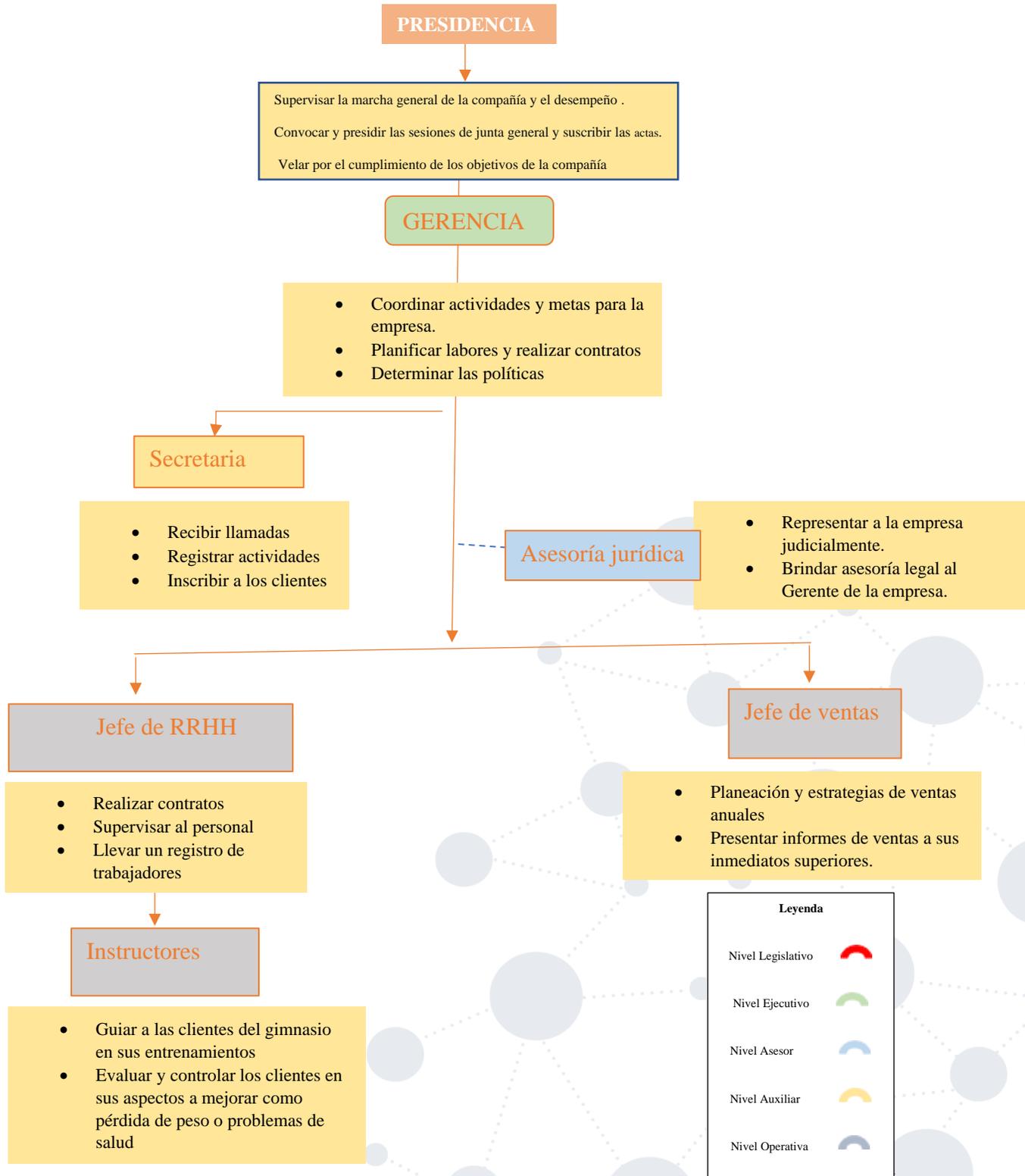
Este nivel está conformado por los instructores especialista en deporte y gimnasio que contratará la empresa para instruir a los clientes y recomendar los ejercicios que puedan realizar en cada rutina diaria.

6.9.4. Organigrama estructural



En este caso señalaremos que el gerente realizará las actividades de jefe del departamento de Recursos Humanos y jefe del departamento de ventas, por lo tanto su remuneración dependerá de las actividades a cumplir

6.9.4.1 Organigrama funcional de la empresa “BE FIT TORRES”





6.9.7.7. Manual de funciones

El manual de funciones es un documento fundamental en las organizaciones. En él, se detallan las características de cada puesto de trabajo dentro de una empresa. Básicamente, es un perfil que describe las tareas, responsabilidades y funciones que desempeña cada miembro del equipo. a. Además, debe contener

una información clara sobre los siguientes aspectos:

- Relación de dependencia (Ubicación interna)
- Dependencia Jerárquica. (Relaciones de autoridad)
- Naturaleza del trabajo
- Tareas principales, tareas secundarias.
- Responsabilidades
- Requerimientos para el puesto

Esta información permitirá a los empleados cumplir en forma adecuada se trabajó. Aquello representa la descripción y especificación de los puestos creados para el funcionamiento adecuado.



Título del puesto: PRESIDENTE

Nivel Jerárquico: JUNTA DE SOCIOS

Código: 01

NATURALEZA DEL TRABAJO:

- Planificación, organización, ejecución y control de las actividades en general de la empresa.

FUNCIONES:

- Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la junta general
- Convocar y presidir las sesiones de junta general y suscribir las actas; Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas
- Remplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general designe un remplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito
- Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo
- Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- Establecer la dirección estratégica, definir la misión visión y objetivos estratégicos de la empresa.
- Representación es la cara visible de la empresa de la empresa y establecer relaciones solidas con clientes, inversores y socios
- Desarrollar y participar en la implementación de estrategias para lograr el máximo efecto económico posible.

REQUISITOS MINIMOS:

- **EDUCACION:** Título de licenciada en administración de empresas
- **POSGRADO:** Master en administración de empresas.
- **EXPERIENCIA:** Experiencia mínima diez años en puestos de liderazgo empresarial.
- **CURSOS:** Microsoft Office, Relaciones Humanas.



Título del puesto: GERENTE

Nivel Jerárquico: EJECUTIVO

Código: 02

NATURALEZA DEL TRABAJO:

- Planificación, organización, ejecución y control de las actividades en general de la empresa.

FUNCIONES:

- Supervisar la limpieza, el mantenimiento y la optimización del espacio en el gimnasio. Esto incluye cumplir con las regulaciones de salud y seguridad, mantener los equipos en buen estado y garantizar la limpieza e higiene de las instalaciones¹².
- Liderar al equipo de empleados del gimnasio. Esto implica evaluar el desempeño del personal, proporcionar retroalimentación constructiva y mantener una comunicación abierta¹.
- Organizar las finanzas del gimnasio, como presupuestos, ingresos y gastos. También debe supervisar las ventas de membresías y retener a los miembros existentes¹.
- Promover el gimnasio, atrae nuevos miembros y desarrolla estrategias de marketing para aumentar la visibilidad y la participación¹.
- Analizar datos sobre el rendimiento del gimnasio y preparar informes para la dirección. Esto ayuda a tomar decisiones informadas y a identificar áreas de mejora¹.
- Ejecutar compras y mantener equipos de alta calidad para el gimnasio. Esto incluye evaluar las necesidades, negociar con proveedores y garantizar que los equipos estén en buen estado¹.
- Participar en capacitaciones y redes profesionales es esencial para su crecimiento y el del gimnasio.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- El entorno empresarial cambia constantemente. El puesto de gerente debe adaptarse a nuevas circunstancias y desafíos, requiere de eficiencia responsabilidad y discreción para el desarrollo de las funciones.
- El personal para este puesto debe de estar comprometido con su propio crecimiento y desarrollo. Buscar, aprender, mejorar y mantenerse actualizado.

REQUISITOS MINIMOS:

- **EDUCACION:** Titulo de licenciada en administración de empresas
- **EXPERIENCIA:** Experiencia mínima de un año en puesto similares
- **CURSOS:** Microsoft Office, Relaciones Humanas.



Título del puesto: ASESOR JURÍDICO

Nivel jerárquico: ASESOR

Inmediato superior: GERENTE

Código: 03

NATURALEZA DE TRABAJO:

Análisis, asesoramiento jurídico sobre asuntos legales de la empresa.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

El puesto requiere amplio conocimiento en el área legal, su labor está encaminada a la solución y asesoramiento.

FUNCIONES:

- Asesorar e informar de manera judicial sobre los proyectos.
- Representar conjuntamente con el gerente, judicial y extrajudicial a la empresa.
- Facilitar la información que sustente cada uno de los conflictos judiciales a su cargo, para que puedan ser archivados y custodiados.

REQUISITOS MINIMOS:

EDUCACION: Doctor en Jurisprudencia

EXPERIENCIA: un año de ejercer esta práctica profesional



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Título del puesto: SECRETARIA CONTADORA

Nivel jerárquico: AUXILIAR

Inmediato superior: GERENTE

Código: 04

NATURALEZA DEL TRABAJO

Realizar labores propias de la secretaria y brindar asistencia directa a las autoridades y público en general.

FUNCIONES:

- Llevar y controlar la contabilidad.
- Elaborar estados financieros de la empresa.
- Manejo de correspondencia.
- Registrar la asistencia diaria del personal que labora en la empresa.
- Atención al público.
- Diseñar y aplicar los métodos adecuados para el manejo de inventarios.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- El puesto requiere de gran eficiencia, responsabilidad y dirección en el desarrollo de funciones.
- Establecer buenas relaciones con el personal de la empresa y público en general, ser una persona honesta y responsable.

REQUISITOS MINIMOS:

EDUCACIÓN: Título de Licenciada en Contabilidad y auditoría, Contador Público Auditor.

EXPERIENCIA: Experiencia mínima de dos años en puestos similares.
Tener buena presencia y don de mando.

Título del puesto: JEFE DE RECURSOS HUMANOS



Nivel jerárquico: OPERATIVA

Inmediato superior: GERENTE

Código: 05

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Colaborar con el Gerente General en el área administrativa y garantizar que se realicen eficientemente las labores relacionadas con la administración de recursos humanos, el control y aplicación de acciones y políticas del personal.

FUNCIONES:

- Planificar, dirigir y supervisar los programas de los diferentes subsistemas de recursos humanos (reclutamiento, selección y evaluación del desempeño) así como la aplicación de las políticas del personal.
- Coordina con las diferentes Direcciones del De la organización, las necesidades de personal para la elaboración del presupuesto anual.
- Distribuye el trabajo entre su personal, da las instrucciones correspondientes y controla su correcta ejecución.
- Vela por la realización de las actividades del proceso de evaluación del desempeño de personal.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- Excelente redacción y ortografía.
- Facilidad de expresión verbal y escrita.

REQUISITOS MINIMOS:

EDUCACIÓN: Bachiller o Profesional. Con buena redacción ortográfica.

EXPERIENCIA: Un año en funciones análogas.



Título del puesto: INSTRUCTORES FISICOS

Nivel jerárquico: OPERATIVA

Inmediato superior: GERENTE

Código: 06

NATURALEZA DE TRABAJO:

Instruir a los clientes en las rutinas de ejercicios que mejor se adapten a sus necesidades individuales y guiar sobre el uso de las máquinas de acondicionamiento físico.

FUNCIONES:

- Atención con calidad y amabilidad a los clientes.
- Operar las máquinas de acondicionamiento físico.
- Mantener en orden todos los implementos y equipos del gimnasio.
- Limpiar los equipos e implementos utilizados por los clientes.
- Realizar instrucciones que le sean asignadas por su jefe

REQUISITOS MÍNIMOS:

EDUCACIÓN: Título profesional en educación física

EXPERIENCIA: 2 años en funciones afines de su cargo.



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

TÍTULO DEL PUESTO: JEFE DE VENTAS

DEPARTAMENTO: VENTAS

SUPERIOR IMMEDIATO: GERENCIA

CÓDIGO: 07

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Planificación, organizar, coordinar y control las actividades que se realizan en la empresa, con el mercado proveedor y consumidor.

FUNCIONES:

- Planeación y presupuesto de ventas anuales.
- Mantener contactos directos con las empresas de transporte pesado.
- Atender al público que requiere información en el área de ventas.
- Formulación, preparación, ejecución y evaluación de campañas de publicidad.
- Técnicas de comunicación, manejo de eventos promocionales, promocionales.
- Planeación estratégica.
- Preparación de portafolios de productos que ofrece la empresa.
- Presentar informes de ventas a su inmediato superior.
- Es el responsable por la ejecución de las labores de ventas.
- Requiere de iniciativa y criterio para la ejecución de su trabajo.

REQUISITOS MÍNIMOS:

EDUCACIÓN: Título Universitario en Administración de Empresas o Marketing.

EXPERENCIA: Un año en labores afines al cargo.



7. Discusión

7.1. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es un proceso fundamental para el proyecto de inversión. Su objetivo es analizar la viabilidad económica del proyecto, considerando los recursos disponibles y los costos totales de producción, tanto materiales y físicos, necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción durante un ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa.

Las inversiones dentro del proyecto son tres tipos de activos

- Activos Fijos o tangibles
- Activos Diferidos o Intangibles.
- Capital de Trabajo

7.2. ACTIVOS FIJOS

7.2.1. Equipos e implementos

Son todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles y son de propiedad de la empresa, sirven de apoyo a las operaciones de la misma, son todos los bienes que se emplean tanto en producción, como en administración y ventas, para efectos contables, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por la contraloría, los terrenos no sufren depreciaciones, pero si a

Sube su valor por la plusvalía por el desarrollo urbanístico. Los activos fijos necesarios para el proyecto para el proyecto son los siguientes:

7.2.1.1. Maquinaria y equipo de producción del servicio:

Constituye los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en las actividades propias de producción, es el elemento fundamental para el proceso de transformación. Este rubro tiene un costo total de \$8,611.00.

Tabla 25 Maquinaria y equipo

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Caminadora	4	1.500,00	6.000,00
Bicicleta estática	3	317,00	951,00
Discos	6	15,00	90,00
Mancuernas	3	40,00	120,00
Máquina de abdominales	3	90,00	270,00
Máquina funcional	2	230,00	460,00



Barras	5	70,00	350,00
Área de yoga	5	20,00	100,00
bailo terapia(parlante)	1	270,00	270,00
Total	32,00		8.611,00

Nota: Información de Mercado libre

7.2.2. Herramientas:

Son los instrumentos necesarios de fácil manipulación para la actividad de reparación de las máquinas, con un costo total de \$120.00.

Tabla 26 Herramientas

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
llaves	2	35,00	70,00
Gavetas plásticas grandes	2	25,00	50,00
Total			120,00

Nota: Información tomada de Ferretería Cueva

7.2.3. Vehículo:

Corresponde al medio de transporte para movilizarse para la atención del gimnasio, su costo total es de \$20,000.00.

Tabla 27 Vehículo

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Camioneta Chevrolet	1	20.000,00	20.000,00
Total			20.000,00

Nota: Información de Credi auto Zumbi

7.2.4. Equipo de computación:

El sistema de información que se va a manejar en la nueva empresa para desarrollar las actividades administrativas será en lo posible automatizado para ello se requiere la inversión de sistema computacionales, con un costo total de \$1,645.00.

Tabla 28 Equipo de computo

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Cámaras de seguridad	1	180,00	180,00
Computadora	2	700,00	1.400,00
Impresora	1	245,00	245,00
Total			1.645,00



NOTA: Información tomada de Master Pc.

7.2.5. Reinversión de equipo de computo

La reinversión del equipo de cómputo se refiere a una nueva adquisición del equipo siendo necesario a partir del cuarto año de vida de la empresa ya que este activo tiene una vida útil de tres años por ende se debe realizar una nueva adquisición, para ello se consideró la reinversión de la computadora, impresora y regulador de voltaje a una tasa de inflación acumulada del (índice de precios al consumo) 3,70% correspondiente al año 2024.

Tabla 29 Reinversión de equipo de computo

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Cámaras de seguridad	1	180,00	180,00
Computadora	2	725,90	1.451,80
Impresora	1	254,07	254,07
Total			1.705,87

7.2.6. Equipo de oficina:

Constituyen los equipos de oficina utilizados en trámites administrativos, se detallan en el siguiente cuadro, con un costo total de \$225,59.

Tabla 30 Equipo de oficina

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Sumadora	1	100,00	100,00
Celular	1	125,99	125,99
Total			225,99

Nota: Mercado libre- Ecuador

7.2.7. Muebles y enseres

Se relaciona con muebles asignados a las diferentes depreciaciones con que cuenta la empresa. Se detallan en el siguiente cuadro, con un costo total de \$945.00.

Tabla 31 Muebles y enseres administración

Detalle	Cantidad	Costo	
		Unitario	Total
Escritorio	3	120,00	360,00
Silla ejecutiva	3	55,00	165,00
Mesa de reuniones	1	100,00	100,00
Estantes de madera	2	125,00	250,00
Sillas sala de espera	4	17,50	70,00
Total			945,00

Nota: Mercado libre- Ecuador

7.2.8. Equipo de seguridad

Equipos para el proceso de seguridad de nuestra empresa, con un costo total de \$55.00.

Tabla 32 Equipo de seguridad

Detalle	Cantidad	Costo	
		Unitario	Total
Extintor de 20 libras	1	25,00	25,00
Botiquín	1	30,00	30,00
Total			55,00

Nota: Información tomada de Tecnit.

7.3. Resumen de inversiones fijas

El resumen de activos fijos se muestra en la tabla 33 dentro de ella se puede visualizar la inversión que requiere la empresa “**BE FIT TORRES**” CIA.LTDA, con un total de **\$31.601,99**.

Tabla 33 Resumen de activos fijos

Descripción	Valor del activo
Maquinaria y equipo	8.611,00
Herramientas	120,00
Vehículo	20.000,00
Equipo de computo	1.645,00
Equipo de oficina	225,99
Muebles y enseres administración	945,00
Equipo de seguridad	55,00
Total	31.601,99

Nota: Información tomada de las tablas 22,23,24,25,26,27,28,29.

7.3.1. Depreciaciones de activos fijos

Cada activo proveniente del proyecto tiene un tiempo de vida útil del cual sufre desgaste por el uso llamada depreciación. Los activos fijos tienen un tiempo determinado de vida útil del cual estos se deben dar de baja o proceder a la venta de los mismos, una vez que hayan cumplido su vida útil en la empresa. Los porcentajes para la depreciación se aplican de acuerdo a la ley de régimen tributario interno del Ecuador.

Para el cálculo de las depreciaciones el investigador por decisión propia no aplicó el porcentaje de depreciación por lo que se consideró valor residual cero.

Depreciación Anual= Valor del activo/año de vida útil del equipo.

Valor en libro= Valor del activo – (Depreciación anual* años de vida del proyecto)

Tabla 34 Depreciaciones de activos fijos

Detalle/ activos fijos	Valor activo	Vida útil	%Depreciación anual	Depreciación Anual	Valor en libro
Maquinaria y equipo	8.611,00	10	10%	861,10	4.305,50
Herramientas	120,00	10	10%	12,00	60,00
Vehículo	20.000,00	5	20%	4.000,00	0,00
Equipo de computo	1.645,00	3	33,33%	548,33	0,00
Reinversión equipo de computo	1.705,87	3	33,33%	568,62	568,62
Equipo de oficina	225,99	10	10%	22,60	113,00
Muebles y enseres administración	945,00	10	10%	94,50	472,50
Equipo de seguridad	55,00	10	10%	5,50	27,50
Total	33.307,86			6.112,65	5.547,12

Nota: Información tomada de las tablas 22,23,24,25,26,27,28,29.

7.4.ACTIVOS INTANGIBLES O DIFERIDOS

Al tratarse de una empresa de servicio, no contara con registro sanitario y a continuación se detallan los gastos que se toman a consideración en la implementación de la misma, así como también su respectiva amortización.

Para el siguiente caso se tiene los siguientes rubros:

- **Estudio Preliminar.** – constituye todos los gastos al momento de realizar el estudio de factibilidad para la implementación del gimnasio, de esta manera su valor asciende a 500 dólares.
- **Constitución de la empresa:** Para la constitución se ven involucrados el acta de constitución, la minuta, el abogado y el proceso notarial, son aquellos



pagos que se realizan al inicio de la creación de la empresa, es decir un solo gasto, con un costo de \$200,00 se detalla:

- **Acta de constitución:** Documento que garantiza la legalidad a la constitución de una sociedad para la creación de la empresa “**BE FIT TORRES**” CIA LTDA, misma que es firmada por los socios y quienes conformen la empresa ante un notario.
- **Minuta de constitución:** Documento realizado a través de un abogado llamado contrato, misma que contendrá la descripción de la actividad económica que realizará la empresa “**BE FIT TORRES**” CIA LTDA., sobre el servicio de gimnasio
- **Asesoría jurídica:** Consiste en el pago de un abogado con el fin de brindar información requerida para la constitución de la empresa, así como la orientación legal.
- **Proceso notarial:** Documento que el notario hace constar lo acontecido del acta y minuta de constitución de la empresa “**BE FIT TORRES**” CIA LTDA Registro de la empresa., con un costo de \$608,00.
- **Instalación de cámaras de seguridad:** Consiste en llevar a cabo un control de las actividades a desarrollar eficientemente, instalación que se realizará antes de comenzar a operar la empresa, es decir, un solo gasto de este activo, un costo total de \$320,00.
- **Colocación de señalética de seguridad** Se realizará en toda la planta de la empresa para una adecuada señalización con el propósito de salvaguardar la integridad de los trabajadores y clientes, con un costo total de \$200,00.
- **Instalación de internet y teléfono:** Se refiere a los gastos de las instalaciones de internet y línea telefónica contratado el servicio de CNT, un costo total de \$50,00.

Tabla 35 Activos Diferidos

Cantidad	Detalle	Valor unitario
1	Estudios preliminares para implementación	\$ 500,00
1	Constitución de la empresa	\$ 200,00
1	Registro de la empresa de servicio	\$ 608,00
1	Instalación de cámaras de seguridad	\$ 320,00
1	Colocación de señalética para seguridad	\$ 200,00
1	Instalación de internet y teléfono	\$ 50,00
Total		\$ 1.878,00

NOTA: Datos de la Agencia Nacional de Regulación, Municipio, Servicio de CNT.

7.5. Activo corriente o capital de trabajo



El capital de trabajo es fundamental para el funcionamiento continuo de una empresa. Representa los recursos financieros necesarios para cubrir los gastos operativos y las obligaciones económicas durante un período determinado.

7.5.1. Costo primo

Constituyen los costos de los elementos que intervienen directamente en el proceso.

7.5.2. Mano de obra directa

Es el recurso esencial que la empresa requiere para ofrecer servicios de acondicionamiento físico. Para ello, contratará a dos instructores profesionales que proporcionarán el apoyo necesario a los clientes en sus rutinas diarias.

Tabla 36 Instructores

Instructores		
Descripción	Instructor 1	Instructor 2
Descripción	Valor	Valor
Remuneración básica	450,00	450,00
Décimo tercero 1/12	37,50	37,50
Décimo cuarto SB/12	37,50	37,50
Fondos reserva 8,33%	37,49	37,49
Vacaciones 1/24	18,75	18,75
Patronal 11,15%	50,18	50,18
Total ingresos	631,41	631,41
Aporte personal 9,45%	42,53	42,53
Total egresos	42,53	42,53
Líquido pagar	588,89	588,89
Total mensual	1.177,77	
Total Anual		14.133,24

NOTA. Datos tomados por el Código de Trabajo y el Ministerio de Trabajo.

7.6. Costos indirectos de fabricación

7.6.1. Agua potable de servicio.



Es el rubro que está presupuestado para el área de producción, que hemos considerado como un gasto de agua potable que será utilizado por los clientes para el aseo personal después de su rutina de ejercicios, del cual tiene un costo mensual de \$30.

Tabla 37 Agua Potable

Agua potable del servicio					
Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	costo anual
30	Agua potable	m3	1,00	30,00	360
Total				30,00	360

Nota: Información tomada del Municipio de Centinela del Cóndor.

7.6.2. Energía eléctrica de servicio

El servicio eléctrico que se requiere para el funcionamiento de las maquinas del gimnasio, con una tarifa proporcionada por la empresa eléctrica regional EERSSA, el costo del kilovatio es de 0,18 ctvs., costo mensual de \$23,90 y con un costo anual de \$287,28 dólares.

Tabla 38 Energía eléctrica del servicio

Energía Eléctrica del servicio						
Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual	Costo
133	Energía Eléctrica	Kw/h	0,18	23,94	287,28	
Total				23,94	287,28	

Nota: Información obtenida de la empresa eléctrica Regional del Sur EERSSA.



7.6.3. Gastos admirativos

Son los costos asociados a los elementos que participan en las actividades administrativas de la organización. Entre ellos se incluyen:

7.6.4. Sueldos Administrativos

Estos son los pagos realizados por el desempeño de las funciones del personal de recursos humanos en operaciones. Donde el gerente percibe un sueldo de \$500.00 mensuales y la secretaria con un sueldo de \$450.00 mensuales mas los beneficios que reciben por ley, fondos de reserva y vacaciones las mismas que se pagan a partir de su segundo año

Tabla 39 Sueldos y Salarios

Descripción	Gerente	Secretaria
Cantidad	1	1
Descripción	Valor	Valor
Remuneración básica	500,00	450,00
Décimo tercero 1/12	41,67	37,50
Décimo cuarto SB/12	37,50	37,50
Fondos reserva 8,33%	41,65	37,49
Vacaciones 1/24	20,83	18,75
Patronal 11,15%	55,75	50,18
Total ingresos	697,40	631,41
Aporte personal 9,45%	47,25	42,53
Total egresos	47,25	42,53
Líquido pagar	650,15	588,89
Total Mensual		1239,04
Total Anual		14.868,42

Nota: Información obtenida por en Código de Trabajo y Ministerio de Trabajo.

7.6.5. Servicios básicos

7.6.6. Agua potable de administración

Es el valor que se ha presupuestado para el gasto de consumo de agua potable dentro del área administrativa de la empresa, cuyo costo mensual es de \$15 dólares mensual y \$180 dólares anual.

Tabla 40 Agua potable administración

Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
15	Agua potable	m3	1,00	15,00	180
Total				15,00	180

Nota: Información tomada del Municipio de Centinela del Cóndor.

7.6.7. Energía eléctrica administración

El servicio eléctrico para el uso de las actividades administrativas de la empresa, para los equipos tecnológicos que requieren de este servicio, un costo mensual de \$3,44 y un costo anual de \$41,31

Tabla 41 Energía eléctrica administración

Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
48,42	Energía Eléctrica	Kw/h	0,07	3,44	41,31
Total				3,44	41,31

Nota: Información obtenida de la empresa eléctrica Regional del Sur EERSSA.

7.6.8. Teléfono celular

Es un servicio que estará ligada directamente al área administrativa para las actividades de la empresa, será utilizado para llamar a clientes, tendrá un costo mensual de \$12.00 dólares mensuales y un costo anual de \$144.00

Tabla 42 Teléfono celular

Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
300	Celular	minutos	0,04	12,00	144,00
Total				12,00	144,00

Nota: Información tomada del servicio de CNT

7.6.9. Internet

Es el servicio para el área administrativa que permitirá tener mayor contacto con los clientes y al mismo tiempo estar al día con la tecnología, este rubro será contratado a la empresa de CNT, de lo cual se tiene un costo mensual de \$21,00 dólares y un costo anual de \$252,00 dólares.



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Tabla 43 Internet

Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
1	Internet banda ancha	Megas	21,00	21,00	252,00
Total				21,00	252,00

7.6.10. Software de facturación electrónica.

Programa utilizado en el área administrativa para la generación de facturas electrónicas de manera automatizada, permitiendo mejorar los procesos internos de la empresa para que sea más productiva y al mismo tiempo reducir costos, es por ello que se adquiere un facturero electrónico ilimitado para el año cuyo valor es de \$100,00.

Tabla 44 Software de facturación electrónica

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo Total
1	Facturero electrónico ilimitado	100,00	100,00
Total			100,00

NOTA: Información del SRI.

7.6.11. Materiales de oficina:

Son los costos incurridos en la adquisición de materiales para el óptimo desarrollo de las oficinas, tenemos lo siguiente.

Tabla 45 Útiles de oficina

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
4	Resma de papel A4 (500 hojas)	4,00	1,33	16,00
1	Caja de Lápiz 12 unidades	2,50	0,21	2,50
2	Caja de Esferos 12 unidades	3,75	0,63	7,50
2	Sellos	10,00	1,67	20,00

**UNL**Universidad
Nacional
de LojaUnidad de Educación
a Distancia y en Línea

2	Estiletos	1,50	0,25	3,00
	Caja de Borradores 12			
1	unidades	1,75	0,15	1,75
4	Caja de clips 50 unidades	1,00	0,33	4,00
2	Caja de grapas	1,65	0,28	3,30
2	Saca grapas	0,63	0,11	1,26
2	Perforadora EAGLE	3,66	0,61	7,32
2	Grapadora EAGLE	2,78	0,46	5,56
Total			6,02	72,19

NOTA: Información obtenida de la papelería La Reforma.

7.6.12. Permisos de funcionamiento

Es un tributo que se considera como un gasto que se debe de pagar mensualmente para el funcionamiento de nuestra empresa, como es la patente municipal y permiso de bomberos que otorga el cuerpo de bomberos del cantón centinela del cóndor, tiene un costo de \$64,70

Tabla 46 Permisos de funcionamiento

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo Total
1	Patente municipal	14,70	14,70
1	Permiso de bomberos	50,00	50,00
Total			64,70

Nota. Información tomada del municipio de Zumbi y Cuerpo de bomberos de Zumbi.

7.6.13. Gastos de venta.

7.6.14. Sueldo personal de ventas.

Sueldo asignado a las personas que laboran en el área de ventas de la empresa, para ello se ha considerado el sueldo de jefe de ventas y a su vez el mismo desempeñará el rol de chofer para esta área, su remuneración es de \$450,00 mensuales más los beneficios que se le otorga por ley, los fondos de reserva y vacaciones se pagan a partir del segundo año.

Tabla 47 Sueldo personal de ventas

Descripción	Jefe ventas (chofer)
Cantidad	1
Descripción	Valor
Remuneración básica	450,00
Décimo tercero 1/12	37,50
Décimo cuarto SB/12	37,50
Fondos reserva 8,33%	37,49
Vacaciones 1/24	18,75
Patronal 11,15%	50,18
Total ingresos	631,41
Aporte personal 9,45%	42,53
Total egresos	42,53
Líquido pagar	588,89



Total Mensual	588,89
Total Anual	7066,62

Nota. Información obtenida del Código de Trabajo y Ministerio de Trabajo.

7.6.15. Mantenimiento de vehículo

El mantenimiento regular que se debe realizar para que el vehículo esté funcionando en condiciones óptimas, evitando cualquier tipo de gastos imprevistos, tiene un costo total de \$407.00 dólares anuales.

Tabla 48 Mantenimiento del vehículo

Cantidad	Detalle	Costo	
		unitario	Total
1	Juego de 4 llantas	197,00	197,00
3	Mantenimiento mecánico	50,00	150,00
1	Revisión vehicular	60,00	60,00
Total			407,00

Nota. Información tomada del mecánico profesional y de la ANT.

7.6.16. Publicidad y propaganda

. En base a los resultados de las encuestas en donde nos indican que estas redes sociales de Facebook e Instagram son utilizadas con mayor frecuencia hoy en día, tiene un costo mensual de \$10,00 y un costo anual de \$120,00 dólares.

Tabla 49 Publicidad y propaganda

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
12	Página de Facebook	5,00	5,00	60,00
12	Página de Instagram	5,00	5,00	60,00
Total			10,00	120,00

7.6.17. Monto total de la inversión

Comprende el resumen de activos fijos, diferidos y capital de trabajo o circulantes necesario para la empresa “BE FIT TORRES” Cía. Ltda. para la realización de actividades, dando un monto de inversión de \$37.462,88 dólares.

**UNL**Universidad
Nacional
de LojaUnidad de Educación
a Distancia y en Línea

Tabla 50 Resumen de la inversión

Detalle	Total	
ACTIVOS FIJOS		
Maquinaria y equipo	8.611,00	
Herramientas	120,00	
Vehículo	20.000,00	
Equipo de computo	1.645,00	
Equipo de oficina	225,99	
Muebles y enseres administración	945,00	
Equipo de seguridad	55,00	
Total activos fijos		31.601,99
ACTIVOS DIFERIDOS		
Estudios preliminares para implementación	500,00	
Constitución de la empresa	200,00	
Patente de la marca y el producto	608,00	
Instalación de cámaras de seguridad	320,00	
Colocación de señalética para seguridad y salud ocupacional	200,00	
Instalación de internet y teléfono	50,00	
Total activos diferidos		1.878,00
ACTIVO CIRCULANTE		
COSTO DE PRODUCCIÓN		
Costo primo		
Mano de obra directa	1.177,77	
Subtotal de costo primo		1.177,77
Costos Indirectos de Fabricación		
Agua potable servicio	30,00	
Energía Eléctrica servicio	23,94	
Subtotal Costos Indirectos de Fabricación		53,94
Gastos Administrativos		
Sueldos y salarios	1.239,04	
Agua potable administración	15,00	
Energía Eléctrica administración	3,44	
Celular	12,00	
Internet	21,00	
Software de facturación electrónica	100,00	
Útiles de oficina	6,02	
Útiles de aseo y limpieza	14,10	



Permisos de funcionamiento	64,70	
Insumos de seguridad	30,00	
Arriendo	240,00	
Subtotal Gastos Administración		1.745,30
Gastos de Ventas		
Sueldos personal de ventas	588,89	
Mantenimiento de vehículo	407,00	
Publicidad y propaganda	10,00	
Subtotal Gastos de Ventas		1.005,89
Total activos circulantes		3.982,89
TOTAL DE LA INVERSIÓN	37.462,88	37.462,88

7.7. Financiamiento de la inversión

La implementación de la empresa para iniciar sus actividades laborales necesitara financiamiento de fuentes internas y externas.

7.7.1. Fuentes internas

El 40% del total de la inversión que corresponde a \$14.985,15 dólares será financiado con el aporte de capital.

7.7.2. Fuentes externas

La empresa realizara un financiamiento al Banco de Loja ya que es un organismo que otorga créditos a largo plazo y con interés más bajos a través de sus líneas de crédito. El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco constituirá el 60% que corresponde a \$22.477,73 dólares.

Tabla 51 Financiamiento

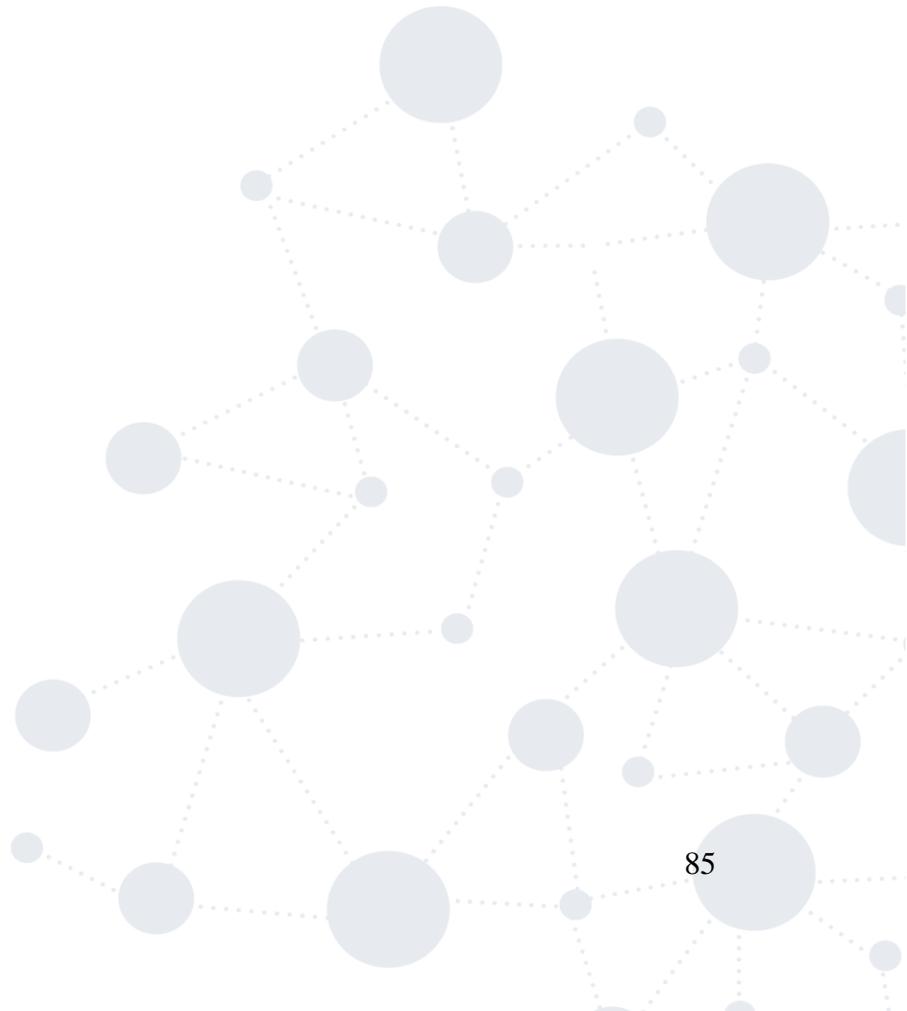
Detalle	Porcentaje	Total
Capital propio	40%	14.985,15
Capital externo	60%	22.477,73
Total		37.462,88

7.7.3. Amortización del crédito



Para la realización de la amortización del crédito se lo realiza en base al préstamo otorgado por la entidad financiera a una tasa de interés del 12% por el Banco de Loja a un plazo de 5 años, con pagos semestrales, dicho monto a financiar es de \$22,477,73 dólares, como lo muestra en la siguiente tabla:

Tabla 52 Amortización de crédito





UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Amortización de crédito

Monto						22.477,73
Interés						12%
Plazo						5 años
Año	Semestre	Saldo Inicial	Amortización semestral	Interés	Interés Anual	Saldo Final
	1	22.477,73	2.247,77	1.348,66		20.229,96
1	2	20.229,96	2.247,77	1.213,80	2.562,46	17.982,18
	1	17.982,18	2.247,77	1.078,93		15.734,41
2	2	15.734,41	2.247,77	944,06	2.023,00	13.486,64
	1	13.486,64	2.247,77	809,20		11.238,86
3	2	11.238,86	2.247,77	674,33	1.483,53	8.991,09
	1	8.991,09	2.247,77	539,47		6.743,32
4	2	6.743,32	2.247,77	404,60	944,06	4.495,55
	1	4.495,55	2.247,77	269,73		2.247,77
5	2	2.247,77	2.247,77	134,87	404,60	0,00

Nota: Datos tomados de la tabla 46



7.7.4. Presupuestos de ingresos y egresos

7.7.5. Presupuestos de costos

Los costos son todos los desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo.

El presupuesto de este proyecto ha sido proyectado para los 5 años de vida útil estimada del proyecto, por lo que se debe considerar la tasa de inflación anual de acuerdo a la situación económica y perspectivas del periodo en el cual se va a realizar este presupuesto.

Tabla 53 Presupuestos preformados o proyectados



PRESUPUESTOS PROFORMADOS O PROYECTADOS

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCION DEL SERVICIO					
COSTO PRIMO					
Mano de obra directa	14.133,24	14.661,82	15.210,18	15.779,04	16.369,17
TOTAL DE COSTO PRIMO	14.133,24	14.661,82	15.210,18	15.779,04	16.369,17
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION					
Agua potable del servicio	41,31	42,86	44,46	46,12	47,85
Energía Eléctrica del servicio	252,00	261,42	271,20	281,35	291,87
Depreciación de Maquinaria y Equipo	861,10	861,10	861,10	861,10	861,10
Depreciación de herramientas	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Depreciación muebles y enseres producción	94,50	94,50	94,50	94,50	94,50
TOTAL DE COSTO INDIRECTO DE PRODUCCION	29.527,39	30.595,53	31.703,61	32.853,14	34.045,66
TOTAL COSTO DE PRODUCCION DEL SERVICIO	43.660,63	45.257,35	46.913,79	48.632,18	50.414,83
COSTOS DE OPERACIÓN					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos y Salarios	14.868,42	15.424,50	16.001,38	16.599,83	17.220,66
Agua potable administración	144,00	149,39	154,97	160,77	166,78
Energía Eléctrica administración	41,31	42,86	44,46	46,12	47,85
Teléfono	144,00	149,39	154,97	160,77	166,78
Internet	252,00	261,42	271,20	281,35	291,87
Software de facturación electrónica	100,00	103,74	107,62	111,64	115,82
Útiles de Oficina	72,19	74,89	77,69	80,60	83,61
Útiles de Aseo	14,10	14,63	15,18	15,75	16,34
Permisos de funcionamiento	64,70	67,12	69,63	72,23	74,94
Insumos de seguridad	30,00	31,12	32,29	33,49	34,75
Arriendo	2.880,00	2.987,71	3.099,45	3.215,37	3.335,63
Depreciación de Equipos de Oficina	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60
Depreciación de Equipos de Computo	548,33	548,33	548,33	548,33	548,33



Depreciación equipo de seguridad	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50
Depreciación de muebles y enseres administración	94,50	94,50	94,50	94,50	94,50
Amortizaciones de Activos Diferidos	375,60	375,60	375,60	375,60	375,60
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	19.657,26	20.353,30	21.075,37	21.824,45	22.601,55
GASTOS DE VENTA					
Sueldo personal de ventas	7.066,62	7.330,91	7.605,09	7.889,52	8.184,59
Mantenimiento de vehículo	407,00	422,22	438,01	454,39	471,39
Publicidad y propaganda	120,00	124,49	129,14	133,97	138,98
Depreciación de vehículo	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
TOTAL GASTOS DE VENTAS	11.593,62	11.877,62	12.172,24	12.477,89	12.794,96
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses por Préstamo	2.562,46	2.023,00	1.483,53	944,06	404,60
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	2.562,46	2.023,00	1.483,53	944,06	404,60
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	33.813,34	34.253,92	34.731,15	35.246,40	35.801,10
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	63.340,73	64.849,44	66.434,76	68.099,54	69.846,76

Nota: tabla 22 a la tabla 47, tasa de inflación del 3,74%

7.7.6. Costo unitario del servicio

Para determinar el costo unitario de producción se realizó la siguiente operación: costo total de producción se divide para las unidades producidas en cada año de vida útil del proyecto como se detalla en la siguiente tabla:

$$CUP = \frac{\text{Costo Total de producción}}{\text{Número de unidades producidas anualmente}}$$

Tabla 54 Costo unitario del servicio

Años	Costo del servicio	Unidades producidas o servicio	Costo unitario de servicio
1	63.340,73	99840	0,63
2	64.849,44	99840	0,65
3	66.434,76	99840	0,67
4	68.099,54	99840	0,68
5	69.846,76	99840	0,70

7.7.7. Determinación de ingresos

7.7.8. Establecimiento del precio del servicio

Se ha establecido el precio de venta considerando un margen de utilidad del 90% al costo unitario de servicio considerando un margen fijo para los cinco años de vida del proyecto, misma que se evidencia en la siguiente tabla.

$$PV = (CUP * \text{Margen de Utilidad}) + CUP$$

Tabla 55 Precio de venta

Años	Costo unitario	Margen de utilidad	Precio de venta
1	0,63	90%	1,21
2	0,65	90%	1,23
3	0,67	90%	1,26
4	0,68	90%	1,30
5	0,70	90%	1,33

NOTA: Datos tomados de la tabla 49.

7.7.9. Ingreso de venta

Para llevar a cabo el cálculo de los ingresos por venta que tendrá la empresa “BE FIT TORRES” Cia. Ltda. Para cada año se aplicó el siguiente calculo.

$$\text{Ingresos} = \text{Número de unidades producidas anual} * \text{PVP}$$

Tabla 56 Ingreso por venta

Años	Unidades producidas	Precio de venta	Ingreso por ventas
1	99.840	1,21	120.347,39
2	99.840	1,23	123.213,95
3	99.840	1,26	126.226,04
4	99.840	1,30	129.389,13
5	99.840	1,33	132.708,85

7.8. Clasificación de costos

La clasificación de costos son los que inciden en la capacidad de producción, es por ello que se encuentran los diferentes costos de producción del servicio, operación cuyos costos se clasifican en costos fijos y variables el mismo que tiene que ver como objetivo determinar el punto de equilibrio.

- **Costos fijos:** Se enfocan a un gasto, es decir, son aquellos que no están directamente involucrados en el proceso productivo del servicio.
- **Costos variables:** Son los que intervienen directamente en el proceso productivo.

Tabla 57 Estructura de costos



Estructura de costos¹⁸⁵⁹

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO PRIMO				
Mano de obra directa		14.133,24		16.369,17
COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN				
Agua potable del servicio		41,31		47,85
Energía Eléctrica del servicio		252,00		291,87
Depreciación de Maquinaria y Equipo	861,10		861,10	
Depreciación de herramientas	12,00		12,00	
Depreciación de muebles y enseres producción		94,50		94,50
GASTOS DE ADMINISTRACION				
Sueldos y Salarios	14.868,42		17.220,66	
Agua potable administración	144,00		166,78	
Energía Eléctrica administración	41,31		47,85	
Teléfono	144,00		166,78	
Internet	252,00		291,87	
Software de facturación electrónica	100,00		115,82	
Útiles de Oficina	72,19		83,61	
Útiles de Aseo	14,10		219,40	
Permisos de funcionamiento	64,70		74,94	
Insumo de seguridad	30,00		34,75	
Arriendo	2.880,00		3.335,63	
Depreciación de Equipos de Oficina	22,60		22,60	
Depreciación de Equipos de Computo	548,33		548,33	
Depreciación de Muebles y Enseres	94,50		94,50	
Depreciación de equipo de seguridad	5,50		5,50	



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Amortizaciones de Activos Diferidos	375,60		375,60	
GASTOS DE VENTAS				
Sueldo personal de ventas	7.066,62		8.184,59	
Mantenimiento de vehículo	407,00		471,39	
Publicidad y propaganda	4.000,00		138,98	
Depreciación de vehículo	12.478,62		13.804,83	
GASTOS FINANCIEROS				
Intereses por Préstamo	2.562,46		404,60	
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	47.045,06	14.521,05	46.682,10	16.803,39
		61.566,11		63.485,48

7.9. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el punto muerto, en el no hay pérdida ni ganancias, es por ello que permite establecer el punto medio entre los ingresos y egresos, para poder determinar el punto de equilibrio se debe contar con los costos fijos y variables, para ello se realizó el siguiente calculo:

Tabla 58 Punto de equilibrio año 1

DATOS	AÑO 1
costo fijo	47.045,06
costo variable	14.521,05
costo total	61.566,11
ventas totales	120347,39

a. En función de la capacidad

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{ventas totales} - \text{costo variable}} \times 100$$

$$PE = \frac{47.045,06}{120347 - 14.521,05} \times 100$$

$$PE = 44\%$$

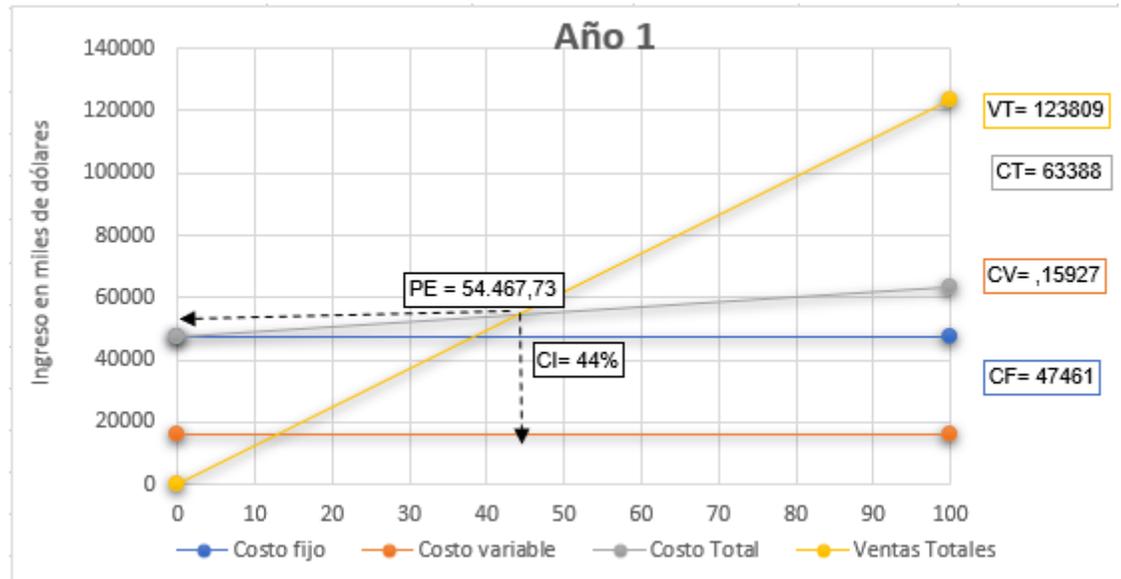
b. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{47.045,06}{1 - \frac{14.521,05}{120347}}$$

$$PE = 53.500,39$$

Figura 4 Grafico del punto de equilibrio para el año 1



Análisis: la grafica represente que para el primer año la empresa indica las ventas totales de \$12380.09, cuya capacidad instalada es del 44% es decir que la empresa en este punto no gana ni pierde.

Determinación del punto de equilibrio en el año 5

Tabla 59 Punto de equilibrio año 5

Datos	Año 5
Costo fijo	47156
Costo variable	18432
Costo Total	65587
Ventas Totales	136702

a. En función de la capacidad

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{ventas totales} - \text{costo variable}} \times 100$$

$$PE = \frac{47.156}{136702 - 18432} \times 100$$

$$PE = 40\%$$

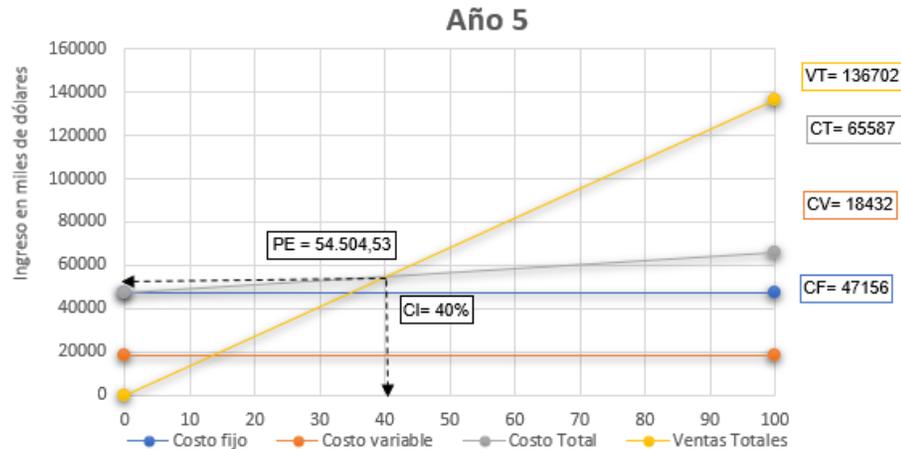
b. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{47156}{1 - \frac{18432}{136702}}$$

PE= \$ 54.504,53

Figura 5 Grafico del punto de equilibrio para el año 5



ANALISIS: En el quinto año el punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a su 40 % de capacidad instalada del cual obtiene unas ventas por su servicio de \$136702 es decir la empresa no gana ni pierde.

7.10. Análisis de pérdidas y ganancias

Proporciona la información referente a la situación financiera de la empresa en un momento dado, permite conocer si la empresa establece utilidades o pérdidas, para ello se hace una comparación de los ingresos y egresos percibidos en base a lo establecido por el Código de trabajo y la Ley de Régimen Tributaria: 15% Utilidad trabajadores, 1% de acuerdo a la reforma tributaria que entró en vigencia del año 2022 mediante el cálculo de los límites de ingresos anuales y un 10% de reserva legal.

Tabla 60 Reforma tributaria del año 2022

Limite inferior (USD)	Limite superior (USD)	Impuesto a la fracción básica	Tipo marginal %	
-	37.835,97	20.000,00	60,00	0%
20.000,01	50.000,00	50.000,00	60,00	1%
50.000,01	75.000,00	75.000,00	360,00	1,25%
75.000,01	100.000,00	100.000,00	675,50	1,50%
100.000,01	200.000,00	200.000,00	1.047,50	1,75%
200.000,01	300.000,00	300.000,00	2.797,52	2%

Tabla 61 Estado de pérdidas y ganancias

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. INGRESOS					
Ventas	120.347,39	123.213,95	126.226,04	129.389,13	132.708,85
TOTAL INGRESOS	120.347,39	123.213,95	126.226,04	129.389,13	132.708,85
2. EGRESOS					
Costo de Producción	43.660,63	45.257,35	46.913,79	48.632,18	50.414,83
Costo de Operación	33.813,34	34.253,92	34.731,15	35.246,40	35.801,10
TOTAL EGRESOS	77.473,97	79.511,27	81.644,94	83.878,58	86.215,93
(1-2)Utilidad antes impuesto trabajadores	42.873,42	43.702,68	44.581,11	45.510,55	46.492,91
(-)15% Trabajadores	6.431,01	6.555,40	6.687,17	6.826,58	6.973,94
(=) Utilidad antes impuesto a la renta	36.442,41	37.147,28	37.893,94	38.683,97	39.518,98
(-) Porcentaje tipo marginal 1%	-164,42	-171,47	-178,94	-186,84	-195,19
(-) Impuesto a la fracción Básica	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	36.546,83	37.258,75	38.012,88	38.810,81	39.654,17
(-) 10% de Reservas	3.654,68	3.725,87	3.801,29	3.881,08	3.965,42
(=) Utilidad Líquida	32.892,15	33.532,87	34.211,59	34.929,73	35.688,75

7.11. Flujo de caja

El flujo caja representa las entradas y salidas de dinero que se obtiene, lo que permite tomar decisiones sobre la evolución de la empresa “BE FIT TORRES” Cía. Ltda., durante la vida útil del proyecto, además este estado financiero es una herramienta que proporciona información para la evaluación financiera referente a la aplicación de los indicadores.

Tabla 62 Flujo de caja



1859					
FLUJO DE CAJA					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. INGRESOS					
Ventas	120.347,39	123.213,95	126.226,04	129.389,13	132.708,85
Valor residual					5.547,12
TOTAL INGRESOS	120.347,39	123.213,95	126.226,04	129.389,13	138.255,97
2. EGRESOS					
Costo de Producción del servicio	43.660,63	45.257,35	46.913,79	48.632,18	50.414,83
Costo de Operación	33.813,34	34.253,92	34.731,15	35.246,40	35.801,10
Amortización del crédito	42.707,69	33.716,59	24.725,50	15.734,41	6.743,32
TOTAL EGRESOS	120.181,66	113.227,86	106.370,44	99.612,99	92.959,25
(=) Utilidad antes impuesto trabajadores	165,73	9.986,08	19.855,61	29.776,14	45.296,71
(-) 15% Trabajadores	6.431,01	6.555,40	6.687,17	6.826,58	6.973,94
(=) Utilidad antes impuesto a la renta	-6.265,28	3.430,68	13.168,44	22.949,56	38.322,78
(-) Porcentaje tipo marginal 0%	0,00	0,00	0,00	29,50	183,23
(-) Impuesto a la fracción Básica	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	36.546,83	37.258,75	38.012,88	38.810,81	39.654,17
(-) 10% de Reservas	3.654,68	3.725,87	3.801,29	3.881,08	3.965,42
(=) Utilidad Líquida	32.892,15	33.532,87	34.211,59	34.929,73	35.688,75
(+) Depreciaciones	5.544,03	5.544,03	5.544,03	5.564,32	5.564,32
(+) Amortización de activos diferidos	375,60	375,60	375,60	375,60	375,60
FLUJO DE CAJA	38.811,78	39.452,51	40.131,23	40.869,65	41.628,67

8. Discusión

La evaluación financiera permite determinar si la inversión del proyecto es conveniente para la rentabilidad de la empresa BE FIT TORRES Cia. Ltda. en base a los indicadores: VAN, TIR, RBC, PRC y los análisis de sensibilidad (AS) con incremento en los costos y disminución en los ingresos.

8.1. Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto se enfoca en determinar la vida útil del proyecto mediante la valoración de los costos e ingresos. La actualización se le puede aplicar al flujo neto que corresponde a la estimación que se tendrá en los ingresos y gastos para cada uno de los años de operación del proyecto, además, si el valor es positivo significa que la empresa creció en valor, significando que el valor de las acciones se eleva y si es negativo esto disminuye.

El VAN como decisión de aceptación del proyecto se toma en consideración:

- ✓ Si el VAN es positivo se acepta el proyecto.
- ✓ Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto.
- ✓ Si el VAN es igual a cero la inversión queda a criterio del inversionista.

Para determinar el cálculo se procede a la siguiente fórmula:

$$\text{Factor de actualización} = 1 \div (1 + i)^n$$

$$\text{Factor de actualización} = 1 \div (1 + 12\%)^1$$

$$\text{Factor de actualización} = 0,892857$$

Para el cálculo del valor actual neto (VAN) se realiza lo siguiente:

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujo de Caja Actualizado} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = 144.263,91 - 37.462,88$$

$$\text{VAN} = 106.801,03$$

Tabla 63 Valor actual neto

Años	Flujos netos	Factor de actualización	Flujos netos actualizados
0	37.462,88		
1	38.811,78	0,892857	34.653,37

**UNL**Universidad
Nacional
de LojaUnidad de Educación
a Distancia y en Línea

2	39.452,51	0,797194	31.451,30
3	40.131,23	0,711780	28.564,61
4	40.869,65	0,635518	25.973,40
5	41.628,67	0,567427	23.621,23
Sumatoria de flujos actualizados			144.263,91
(-) Inversión			37.462,88
Valor actual neto			106.801,03

Análisis: Se obtiene que el VAN es positivo y al mismo tiempo mayor a 0, por lo tanto, el proyecto se acepta y se lo puede ejecutar.

8.2. Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno constituye la tasa de interés o rentabilidad que brinda el proyecto de implementación de un gimnasio es decir que representa el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá el proyecto, para ello se debe tener en consideración ciertos criterios para tomar decisiones de aceptación o rechazo del proyecto, para ello se tomó en cuenta lo siguiente:

- ✓ Si la TIR es > que el costo del capital se debe aceptar el proyecto.
- ✓ Si la TIR es = que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- ✓ Si la TIR < que el costo del capital se debe rechazar el proyecto.

Tabla 64 Tasa interna de retorno

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTORES DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
		36%		37%	
0	37.462,88				
1	38.811,78	0,735294	28.538,07	0,729927	28.329,77
2	39.452,51	0,540657	21.330,29	0,532793	21.020,04
3	40.131,23	0,397542	15.953,86	0,388900	15.607,05
4	40.869,65	0,292310	11.946,63	0,283869	11.601,62
5	41.628,67	0,214934	8.947,42	0,207204	8.625,61
Total			86.716,27		85.184,08
			49.253,39		47.721,19

Para el cálculo se realiza la siguiente fórmula:

$$TIR = T_m + Dt \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M}$$

$$TIR = 36 + 1 \frac{49.253,39}{422,19 - (-316,00)}$$



$$TIR=36+1 \frac{49,253.39}{1.532,19}$$

$$TIR= 36+1 32,1456$$

$$TIR= 68,15\%$$

Análisis: La tasa interna de retorno obtenido es de 68,15% mayor al costo de capital del 12% indicando una inversión de alto rendimiento del capital y es aceptable para su ejecución.

8.3. Relación beneficio costo (RBC)

Muestra la rentabilidad por cada dólar invertido en el proyecto, cuyos criterios son tomados

para decidir si el proyecto se lo acepta o no referente a los siguientes criterios:

✓ Si $RBC < 1$, el proyecto no es rentable.

✓ Si $RBC > 1$, el proyecto es rentable.

✓ Si $RBC = 1$, se deja al criterio del inversionista.

Tabla 65 Relación beneficio costo

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Años	Ingresos originales	Egresos originales	Factor de actualización	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
1	120.347,39	120.181,66	0,892857	107.453,03	107.305,05
2	123.213,95	113.227,86	0,797194	98.225,40	90.264,56
3	126.226,04	106.370,44	0,711780	89.845,20	75.712,38
4	129.389,13	99.612,99	0,635518	82.229,13	63.305,86
5	138.255,97	92.959,25	0,567427	78.450,15	52.747,58
Total				456.202,91	389.335,42

Para calcular la relación beneficio costo se basó en la siguiente fórmula:

$$BC = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Egresos actualizados}}$$

$$BC = \frac{456.202,91}{389.335,42}$$

$$BC = 1,17$$

Análisis: Mediante el cálculo obtenido de 1,17 significa que es mayor que uno, por lo tanto, se obtuvo 0,17 es decir por cada dólar invertido, es decir que el proyecto adquirirá rentabilidad.

8.4. Periodo de recuperación del capital (PCR)

Permite establecer en qué tiempo la empresa recuperará la inversión invertida, se obtiene mediante la inversión y los valores del flujo neto. En este apartado se analiza el periodo de recuperación, es decir, si es inferior al periodo de vida útil del proyecto y si el tiempo es mayor no se lo debe aceptar.

Tabla 66 Periodo de recuperación de capital

Años	Flujos netos	Factor de actualización	Flujos netos actualizados	Flujo acumulado
0	37.462,88			
1	38.811,78	0,892857	34.653,37	
2	39.452,51	0,797194	31.451,30	
3	40.131,23	0,711780	28.564,61	94.669,28
4	40.869,65	0,635518	25.973,40	
5	41.628,67	0,567427	23.621,23	
Total			144.263,91	

Para calcular el PCR del proyecto se aplicó los siguientes cálculos:

$$\text{PCR} = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \text{Suma de primeros flujos}}{\text{flujo neto del año que supera la inversión}}$$

$$\text{PCR} = 3 + \frac{37.463 - 94.669}{28.565}$$

$$\text{PCR} = 1,00$$

EL 1,00 representa el año que se recuperara la inversión, para ello se realizan el siguiente calculo para conocer los meses días:

Se multiplica los 1,00*12 meses al año se obtiene un total de 12 meses.

Análisis: La inversión inicial de \$37.463,88 del proyecto se recuperará en un tiempo de 12 meses.

8.5. Análisis de sensibilidad.

El análisis de sensibilidad mide la resistencia del proyecto, es decir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad de un proyecto debido a modificaciones de una variable, como es el caso de

incremento en sus costos y disminución en los ingresos.

Para ello se tiene en consideración los criterios de análisis de sensibilidad:

- ✓ El coeficiente de sensibilidad es > 1, el proyecto es sensible.
- ✓ El coeficiente de sensibilidad = 1, el proyecto no sufre ningún efecto.
- ✓ El coeficiente de sensibilidad < 1, el proyecto no es sensible.

Análisis de sensibilidad con incremento en los costos.

Tabla 67 Análisis de sensibilidad con el incremento del 2,54% en los costos



Análisis de sensibilidad con el incremento del 2,54% en los costos

Años	Costo original	Costo total original	Ingresos totales	Flujo neto	Factor de actualización	Van menor	Factor de actualización	Van mayor
					16%		17%	
0	37.462,88							
1	120.181,66	123.234,27	120.347,39	-2.886,88	0,86207	-2.488,69	0,85470	-2.467,42
2	113.227,86	116.103,85	123.213,95	7.110,10	0,74316	5.283,96	0,73051	5.194,02
3	106.370,44	109.072,25	126.226,04	17.153,80	0,64066	10.989,71	0,62437	10.710,33
4	99.612,99	102.143,16	129.389,13	27.245,97	0,55229	15.047,71	0,53365	14.539,81
5	92.959,25	95.320,42	138.255,97	42.935,55	0,47611	20.442,17	0,45611	19.583,38
Total						49.274,86		47.560,12
						11.811,98		10.097,24

Para el cálculo del análisis de sensibilidad referente a los incrementos en los costos se realiza lo siguiente:

a. Nueva TIR

$$TIR = Tm + Dt \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM}$$

$$TIR = 26 + 1 \frac{1.1811,98}{1.1811,98 - (-10,097,24)}$$

$$TIR = 26 + 1 \frac{1.1811,98}{12714,74}$$

$$TIR = 31,89$$

b. TIR resultante

$$TIR = TIR O - NTIR$$

$$TIR = 68,75 - 32,89$$

$$TIR = 35,26$$

c. Porcentaje de variación(%v)

$$\%V = \frac{TIR R \times 100}{TIR O}$$

$$\%V = \frac{35,26 \times 100}{68,15}$$

$$\%V = 51,74$$

d. Valor de sensibilidad

$$S = \frac{\%V}{N TIR}$$

$$S = \frac{51,74}{32,89}$$

$$S = 1,57$$

El coeficiente de sensibilidad < 1, el proyecto no es sensible.

Análisis: En relación a los resultados obtenidos del análisis de sensibilidad con el incremento en los costos se concluye que el proyecto no es sensible debido a que soporta hasta el 2,54% con el incremento, es mayor que 1 por lo tanto, si el precio incrementa hasta este porcentaje no afecta en la rentabilidad del proyecto.

8.6. Análisis de sensibilidad con disminución en los ingresos

Tabla 68 Análisis de sensibilidad con la disminución del 2,18% en los ingresos



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Análisis de sensibilidad con la disminución del 2,18% en los ingresos

Años	Costo original	Ingresos totales	Ingreso total original	Flujo neto	Factor de actualización 16%	Van menor	Factor de actualización 17%	Van mayor
0	37.462,88							
1	120.181,66	120.347,39	117.723,82	-2.457,84	0,86207	-2.118,83	0,85470	-2.100,72
2	113.227,86	123.213,95	120.527,88	7.300,02	0,74316	5.425,10	0,73051	5.332,76
3	106.370,44	126.226,04	123.474,32	17.103,88	0,64066	10.957,73	0,62437	10.679,16
4	99.612,99	129.389,13	126.568,45	26.955,46	0,55229	14.887,26	0,53365	14.384,78
5	92.959,25	138.255,97	135.241,99	42.282,73	0,47611	20.131,36	0,45611	19.285,63
Total						49.282,62		47.581,61
						11.819,74		10.118,73

➤ Nueva TIR

$$TIR = T_m + D_t \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M}$$

$$TIR = 26 + 1 \frac{11,819}{11819,74 - (-10118,73)}$$

$$TIR = 26 + 1 \frac{1.1819,74}{1701,02}$$

$$TIR = 26 + 1 \ 6948$$

$$TIR = 32,95$$

➤ TIR resultante

$$TIR = TIR O - NTIR$$

$$TIR = 68,75 - 32,95$$

$$TIR = 35,20$$

➤ Porcentaje de variación(%v)

$$\%V = \frac{TIR R \times 100}{TIR O}$$

$$\%V = \frac{35,20 \times 100}{68,15}$$

$$\%V = 51,65$$

➤ Valor de sensibilidad

$$S = \frac{\%V}{NTIR}$$

$$S = \frac{51,65}{32,95}$$

$$S = 2,1864$$

Análisis: A través de los resultados de la disminución en los ingresos se obtuvo que el proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio no es sensible ya que soporta hasta el 2,18% con la disminución, es menor que 1 por lo tanto si los ingresos disminuyen hasta este porcentaje no afectan la rentabilidad del proyecto.

9. Conclusiones

Después de analizar cada uno de los estudios que intervienen en el proyecto, se presenta las siguientes conclusiones.

- Mediante los resultados obtenidos por la encuesta y el análisis de costos se determina que el precio del servicio está considerado entre el rango de 11 a 20 dólares que están dispuestos a pagar los clientes por el servicio.
- En el estudio de mercado se determinó la demanda insatisfecha existente en el mercado que es de 9,619 servicios para los usuarios de la parroquia Panguintza.
- Se concluye que la futura empresa brindara el servicio de entrenamiento personal / nutrición, así como rutinas de gimnasio, rutinas de cardio, masajes, cortes de pelo esto es debido a los resultados que se manifestaron en la recopilación de información.
- La empresa contará con dos instructores profesionales que se dedicarán al acondicionamiento físico.
- Mediante el estudio Administrativo, se determina que la empresa estará denominada con el nombre de “BE FIT TORRES” Cía. Ltda.
- Mediante el estudio financiero, se determinó que la empresa para iniciar sus actividades y brindar un servicio de calidad a la población de la parroquia Panguintza necesita de una inversión inicial de \$ 37.462,88 dólares, lo cual estará financiada bajo recursos propios con un 40% pertenecientes a \$ 14.985,15 dólares y un financiamiento externo de un 60% pertenecen a \$ 22.477,73 dólares, este valor será financiado por el Banco de Loja con una tasa de interés del 12% para 5 años con pagos semestrales.
- Con los resultados obtenidos a través del análisis financiero aplicado al proyecto y en base a los datos obtenidos en el estudio de mercado y financiero, reflejan flujos positivos en los siguientes 3 años a la puesta en marcha del proyecto obteniendo un VAN de \$106.801,03 dólares y una TIR de 68,15% por consiguiente el proyecto de inversión es factible para su ejecución de acuerdo a los indicadores financieros.
- La Relación Beneficio-Costo para el proyecto se determina que por cada dólar invertido se obtendrá USD. 0,17 centavos de utilidad.
- El periodo de recuperación de capital que tendrá la empresa es de 12 meses.
- En el análisis de sensibilidad se determina que el incremento que puede soportar los costos que genera la empresa es de 2,54% y la disminución que puede soportar en sus ingresos es de 2,18% lo cual determina que el proyecto es sensible (1,57).
- En fin, se concluye que es factible la implementación del gimnasio debido a los resultados obtenidos por parte de los indicadores financieros.

10.Recomendaciones

Una vez concluido el estudio del proyecto de factibilidad, se presenta las siguientes recomendaciones:

- Al obtener flujos y resultados positivos por medio de los indicadores financieros se recomienda poner en ejecución el proyecto en la parroquia Panguintza.
- Se recomienda estar en continuo estudio sobre los gustos y preferencias de los clientes, ya que estos son cambiantes.
- Vigilar y evaluar constantemente el proceso del servicio, con el fin de realizar un control del servicio que brinda la empresa para mejorar las rutinas si se necesitara.
- Estar en continua revisión médica de los clientes para verificar si no existen contratiempos para la realización de los ejercicios.
- Ofrecer gran diversidad de promociones a los clientes para atraer al mismo y permita obtener mayor utilidad para los socios de la empresa.
- Realizar constantemente evaluaciones a los clientes para comprobar el grado de satisfacción de sus necesidades, llegando a cubrir toda la demanda insatisfecha existente en la parroquia Panguintza.
- Dar seguimiento continuo a los indicadores de evaluación financiera, para de esta manera verificar si se está cumpliendo con los objetivos de estudio financiero y evaluación financiera de la empresa “ **BE FIT TORRES**” Cía. Ltda.



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

11. Bibliografía

Academy, S. O. (2022). Obtenido de

<https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/macroentorno.html>

ailrelay. (s.f.). Obtenido de ailrelay: <https://mailrelay.com/es/glosario/analisis-de-la-demanda/>

Andes, U. d. (s.f.). *ESE BUSINESS SCHOOL*. Obtenido de ESE BUSINESS SCHOOL:

[https://ese.cl/ese/blog/explorando-el-estudio-economico/2023-04-](https://ese.cl/ese/blog/explorando-el-estudio-economico/2023-04-25/170233.html#:~:text=El%20objetivo%20del%20estudio%20econ%C3%B3mico%20es%20determinar%20si%20una%20inversi%C3%B3n,y%20beneficios%20de%20una%20inversi%C3%B3n.)

[25/170233.html#:~:text=El%20objetivo%20del%20estudio%20econ%C3%B3mico%20es%20determinar%20si%20una%20inversi%C3%B3n,y%20beneficios%20de%20una%20inversi%C3%B3n.](https://ese.cl/ese/blog/explorando-el-estudio-economico/2023-04-25/170233.html#:~:text=El%20objetivo%20del%20estudio%20econ%C3%B3mico%20es%20determinar%20si%20una%20inversi%C3%B3n,y%20beneficios%20de%20una%20inversi%C3%B3n.)

ARIAS, A. S. (2 de FEBRERO de 2024). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de

ECONOMIPEDIA: <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

Asana. (17 de febrero de 2024). *asana*. Obtenido de asana:

<https://asana.com/es/resources/organizational-chart>

Barra, J. F. (s.f.). *Universidad Academia de Humanismo Cristiano*. Obtenido de

<https://bibliotecadigital.academia.cl/server/api/core/bitstreams/146af168-a44d-420e-b8e4-7a02bbad9095/content>

Box, K. (s.f.). *Box*. Obtenido de <https://kingsbox.com/blog/es/home-gym-es/storia-della-palestra-dallantica-grecia-al-futuro-del->



unl

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

fitness/#:~:text=E1%20gimnasio%20naci%C3%B3n%20en%20Grecia,en%20honor
%20a%20los%20C3%ADdolos.

Bupa. (s.f.). *Bupa*. Obtenido de <https://www.bupalud.com.ec/salud/causas-del-sedentarismo>

Capital, P. d. (s.f.). *Zona Económica*. Obtenido de Zona Económica :
<https://www.zonaeconomica.com/periodo-de-recuperacion-del-capital>

CIBANAL, S. (23 de Enero de 2024). *Trainingym*. Obtenido de Trainingym:
<https://blog.trainingym.com/es/blog/las-10-caracteristicas-mas-valoradas-de-un-gimnasio>

Cigoña, J. R. (s.f.). *SAGE*. Obtenido de <https://www.sage.com/es-es/blog/tasa-interna-de-retorno-tir-que-es-y-como-se-calcula/>

cogoport. (s.f.). Obtenido de cogoport: <https://www.cogoport.com/es-ES/knowledge-center/resources/shipping-terms/actual-demand-148>

compañías, I. d. (2008). *Supercias*. Obtenido de Supercias:
https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf

Cotrina, S. (2006). *Proyectos de inversión*. Obtenido de proyectos de inversión :
[http://www.mailxmail.com/curso/empresa/inversión](http://www.mailxmail.com/curso/empresa/inversion)

Dupouy, L. T. (2017). La importancia de la estructura y el diseño organizacional como fuentes de competitividad. *Harvard Deusto*, 269.

EMPRENDE PYME.NET. (s.f.). Obtenido de EMPRENDE PYME.NET:
<https://emprendepyme.net/comercializacion#:~:text=La%20comercializaci%C3%B3n%20de%20un%20producto%20o%20servicio%2C%20se%20centra%20en,que%20llegue%20al%20p%C3%ABlico%20final.>



ESERP. (16 de ABRIL de 2019). Obtenido de ESERP: <https://es.eserp.com/articulos/que-es-el-flujo-de-caja/>

ESTRATEGIAS DE INVERSION. (s.f.). Obtenido de ESTRATEGIAS DE INVERSION:
<https://www.estrategiasdeinversion.com/herramientas/diccionario/analisis-fundamental/activo-fijo-t-1430>

FERNÁNDEZ, C. L. (2020). Obtenido de <https://docplayer.es/210604902-Proyecto-de-inversion-instalacion-de-gimnasio-basado-en-entrenamiento-funcional.html>

fit, S. (2024). *Smart fit*. Obtenido de Smart fit: <https://blog.smartfit.com.mx/que-es-el-gimnasio-pregunta-con-muchas-respuestas/#:~:text=En%20una%20definici%C3%B3n%20formal%2C%20el,a%20tus%20necesidades%20y%20condiciones.>

FORHUMAN. (30 de NOVIEMBRE de 20023). *FORHUMAN*. Obtenido de FORHUMAN: <https://forhuman.mx/blog/que-es-la-estructura-legal-de-una-empresa-lo-que-necesitas-saber/>

Galán, J. S. (1 de Agosto de 2020). *economipedia*. Obtenido de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/demanda-potencial.html>

Habana, C. (2019). *Scielo*. Obtenido de Scielo: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612019000100010#B1

Humanos, H. –D. (s.f.). *CENTROS PARA EL CONTROL Y LA PREVENCION DE ENFERMEDADES*. Obtenido de <https://www.cdc.gov/healthyweight/spanish/physicalactivity/index.html#:~:text=L,a%20actividad%20f%C3%ADsica%20regular%20proporciona,para%20realizar%20las%20actividades%20cotidianas.>



INEC. (07 de Abril de 2022). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/juntos-para-combatir-el-sedentarismo-mediante-el-deporte-y-la-actividad-fisica/>

Kingsbox. (2021). *Blog*. Obtenido de Blog: <https://kingsbox.com/blog/es/home-gym-es/storia-della-palestra-dallantica-grecia-al-futuro-del-fitness/#:~:text=El%20gimnasio%20naci%C3%B3n%20en%20Grecia,en%20honor%20a%20los%20C3%ADdolos.>

[es/storia-della-palestra-dallantica-grecia-al-futuro-del-fitness/#:~:text=El%20gimnasio%20naci%C3%B3n%20en%20Grecia,en%20honor%20a%20los%20C3%ADdolos.](https://kingsbox.com/blog/es/home-gym-es/storia-della-palestra-dallantica-grecia-al-futuro-del-fitness/#:~:text=El%20gimnasio%20naci%C3%B3n%20en%20Grecia,en%20honor%20a%20los%20C3%ADdolos.)

[fitness/#:~:text=El%20gimnasio%20naci%C3%B3n%20en%20Grecia,en%20honor%20a%20los%20C3%ADdolos.](https://kingsbox.com/blog/es/home-gym-es/storia-della-palestra-dallantica-grecia-al-futuro-del-fitness/#:~:text=El%20gimnasio%20naci%C3%B3n%20en%20Grecia,en%20honor%20a%20los%20C3%ADdolos.)

Kotler, P. (s.f.). Obtenido de <https://www.zendesk.com.mx/blog/tipos-segmentacion-mercados/>

Lamberti, A. (19 de septiembre de 2023). *Academia Nubimetrics*. Obtenido de Academia

Nubimetrics: <https://academia.nubimetrics.com/demanda-insatisfecha>

Mark Cartwright. (9 de Mayo de 2016). *word history encyclopedia*. Obtenido de WORD

HISTORI ENCICLOPEDIA: [https://www.worldhistory.org/trans/es/1-](https://www.worldhistory.org/trans/es/1-14276/gimnasio/)

[14276/gimnasio/](https://www.worldhistory.org/trans/es/1-14276/gimnasio/)

Marketips, L. (18 de noviembre de 2023). <https://www.agenciadmp.com/>. Obtenido de

<https://www.agenciadmp.com/post/investigaci%C3%B3n-de-mercado>

MORALES, V. V. (28 de FEBRERO de 2024). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de

ECONOMIPEDIA: <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Patricio Bonda, M. F. (s.f.). Obtenido de

[https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/segmento-mercado-definicion-](https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/segmento-mercado-definicion-concepto.htm)

[concepto.htm](https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/segmento-mercado-definicion-concepto.htm)

Perdomo, D. L. (2017). *El fitness, como estilo de vida saludable.*. BOGOTÁ .



PEREDA, M. (9 de MAYO de 2022). *rockcontent*. Obtenido de rockcontent:

https://rockcontent.com/es/blog/analisis-costo-beneficio/#google_vignette

Purofierro.Com.Uy. (s.f.). *PUROFIERRO*. Obtenido de <https://purofierro.com.uy/vamos-al-gym-asi-nacieron-los-gimnasios/>

Pursell, S. (2024). *Hubpots*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>

Questionpro. (s.f.). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/analisis-de-la-demanda/>

QuestionPro. (s.f.). Obtenido de QuestionPro: <https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-segmentacion-de-mercados/>

QuestionPro. (s.f.). *QuestionPro*. Obtenido de QuestionPro:

<https://www.questionpro.com/es/tama%C3%B1o-de-la-muestra.html>

Rengifo Zuasnahabar, J. (2018). *Proyectos de inversión*. PERÚ : UNAPIquitos-Institucional. Obtenido de

<http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/handle/20.500.12737/5991>

Sage. (2023). Obtenido de <https://www.sage.com/es-es/blog/tasa-interna-de-retorno-tir-que-es-y-como-se-calcula/>

Salle, U. d. (s.f.). Obtenido de <https://lasalle.edu.co/Noticias/ViveUnisalleNoticias/uls/La-importancia-del-ejercicio-para-la-salud-fisica-y-mental>

sesame. (11 de octubre de 2023). Obtenido de sesame:

<https://www.sesamehr.co/blog/informes-y-reportes/estudio-organizacional-empresa/>

Silva, D. d. (18 de septiembre de 2023). *Blog de Zendesk*. Obtenido de Blog de Zendesk:

<https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-estudio-de-mercado/>



the power. (s.f.). Obtenido de <https://thepower.education/blog/las-5-fuerzas-de-porter>

Thepower. (s.f.). Obtenido de <https://thepower.education/blog/las-5-fuerzas-de-porter>

Thompson, I. (s.f.). Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>

trigo, p. f. (s.f.). Obtenido de https://www.efdeportes.com/efd141/el-sedentarismo-en-la-sociedad-actual.htm#google_vignette

Trigo, P. F. (14). El problema del sedentarismo en la sociedad actual. *efdeportes*, 141.

Universidades, S. (13 de ENERO de 2022). *Open Academy*. Obtenido de Open Academy:
<https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html>

Wikipedia. (15 de noviembre de 2023). *Wikipedia*. Obtenido de Wikipedia:
https://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_efectiva

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia* . Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Gimnasio>

Wix.com. (s.f.). Obtenido de Wix.com: <https://aymk1421.wixsite.com/proyectos/blank-9>

12. Anexos

Anexo 1 Encuesta a demandantes

Universidad Nacional de Loja
**Carrera de Administración de
Empresas**

Unidad de Estudios a Distancia

**Encuesta para la población económicamente activa de la
parroquia Panguintza**

Instrucciones: el propósito de la siguiente es de carácter académico para determinar la factibilidad para la implementación de un gimnasio tradicional en la parroquia Panguintza, cantón Centinela del Cóndor provincia de Zamora Chinchipe

Indique su Género:

- Masculino
- Femenin

oIndique su

Edad:

- 17-25 años
- 26-34 años
- 35-43 años
- 44-52 años
- 53-65 años

¿Usted tiene los hábitos de hacer ejercicio en su casa?

- Sí
- No

¿Usted va actualmente al gimnasio dentro del cantón Centinela del Condor?

- Sí
- No

¿Usted por qué asistiría al gimnasio?

- Estilo de vida
- Rehabilitación
- Entrenamiento de fuerza
- Pérdida de peso
- Mejora de salud
- Ambiente social

¿Usted en que horario asistiría al gimnasio?

- 8-12 Mañana

- 12-17 Tarde
- 17-22 Noche

¿Qué servicios te gustaría tener en el gimnasio?

- Quiropráctica
- Masaje
- Rutinas de gimnasio
- Entrenamiento personal/nutrición
- Rutinas de cardio
- Área de cuidado infantil

- Bebida / Snack Bar

Selecciona las instalaciones que utilizas en el gimnasio

- Pesas libres
- Máquinas
- Equipo de cardio
- Clases grupales (yoga, pilates, spinning, aeróbic, etc.)
- Nadar

Dentro del gimnasio ¿usted cómo preferirías que se vendieran estos servicios?

- Individualmente
- Paquetes personalizados

¿Para usted cual sería una tarifa mensual apropiada para los servicios elegidos?

- \$11-\$20
- \$21-\$30
- \$31-\$40
- \$41-\$50

Si se implementa un gimnasio en la parroquia Panguintza, ¿usted se inscribiría a nuestro gimnasio?

- Sí, definitivamente
- Talvez
- No, no lo usarías

Usted ¿Cuántas veces asistes al gimnasio por semana?

- 1 vez por semana
- 2 veces por semana
- 3 veces por semana
- 4 veces por semana



unl

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Anexo 2 Ficha técnica

Universidad Nacional de Loja
Carrera de Administración de Empresas
Unidad de Estudios a Distancia

TITULO:

"Proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio tradicional en la parroquia Panguintza, cantón Centinela del Cóndor provincia de Zamora Chinchipe"

AUTOR/A:

Sheyly Dayana Condoy Narvárez

DIRECTOR:

Ing. Augusto Abendaño Legarda, MAE

LOJA – ECUADOR

2024



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Unidad de Educación
a Distancia y en Línea

Contenido

Autoría.....	ii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Índice de Tablas	viii
Índice de figuras	xi
Índice de Ilustración	xii
Índice de anexos	xiii
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1 . Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco teórico	5
4.1. Marco referencial	5
5. Metodología	18
6. Resultados	20
8. Discusión.....	99
9. Conclusiones	107
10. Recomendaciones.....	108
11. Bibliografía.....	109
12. Anexos.....	115
	118



Unidad de Estudios a Distancia.....	115
1. Título	120
2. Problema de Investigación:.....	120
2.1 Formulación de Problema.....	121
3. Objetivos de la Investigación.....	120
3.1. Objetivo General.....	120
3.2. Objetivos Específicos	120
4. Justificación	120
5. Cronograma.....	120
6. Presupuesto y Financiamiento.....	121
6.1 Recursos Humanos	121
6.2 Materiales	121
6.3 Financiamiento	121
10.1. Anexo 1: ficha causa efecto	122

1. Título

"Proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio tradicional en la parroquia Panguintza, cantón Centinela del Cóndor provincia de Zamora Chinchipe"

2. Problema de Investigación:

La parroquia Panguintza se encuentra a 9,2 km del cantón Centinela del Cóndor y a 17,1 km de Yanzatza. Los habitantes deben recorrer estas distancias considerables para acceder a un gimnasio. El alejamiento geográfico dificulta que los residentes realicen su rutina de ejercicios de manera regular, por otra parte, el tiempo y el esfuerzo requeridos para desplazarse hasta un gimnasio pueden ser desmotivadores.

Además de la mensualidad del gimnasio, los habitantes deben considerar el costo del transporte para llegar al lugar de entrenamiento. Los gastos de pasaje pueden afectar significativamente la economía de quienes buscan mantenerse activos y saludables. Para muchas personas, este costo adicional puede ser una barrera para acceder a un gimnasio.

Indudablemente, la falta de un gimnasio cercano puede tener consecuencias negativas para la salud de la comunidad." La actividad física regular es esencial para prevenir enfermedades crónicas, mantener un peso saludable y mejorar la calidad de



1859 Vida". (Humanos, s.f.) Sin un acceso conveniente a instalaciones de ejercicio, los habitantes pueden enfrentar dificultades para mantenerse activos y cumplir con sus objetivos de acondicionamiento físico.

La distancia geográfica y el costo adicional de transporte plantean una problemática importante en la implementación de un gimnasio tradicional en la parroquia Panguintza. Es fundamental abordar estos desafíos para promover un estilo de vida activo y saludable entre los residentes.

2.1 Formulación de Problema.

Considerando las nuevas tendencias de una alimentación orgánica una vida sana, dietas y complementado esto con rutinas de ejercicios especializados y acordes a la nueva tendencia, (Perdomo, 2017).

¿Cuál es la factibilidad de implementar un gimnasio especializado acorde a las necesidades de la población de la parroquia Panguintza?

Preguntas:

1. ¿Cuál es la demanda y aceptación potencial del gimnasio en la parroquia de Panguintza?
2. ¿Cuáles son las características del estudio técnico y administrativo para el gimnasio?
3. ¿Cuál es el presupuesto de inversión necesario para establecer y operar el gimnasio?

3. Objetivos de la Investigación

3.1. Objetivo General

Elaborar un proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio tradicional en la parroquia Panguintza, cantón Centinela del Cóndor provincia de Zamora Chinchipe

3.2. Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado para conocer la demanda y oferta del servicio de gimnasio.
- Realizar el estudio técnico y administrativo del servicio de gimnasio para determinar su estructura administrativa y legal.
- Realizar el estudio económico y financiero para determinar las inversiones y rentabilidad del proyecto de gimnasio en la parroquia Panguintza.

4. Justificación

Se ha notado la carencia de un gimnasio que cuente con una experiencia de servicio inigualable y que brinde facilidades a los clientes dentro de nuestro cantón, específicamente en la parroquia Panguintza.

Basados en las necesidades de la población joven y no tan joven de nuestro sector y las tendencias de los nuevos cuidados de salud.

Se considera una buena opción de negocio no explotada hasta el momento ya que no existe ninguno en nuestro sector, y la demanda del sector de este servicio está en un creciente auge.

Al desarrollar un plan estratégico de negocio para el buen desenvolvimiento de la idea, en la cual se va a rediseñar y analizar todas las alternativas existentes para lograr con éxito analizar todas las alternativas existentes para lograr con éxito obtener una rentabilidad favorable a un corto plazo y así obtener réditos que permitan invertir en el negocio y así aumentar la capacidad productiva y poco a poco convertirse en un gimnasio reconocido.

5. Cronograma

6. Presupuesto y Financiamiento

6.1 Recursos Humanos

Estudiante: Sheyly Condoy

Director de tesis

Encuestados

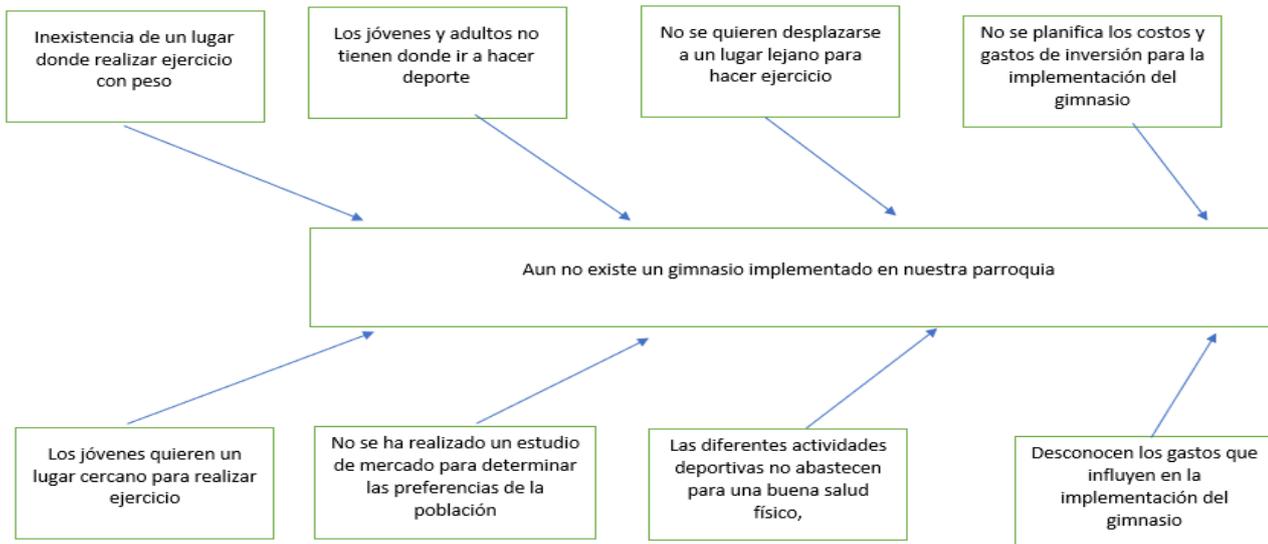
6.2 Materiales

Materiales	Valor
Consulta, Bibliografía, Internet	100
Impresiones	120
Transporte	300
Imprevistos	200
Total	720 Dólares

6.3 Financiamiento

El presupuesto de los gastos ocasionados por el presente proyecto, asciende a SETECIENTOS VEINTE DOLARES, los que serán financiados con recursos propios del aspirante.

10.1. Anexo 1: ficha causa efecto



CERTIFICADO DE TRADUCCIÓN

Yo, Mayra Yadira Chamba Cañar, Intérprete y Traductora Pública acreditada por el Consejo de la Judicatura, con Número de Identificación 1104492408 y Código de Acreditación 1259856, certifico que he traducido del español al inglés el documento que se describe a continuación:

Tipo de Documento: Resumen de proyecto de tesis de graduación de Sheyly Dayana Condoy Narváez con número de cédula 1105226847.

Fecha de Traducción: 06 de noviembre de 2024

Par de idiomas: Español-Inglés

Esta traducción es una reproducción fiel y exacta del documento original que se me ha facilitado. Estoy dispuesto a aclarar cualquier duda sobre la exactitud y fidelidad de esta traducción. El uso de esta traducción se realizará bajo la exclusiva responsabilidad del destinatario.

Atentamente,



Mayra Yadira Chamba Cañar

Intérprete y Traductora acreditada por el Consejo de la Judicatura.

FUNCIÓN JUDICIAL

"CONSEJO DE LA JUDICATURA"
CERTIFICADO DE CALIFICACIÓN EN EL REGISTRO DE PERITOS DE LA FUNCIÓN JUDICIAL

DATOS GENERALES	
LUGAR Y FECHA DE CALIFICACIÓN	LOJA, 17 de noviembre de 2022
FECHA DE VENCIMIENTO	17 de noviembre de 2024
ÁREA O PROFESIÓN	INTERPRETES Y TRADUCTORES
ESPECIALIDAD	Inglés
Nº DE CALIFICACIÓN	1259856
APELLIDOS Y NOMBRES	CHAMBA CAÑAR MAYRA YADIRA
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	1104492408
PROVINCIA	LOJA
CANTÓN	LOJA

El portador del presente certificado es PERITO CALIFICADO EN EL REGISTRO DE LA FUNCIÓN JUDICIAL, está autorizado para participar como tal en los distintos procesos judiciales o pre procesales de la Función Judicial, durante la vigencia de su calificación.

DOLORES MABEL Firmada digitalmente por DOLORES MABEL YAMUNAQUE PARRA
YAMUNAQUE Calificación: PARRA
PARRA Fecha: 2022.11.17 11:56:21 -0500'

Sr(s) _____
Director(a) Provincial de _____
del Consejo de la Judicatura