

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA, CANTÓN ESPÍNDOLA PROVINCIA DE LOJA”.

TESIS PREVIA A LA
OBTENCIÓN DEL GRADO
DE INGENIERA EN
ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

AUTORA: PAOLA TRINIDAD TORRES ROJAS

DIRECTORA: ING. CARMEN E. CEVALLOS CUEVA

LOJA – ECUADOR

2018

Educación
sinónimo de
Libertad



CERTIFICACIÓN

ING. CARMEN ELIZABETH CEVALLOS CUEVA

DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

DIRECTORA DE TESIS

CERTIFICO:

Haber dirigido el proceso investigativo de la señorita: **PAOLA TRINIDAD TORRES ROJAS**, cuyo tema se titula: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA, CANTÓN ESPÍNDOLA PROVINCIA DE LOJA"**, el mismo que ha culminado de conformidad con el cronograma establecido, cumpliendo con los aspectos de fondo y de forma exigidos en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, por tal razón autorizo su presentación para los trámites correspondientes.

Particular que certifico para los fines pertinentes.

Loja, marzo de 2018

Atentamente;


ING. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva.

DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

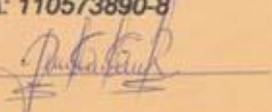
Yo, *Paola Trinidad Torres Rojas*, declaro ser la autora del presente trabajo de TESIS denominada: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA, CANTÓN ESPÍNDOLA PROVINCIA DE LOJA"**, su estudio, resultados e ideas son total responsabilidad personal, y el cual presento como requisito para poder obtener el grado de Ingeniera en Administración de Empresas, de la Universidad Nacional de Loja, es el producto de mi labor investigativa y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido del mismo.

Así mismo, doy fe de que este trabajo es uno, original e inédito.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi Tesis en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

AUTORA: Paola Trinidad Torres Rojas

CÉDULA: 110573890-8

FIRMA: 

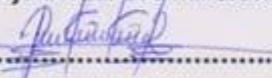
FECHA: Loja, marzo del 2018

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, PAOLA TRINIDAD TORRES ROJAS con número de cédula 1105738908, declaro ser la Autora de la TESIS denominada " ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA, CANTÓN ESPÍNDOLA PROVINCIA DE LOJA", como requisito para optar por el título de Ingeniera en Administración de Empresas y autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo el contenido del mismo a través del Repositorio Bibliotecario Virtual.

La Universidad Nacional de Loja no se responsabiliza por el plagio o copia de la TESIS que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los veintisiete días del mes de junio del dos mil dieciocho, firma la Autora:

FIRMA: 

AUTORA: Paola Trinidad Torres Rojas

CÉDULA: 1105738908

DIRECCIÓN: Ciudadela la Alegría, Av. Eloy Alfaro y Medardo Alfaro

CORREO: lalita-torres92@outlook.es o lalita.torres1992@gmail.com

CELULAR: 0981553155

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTORA DE TESIS: Ing. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva

MIEMBROS DEL TRIBUNAL:

Presidente: Ing. Ing. Rocio Toral Tinitana Mg.

Vocal: Ing. Juan Encalada Orozco Mg.

Vocal: Ing. Vanesa Burneo Celi Mg.

DEDICATORIA

Mi trabajo de Investigación lo dedico con todo mi amor y cariño;

A Dios

Por haberme dado salud para culminar con mis estudios, y por su infinito amor expresado en el regalo más valioso que me pudo haber dado, mi hijo.

A mis Padres y Hermano

Por haberme dado la vida, por inculcarme los valores esenciales que me hicieron una persona de bien y por el apoyo a lo largo de mi carrera estudiantil, pero en especial a mi madre Esperanza quien ha sido mi guía, mi consejera y mi amiga incondicional en todo momento, que me enseñó a luchar y a no dejarme vencer ante los obstáculos que la vida nos pone.

A mi Docente

Ing. Carmen Cevallos dedico la entereza de este trabajo, ya que gracias a su apoyo he podido llegar hasta estas instancias, a ella le quedaré eternamente agradecida.

A mi hijo Milan Joshua

Por ser el motor que mueve mi vida, que me hace ser una mejor persona, y sea una inspiración de mi esfuerzo y dedicación por culminar con una etapa más de mi vida y por haber tenido que sacrificar tiempo de atención y cuidado que le pertenece, para que pueda dedicarlo a este cometido, con el único propósito de forjar ante él un dechado de lucha y dedicación cuando se trata de la obtención de ciertos logros.

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero sentimiento de gratitud a Dios y la Virgencita por darme la vida, por guiar mis pasos y haberme permitido llegar hasta esta etapa de mi vida.

A mis padres y Hermano por el apoyo incondicional a lo largo de estos años, por el esfuerzo hecho para darme los estudios y por ese ejemplo de perseverancia y constancia.

A mi Madre Esperanza quien ha sido el pilar fundamental en mi vida, que con nobleza, fortaleza y entusiasmo siempre estuvo ahí, junto a mi lado para apoyarme incondicionalmente e impulsarme sin escatimar esfuerzos con tal de ver en mí reflejados sus propios logros. A ella le debo todo lo que soy y lo que en futuro seré.

De manera particular expreso el agradecimiento a la Ing. Carmen Cevallos, quien con su paciencia y profesionalismo fue guía fundamental para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Y en especial agradezco a todo el personal de Ingenieros que impartieron sus conocimientos durante estos años de estudio y me impulsaron para que hoy en día la culminación de una etapa más de mi vida sea una realidad, a todos ellos MIL GRACIAS

A mis compañeros que me acompañaron desde el inicio de mi carrera universitaria y que junto a ellos tuvimos muchas metas cumplidas y momentos de eterna alegría, algunos de los cuales considero como amigos y hermanos.

a. TÍTULO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE
UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA, CANTÓN
ESPÍNDOLA PROVINCIA DE LOJA”.**

b. RESUMEN

Actualmente poco a poco las personas han adquirido una cultura y cuidado acerca de la salud y belleza corporal que antes no se tenía, dicho acontecimiento ha propiciado la apertura de lugares específicos en donde se pueden satisfacer dichas necesidades. Por esto hoy en día los establecimientos denominados Gimnasios ofrecen una gran variedad de servicios.

La presente Investigación tiene como objetivo general: “Realizar un **Estudio de factibilidad para la implementación de un Gimnasio en la ciudad Amaluza, cantón Espíndola Provincia de Loja**, en el cual se brinde una atención integral y personalizada, a los habitantes de la ciudad de Amaluza de las edades entre 15 a 45 años de edad. En lo referente a los objetivos específicos se propuso: “Realizar los cuatro estudios que contiene un proyecto de inversión: estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y la evaluación financiera”.

El estudio principal parte de una **revisión bibliográfica** sobre los referentes de los gimnasios y las teorías sobre la implementación de proyectos de inversión.

Para el logro de los objetivos se utilizaron los métodos, técnicas e instrumentos que facilitaron la obtención y procesamiento de la información.

Se realizó una encuesta a 310 habitantes de la ciudad de Amaluza, comprendidas entre las edades de 15 a 45 años de edad, los cuales manifestaron los gustos y preferencias del servicio.

En los resultados se determinó que en el estudio de mercado, la demanda potencial es de **198.588** servicios y efectiva es de **178.990** servicios, y la demanda insatisfecha es de **178.990** servicios.

En el estudio técnico, se estableció el tamaño de la planta en relación a su capacidad instalada y utilizada además se señala la infraestructura y distribución de la planta y el respectivo flujograma de recorrido donde se detalla las actividades que desarrollará el cliente durante una hora.

Se realizó el Diseño Organizacional, mediante el cual se pudo establecer que la futura empresa estará denominada bajo el nombre de **OLIMPO GYM EURL** (Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada), también estableció los diferentes niveles jerárquicos con sus respectivos manuales de funciones, se determinó que la vida útil del proyecto tendrá 5 años a partir de su creación.

En el estudio financiero se determinó los Activos Fijos, Diferidos y Circulantes que se necesita para la implementación de la empresa, los cuales dieron como resultado la inversión inicial de **\$34.438,00**. Este total de inversión será financiada mediante una fuente interna, con un capital propio del 40% representado en un total de **\$14.438,00**, y un financiamiento externo representado en un 60% a través de Ban Ecuador

con un valor de **\$20.000,00**, con una tasa de interés del **11%** y con pagos semestrales para cinco años.

En la evaluación financiera, se pudo establecer el Flujo de caja el mismo que permitió desarrollar los indicadores, como el Valor Actual Neto, dando un valor de **\$64.201,42**, una Tasa Interna de Retorno del **71,16%**, la Relación Beneficio Costo de **1,36** dólares, lo cual representa que por cada dólar invertido se gana \$0,36, el Periodo de Recuperación de Capital es de 1 años, 7 meses y 13 días y el análisis de sensibilidad determinó que el incremento que puede soportar los costos que genera la implementación de la empresa es de **33,13%** y la disminución que puede soportar en sus ingresos es de **19,71%** lo cual determina que es menor a 1 por lo que el proyecto no es sensible a estos cambios.

Finalmente, en cuanto a las conclusiones se consideró que la creación de un Gimnasio profesional en la Ciudad de Amaluza tiene una acogida favorable debido a la inexistencia de un centro especializado; consecuentemente también permitieron desarrollar las recomendaciones pertinentes y significativas del proyecto.

ABSTRACT

Nowadays, little by little people have acquired a culture and care about the health and beauty of the body that they did not have before, this event has led to the opening of specific places where these needs can be met. For this reason nowadays the establishments called Gyms offer a great variety of services.

This research has as a general objective: "To carry out a feasibility study for the implementation of a gymnasium in the city of Amaluza, canton Espíndola Province de Loja, in which integral and personalized attention is provided to the inhabitants of the city of Amaluza of ages between 15 to 45 years of age. Regarding the specific objectives, it was proposed: "To carry out the four studies that contain an investment project: market study, technical study, financial study and financial evaluation".

The main study is based on a bibliographic review on the referents of gyms and theories on the implementation of investment projects.

For the achievement of the objectives, the methods, techniques and instruments that facilitated the obtaining and processing of the information were used.

A survey was conducted on 310 inhabitants of the city of Amaluza, between the ages of 15 and 45 years old, who expressed the tastes and preferences of the service.

In the results it was determined that in the market study, the potential demand is 198,588 services and effective is 178,990 services, and the unsatisfied demand is 178,990 services.

In the technical study, the size of the plant was established in relation to its installed capacity and it was also used to indicate the infrastructure and distribution of the plant and the corresponding flow chart showing the activities that the client will carry out during one hour.

The Organizational Design was carried out, through which it was established that the future company will be named under the name of OLIMPO GYM EURL (Unipersonal Limited Liability Company), also established the different hierarchical levels with their respective function manuals, it was determined that the The project's useful life will take 5 years from its creation.

In the financial study, the Fixed, Deferred and Circulating Assets required for the implementation of the company were determined, which resulted in the initial investment of \$ 34,438.00. This total investment will be financed through an Internal source, with own capital of 40% represented in a total of \$ 14,438.00, and External financing represented by 60% through Ban Ecuador with a value of \$ 20,000.00, with an interest rate of 11% and with semi-annual payments for five years.

In the financial evaluation, it was possible to establish the cash flow that allowed the indicators to be developed, such as the Net Present Value, giving a value of \$ 64,201.42, an Internal Rate of Return of 71.16%, the

Cost Benefit Ratio of 1.36 dollars, which means that for every dollar invested you earn \$ 0.36, the Capital Recovery Period is 1 year, 7 months and 13 days and the sensitivity analysis determined that the increase that can support the costs that generates the implementation of the company is 33.13% and the decrease that can support their income is 19.71% which determines that it is less than 1 so the project is not sensitive to these changes.

Finally regarding the conclusions it was considered that the creation of a professional Gym in the City of Amaluza has a favorable reception due to the lack of a specialized center; consequently, they also allowed the development of relevant and significant project recommendations.

c. INTRODUCCIÓN

Uno de los objetivos de la agenda mundial 2030, propuesta por la Organización de las Naciones Unidas, es precautelar la salud y el bienestar de los habitantes, y en el Plan de Desarrollo de Ecuador en el objetivo uno, se plantea que se garantizará una vida digna con iguales oportunidades para todas las personas, por lo que la instalación de gimnasios 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 de que la realización de ejercicios físicos reporta numerosos beneficios en la salud, física y psicológica.

El presente proyecto tiene como principal propósito determinar la viabilidad, técnica, operativa y rentable de la implementación de un Gimnasio en la ciudad de Amaluza y poner en práctica los conocimientos obtenidos en beneficio de la sociedad; permitiendo generar emprendimientos y por ende crear fuentes de trabajo.

Para dar cumplimiento a lo dispuesto en el reglamento de Régimen Académico, el presente informe de investigación presenta los siguientes componentes:

El título de la presente investigación denominada: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA, CANTÓN ESPÍNDOLA PROVINCIA DE LOJA”**, está constituida por **el resumen** que se presenta en castellano y

traducido al inglés, luego se presenta la **introducción** que permite una visión general de la estructura del proyecto investigado.

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 ciudad de Amaluza.

En el estudio de mercado, contiene el análisis de las demandas, ofertas, demanda insatisfecha, así como también el plan de comercialización más idóneo para la empresa.

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 Diseño 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.

Posteriormente se realizó el 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 indicaron que si es factible el proyecto de inversión.

Además fue importante establecer **las Conclusiones y Recomendaciones** a las que se llegó con la aplicación de la investigación, en las que realizó una síntesis de los aspectos más relevantes del proyecto.

La Bibliografía que sirvió como soporte teórico para la culminación del proyecto, **los Anexos** respectivos que aportaron al entendimiento de los contenidos **y un Índice** que permite la rápida ubicación de los temas tratados en el proyecto investigativo.

Cabe recalcar que este trabajo contribuirá con información necesaria para lectores y estudiantes que cursen la carrera de Administración de Empresas, ya que es una guía para la implementación de empresas que se dediquen a brindar un servicio a los clientes.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

1. MARCO REFERENCIAL

1.1. GIMNASIOS

Se “Denomina gimnasio a un establecimiento en donde la gente se reúne para realizar actividad física. Los gimnasios suelen disponer diversos elementos dispuestos para este fin como por ejemplo pesas, juegos de poleas, cintas para correr, etc. Suelen tener también instructores que especifican que tipo de ejercicio es el más recomendado para la situación de cada persona.” Los gimnasios han tenido una enorme oferta en los últimos años, reflejada en un aumento significativo de locales destinados a esta actividad. También es posible observar un número de gimnasios cada vez orientados a determinadas prácticas específicas, según las inclinaciones y gustos de los clientes.

(<http://www.definicionabc.com/deporte/gimnasio.php> , 2018).

El hábito de reunirse para practicar actividad física no es solo patrimonio de la actualidad; ya los griegos tenían la costumbre de realizar actividad física como un medio de mantener el cuerpo sano, circunstancia para la cual también se abocaban al levantamiento de pesos como puede verse en la actualidad. En estos tiempos remotos, esta actividad era complementada con algunas disciplinas deportivas cuyos resabios todavía pueden evidenciarse.

Uno de los fines principales que suele buscarse en los gimnasios es el desarrollo de la masa muscular. Para ello, los ejercicios suelen enfocarse

en el levantamiento de pesas con determinadas repeticiones que tienden a estimular un determinado tipo de fibra muscular. En efecto, son las fibras rojas de los músculos las que suelen experimentar un proceso de agrandamiento luego de una actividad física sostenida por un tiempo lo suficientemente largo y ejercido a una intensidad adecuada. Para lograr este tipo de resultado, además es muy importante tener una alimentación acorde que permita reconstruir el organismo.

Otro tipo de finalidad a la que se aboca la gente que concurre a un gimnasio es a la pérdida de peso. Para lograr este tipo de meta los ejercicios tienden a saturar los músculos para que se consuma glucógeno y a partir de allí se realizan ejercicios aeróbicos como correr. Este tipo de proceder garantiza que se utilicen las reservas energéticas que constituyen las grasas. Por supuesto, para lograr estos resultados, también es muy importante la alimentación que se tiene.

1.2. GENERALIDADES DE LOS GIMNASIOS

Numerosos estudios han demostrado que las personas que se ejercitan por lo menos tres veces por semana, tienen menos posibilidades de desarrollar enfermedades coronarias.

El tener un cuerpo esbelto, tonificado, pero además sano, es pues una prioridad para muchas personas, y también una excelente oportunidad de negocio para el emprendedor, ya que el mercado está muy receptivo y hay mucho potencial de crecimiento futuro.

1.3. HISTORIA DEL GIMNASIO

“La palabra gimnasio se deriva de la palabra griega gymnos, que significa “desnudez”; asociada a ésta, la palabra gymnasium significa “lugar donde ir desnudo” y se utilizaba en la Antigua Grecia para denominar el lugar donde se educaba a los jóvenes. En estos sitios se practicaba la educación física sin ropa y es que para los griegos, esta disciplina era tan importante como el aprendizaje cognitivo” (<http://es.wikipedia.org/wiki/Gimnasio>, 2018).

Los primeros gimnasios exteriores de Alemania surgieron gracias al trabajo del profesor Friedrich Jahn y el grupo de los **Gimnásticos** (*Turners*, en alemán), un movimiento político del siglo XIX. El primer gimnasio interior fue, muy posiblemente, el construido en Hesse, en el año 1852 y auspiciado por Adolph Spiess, un entusiasta de la gimnasia en las escuelas.

En los Estados Unidos, el movimiento de los *Gimnásticos* apareció a mediados del siglo XIX y a principios del siglo XX. El primer grupo de Gimnásticos en este país se formó en Cincinnati (Ohio), en el año 1848. Los Gimnásticos construyeron gimnasios en muchas ciudades, como Cincinnati y San Luis (Misuri), que tenían una buena parte de población de ascendencia alemana. Tanto adolescentes como adultos practicaban deporte en estos gimnasios. El apogeo de los gimnasios en las escuelas, los institutos y las asociaciones cristianas fueron eclipsando el movimiento de los *Gimnásticos*. El gimnasio de la Universidad de

Harvard, del año 1820, se considera el primero de los Estados Unidos; como la mayoría de los gimnasios de la época, estaba equipado con aparatos y máquinas para realizar ejercicio.

La Academia Militar de los Estados Unidos, también conocida como «West Point», construyó un gimnasio en sus instalaciones, de la misma manera que lo hicieron muchos institutos y campus universitarios.

La Asociación Cristiana de Jóvenes (*Young Men's Christian Association*, YMCA) apareció en Boston en el año 1851. Diez años más tarde, unas doscientas YMCA estaban repartidas por todo el territorio estadounidense, la mayoría de las cuales tenían su propio gimnasio para ejercitarse, hacer deporte, jugar e interactuar socialmente.

A lo largo del siglo XX, los gimnasios fueron evolucionando como concepto, hasta llegar a los gimnasios de máquinas, aparatos y ejercicios guiados de la actualidad.

1.4. IMPORTANCIA DEL GIMNASIO

“Las opciones para la práctica de ejercicio físico, podemos optar por acudir a un centro deportivo especializado, un gimnasio, donde se ofrece una amplia variedad de actividades, entre las que podemos seleccionar las que más satisfagan, respecto a posibilidades y necesidades individuales de actividad física y estado de forma.”
(<http://www.pedagogica.edu.com>, 2018).

En los últimos tiempos, la motivación de la persona que acude a un gimnasio ya no es exclusivamente una mejora de la imagen corporal o del rendimiento físico, sino que se ha volcado sobre mejora y mantenimiento de un buen estado de salud. El gimnasio también se ha convertido actualmente en un centro de rehabilitación donde se tratan dolencias leves y moderadas del aparato locomotor, y a través de programas de ejercicios específicos, se puede mejorar el dolor en la gran mayoría de los pacientes e incluso, estos se encuentran mejor al ser tratados entre personas sanas. El ejercicio físico, en estos casos, se debe practicar de por vida, para mantener la mejora continua de la dolencia, siempre adaptándolo individualmente.

“Los gimnasios se han convertido en centros de salud y bienestar y su importancia es cada día más evidente para las personas que sufren algún tipo de enfermedad y que los médicos recomiendan hacer ejercicio como terapia.” (familyDoctor.org, 2018).

1.5. UTILIDAD DE UN GIMNASIO

“Los gimnasios son un lugar donde el cliente puede relacionarse con otras personas, a la vez que mantienen un programa de mejoramiento físico, la persona puede acudir cuando tenga la oportunidad y lo más importante se recibe una atención personalizada que le ayudara a mejorar su calidad de vida”.
(<http://www.LosCentersforDiseaseControlandPrevention.com>, 2018).

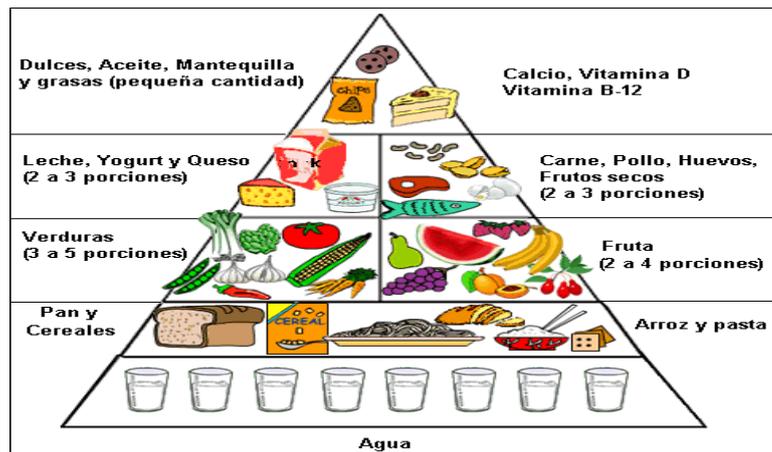
1.6. ATRIBUTOS DE HACER EJERCICIO

- **Fortalece los músculos,** los Órganos y los Huesos: El cuerpo humano está programado para funcionar en su máxima expresión. La falta de actividad física produce atonía y flaccidez en los músculos. Es por eso que debes incorporar a tu rutina y hábitos regulares una rutina de ejercicio.
- **Reduce el Estrés:** El día a día, las caravanas, el trabajo, el ruido, dormir poco, tus problemas y los problemas de los que te rodean, a veces se hace una montaña que difícilmente sabemos controlar. Nuestro cuerpo se agota y eso aún aumenta más el nivel de estrés. El ejercicio físico lo reduce.
- **Mejora la Totalidad de las Funciones del Organismo:** Esto se debe a que tu energía fluye mejor.
- **Produce Bienestar:** El ejercicio físico ayuda a que tu cuerpo segregue endorfinas. Ellas son las proteínas encargadas de reducir la ansiedad y el dolor, así como de proporcionarnos un efecto relajante y sedante.
- **Mejora el Humor:** La sensación de bienestar que produce el ejercicio y el mejor funcionamiento de tu organismo ayuda a que tu carácter sea más afable. El ejercicio físico aumenta el Autoestima permite que tu cuerpo genere energía positiva.
- **Mejora la salud e n General:** El ejercicio continuado y controlado mejora todas las funciones de tu cuerpo y de tu mente.

Además, es conveniente llevar una dieta equilibrada según lo que indica la siguiente figura:

GRÁFICO # 1

PIRÁMIDE ALIMENTICIA



Fuente: www.piramide-alimenticia.com

“El ejercicio regular ayuda a tratar la depresión. Tomarse el tiempo para ejercitarse todos los días es hacer algo bueno para ti, lo cual hará sentirse calmado y contento”. (<http://www.organizacion-de-la-salud.com>, 2018).

2. MARCO TEÓRICO

La base teórica del **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA, CANTÓN ESPÍNDOLA PROVINCIA DE LOJA”**, se fundamentó en:

2.1. CONTENIDO DEL PROYECTO

2.1.1. ESTUDIO DE MERCADO

Baca (2010), “se denomina estudio de mercado a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.”

2.1.1.1. INFORMACIÓN BASE

Elizalde (2001), señala que “constituye en la división del mercado en partes razonablemente homogéneas, donde cualquier parte puede ser seleccionada como un mercado específico, el cual podrá alcanzarse mediante la combinación adecuada de los factores del mercado.”

2.1.1.1.1. Segmentación Geográfica

Baca (2003), considera que en esta etapa “se trata de subdividir los mercados en segmentos por su localización: países, ciudades, pueblos o regiones donde viven y trabajan los consumidores potenciales. La razón es que los deseos de los consumidores y el uso de los productos suelen relacionarse con una o más de estas subcategorías.”

2.1.1.1.2. Segmentación Demográfica

Baca (2010), afirma que “los datos demográficos también proporcionan una base común para segmentar los mercados de consumidores. Las características más comunes que se toman en cuenta son: edad, género, etapa del ciclo vital de la familia, ingreso y educación.”

2.1.1.1.3. Segmentación Psicográfica

Baca (2010), expresa que “este tipo de datos sirven para segmentar mercados. Dicha segmentación consiste en examinar los elementos relacionados con la forma de pensar, sentir y comportarse de las personas.”

➤ Tamaño de la Muestra

Pasaca (2017), afirma que “se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionará mejor información que un tamaño pequeño, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se apliquen los instrumentos por parte de los investigadores.

Para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar una de las siguientes formulas:

- **Cuando se utiliza o considera la población o universo**

$$n = \frac{P.Q}{\frac{E^2}{Z^2} + \frac{P.Q}{N}} \quad n = \frac{N.Z^2.P.Q}{(N-1)E^2 + Z^2.P.Q} \quad n = \frac{N}{1 + E^2.N}$$

- **Cuando no se conoce la población**

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q}{E^2}$$

En donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población total

E = Error experimental

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

Z = Nivel de confianza

➤ **Estratificación de la Muestra**

Baca (2010), considera que “la estratificación representa las características que el investigador considera importantes, de acuerdo con el producto o servicio, que hacen a la muestra similar a la población general.”

2.1.1.2. SERVICIO PRINCIPAL

Pasaca (2017), señala que “es la descripción pormenorizada del servicio que ofrecerá la nueva unidad para satisfacer las necesidades del usuario, destacando sus características principales.”

2.1.1.3. SERVICIO COMPLEMENTARIO

Pasaca (2017), enuncia que “aquí se describe los servicios que hacen posible se pueda utilizar el producto principal o servicio. Debe considerarse que no todo producto principal necesita de un producto complementario para la satisfacción de las necesidades.”

2.1.1.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Baca (2013), indica que “el principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.”

2.1.1.4.1. Demanda Potencial

Morales & Morales (2009), afirman que “la demanda potencial es la cuantificación de los requerimientos de productos de la población, independientemente de que ésta pueda o no adquirirlos, es decir, es la determinación en términos cuantitativos de los requerimientos de productos para satisfacer las necesidades de la población.”

2.1.1.4.2. Demanda Efectiva

Pasaca (2017), considera que “La demanda efectiva consiste en la cantidad de bienes o servicios de la nueva unidad productiva, que son requeridos por el mercado, debe considerarse que existen restricciones que pueden ser producto de la situación económica, el nivel de ingresos u

otros factores que impedirán que el consumidor pueda acceder al producto, aunque quisiera hacerlo.”

2.1.1.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Baca (2013), expresa que “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.”

2.1.1.6. BALANZA ENTRE OFERTA Y DEMANDA

Valencia (2011), expresa que “la demanda insatisfecha es uno de los aspectos más importantes que se desarrollan en la elaboración de los proyectos de inversión, su presentación y determinación adecuada ayuda a sustentar la intervención y los recursos necesarios para implementarlo.”

2.1.1.7. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Perrault (2010), expresa que “el plan de mercadotecnia o comercialización, es la formulación escrita de una estrategia de mercadotecnia y de los detalles relativos al tiempo necesario para ponerla en práctica.”

2.1.1.7.1. Servicio

Pasaca (2017), establece que “el servicio originario del proyecto debe ser diseñado de tal forma que reúna todas las características que el usuario

desea en el para lograr una completa satisfacción de su necesidad, para un diseño efectivo del servicio debe considerarse siempre los gustos y preferencias de los demandantes.”

2.1.1.7.2. Precio

Baca (2003), sostiene que “es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.”

2.1.1.7.3. Plaza

Padilla (2012), asevera que “es la transferencia de un bien o servicio del productor al consumidor o usuario industrial. Las decisiones sobre el canal de distribución o comercialización se encuentran entre las más importantes que debe tomar la administración, pues afectan de manera directa todas las demás decisiones de mercadotecnia.”

➤ Canales de Distribución

Morales & Morales (2009), expresan “que los intermediarios logran una mayor eficiencia en la tarea de colocar los bienes al alcance de los consumidores a través de sus contactos, experiencia, especialización y escala de operación.”

2.1.1.7.4. Promoción

Morales & Morales (2009), dicen “que la promoción de ventas es una actividad, material o ambas cosas, que actúa como un estímulo directo brindando al producto un valor adicional o un incremento para los revendedores, vendedores o consumidores.”

➤ **Publicidad**

Domenech et al. (2004) puntualizan que “la publicidad da a conocer un producto y su marca, el concepto que lo sustenta, la compañía que lo hace y su fin primario es fijar una marca en la mente de las personas, en términos de imagen, preferencia y aceptación.”

2.1.2. ESTUDIO TÉCNICO

Baca (2010), señala que “el estudio técnico presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal.”

2.1.2.1. TAMAÑO DEL PROYECTO Y LOCALIZACION

2.1.2.1.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Padilla (2012), enuncia que “el tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el período de funcionamiento. Dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando.”

➤ **Capacidad Instalada**

Padilla (2012), define que la “capacidad instalada corresponde al nivel máximo de producción o prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente.”

➤ **Capacidad Utilizada**

Pasaca (2017), señala que “constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.”

2.1.2.1.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Padilla (2012), dice que “la localización del proyecto es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes; de hecho, algunas empresas sólo la toman una vez en su historia.”

➤ **Factores de Localización**

Pasaca (2017), manifiesta que “constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimientos de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos

indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.), y; fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto.”

➤ **Macrolocalización**

Padilla (2012), indica que “La Macrolocalización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente.”

➤ **Microlocalización**

Morales & Morales (2009), consideran que “se requiere identificar de manera específica en qué terreno se ubicará la planta y/o las instalaciones que contempla el proyecto.”

2.1.2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Baca (2013), dice que “el estudio de ingeniería del proyecto consiste en resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definirla estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.”

2.1.2.2.1. Descripción del Proceso del Servicio

Padilla (2012), sostiene que “es la descripción del proceso de producción o de prestación del servicio define la forma como una serie de insumos se

transforman en productos o servicios, mediante la participación de una determinada tecnología que combina mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación.”

2.1.2.2.2. Flujograma del Proceso del Servicio

Pasaca (2017), afirma que “el Flujograma constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción lo que debe quedar claro es que el Flujograma debe mostrar las actividades y su secuencia lógica.”

2.1.2.2.3. Descripción de la Maquinaria

Padilla (2012), dice que “es la base de la capacidad de la planta a instalar y el proceso tecnológico seleccionado, se establecen los requerimientos de maquinaria y equipos productivos y auxiliares, sus características técnicas, vida útil, precio unitario y costos de instalación.”

2.1.2.2.4. Distribución Física de la Planta

Baca (2013), expresa que “la distribución de la planta proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.”

2.1.2.3. DISEÑO ORGANIZACIONAL

Varela (2008), señala que “este análisis consiste en definir las características necesarias para el grupo empresarial y para el personal de la empresa, las estructuras y estilos de dirección, los mecanismos de

control, las políticas de administración de personal y de participación del grupo empresarial.”

2.1.2.3.1. Base legal

Pasaca (2017), considera que “en este aspecto busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas legales que lo rigen, utilización de productos, subproductos, patentes, etc. Se toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, aportaciones sociales y demás obligaciones laborales.”

2.1.2.3.2. Estructura empresarial

Morales & Morales (2009), señalan que “en los proyectos de inversión, la organización consiste en proporcionar una estructura formal encaminada al logro de metas específicas; en este caso, al logro de producir-vender los productos y/o servicios que serán fabricados o prestados como resultado del proyecto de inversión.”

2.1.2.3.3. Niveles jerárquicos

Pasaca (2017), indica que “estos niveles se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva.”

➤ Nivel Legislativo

Pasaca (2017), expresa que “es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operara, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido.”

➤ **Nivel Directivo**

Pasaca (2017), afirma que “es el nivel que hace la vinculación directa entre los dueños de la empresa (socios o accionistas) y el personal que labora en ella, está conformado por el directorio. Para su actuación está representado por la Presidencia.”

➤ **Nivel Ejecutivo**

Pasaca (2017), señala que “este nivel está conformado por el Gerente – Administrador, el cual será nombrado por nivel Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, e éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.”

➤ **Nivel Asesor**

Pasaca (2017), dice que normalmente este nivel constituye el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como por ejemplo las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

Generalmente toda empresa cuenta con un Asesor Jurídico sin que por ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento de profesionales de otras áreas en caso de requerirlo.

➤ **Nivel Operativo**

Pasaca (2017), indica que este nivel se encuentra conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

➤ **Nivel de Apoyo**

Pasaca (2017), manifiesta que este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

2.1.2.3.4. Organigramas

Padilla (2012), señala que “un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general.”

➤ **Organigrama Estructural**

Es un tipo de Organigrama que representa en si la estructura jerárquica de los niveles de la empresa, así el nivel directivo, ejecutivo, asesor y

operativo los cuales tienen una secuencia de trabajo y autoridad descendente

➤ **Organigrama Funcional**

Representa una organización administrativa elaborada según funciones que tiene cada integrante, es así que cada nivel jerárquico tendría que cumplir con objetivos diferentes, pero a la vez trabajan por metas comunes, este tipo de organigrama se los usa principalmente para representarlo en áreas de producción.

➤ **Organigrama Posicional**

Al igual que el organigrama funcional sistematiza funciones, pero con la característica de que al exponerlo consta con los nombres y apellidos de las personas que ocupan los cargos de la empresa, según su orden jerárquico y aunque no es muy recomendable también el sueldo mensual o anual que se percibe, este tipo de organigrama interesa más a los directivos de la empresa ya que de él podrían obtener información para futuras reingenierías de procesos administrativos y productivos.

2.1.2.3.5. Manual de funciones

Pasaca (2017), Menciona que un manual de funciones “Es un folleto, libro carpeta, etc. en los que de una manera fácil de manejar se concentran en forma sistemática, una serie de elementos administrativos para un fin concreto: orientar y uniformar la conducta que se presenta entre cada humano en la empresa.”

2.1.3. ESTUDIO FINANCIERO

Varela (2008), expresa que “es la determinación de los méritos económicos del proyecto, o sea, la comparación entre el valor económico de lo producido por el proyecto y el valor económico de lo consumido por el mismo.”

2.1.3.1. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

2.1.3.1.1. INVERSIONES

Varela (2008), dice que “es la asignación eficiente de recursos para el desarrollo de las distintas áreas de la organización, conocida como inversiones, es la base del progreso y de los logros de esta.”

➤ Inversión de Activos Fijos

Sapag (2011), aseveran que “las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto.”

➤ Inversión de Activos Diferidos

Baca (2010), define a los “activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencia

técnica, gastos pre operativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc.”

➤ **Capital de Trabajo**

Sapag (2011), aseguran que “la inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.”

2.1.3.1.2. FINANCIAMIENTO

Morales & Morales (2009), establece que “se usarán fondos de bancos y de las aportaciones de los socios. La selección de los créditos se basará en el nivel de las tasas de financiamiento, sobre todo, en las tasas de interés fijas, para evitar riesgos de un incremento desmesurado.”

➤ **Fuentes Internas**

Pasaca (2017), señala que “las fuentes internas están constituidas por el aporte de los socios. Cuando se cuenta con varios inversionistas, se divide el monto de la inversión para un número determinado de acciones, las mismas que son negociadas entre los socios de la nueva empresa.”

➤ **Fuentes Externas**

Pasaca (2017), considera que “las fuentes externas están constituidas normalmente por las entidades financieras estatales y privadas. Cuando se debe recurrir al financiamiento externo, se hace necesario realizar un

análisis del mercado financiero a efectos de conseguir un crédito en las mejores condiciones para la empresa.”

2.1.3.2. ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS

Pasaca (2017), expone que “representan el origen del dinero que financia la inversión y el destino final que se le da a éste, permite conocer claramente la forma de financiamiento del proyecto para sus etapas de implementación y operación. Las fuentes y uso de fondos se agrupan de acuerdo a su origen, puede ser fuente interna cuando el capital es propio y fuente externa cuando el capital es prestado.”

2.1.3.3. ANÁLISIS DE COSTOS

Baca (2003), afirma que “los costos son desembolsos en efectivo o en especie hechos en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad).”

2.1.3.3.1. Costo Total de Producción

Morales & Morales (2009), consideran que “costos de producción representan todas las erogaciones realizadas desde la adquisición de la materia prima hasta su transformación en artículos finales para el consumo.”

➤ Costo Primo

Pasaca (2017), manifiesta “que es el resultado de sumar la Materia Prima y el Costo de la Mano de Obra Directa”

➤ **Costos Generales de Producción, Fabricación o Transformación.**

Pasaca (2017) considera que “son todos aquellos costos que se acumulan de los Materiales y la Mano de Obra Indirecta mas todos los incurridos en la producción pero que el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo.”

2.1.3.3.2. Costos Operativos

Elizalde (2001), manifiesta que “son todas aquellas erogaciones indispensables para la operación que no están asociadas con la producción, sino con las actividades propias de ventas y la administración del negocio.”

➤ **Gastos Administrativos**

Morales & Morales (2009), dicen que “son los gastos causados por las actividades de planeación, organización, dirección y control de la empresa en general.”

➤ **Gastos de Ventas**

Morales & Morales (2009), expresan que “corresponden a los gastos derivados de la distribución y comercialización que se realizan para generar las ventas.”

➤ **Gastos Financieros**

Pasaca (2017), manifiesta que “se incluyen bajo este rubro los valores correspondientes a vendedores, publicidad, promoción, comisiones a vendedores, transporte, carga, descarga, depreciación y matrícula de vehículo, arriendo, material de embalaje, etc.”

➤ **Otros Gastos**

Pasaca (2017), asume que “es importante tomar en cuenta que en caso de obtener un crédito que financie la inversión, el plazo para los que son otorgados los mismos son siempre inferiores al horizonte del proyecto, por tanto es indispensable que se prevea la forma de amortizar la deuda sin depender del flujo de caja ya que no puede tenerse la certeza de obtener siempre flujos positivos durante la etapa de operación, especialmente cuando se trata de proyectos de tipo agropecuario.”

2.1.3.4. DETERMINACIÓN DE INGRESOS

2.1.3.4.1. Costos Fijos

Morales & Morales (2009), señalan que “son aquellos cuyo monto es el mismo aunque, hasta cierto límite, cambie el volumen de producción, es decir, siempre se erogan, produzca o no la empresa.”

2.1.3.4.2. Costos Variables

Morales & Morales (2009), “aseguran que “estos costos están relacionados directamente con el volumen de producción, de ahí su nombre de variables. Además, están en función directa del volumen de producción de la empresa, papelería, teléfono, renta del local.”

2.1.3.5. PRESUPUESTOS

Baca (2013), indica que “presenta el análisis descriptivo de los ingresos y gastos presupuestados en el tiempo, de tal forma que facilite el establecimiento del flujo de caja proyectándolo durante la vida útil del proyecto.”

2.1.3.6. ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Varela (2008), expresa que “el estado de resultados muestra, a nivel de causación, las utilidades producidas por la empresa en cada período de análisis. Básicamente, compara ingresos con costos y gastos en un período fiscal de la empresa. Adicionalmente, produce, como resultado, el valor de los impuestos de renta.”

2.1.3.7. DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Varela (2008), Manifiesta que “es el punto del servicio donde los Ingresos y los Egresos de la empresa son iguales y por tanto están en Equilibrio, además no existen ni pérdida ni ganancias.”

Al punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

- **En función de las ventas:** Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que el genera; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{C.V.T}{1 - \frac{C.V.T}{V.T}}$$

En donde:

PE = Punto de Equilibrio

CFT = Costo Fijo Total

1 = Constante matemática

CVT = Costo Variable Total

VT = Ventas Totales

- **En función de la capacidad instalada:** Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos; para su cálculo se aplica la siguiente formula:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

En donde:

PE = Punto de Equilibrio

CFT = Costo Fijo Total

CVT = Costo Variable Total

VT = Ventas Totales

- **En función de la producción:** Se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima a producir para que con su venta se cubran los gastos.

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

En donde:

PVu= Precio venta unitario

CVu= Costo variable unitario

$$CVu = \frac{CVT}{N^{\circ} \text{ de Unidades Producidas}}$$

- **Representación Gráfica.** Consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano.

2.1.4. EVALUACIÓN FINANCIERA

Varela (2008), indica que “la evaluación financiera tiene como objetivo central determinar los principales indicadores de factibilidad del proyecto; hacer un análisis sobre los efectos que, según esos indicadores, tienen los cambios en las variables del proyecto; identificar variables y supuestos críticos para la factibilidad.”

2.1.4.1. FLUJO DE CAJA

Varela (2008), señala que “es, sin lugar a dudas, la herramienta que permite determinar las necesidades reales de capital en los distintos momentos de desarrollo de la empresa. Además, compara los ingresos efectivamente recibidos y los egresos efectivamente pagados.”

2.1.4.2. VALOR ACTUAL NETO (V.A.N.)

Esparragoza (2004) dice que “el Valor Actual Neto (VAN) de un proyecto se define como el valor obtenido actualizado, separadamente para cada caso, la diferencia entre todas las entradas y salidas de efectivo que se suceden durante la vida de un proyecto a una tasa de interés fija predeterminada.”

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo.

$$VANP = \sum VAN \text{ de } 1 \text{ a } 5 - \text{Inversión}$$

2.1.4.3. TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R.)

Cuesta (1999.), definen que “la TIR es la tasa de interés que arrojan los dineros mantenidos como inversión en un proyecto. También se la define

como la tasa de interés (tasa de descuento) que iguala el valor presente (VP) de los egresos e ingresos incurridos al calcular un proyecto. Esto último permite decir que la TIR es la tasa de descuento (tasa de interés) que hace el Valor Presente Neto (VPN) igual a cero.”

Los criterios de decisión basados en la TIR son:

- Si TIR es > que el costo oportunidad o de capital, se acepte el proyecto.
- Si TIR es = que el costo de oportunidad a de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si TIR es < que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

$$TIR = Tm + DT (VAN Tm - VAN TM) / (VAN Tm - VAN TM)$$

En donde:

TIR = Tasa interna de retorno

Tm = Tasa menor de descuento para la actualización

DT = Diferencia de tasas de descuento para la actualización

VAN Tm = Valor actual a la tasa menor

VAN TM = Valor actual a la tasa mayor

2.1.4.4. RELACIÓN BENEFICIO COSTO (R.B.C.)

Doménech (2004), asevera que “la relación beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial.”

- Si la relación ingresos/egresos es = 1 el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable.

Para encontrar la relación beneficio costo utilizamos la siguiente fórmula:

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}} - 1$$

2.1.4.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL (P.R.C.)

Cuesta (1999.), define “el periodo de recuperación de la inversión (PRI) como el tiempo necesario para recuperar la inversión original mediante las utilidades obtenidas por el proyecto o flujos netos de efectivo.”

$$PRC = \text{Año que supera inversión} + \frac{\text{Inversión} - \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo Neto del año que supera inversión}}$$

2.1.4.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD (A.S.)

Esparragoza (2004), dice que “el análisis de sensibilidad busca analizar los efectos que, en los criterios decisorios, tengan incidencia en las

principales variables del proyecto. Así, se podrá ver el rango de variaciones unidimensionales y/o multidimensionales que el proyecto puede soportar. Usar escenarios o hacer simulaciones, es muy conveniente.”

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es $= 1$ no hay efectos sobre el proyecto.

Fórmula:

- **Nueva TIR**

$$NTIR = Tm + DT \frac{VANTm}{VANTm - VANTM}$$

- **Porcentaje de Variación**

$$\%V = \left(\frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR Original}} \right) \times 100$$

- **Diferencia TIR**

$$DIF.TIR = TIR DE PROYECTO - NUEVA TIR$$

- **Sensibilidad**

$$S = \left(\frac{\%V}{NTIR} \right)$$

3. MARCO CONCEPTUAL

3.1. ACTIVIDAD FÍSICA

“Comprende un conjunto de movimientos del cuerpo obteniendo como resultado un gasto de energía mayor a la tasa de metabolismo basal. La actividad física que realiza el ser humano durante un determinado período mayor a 30 minutos y más de 3 veces por semana generalmente ocurre en el trabajo o vida laboral y en sus momentos de ocio.” (<http://www.organizacion-de-la-salud.com>, 2018),

3.2. EJERCICIO FÍSICO

“Se considera al conjunto de acciones motoras de tipos musculares y esqueléticos. El ejercicio físico puede estar dirigido a resolver un problema motor concreto. Las acciones motoras pueden ser agrupadas por la necesidad de desarrollar alguna cualidad física como la fuerza, la velocidad, la coordinación o la flexibilidad.” (familyDoctor.org, 2018)

3.3. FISIOLÓGÍA

Es la ciencia biológica que estudia las funciones de los seres orgánicos. Esta forma de estudio reúne los principios de las ciencias exactas, dando sentido a aquellas interacciones de los elementos básicos de un ser vivo con su entorno y explicando el porqué de cada diferente situación en que se puedan encontrar estos elementos. (familyDoctor.org, 2018)

3.4. GIMNASIO

“Es un lugar que permite practicar deportes o hacer ejercicio en un recinto cerrado. Se puede comenzar a practicar deportes a cualquier edad, ya que ayudan a la motricidad y movilidad de todo el cuerpo.”
(<http://es.wikipedia.org/wiki/Gimnasio>, 2018).

3.5. HABILIDAD MOTORA

“De acciones motrices que aparecen conforme a la evolución humana, tales como marchar, correr, girar, saltar, lanzar. Las características particulares que hacen que una habilidad motriz sea básica son que son comunes a todos los individuos ya que permiten la supervivencia y son el fundamento de aprendizajes motrices más complejos”.
(<http://www.LosCentersforDiseaseControlandPrevention.com>, 2018).

3.6. HABILIDAD COGNITIVA

“Son aquellas que se ponen en marcha para analizar y comprender la información recibida, cómo se procesa y como se estructura en la memoria. Desde el punto de vista cognitivo, se concibe el aprendizaje como un conjunto de procesos que tienen como objeto el procesamiento de la información.”
(<http://www.LosCentersforDiseaseControlandPrevention.com>, 2018).

3.7. MOTRICIDAD

“Se emplea en los campos de entrenamiento que tienen como referencia movimientos de ser vivo o animal se generan sus mismos movimientos cuando tienen en si su conocimiento.” (<http://www.pedagogica.edu.com>, 2018),

3.8. SEDENTARISMO

Perrault (2010), “El estilo de vida que se caracteriza por la permanencia en un lugar más o menos definido como espacio de hábitat. El desarrollo del sedentarismo tiene que ver básicamente con el alcanzar determinadas condiciones de vida que le han permitido al ser humano llevar a cabo una vida más tranquila y segura al no estar dependiendo permanentemente de los recursos disponibles a su alrededor.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

A continuación, se detallan los materiales más importantes que se utilizaron en el desarrollo del presente trabajo investigativo: Equipo de cómputo, suministros y materiales y bibliografía.

Para el desarrollo del trabajo investigativo se aplicaron los métodos y técnicas de acuerdo a los objetivos planteados. El trabajo se basó principalmente en contribuir a la identificación de nuevas oportunidades de inversión empresarial, contribuyendo al desarrollo socio-económico de la ciudad de Amaluza.

1. PROCEDIMIENTO

ESTUDIO DE MERCADO

Se determinó la población de 1.273 personas, comprendida entre los 15 y 45 años, habitantes de la ciudad de Amaluza que proyectada para el año 2017 fueron 1.379 habitantes de los cuales se obtiene la muestra de 310, y de esta manera se aplicó las respectivas encuestas para recopilar la información necesaria; una vez recopilada la información a través de la aplicación de la encuesta a las personas de la ciudad de Amaluza, se procedió a organizar la información para representarla mediante cuadros y gráficos estadísticos con su respectiva interpretación, información que permitió establecer la demanda potencial, efectiva e insatisfecha.

ESTUDIO TÉCNICO

Se procedió a realizar el análisis del tamaño y localización óptima de la empresa, considerando los factores localizacionales; así mismo se estableció el análisis de la ingeniería del proyecto considerando aspectos como: los componentes tecnológicos los mismo que determinan la capacidad del gimnasio, el proceso productivo, Flujogramas de procesos, se estructuró la base legal de la empresa y la estructura empresarial en donde se realizó la identificación de los puestos necesarios con la elaboración de los respectivos organigramas y manual de funciones.

ESTUDIO FINANCIERO

Se establecieron los presupuestos apoyados en la contabilidad de costos. Con esta información se determinó el monto de la inversión y la forma como se va a financiar la empresa: así mismo se procedió a elaborar los presupuestos de ingresos y gastos.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Se elaboró el flujo de caja, el cual permitió la determinación de los indicadores financieros como son el VAN, TIR, la Relación Beneficio – Costo, Período de Recuperación de Capital y Análisis de Sensibilidad, mediante estos se determinó la rentabilidad y factibilidad del proyecto.

2. PROCESO PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para desarrollar el trabajo Investigativo se procedió de la siguiente manera:

2.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Se tomó en cuenta el mercado de la ciudad de Amaluza para la prestación del servicio **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA, CANTÓN ESPÍNDOLA PROVINCIA DE LOJA”**.

El mercado objetivo definido para este proyecto, son los habitantes de la Ciudad de Amaluza del Cantón Espíndola provincia de Loja, cuya edad esté comprendida entre los 15 a 45 años, los cuales estén en condiciones óptimas para poder asistir a realizar actividad física en un gimnasio.

Cabe mencionar que la Ciudad de Amaluza del Cantón Espíndola provincia de Loja, es un lugar altamente transitado, puesto que es la cabecera Cantonal de todos los barrios rurales del cantón Espíndola.

GRÁFICO # 2 FOTO DE LA IGLESIA Y PARQUE DE LA CIUDAD DE AMALUZA



Fuente: <https://www.google.com.ec/maps/place/Amaluza>

Según el último Censo de Población y Vivienda llevado a cabo por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en el año 2010:

“La población del Cantón Espíndola es de 29.598 personas, las cuales, habitan en Parroquias Urbanas y Rurales”

De la población que vive en la Ciudad de Amaluza, se tomará en cuenta las personas que residen en la zona urbana y rural de la ciudad, que consta con un aproximado de 3.438 habitantes.

Finalmente, para la segmentación se considerará a la población que posee un rango de edad de entre 15 a 45 años, los mismos que representan el 31%, es decir 1.273 habitantes.

CUADRO # 1
TAMAÑO DEL UNIVERSO

DESCRIPCIÓN	POBLACIÓN
Población Total del cantón Espíndola	29.598
Población Total de la Ciudad Amaluza	3.438
Población comprendida entre los 15 - 45	1.273

años

Fuente: INEC (Instituto de Estadísticas y Censos) 2010
Elaborado por: Paola Torres Rojas

CUADRO # 2
POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE AMALUZA DE 15 A 45 AÑOS

CIUDAD DE AMALUZA	
EDADADES	POBLACIÓN 2010
15 - 19 años	398
20 - 24 años	223
25 - 29 años	117
30 -34 años	170
35 - 39 años	190
40 - 45 años	175
TOTAL	1.273

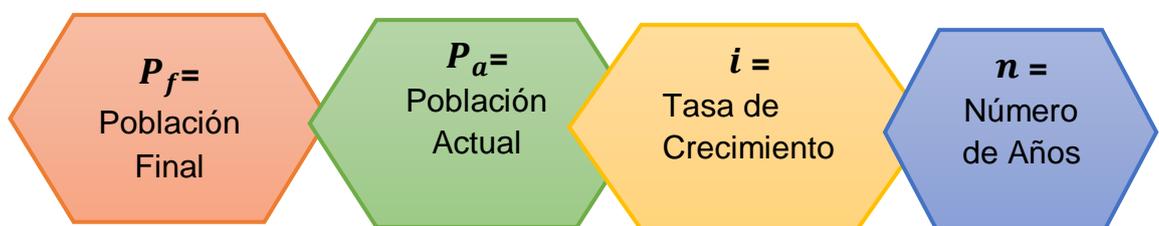
Fuente: INEC (Instituto de Estadísticas y Censos) 2010
Elaborado por: Paola Torres Rojas

Para determinar la proyección de la población, se aplicó la siguiente fórmula:

FÓRMULA DE LA PROYECCIÓN

$$P_f = P_a(1 + i)^n$$

En donde:



CUADRO # 3
PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN POR EDADES DE LA CIUDAD DE
AMALUZA PARA EL AÑO 2017

AÑOS	RANGO DE EDAD						TOTAL
	15 - 29 años	20 - 24 años	25 - 29 años	30 - 34 años	35 - 39 años	40 - 45 años	
2010	398	223	117	170	190	175	1.273
2011	403	226	118	172	192	177	1.288
2012	407	228	120	174	194	179	1.302
2013	412	231	121	176	197	181	1.317
2014	417	233	122	178	199	183	1.333
2015	421	236	124	180	201	185	1.348
2016	426	239	125	182	203	187	1.363
2017	431	242	127	184	206	190	1.379

Fuente: INEC (Instituto de Estadísticas y Censos) 2010

Elaborado por: Paola Torres Rojas

De esta manera la población proyectada para el año 2017, de la ciudad de Amaluza comprendida entre las edades de 15 a 45 años edad es de 1.379 habitantes.

CUADRO # 4
PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN PARA EL AÑO 2022

AÑOS	POBLACIÓN PROYECTADA	TASA DE CRECIMIENTO
2010	1.273	1,15%
2011	1.288	1,15%

2012	1.302	1,15%
2013	1.317	1,15%
2014	1.333	1,15%
2015	1.348	1,15%
2016	1.363	1,15%
2017	1.379	1,15%
2018	1.395	1,15%
2019	1.411	1,15%
2020	1.427	1,15%
2021	1.444	1,15%
2022	1.460	1,15%

Fuente: INEC (Instituto de Estadísticas y Censos) 2010

Elaborado por: Paola Torres Rojas

2.2. TAMAÑO DE LA MUESTRA

El método de muestreo que se utilizó para el presente estudio fue el probabilístico, es decir, aquel en el que todos los individuos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de la muestra.

Aspectos que permitieron determinar el tamaño de la muestra:

1. Conocimiento del tamaño de la población objeto del estudio.
2. El máximo error posible de aceptarse en la estimación que se realice con la muestra. Se utilizará el 5%, por ser el más usual.

Para determinar el tamaño de la muestra, se aplicó la siguiente fórmula:

FÓRMULA

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

En donde:



Aplicación de la fórmula para el cálculo de la muestra

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2} = \frac{1.379}{4,447701216} = 310$$

Según el dato resultante de la aplicación de la fórmula para el cálculo de la muestra, del estudio de mercado en relación al cálculo de la demanda se aplicó 310 encuestas a los habitantes de la ciudad de Amaluza de 15 a 45 años edad.

2.2.1. ESTRATIFICACIÓN DE LA MUESTRA

Para determinar el porcentaje de participación y el número de encuestas que se aplicaron en la ciudad de Amaluza, se tomó como base los rangos de edad de la población objeto de estudio, para lo cual fue necesario efectuar el proceso que a continuación se detalla:

Porcentaje de la población según las edades

Rango de Edad 15 - 19 años

$$X = \frac{431 \times 100}{1.379} = 31$$

Rango de Edad 20 - 24 años

$$X = \frac{242 \times 100}{1.379} = 18$$

Rango de Edad 25 - 29 años

Rango de Edad 30 - 34 años

$$X = \frac{127 \times 100}{1.379} = 9$$

Rango de Edad 35 - 39 años

$$X = \frac{184 \times 100}{1.379} = 13$$

Rango de Edad 40 - 45 años

$$X = \frac{206 \times 100}{1.379} = 15$$

$$X = \frac{190 \times 100}{1.379} = 14$$

Cantidad de encuestas según las edades

Rango de Edad 15 - 19 años

Rango de Edad 20 - 24 años

$$X = \frac{31 \times 310}{100} = 97$$

$$X = \frac{18 \times 310}{100} = 54$$

Rango de Edad 25 - 29 años

Rango de Edad 30 - 34 años

$$X = \frac{9 \times 310}{100} = 28$$

$$X = \frac{13 \times 310}{100} = 41$$

Rango de Edad 35 - 39 años

Rango de Edad 40 - 45 años

$$X = \frac{15 \times 310}{100} = 46$$

$$X = \frac{14 \times 310}{100} = 43$$

**CUADRO # 5
DISTRIBUCIÓN MUESTRAL**

EDADES	POBLACIÓN 2017	PORCENTAJE	ENCUESTAS
15 - 19 años	431	31%	97
20 -24 años	242	18%	54
25 - 29 años	127	9%	28
30 - 34 años	184	13%	41

35 - 39 años	206	15%	46
40 - 45 años	190	14%	43
TOTAL	1.379	100%	310

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Paola Torres Rojas

f. RESULTADOS

INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LA ENCUESTA

1) ¿Cuál es su ingreso económico mensual?

CUADRO # 6
INGRESO MENSUAL DE LAS PERSONAS ENCUESTADAS

DETALLE	xm	FRECUENCIA	f.xm	PORCENTAJE
De 1 a 500	\$ 250,50	223	\$ 55.861,50	72%
De 501 a 1000	\$ 750,50	71	\$ 53.285,50	23%
De 1001 a1500	\$1.250,50	16	\$ 20.008,00	5%
TOTAL	\$ 416,63	310	\$ 129.155,00	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

$$X = \frac{\sum f.xm}{n} = \frac{\$ 129.155,00}{310} = \$ 416,63$$

GRÁFICO # 3



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. se pudo apreciar que de las 310 personas encuestadas, el 72%, manifiesta que el ingreso económico mensual oscila de \$1,00 a \$500,00; mientras que el 23% va entre \$501,00 a \$1000,00 y el 5% menciona que va entre \$1001,00 a \$1500,00.

El promedio del ingreso económico mensual de las personas de la ciudad de Amaluza, es de **\$ 416,63**.

2) ¿Cuánto destina para actividades recreativas personales?

CUADRO # 7
CAPITAL DESTINADO A ACTIVIDADES RECREATIVAS

DETALLE	xm	FRECUENCIA	f.xm	PORCENTAJE
De 1 a 50	\$ 25,50	207	\$ 5.278,50	67%
De 51 a 100	\$ 50,50	68	\$ 3.434,00	22%
De 101 a 150	\$ 75,50	35	\$ 2.642,50	11%
TOTAL	\$ 36,63	310	\$11.355,00	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

$X = \frac{\sum f.xm}{n}$	$\$ 11.355,00$	$\$ 36,63$
	310	

GRÁFICO # 4



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. En el gráfico se puede evidenciar que del 67%, de los encuestados destinan de \$1,00 a \$50,00 mensuales, para actividades recreativas personales; mientras que el 22%, predestina de \$51,00 a \$100,00 y el 11%, afirman que asignan de \$101,00 a \$150,00 para actividades recreativas personales.

El nivel promedio que las personas destinan para sus actividades recreativas mensuales es de **\$ 36,63**.

3) ¿Requiere de los servicios de un Gimnasio?

CUADRO # 8
REQUERIMIENTO DE UN GIMNASIO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	304	98%
NO	6	2%
TOTAL	310	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

GRÁFICO # 5



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres

Interpretación. De acuerdo al gráfico puede concluir que un 98%, afirman que requieren los servicios de un Gimnasio; y el 2%, asumen que no requieren los servicios de un gimnasio debido a que en el lugar no cuenta con un lugar que brinden el servicio.

4) ¿Apoya la idea de implementar un Gimnasio en la ciudad de Amaluza?

CUADRO # 9

APOYO A LA IDEA DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	291	96%
NO	13	4%
TOTAL	304	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

GRÁFICO # 6



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. En la gráfica se puede evidenciar que al 96%, apoyan la idea de implementar un Gimnasio en la ciudad de Amaluza; y el 4%, expresan no apoyar la idea de implementar el Gimnasio.

Como se puede apreciar claramente, existe una apertura de la comunidad para un sitio de las características que se propone en este proyecto.

5) ¿En caso de ponerse el Gimnasio estaría dispuesto a contratar el servicio?

CUADRO # 10
DISPOSICIÓN A CONTRATAR EL SERVICIO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	274	94%
NO	17	6%
TOTAL	291	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

GRÁFICO # 7



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. Después de haber encuestado se puede ver que el 94% del total de la muestra, manifiestan que estarían dispuestos a hacer uso del servicio del Gimnasio; y el 6%, asumen que no harían uso del servicio del Gimnasio en la ciudad de Amaluza debido que se les dificulta por sus horarios de trabajo.

En esta pregunta es de gran importancia debido que la misma ayuda a determinar la Demanda Efectiva.

- 6) Considerando que el servicio es mensual ¿Cuántas veces contrataría los Servicios del Gimnasio en el año? Marque una sola vez.

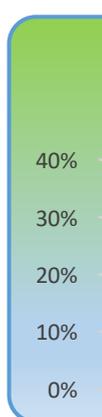
CUADRO # 11
VECES DE CONTRATOS DEL SERVICIO DEL GIMNASIO EN EL AÑO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 3 veces	67	24%
4 a 6 veces	87	32%
7 a 9 veces	43	16%
10 a 12 veces	77	28%
TOTAL	274	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

GRÁFICO # 8



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. De las 274 personas el 32%, expresa que podría contratar los servicios del gimnasio cuatro a seis veces al año; el 28% manifiesta que contrataría de diez a doce veces; por otro lado el 24%, señala que podría contratar los servicios de una a cuatro veces al año, y el 16%, afirman que piensan contratar los servicios del Gimnasio de siete a nueve veces al año.

Este resultado permitió saber cuál será la frecuencia con la que los futuros clientes contratarán los servicios del gimnasio en el año.

7) ¿Por cuáles de los siguientes motivos acudiría al Gimnasio?
 Marque una sola vez.

CUADRO # 12
MOTIVOS POR LOS CUALES ACUDIRÍA AL GIMNASIO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SALUD	88	32%
MANTENERSE EN FORMA	112	41%
ELIMINAR EL ESTRÉS	46	17%
BAJAR DE PESO	23	8%
OTRA ¿CUAL?	5	2%
TOTAL	274	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

GRÁFICO # 9



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. La gráfica muestra que el 41% de los encuestados acudiría para mantenerse en forma; el 32%, manifiesta hacerlo por su salud física, el 17%, lo haría por eliminar el estrés, el 8%, quiere ir para bajar de peso y el 2 sugirieron otra, Como hacer más amigos, Elevar el Autoestima.

Es importante en señalar que todas las razones por las que asisten a un centro especializado, se las puede atender en el local que se plantea.

8) ¿En qué horario asistiría al Gimnasio? Marque una sola vez.

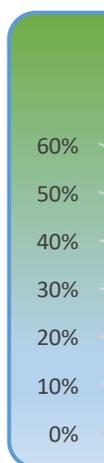
CUADRO # 13
HORARIO DE INTERÉS PARA HACER USO DEL GIMNASIO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MAÑANA	39	14%
TARDE	161	59%
NOCHE	74	27%
TOTAL	274	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

GRÁFICO # 10



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. Como se puede apreciar en la gráfica el horario de preferencia para acudir al gimnasio para el 59%, el mejor momento es en la tarde; el 27%, sostiene que es conveniente hacerlo en la noche después de terminar con las labores cotidianas, y un 14%, manifiesta que es preferible acudir en la mañana.

Estos resultados reflejan que el horario de preferencia para acudir al gimnasio es en la tarde.

9) ¿Cuál de los siguientes servicios espera que el gimnasio ofrezca? Marque una sola vez.

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SPINNING	88	32%
PESAS	112	41%
AERÓBICOS	46	17%
BAILOTERAPIA	28	10%
TOTAL	274	100%

Fuente: Encuestas

GRÁFICO # 11



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. En la graficar se puede apreciar que el 41%, prefieren realizar rutinas con pesas; el 32%, quiere clases de spinning; el 17%, espera que se implementen clases de aeróbicos y el 10%, manifiesta que prefiere la rutina de bailoterapia.

10) ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el Servicio mensualmente? Marque una sola vez.

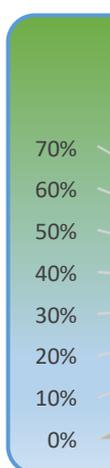
CUADRO # 15
PRECIO ACCESIBLE A PAGAR POR EL SERVICIO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20 Dólares	170	62%
25 Dólares	90	33%
30 Dólares	14	5%
TOTAL	274	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

GRÁFICO # 12



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. Se puede evidenciar que del total de encuestados un 62%, afirman que el precio que les parece conveniente a pagar por la contratación del gimnasio, es de \$20,00; mientras que para el 33%, manifiestan que estarían en condiciones de pagar \$25,00 y un 5%, respondió a esta interrogante expresando que les parece justo pagar el precio por el servicio el valor de \$ 30,00.

11) ¿En qué lugar de la ciudad le gustaría que se ubicara el Gimnasio? Marque una sola vez.

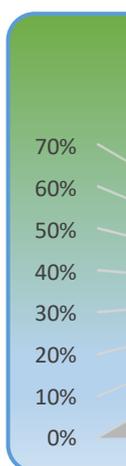
CUADRO # 16
PREFERENCIA DEL LUGAR DE UBICACIÓN PARA EL GIMNASIO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CENTRO	186	68%
A LAS AFUERAS	58	21%
INDIFERENTE	30	11%
TOTAL	274	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

GRÁFICO # 13



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. Con respecto a la ubicación del centro especializado, el 68%, les gustaría que esté ubicado en el Centro de la Ciudad, el 21%, quisiera que se ubique en las afueras de la misma, y el 11%, manifiesta que les es indiferente donde se ubique el gimnasio.

Queda claro que la mayoría prefiere la ubicación del gimnasio en el Centro de la Ciudad de Amaluza.

12) ¿A qué medio de comunicación accede regularmente?

CUADRO # 17
EMISORA RADIAL DE PREFERENCIA

DETALLE	EMISORA	HORA	PROGRAMA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO	Radio Mix	Mañana	Invasión Musical	108	39%
		Tarde	La Movida de la Mix	50	18%
	Radio Ecuasur	Mañana	Punto de partida	87	32%
	Otras	Cualquier Hora	Diferentes	12	4%
	Ninguna	•	•	17	6%
TOTAL				274	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres

GRÁFICO # 14



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. De los resultados obtenidos un 39%, manifiestan que sintonizan la radio en la mañana, el programa Invasión Musical de la emisora Radio Mix, un 32%, sintonizan el programa de la mañana, Punto de Partida de la emisora Ecuasur, un 18% prefieren el programa de la tarde La Movida de la Mix, de la emisora Radio Mix, un 4%, sintonizan diferentes emisoras en diferentes horarios y el 6%, afirman no utilizarlo.

En su mayoría sintonizan la Radio del Lugar siendo una oportunidad para dar a conocer el nuevo servicio.

**CUADRO # 18
CANAL DE TELEVISIÓN**

DETALLE	CANAL	HORA	PROGRAMA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TELEVISIÓN	TC televisión	19:00 pm	El Noticiero	89	32%
		17:00 pm	Calle 7	76	28%
	RTS	20:00 pm	Combate	63	23%
	Otros	Cualquier Hora	Otros programas	12	4%
	Ninguna	•	•	34	12%
TOTAL				274	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres

GRÁFICO # 15



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. Como se puede evidenciar en la gráfica un 32%, visualizan el canal TC televisión el programa Noticiero en la noche, un 28%, que observan el programa Calle 7 de la tarde de TC televisión, un 23%, aseguran que prefieren el programa Combate del canal RTS en la noche, un 4%, observan diferentes canales en diferentes horarios y un 12%, afirman no utilizar este medio de comunicación.

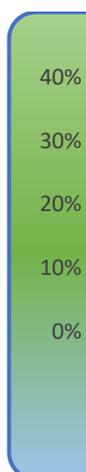
**CUADRO # 19
PRENSA ESCRITA**

DETALLE	PERIÓDICO	HORA	PROGRAMA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRENSA ESCRITA	LA HORA	Diario	Clasificados	97	35%
		1 por semana	Farándula y Deportes	69	25%
		Quincena	Noticias	46	17%
	Otras	Mensualmente	Todo	14	5%
	Ninguna	•	•	48	18%
TOTAL				274	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres

GRÁFICO # 16



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. Como se puede observar en la gráfica un 35%, manifiestan que el único medio de comunicación escrita que utilizan es La Hora Diariamente la sección de Clasificados, un 25%, lo hacen semanalmente la sección de Noticias, un 17%, la sección de Farándula y Deporte Quincenalmente; un 5% utilizan otra prensa escrita mensualmente todo el periódico y un 18%, afirman no utilizar este medio de comunicación.

Por lo tanto, los clientes en su mayoría hacen uso del Periódico “La Hora”.

13) ¿Por cuál de los siguientes medios le gustaría conocer la

CUADRO # 20
MEDIO PARA CONOCER LA PUBLICIDAD DEL GIMNASIO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Prensa Escrita	9	3%
Radio	71	26%
Televisión	29	11%
Hojas Volantes	62	23%
Internet	103	38%
TOTAL	274	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

publicidad del gimnasio? Marque una sola vez

GRÁFICO # 17



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. El medio de comunicación que prefieren los futuros clientes para conocer los servicios del gimnasio es el Internet con un 38%, el 26%, quiere saber del mismo a través de la radio, el 23%, prefiere en hojas volantes, el 11%, desearían saber por medio de la televisión y 3% correspondiente a 9 personas manifiesta que por medio de la prensa escrita.

Por lo tanto, se aprovechará estos resultados para realizar la publicidad necesaria.

14) ¿Qué tipo de promociones le gustaría recibir por hacer uso del servicio del Gimnasio? Marque una sola vez.

CUADRO # 21

PROMOCIÓN POR HACER USO DE LOS SERVICIOS DEL GIMNASIO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LLAVEROS	41	15%
GORRAS	71	26%
CALENDARIOS	18	7%
CAMISETAS	144	53%
TOTAL	274	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

GRÁFICO # 18



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Interpretación. Los 274 prospectos encuestados se inclinan hacia ciertas promociones físicas, ya sea por asistir al gimnasio o contratar los servicios, siendo las más cotizadas: con un 53%, que pertenece a 144 personas prefieren camisetas; el 26% perteneciente a 71 de los encuestados prefiere Gorras; un 15% concerniente a 41 personas manifiestan inclinarse por los Llaveros y el 7% correspondiente a 18 de los encuestados prefieren Calendarios.

g. DISCUSIÓN

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1. SERVICIO PRINCIPAL

Lo que se pretende es crear un servicio integral de calidad, que mejore las funciones físicas, de las personas de la ciudad de Amaluza, a través de las distintas Áreas del Gimnasio.

El objetivo del gimnasio es abastecer la demanda actual existente en la ciudad de Amaluza, al no existir quien brinde el servicio.

El gimnasio "OLIMPO GYM" ofrecerá los siguientes servicios:

- Área de Spinning
- Área de Bailoterapia
- Área de Pesas y
- Área Aeróbicos

Estos servicios serán tanto para hombres como para mujeres y corresponderá a 1 hora diaria, 15 minutos para cada área respectivamente; tendrá la capacidad de acoger 25 personas, además se contará con el servicio de 2 Instructores quienes colaborarán en el seguimiento del usuario.

El pago por el servicio será de acuerdo al criterio de los clientes los mismos que tendrán la posibilidad de hacer el pago, mensual o por hora y así poder hacer uso de las instalaciones del gimnasio, incluirá la utilización de vestidores, sanitarios y duchas.

Las instalaciones serán apropiadas para la realización de ejercicios, ya que contará con el suficiente espacio para cada máquina, la ventilación adecuada y la correspondiente limpieza, para que de una buena imagen al gimnasio.

Las clases que se impartan en el gimnasio serán dictadas por los instructores altamente capacitados y que contaran como mínimo con dos años de experiencia en esta actividad para garantizar una buena satisfacción de los clientes que asistan al gimnasio.

Se deberá tener la máxima disciplina en la realización de los ejercicios para obtener los resultados que se espera.

Se ubicará en el Barrio Central de la ciudad de Amaluza, ya que en las encuestas la mayoría de la población prefiere esta ubicación ya que cuenta con todos los servicios básicos.

1.2. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

En el gimnasio se ofrecerán productos alternativos a la venta como son los tratamientos para bajar de peso, naturales o de casa farmacéutica aprobada por el MSP (Ministerio de Salud Pública).

1.3. MERCADO DEMANDANTE

El mercado demandante del proyecto son las personas de la ciudad de Amaluza cuya población beneficiaria es de 15 a 45 años de edad las mismas que están en condiciones físicas y económicas de realizar

ejercicios y hacer uso del servicio del Gimnasio, manteniendo una vida más relajada.

1.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Mediante la aplicación de 310 encuestas, se procedió a determinar la segmentación en forma lógica, ordenada y sistemática de los distintos clientes potenciales reales y efectivos.

1.4.1. DEMANDA POTENCIAL

Para obtener el consumo per cápita de los servicios anualmente, se analizó en la encuesta la pregunta N° 6 aplicada a los habitantes de la ciudad de Amaluza que corresponde a: Considerando que el servicio es mensual ¿Cuántas veces contrataría los Servicios del Gimnasio en el año? Marque una sola vez.

CUADRO # 22
CÁLCULO DE LA CANTIDAD REQUERIDA

DETALLE	VARIABLE	FRECUENCIA	X	TOTAL
Contratos del servicio del gimnasio	1 a 3 veces	67	2	134
	4 a 6 veces	87	5	435
	7 a 9 veces	43	8	344
	10 a 12 veces	77	11	847
TOTAL		274		1760

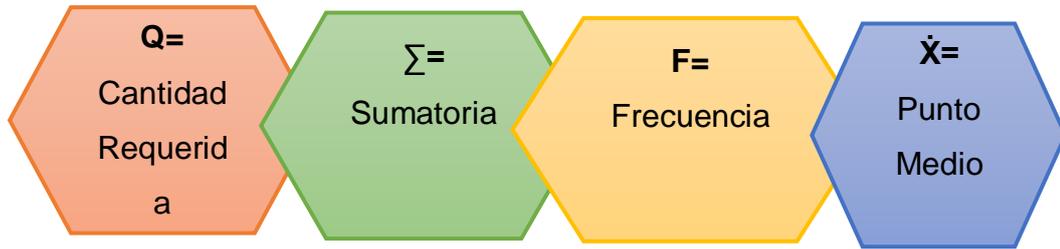
Fuente: Encuestas Pregunta N° 6

Elaborado por: Paola Torres Rojas

La fórmula que se aplicó para este procedimiento es la siguiente:

$$Q = \frac{\sum f * X}{\sum f}$$

En donde:



.Aplicación de la fórmula

USO PERCAPITA	
Q =	$\frac{\sum f * \bar{X}}{\sum f}$
Q =	$\frac{1760}{274}$
Q =	6,42
Q =	6
Q =	144

El promedio Percapita es 6 servicios por persona al año es decir las personas requerirán 6 veces el servicio, que multiplicado por los 24 días laborables por el gimnasio queda 144 días.

A continuación, se procedió a efectuar el cálculo de la demanda potencial, que será detallado de la siguiente manera:

**CUADRO # 23
CÁLCULO DE LA DEMANDA POTENCIAL**

AÑOS	POBLACIÓN DE ESTUDIO (15 - 45 AÑOS)	CONSUMO PERCAPITA	DEMANDA POTENCIAL
0	1.379	144	198.588
1	1.395	144	200.871
2	1.411	144	203.181
3	1.427	144	205.518
4	1.444	144	207.881
5	1.460	144	210.272

Fuente: Cuadros # 4 Y uso Percapita

Elaborado por: Paola Torres Rojas

1.4.2. DEMANDA EFECTIVA

Para determinar la demanda efectiva a cubrir del requerimiento del servicio del Gimnasio se tomó en cuenta la Demanda Real, es decir las personas que van a contratar los servicios del Gimnasio, esta población total se la multiplicó por el porcentaje de aceptación, tanto de la empresa como del servicio.

Para establecer la demanda efectiva del servicio se toma en cuenta las preguntas N° 4 y 5, que aluden a la creación de la empresa, así como también a la disposición de los usuarios en adquirir el servicio:

**CUADRO #
CÁLCULO DE LA DEMANDA EFECTIVA**

AÑOS	DEMANDANTES POTENCIALES	ACEPTACIÓN DE LA NUEVA EMPRESA	ACEPTACIÓN DEL SERVICIO	DEMANDA EFECTIVA EN SERVICIOS
0	198.588	94%	96%	178.990
1	200.871	94%	96%	181.049
2	203.181	94%	96%	183.131
3	205.518	94%	96%	185.237
4	207.881	94%	96%	187.367
5	210.272	94%	96%	189.522

Fuente: Cuadro # 23 y encuesta Nº 4 y 5

Elaborado por: Paola Torres

1.5. ESTUDIO DE LA OFERTA

Según la información recopilada, con respecto a la oferta en relación a la prestación del servicio de un Gimnasio, en la ciudad de Amaluza del cantón Espíndola de la Provincia de Loja, la localidad no cuenta con espacios que presten este tipo de servicio para la práctica de ejercicios.

Por tal razón la empresa tiene grandes expectativas ya que no existe competencia alguna dentro de la ciudad siendo esto una ventaja competitiva, lo cual permitirá que el proyecto abarque gran parte del mercado. Por tanto, la oferta es igual a cero.

1.6. BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA (Demanda Insatisfecha)

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Demanda Efectiva} - \text{Oferta}$$

CUADRO # 25
DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	BALANCE
0	178.990	0	178.990
1	181.049	0	181.049
2	183.131	0	183.131
3	185.237	0	185.237
4	187.367	0	187.367
5	189.522	0	189.522

Fuente: Cuadro # 24

Elaborado por: Paola Torres Rojas

1.7. COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO

1.7.1. SERVICIO

1.7.1.1. NOMBRE DE LA EMPRESA

El nuevo gimnasio que desarrollará sus actividades en la ciudad de Amaluza del cantón Espíndola de la provincia de Loja, e llamará **“OLIMPO GYM”**, nombre que describe y se relaciona del monte Olimpo o que tiene relación con este lugar mitológico donde moraban los dioses griegos.

La imagen será innovadora y sobre todo llamativa que demuestre que es un nuevo servicio moderno, de esta manera se busca llamar la atención en la mayor cantidad posible de clientes.

Estará dado por un letrero luminoso con luces LED aplicadas en alto relieve que dará un efecto súper llamativo y moderno:

GRÁFICO # 19
NOMBRE DE LA EMPRESA



Elaborado por: Paola Torres Rojas

1.7.1.2. LOGOTIPO

El logotipo define simbólicamente a la imagen de la empresa. Aparecerá en todos y cada uno de los elementos de marketing publicitario con objeto de reforzar la imagen de la marca.

El logo de gimnasio OLIMPO GYM, dedicado al servicio de acondicionamiento físico, consiste en:

GRÁFICO # 20
IMÁGEN DEL LOGOTIPO

Elaborado por: Paola Torres Rojas



Resaltan los colores rojo y naranja, propios de la identidad corporativa.

La rama de olivo de color naranja hace alusión a la mitología griega específicamente a los dioses, hombres de inteligencia y fuerza, lugar que, según la historia, fue hogar de los dioses griegos.

Las siluetas de un hombre y de una mujer de contextura atlética denotan poder, salud y en fin el objetivo que cada usuario quiere conseguir al ingresar a un gimnasio.

1.7.1.3. SLOGAN

El Slogan que se tomó para identificar la empresa fue una frase motivadora que incentive a realizar ejercicio.

GRÁFICO # 21 IMÁGEN DEL SLOGAN



Elaborado por: Paola Torres Rojas

1.7.1.3.1. Colores y tipografía

Los colores principales elegidos para desarrollar la imagen corporativa de la empresa son: rojo y naranja. Estos son colores cálidos con un gran impacto visual que motivan a la actividad.

- **Estrategia**

Según la psicología del color, el color rojo significa vitalidad, riqueza y el color naranja significa, estabilidad, por su asociación a la luz solar y el fuego.

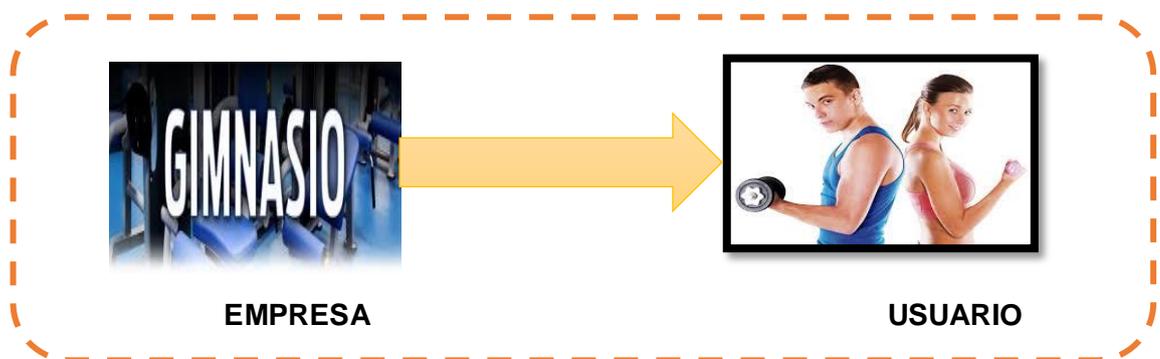
La tipografía utilizada para desarrollar la imagen corporativa es *OptimusPrinceps*, un estilo de letra que denota elegancia y simplicidad.

1.7.2. PLAZA

En cuanto a las diferentes actividades que se realizarán para poner el servicio al alcance del usuario, se utilizará un único canal de distribución: el canal directo.

El canal directo que se utilizará permitirá a los clientes, utilizar directamente los equipos e instalaciones del Gimnasio, pudiendo comprobar personalmente la calidad y profesionalismo del servicio que se está brindando.

GRÁFICO # 22
CANAL DE DISTRIBUCIÓN



Elaborado por: Paola Torres Rojas

1.7.3. PRECIO

Es muy importante tener en cuenta que los usuarios son los que determinan si el precio es correcto o no, por lo que su fijación debe estar orientada hacia ellos.

En base a la investigación de mercado, se determinó que el precio de venta que estaría dispuestos a pagar por el servicio corresponde al valor de \$25,00, cabe recalcar que a este importe también se lo ha fijado en base al costo de producción, además de establecer una política interna de margen de utilidad, de esta manera el precio consignado a la prestación del servicio del gimnasio estará acorde a las posibilidades económicas de la ciudadanía.

1.7.4. PROMOCIÓN

1.7.4.1. TIPOS DE PROMOCIÓN

Las estrategias promocionales para captar la atención del público y diseñadas para encaminar al gimnasio al logro de los objetivos propuestos, son las siguientes:

1.7.4.1.1. Gorras

Las gorras serán llevaran el distintivo de la empresa con el respectivo logotipo, que el cliente recibirá después de hacer uso del servicio cada trimestre se le hará la entrega respectiva.

GRÁFICO # 23 IMÁGEN DE LA GORRA



Elaborado por: Paola Torres Rojas

1.7.4.1.2. Camisetas

Esta notoria campaña arrancará cada mes de enero y estará vigente hasta el mes de marzo. Esta es una de las épocas en la que los gimnasios reciben nuevos clientes, dado que adelgazar y ponerse en forma suele ser uno de los propósitos de Nuevo Año.

GRÁFICO # 24 CAMISETA PARA HOMBRE



Elaborado por: Paola Torres Rojas

GRÁFICO # 25 CAMISETA PARA MUJER



Elaborado por: Paola Torres Rojas

1.7.4.1.3. LLAVEROS

Cada llavero tendrá el logo de la empresa personalizado estos se harán la entregarán por pronto pago.

GRÁFICO # 26 LLAVEROS CON EL LOGOTIPO DE LA EMPRESA



Elaborado por: Paola Torres Rojas

1.7.4.2. PUBLICIDAD

De acuerdo a las encuestas realizadas, se ha obtenido que los clientes desean informarse de los servicios que la empresa brindará por medio de la radio, prensa, internet (redes sociales y página web) y hojas volantes; constatando de esta manera las formas más accesibles llegar al cliente.

1.7.4.2.1. Emisora Radial

Se dará a conocer por medio de la emisora Radio Mix donde se anunciarán varios spots publicitarios, en la jornada de la mañana puesto que estos fueron los resultados obtenidos en base al estudio de mercado aplicado.

GRÁFICO # 27
SPOT PUBLICITARIO



OLIMPO GYM E.U.R.L.

Te dice:

No te rindas, la vida es una mancuerna, una barra cargada de ilusión y coraje, sin sacrificio no hay victoria.

“OLIMPO GYM”, un concepto diferente en entrenamiento.

Área de baile, área de musculación y entrenamiento personalizado, horarios al escoger.

Estamos ubicado en el barrio central de Amaluza Calles Julio Calle y 18 de Noviembre 2 planta del Edificio del Sr. Salvador Torres.

“OLIMPO GYM”, Levanta con Determinación, Acuéstate con Satisfacción.

Elaborado por: Paola Torres Rojas

1.7.4.2.2. Periódicos de circulación

El estudio determinó que la mayor parte de las personas leen el Periódico en la mañana, por lo tanto, se desarrollarán anuncios en el periódico del lugar “LA HORA”.

1.7.4.2.3. REDES SOCIALES

Además de aplicar estas estrategias será indispensable la utilización del Marketing Digital a través de las redes sociales tales: como Facebook e Instagram.

En la página constarán fotografías de las Áreas del gimnasio, su respectiva Tecnología, los productos para bajar o aumentar de peso, la dirección de la empresa, teléfonos de contacto, correo electrónico para pedidos o sugerencias.

GRÁFICO # 28 FAN PAGE DE FACEBOOK E INSTAGRAM



Elaborado por: Paola Torres Rojas

1.7.4.2.4. HOJAS VOLANTES:

Estas integrarán el nombre del servicio, la imagen, los servicios a ofrecer, los teléfonos de contacto para contratos; los mismos solo se usarán al inicio en la inserción en el mercado.

GRÁFICO # 29
HOJA VOLANTE

OLIMPO GYM
TE INVITA:

A ser partícipe del servicio que ofrece en sus instalaciones:



PESAS

SPINNING

BAILOTERAPIA

AERÓBICOS

Únete a la nueva familia y caminar juntos de la mano hasta conseguir esa meta tan anhelada y tratar de luchar por mantenerla.

Estamos ubicados en el Barrio central de Amaluza en las Calles, Julio Calle y 18 de Noviembre.

Cel. 0981553155

www.olimpogym.ec

[Facebook.com/olimpogym18](https://www.facebook.com/olimpogym18)

Horario de atención: Lun-Vie 6:00 a 12:00 y de 16:00 a 22:00

2. ESTUDIO TÉCNICO

2.1. TAMAÑO DEL PROYECTO Y LOCALIZACIÓN

2.1.1. TAMAÑO

El tamaño del proyecto, se lo medirá mediante la capacidad instalada y utilizada, así como también mediante el número de servicios ofertados.

2.1.1.1. CAPACIDAD INSTALADA

De acuerdo a la estructura física del gimnasio, está diseñado para acoger un promedio de 40 personas 10 por cada área que harán uso del servicio por hora, por las 24 horas y durante los 365 días del año dando como resultado la cantidad de 350.400 servicios anuales.

- 10 personas X 4 áreas = 40 personas por hora
- 40 personas/hora X 24 horas/día = 960 personas /día
- 960 personas al día semana X 365 días al año = 350400 personas

Los resultados indican que, si la empresa trabaja con el 100% de la capacidad instalada, los servicios que brindará la empresa son de 350.400 servicios durante un año con 2 instructores profesionales.

CUADRO # 26
CAPACIDAD INSTALADA AL 100%

ACTIVIDADES	HORA	HORAS	ANUAL
	1	24	365
SPINNING	10	240	87.600
PESAS	10	240	87.600
AEROBICOS	10	240	87.600
BAILOTERAPIA	10	240	87.600
TOTAL	40	960	350.400

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Y su participación en el mercado con la capacidad al 100% se detalla a continuación.

CUADRO # 27

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO CON EL 100% DE SU CAPACIDAD

AÑO	DEMANDA EFECTIVA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA SERVICIOS	% DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO	% DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
2017	178.990	350.400	100%	51%
2018	181.049	350.400	100%	52%
2019	183.131	350.400	100%	52%
2020	185.237	350.400	100%	53%
2021	187.367	350.400	100%	53%
2022	189.522	350.400	100%	54%

Fuente: Cuadros # 25 y 26

Elaborado por: Paola Torres Rojas

2.1.1.2. CAPACIDAD UTILIZADA

Para poder establecer el promedio de personas aproximado de personas que asistirán al gimnasio hacer uso de los servicios que brindara, se tomó en consideración la pregunta N° 6 ¿Cuántas veces contrataría el servicio del gimnasio en el año?, y analizando su resultado se pudo estimar que se requerirá un promedio de 6 veces al año y como se laborará de lunes a sábado por los 24 días laborables serian 144 días este dividido por las 8 horas laborables de acuerdo al Ministerio de Trabajo serian 18 personas por hora que requerirán el servicio como tal.

La empresa establece trabajar 8 horas laborables 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.

CUADRO # 28
HORARIO DE ATENCIÓN DE LUNES A SÁBADO

JORNADAS	HORAS DE TRABAJO	CLASES POR AREAS	HORAS DE DESCANSO
PRIMERA			
1	6:00 a 7.00 am	Bailoterapia y Pesas	
			7:00 a 8:00 am
2	8:00 a 9:00 am	Aeróbicos y Pesas	
			9:00 a 10:00
3	10:00 a 11:00 am	Spinning y Pesas	
			11:00 a 12:00 pm
4	12:00 a 1:00 pm	Pesas	
SEGUNDA			13:00 a 15:00 pm
1	15:00 a 16:00 pm	Pesas	
			16:00 a 17:00 pm
2	17:00 a 18:00 pm	Aeróbicos y Pesas	
			18:00 a 19:00 pm
3	19:00 a 20:00 pm	Spinning y Pesas	
			20:00 a 21:00 pm
4	21:00 a 22:00 pm	Bailoterapia y Pesas	

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Paola Torres Rojas

A pesar que cada área tiene la capacidad para 10 personas por área existirá una variable en la utilización de las mismas ya sea por ausencia de usuarios o por razones imprevistas por tal razón se tomará como base un total de 25 personas por hora que harán uso de los servicios, se empezará laborando desde las 6:00 am hasta las 22:00 pm con sus respectivos horarios.

A continuación, se detalla en el siguiente cuadro, la capacidad de servicios que brindará la empresa durante las 52 semanas del año, las 8 horas de trabajo laboral establecido por la ley y laborará los 6 días de la semana de lunes a sábado.

CUADRO # 29
CAPACIDAD UTILIZADA DEL SERVICIO

ACTIVIDADES	HORA	HORAS	DIAS	SEMANAS
	1	8	6	52
SPINNING	25	200	1.200	62.400
PESAS				
AERÓBICOS				
BAILOTERAPIA				
TOTAL				

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Paola Torres Rojas

En la siguiente tabla se determina la participación de servicios que dará la empresa durante los cinco años de vida útil.

CUADRO # 30
PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO CON SU CAP. UTILIZADA

AÑOS	CAPACIDAD UTILIZADA	DEMANDA INSATISFECHA	% DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
2017	62.400	178.990	35%
2018	62.400	181.049	34%
2019	62.400	183.131	34%
2020	62.400	185.237	34%
2021	62.400	189.522	33%
2022	62.400	189.522	33%

Fuente: Cuadros # 25 y 29

Elaborado por: Paola Torres Rojas

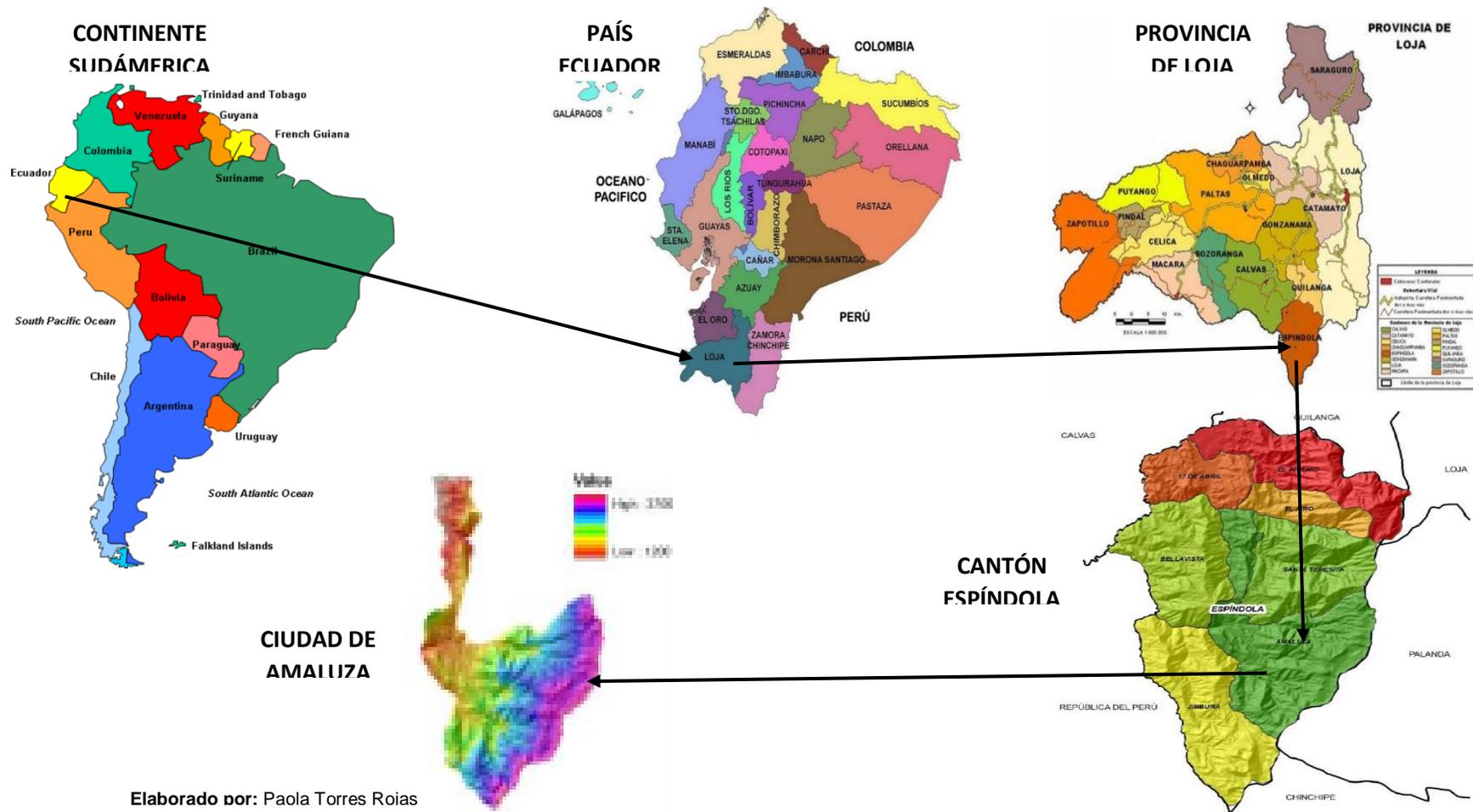
2.1.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Para poder determinar la localización más adecuada del proyecto, se han analizado algunos factores que inciden directamente en la decisión de la ubicación de la Empresa.: Acceso y transporte; Disponibilidad de servicios básicos; Legal, Mercado; Mano de Obra y Disponibilidad de Materia Prima.

2.1.2.1. MACROLOCALIZACIÓN

Desde un análisis global para la ubicación del Gimnasio, se ha tomado como punto estratégico de localización dentro de la provincia de Loja, cantón Espíndola, ubicado en la ciudad de Amaluza, debido que este sector dispone distintos factores indispensables como: carreteras de primer orden, accesibilidad a clientes, mano de obra calificada; de esta manera todos los factores mencionados influyen directamente a la ubicación estratégica en este sector, que beneficiarán al funcionamiento óptimo de la microempresa.

GRÁFICO # 30 MACROLOCALIZACIÓN



2.1.2.2. MICROLOCALIZACIÓN

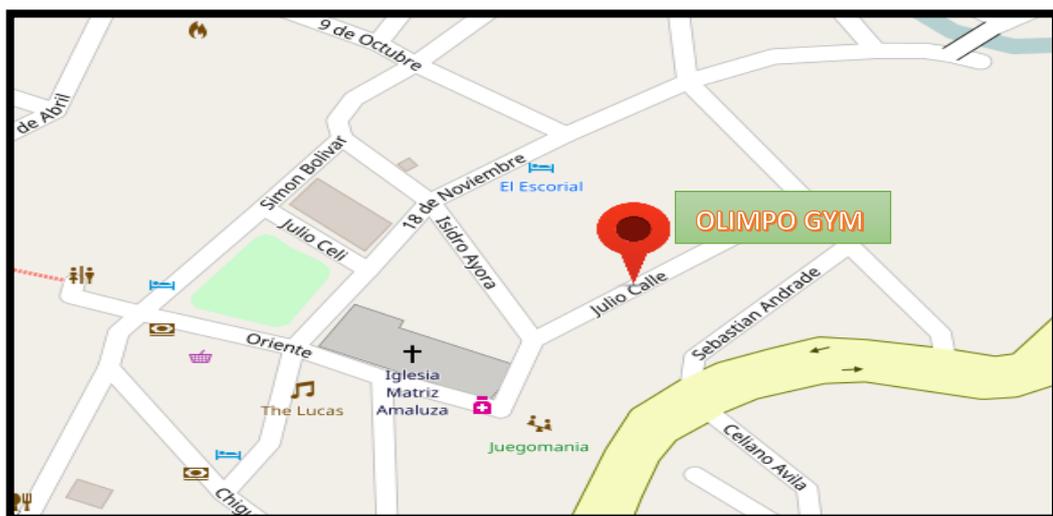
Se tomó en consideración varios aspectos importantes como la localización urbana, suburbana y rural para el transporte del personal, disponibilidad de servicios, condicionamiento de las vías urbanas y de las carreteras, la recolección de basuras y residuos, restricciones locales Impuestos, tamaño del sitio, forma del sitio, características topográficas del sitio, así como condiciones del suelo en el sitio, entre otras cuestiones.

El lugar más idóneo para ubicar el gimnasio es en el Barrio central de Amaluza en las Calles, Julio Calle y 18 de Noviembre, ya que obtuvo una calificación de 40 puntos

El gimnasio se ubicará en el Barrio Central de la ciudad de Amaluza, cantón Espíndola provincia de Loja, a la ubicación se la podrá divisar en el siguiente croquis.

GRÁFICO # 31

CROQUIS DE LAS CALLES DE LA CIUDAD DE AMALUZA



Fuente: <http://www.ubica.ec/ubicaec/lugar/166980075>

2.1.2.3. FACTORES IMPORTANTES PARA LA LOCALIZACIÓN

Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.) y; fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto.

2.1.2.3.1. Infraestructura adecuada

Será indispensable para que el gimnasio pueda operar en condiciones apropiadas.

- **Mercado**

La nueva unidad de servicio estará destinada a satisfacer las necesidades de los usuarios de la ciudad de Amaluza (población adulta de 15 a 45 años) de la ciudad; por ende, la empresa estará ubicada en un lugar estratégico y acogedor para poder brindar el servicio a sus clientes.

- **Componente Tecnológico**

El componente tecnológico con el cual va a trabajar la nueva empresa será Nacional el mismo que estará acorde al nivel de demanda a satisfacer.

- **Vías de acceso**

Permitirán que los clientes lleguen a las instalaciones del gimnasio de forma descansada.

- **Transporte**

Será utilizado por los clientes para el traslado al gimnasio como por el personal que laborará en la empresa.

- **Personal capacitado**

Se requerirá personal capacitado para que trabajen tanto como instructores, gerente, secretaria y contadora.

- **Servicios médicos**

Serán utilizados en el caso de que algún cliente o el personal que labore en el gimnasio se enfermen.

- **Servicios de seguridad**

Se lo utilizará para la respectiva vigilancia del gimnasio, ya que por tratarse de máquinas costosas se requerirá de un lugar vigilado por la policía nacional.

- **Apoyos legales**

Serán utilizados para el respectivo asesoramiento del gerente, para que tome decisiones apegadas al marco legal.

- **Cercano a restaurantes y supermercados**

Es indispensable contar con estos servicios ya que tanto los clientes como los empleados del gimnasio desearan comprar alimentos preparados o algún otro alimento en supermercados.

- **Agua**

Utilizada para el aseo de las instalaciones, baños y duchas.

- **Energía eléctrica**

Servirá para el funcionamiento de las máquinas del gimnasio, del área administrativa y para la iluminación de las áreas de trabajo.

- **Alcantarillado**

Se lo utilizará para el desecho de las aguas residuales.

- **Teléfono**

Servirá como medio de contacto entre la empresa y los clientes.

- **Internet**

Se lo utilizará para realizar consultas que son afines o de importancia para el gimnasio y poder realizar la publicidad por redes sociales.

CUADRO # 31
FACTORES DE MICROLOCALIZACIÓN

FACTORES RELEVANTES	ENTRADA A AMALUZA	CENTRO DE AMALUZA	SALIDA DE AMALUZA
	Calificación	Calificación	Calificación
Infraestructura adecuada	4	4	4
Componente Tecnológico	3	4	3
Mercado	3	4	2
Vías de acceso	3	4	3
Transporte	4	4	3
Personal capacitado	3	3	3
Servicios médicos	2	3	4
Servicios de seguridad	3	3	2
Apoyos legales	3	3	3
Cercano a restaurantes	2	4	2
Servicios Básicos	4	4	4
TOTAL	34	40	33

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Paola Torres Rojas

1. Malo 2. Regular 3. Bueno 4. Excelente

La calificación de 4 es cuando el sector dispone del factor Excelente y de ahí va descendiendo hasta llegar a 1 cuando el sector no cuenta en su totalidad con el factor que se menciona.

En la matriz Localizacional se ha determinado tres lugares para ubicar la empresa, por lo tanto, la alternativa óptima para el establecimiento de la empresa es el centro de la ciudad de Amaluza, obteniendo el mayor valor de 40 puntos, seguido de la entrada a Amaluza con 34 puntos y

finalmente La salida de Amaluza con 33 puntos; de esta manera, la empresa se instalará en el sector de mayor puntuación.

CUADRO # 32
DATOS AMBIENTALES DE LA CIUDAD DE AMALUZA

FACTORES	CARACTERÍSTICAS
UBICACIÓN	Sur oriente de la Provincia de Loja constituyendo frontera con la vecina República del Perú
REGIÓN	Sierra
SUPERFICIE	Tiene una superficie de 632 km ² (kilómetros cuadrados)
LATITUD	4° 23'11" A 4° 44'52" Latitud Sur
LONGITUD	79°30'47" "A 79°19'39" Longitud Oeste
ALTITUD	A una altura promedio 1720 m.s.n.m. (metros sobre el nivel del mar).
CLIMA	El clima del Cantón Espíndola, de la provincia de Loja y toda la Región Sur del Ecuador se ve afectada por las diferentes corrientes de vientos alisios que ingresan hacia la depresión Andina.
TEMPERATURA	Templada: 1200-2000 m.s.n.m. Fría: 2000-3000 m.s.n.m.
NUBOSIDAD	4,44 octas para la Estación Amaluza
EVAPORACIÓN	Un máximo de 269,8 mm, media de 187,6 mm y mínima de 83,2 mm, a lo largo del año
PRECIPITACIÓN	Los valores anuales de precipitación registrados en la Estación Amaluza, es de 1011.87 mm al año, el valor mínimo es de 4,43 mm
HUMEDAD RELATIVA	De 59.8 % a 68,8 % mensual, el promedio de humedad relativa anual alcanza el 65.2 %

Fuente: INAMHI (Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología)

Elaborado por: Paola Torres Rojas

2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se refiere a la instalación y el funcionamiento de la planta indicando el proceso productivo, así como la maquinaria y equipos necesarios para llevar a cabo la elaboración y comercialización del producto a elaborarse.

2.2.1. COMPONENTE TECNOLÓGICO

La tecnología con la que se contará está constituida por Máquinas y Equipos, en esta etapa se ha buscado armonizar la infraestructura y el espacio disponible mediante equipos e implementos modernos que posean las características necesarias para que las personas desarrollen sus capacidades funcionales su motricidad y destrezas.

**CUADRO # 33
MAQUINARIA Y EQUIPOS A UTILIZAR**

MAQUINAS Y EQUIPOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	UTILIDAD
STEP DE MADERA 	35	\$30,00	Permite flexionar las piernas al realizar aeróbicos.
BÁSCULA DE PESO 	1	\$25,00	Para determinar el peso o la masa de los cuerpos.
EXTENSIÓN 200 LIBRAS	1	\$1.100,00	Máquina utilizada para

			fortalecer los muslos.
FEMORAL ACOSTADO 	1	\$1.000,00	Se utiliza para fortalecer los glúteos.
PRENSA ATLÉTICA 	1	\$1.200,00	Utilizada para fortalecer los músculos de las piernas.
JAULA DE SENTADILLAS 	1	\$850,00	Para realizar sentadillas, fortaleciendo así piernas y glúteos.
POLEA ALTA 200 Lbs 	1	\$1.200,00	Para ejercitar los músculos de la espalda.
POLEA BAJA 200 Lbs 	1	\$1.150,00	Para ejercitar los músculos de la parte media de la espalda.
BANCO DE PECHO PLANO	1	\$350,00	Para ejercitar los pectorales estando acostado.

			
GIRO CINTURA 	1	\$150,00	para trabajar sus abdominal es superiores, inferiores y medios,
BANCO DE PECHO INCLINADO 	1	\$500,00	Para ejercitar los pectorales estando recostado.
PORTA DISCOS 	1	\$250,00	Para organizar Discos
PORTA BARRAS 	1	\$220,00	Para organizar Barras
PORTA MANCUERNAS 	1	\$300,00	Para organizar las mancuernas.
BARRAS OLÍMPICA 2,20 500 Lbs 	1	\$110,00	Junto con los discos son parte esencial para realizar la rutina de ejercicios.
BARRA OLÍMPICA 1.80 500 Lbs			Junto con los discos son

	1	\$100,00	parte esencial para realizar la rutina de ejercicios.
BARRA OLÍMPICA 1.50 	1	\$110,00	Junto con los discos son parte esencial para realizar la rutina de ejercicios.
1000 Lbs EN DISCOS 	1000	\$1,15	Indispensables para poder realizar el entrenamiento de pesas.
500 Lbs EN MANCUERNAS 	500	\$1,15	Se utilizan para ejercitar varios músculos del cuerpo.
BICICLETA DE SPINNING 	10	\$450,00	Indispensables para realizar entrenamiento cardiovascular.
CAMINADORA SPORTECH JB7600 	2	\$2.000,00	Para realizar entrenamiento cardio según los requerimientos del usuario.
PRENSA HACK 	1	\$1.000,00	Para trabajar los músculos de las piernas y glúteos de manera inclinada.
BASTÓN PARA AERÓBICOS			

	35	\$3,00	Incrementa la actividad cardiovascular.
BALONES TERAPEÚTICOS 	35	\$20,00	Soportan más de 120 kilos sobre su superficie, la misma que es lisa. 85 cm de diámetro.

Fuente: Mercado libre y Amazon

2.2.2. REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

2.2.2.1. TALENTO HUMANO

Para la puesta en marcha del proyecto se requerirá del siguiente recurso

**CUADRO # 34
TALENTO HUMANO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
GERENTE	1
SECRETARIA/CONTADORA	1
INSTRUCTORES	2
CONSERJE	1

Elaborado por: Paola Torres Rojas

humano:

2.2.2.2. EQUIPOS DE OFICINA E INFORMÁTICO

2.2.2.2.1. Equipos de oficina

Componentes para facilitar las actividades del personal administrativo como el teléfono, sumadora, etc.

**CUADRO # 35
EQUIPOS DE OFICINA**

CANTIDAD	EQUIPO	DESCRIPCIÓN	
2	Teléfono inalámbrico		<p>Marca: PANASONIC Modelo: Kx Ts 500 LXW Material: Plastico Dimensiones: Largo: 21 cm Ancho: 17 cm Precio: \$34.900 Unidades Requeridas: 8</p>
2	Sumadora Casio 220		<p>Tipo compacta, de 12 dígitos, impresión en dos colores, cálculos de porcentaje regular, calcula el costo, precio de venta y margen de ganancia de un artículo.</p>

Fuente: Mercado libre, y Amazon

2.2.2.2.2. Equipo informático

Tiene que ver con la computarización de los sistemas administrativos para efectos de facturación y contabilidad, así como lo que se refiere a pedidos y contacto con los clientes.

**CUADRO # 36
EQUIPOS INFORMÁTICO**

CANTIDAD	EQUIPO	DESCRIPCIÓN	
2	Computador a de escritorio		<p>Marca: HP Modelo: HP-All in One Capacidad: 4 GB 1600 MHz SDRAM DDR3 Precio: \$1.219.000 Unidades Requeridas: 5</p>
1	Computador a portátil		<p>Marca: LENOVO Modelo: G 40-30 Pentium Negro Procesador: Intel Pentium N3540 Sistema Operativo: Windows 8.1 Memoria: 4GB Disco Duro: 1 TB Pantalla: 14" Precio: \$1.369.000 Unidades Requeridas: 5</p>

1	Impresora multifunciona I		Marca: Multifuncional HP Láser Modelo: M127fn Precio: \$499.000 Unidades Requeridas: 1
1	Reloj Biométrico		Sirve para confirmar asistencia y salida
6	Cámaras		Sirve para la seguridad y confianza de todos

Fuente: Todo Hogar

2.2.2.3. ÚTILES DE OFICINA

Son aquellos materiales necesarios que apoyan a la ejecución de las actividades administrativas de la empresa.

**CUADRO # 37
ÚTILES DE OFICINA**

CANTIDAD	EQUIPO	DESCRIPCIÓN
1	Facturero	 Será de dimensiones de 7 cm. Con 500 hojas, para llevar el registro de las Inscripciones.
2	Resmas de papel boom	 Papel HP para oficina A4/210x297mm 500 hojas

12	Esferos		Son de colores y servirán para el personal administrativo que trabajara en la empresa.
12	Carpetas de archivos		Cartón n° 15, esmaltado y gofrado de alta calidad de palanca niquelada, de 65 mm.
2	Cartuchos para impresora		Son de colores y blanco y negro.

Fuente: La Reforma

2.2.2.4. MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA

La cuenta Muebles y Enseres, también denominada Mobiliario, se refiere a las mesas, sillas, archivos y otros artículos usados en las instalaciones de la institución para la atención administrativa y financiera.

**CUADRO # 38
MUEBLES Y ENSERES**

CANTIDAD	EQUIPO	DESCRIPCIÓN	
2	Escritorios		Marca: OFICINAS Y MODULARES Modelo: PT - 124 Material: Fabricación de escritorio en L con cubiertas en tablex enchapes en cantos rígidos, archivador con sistema de 3 gavetas. Dimensiones: Alto = 80 cm, Ancho = 80 cm, Largo = 200 cm

1	Escritorio gerencial		<p>Marca: OFICINAS Y MODULARES Modelo: PT - 101 Material: Mueble modular en Aglomerado de madera con recubrimiento en acrílico, 6 cajones) Vidrio esquinero (50 cm x 80 cm) Dimensiones: Alto = 80 cm, Ancho = 80 cm, Largo = 300</p>
1	Silla tipo gerente		<p>Marca: OFICINAS Y MODULARES Modelo: SG - 105 Silla gerencial reclinomática, espaldar enmallado (acero recubrido). Precio: \$520.000 Unidades Requeridas: 1</p>
2	Sillas reclinomática		<p>Marca: OFICINAS Y MODULARES Modelo: SO - 102 Capacidad: 85 Kg Material: Estructura: Nylon, recubrimiento en cuero sintético (Color naranja). Relleno: Espuma Precio: \$146.900 Unidades Requeridas: 27</p>
12	Sillas modular		<p>Silla interlocutora isosceles tapizada, en tubo de 30x15 oval calibre 18 pintada. Asiento en espuma inyectada. Espaldar en espuma laminada densidad 30. Tapizada en prana (Color que se desee), con su respectiva cubierta en el asiento y en el espaldar Precio: \$99.760</p>
3	Archivadores		<p>Marca: INDUSTRIAS CRUZ Capacidad: 55 Kg / Cajon Material: Lámina cold rolled calibre 24 Dimensiones: Alto: 102 cm Largo: 60 cm Ancho: 47 cm Precio: \$409.900 Unidades Requeridas: 6</p>
25	Colchonetas		<p>Para hacer abdominales, amortigua tu golpe y evitar lesiones muy graves.</p>
3	Perchas para Archivadora		<p>Marca: Oficinas y Modulares Modelo: Oficina Material: Metal Dimensiones: alto 120cm, largo 75cm, ancho 55cm.</p>

8	Espejos		Los espejos son objetos que reflejan casi toda la luz que choca contra su superficie,
1	Mesa de sesiones		<p>Marca: OFICINAS Y MODULARES Modelo: MJ - 109 Material: Madera Dura, con lámina en acrílico. Dimensiones: Alto (1 m) x (2 m) x Ancho (1 m) Precio: \$850.000 Unidades Requeridas: 1</p>
1	Televisor		Por lo general se dice que hay tres funciones principales de la televisión: informar, entretener y educar.
2	Caja Amplificada		Las cajas acústicas sirven para que los altavoces reproduzcan adecuadamente los sonidos.

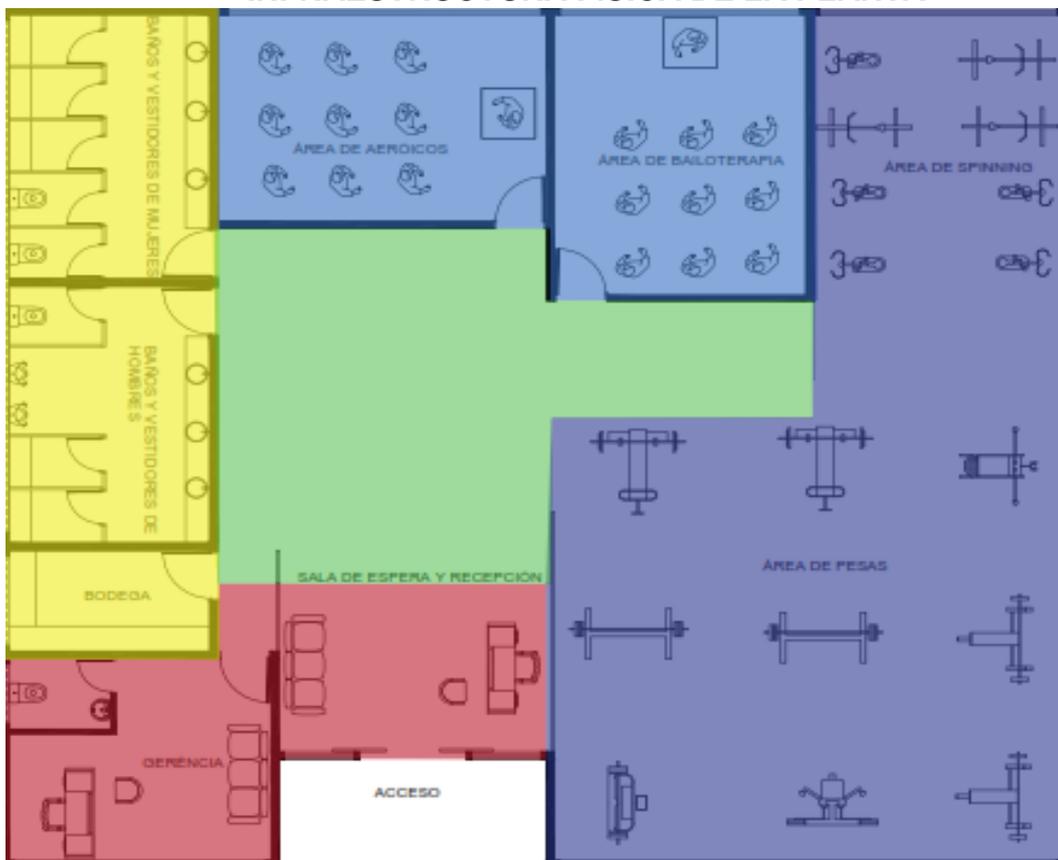
Fuente: Novi - Mueble

2.2.3. INFRAESTRUCTURA FÍSICA

OLIMPO GYM, contará con una amplia instalación con la capacidad para un total de 40 personas en lo que corresponde a acondicionamiento y 5 personas en el área de espera y desarrollará sus actividades en 4 áreas para practicar las diferentes disciplinas físicas, además el área de duchas y las respectivas oficinas para el gerente y la secretaria.

La distribución del área física del gimnasio se detalla en el siguiente gráfico:

GRÁFICO # 32
INFRAESTRUCTURA FÍSICA DE LA PLANTA



Elaborado por: Paola Torres Rojas

2.2.4. DISTRIBUCIÓN EN PLANTA

El gimnasio para iniciar con sus actividades, contará con la siguiente distribución.

CUADRO # 39
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

ELEMENTOS	ESPACIO (m ²)
Gerencia	10
Sala de espera y secretaria	15
Baños y Vestidor de Mujeres	10
Baños y Vestidor de Hombres	10
Área de Bailoterapia	20

Área de Spinning	15
Área de Pesas	30
Área de Aeróbicos	15
TOTAL	125 m²

Fuente: Investigación del Proyecto
Elaborado por: Paola Torres Rojas

2.2.5. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DEL SERVICIO

El cliente al momento de adquirir el servicio de la empresa, primeramente, deberá presentar un chequeo médico que refleje su estado físico para la realización de los ejercicios y rutinas, este certificado ayudará al instructor profesional imponer cuales son los ejercicios adecuados para su acondicionamiento físico.

La prestación de los servicios del gimnasio comprenderá dos etapas, la primera que será solamente cuando algún cliente solicita información y otra cuando el cliente va a utilizar las instalaciones del gimnasio.

Primera etapa

- Saludo cordial al cliente.
- Se informa al cliente de cómo es la prestación de los servicios que ofrece el gimnasio, sus costos y horarios respectivos.

- En el caso de que el cliente desea hacer uso de los servicios y pagar la suscripción mensual o por hora, se realiza el respectivo registro.

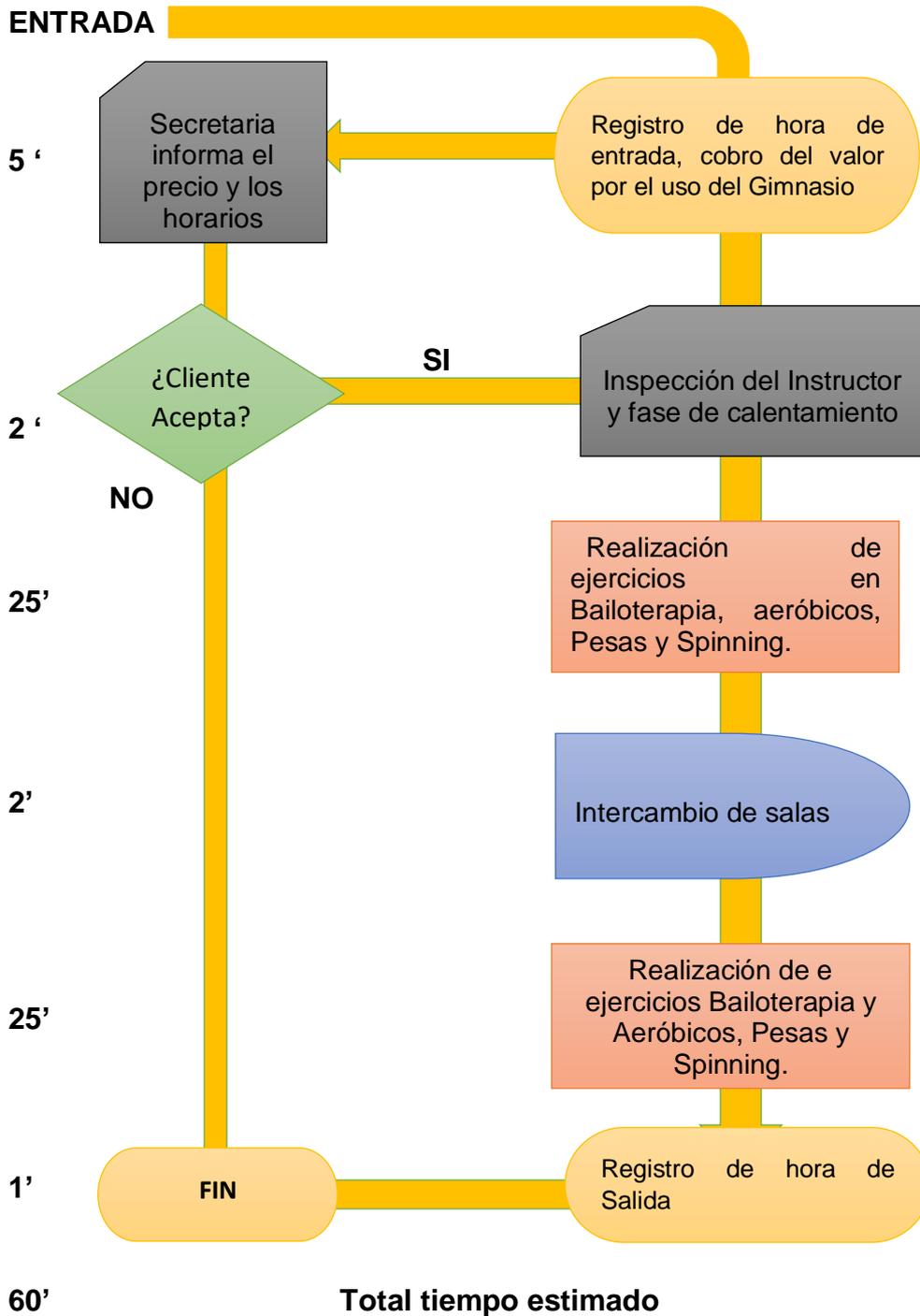
Segunda etapa

- Saludo al cliente, cobro del respectivo valor por ocupar las instalaciones del gimnasio en el caso que no tenga suscripción mensual y registro de hora de entrada.
- Fase de calentamiento dirigida por el instructor, previo a la realización de ejercicios tanto en la sala de máquinas y sala de aeróbicos.
- Realización de ejercicios, unos empezaran haciendo ejercicios en máquinas Spinning, Bailoterapia y otros aeróbicos.
- Cambio de ubicación, los clientes de cada sala pasaran a la sala que corresponda.
- Registro de hora de salida de los clientes.

2.2.5.1. DIAGRAMA DEL PROCESO DEL SERVICIO

GRÁFICO # 33

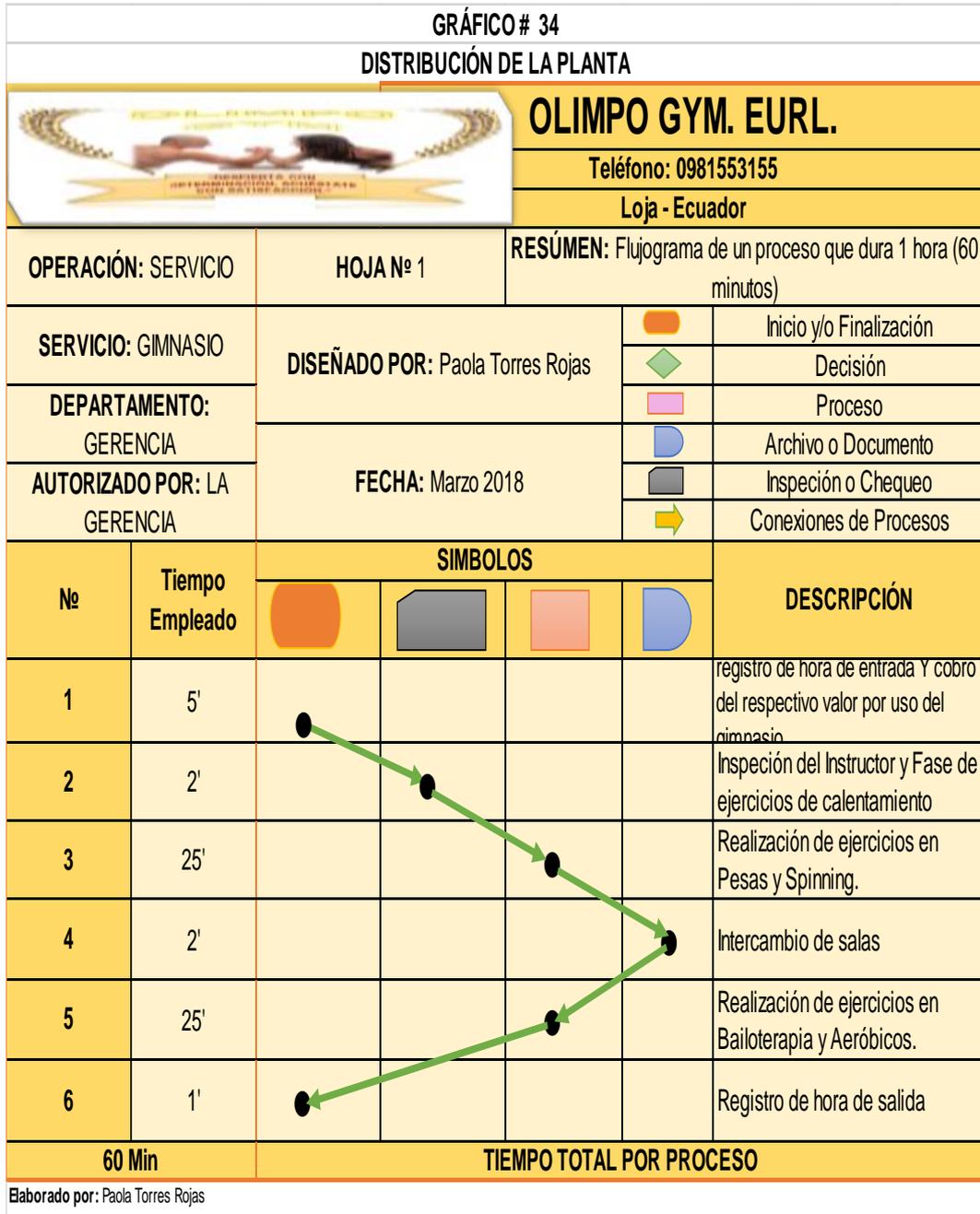
FLUJOGRAMA DEL PROCESO



Elaborado por: Paola Torres

SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN	SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN
	Inicio		Inspección
	Decisión		Conexiones por procesos
	Archivo o Documento		Finalización
	Procesos		

2.2.5.2. FLUJOGRAMA DE RECORRIDO DEL PROCESO



2.3. DISEÑO ORGANIZACIONAL

Una de las partes fundamentales para implementar un proyecto es la organización, pues para su funcionamiento debe contar con procesos legales y administrativos.

2.3.1. BASE LEGAL

Toda organización sin importar su finalidad debe cumplir con lo que dispone la ley en los ámbitos legales, tributarios, sanitarios, etc. Para que sus operaciones sean reconocidas por las autoridades y especialmente por los clientes.

La empresa se constituirá como EMPRESA UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, (E.U.R.L) ya que se conforma por un solo propietario.

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos están:

- Acta de constitución
- Emisión del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Patente Municipal
- Permiso Único de Funcionamiento Anual
- Permiso de la Dirección de Higiene Municipal
- Permiso de funcionamiento Ministerio Salud Pública (M.S.P)
- Permiso funcionamiento Cuerpo Bomberos de Loja.

2.3.1.1. ACTA DE CONSTITUCIÓN

Para que la compañía sea registrada en la superintendencia de compañías, deberá ser publicada en un artículo del periódico de mayor circulación de la ciudad y dispondrá la inscripción de ella en el registro mercantil.

La escritura de constitución contendrá los siguientes datos:

1. Razón Social o Denominación

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

OLIMPO GYM EURL, (Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada).

DOMICILIO:

La empresa estará ubicada en:

Cantón: Espíndola

Parroquia: Santa Teresita

Barrio: Central de Amaluza

Dirección: Calles Julio Cali y Av. 18 de Noviembre.

2. Objeto de la Sociedad

La empresa tiene como objeto social, brindar el servicio de Bailoterapia, Spinning (Bicicleta Estática), Aeróbicos Pesas (Acondicionamiento físico) en la ciudad de Amaluza, cantón Espíndola.

3. Capital Social

El capital de la compañía es la suma catorce mil trecientos noventa y ocho dólares americanos, (\$14.438,00).

4. Tiempo de Duración

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

5. Administración de la Empresa

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

2.3.2. FILOSOFÍA EMPRESARIAL

2.3.2.1. MISIÓN

Ser competitivos en el cantón Espíndola brindando un servicio de calidad para la satisfacción del cliente, mejorando su bienestar físico y mental, con el propósito de obtener utilidades para la empresa.

2.3.2.2. VISIÓN

Ser reconocida como la mejor empresa de servicios de gimnasio en el cantón Espíndola, siendo líderes al ofrecer servicios que ayuda a mejorar y mantener el estado físico del cuerpo y la salud en sus clientes.

2.3.2.3. VALORES

Para mantener a nuestros clientes fieles a la empresa, se tomará en cuenta los siguientes valores a la hora de ofrecer el servicio al mercado:

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

2.3.3. ESTRUCTURA EMPRESARIAL

La empresa a implementarse poseerá una adecuada organización que facilite la asignación de funciones y responsabilidades al talento humano que conformará la misma, de tal forma que se logre la eficiencia, calidez y calidad en el desempeño de las actividades. Está compuesta por algunos niveles jerárquicos:

2.3.3.1. NIVELES ADMINISTRATIVOS

2.3.3.1.1. Nivel Legislativo

Será responsable directo de la administración de la empresa el Gerente general, así como también administrará la buena ejecución de las actividades que se realizaran en el interior de la empresa y está representado por la Srta. Paola Torres.

2.3.3.1.2. 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 acudirá a él cuándo la ocasión lo amerite.

2.3.3.1.3. Nivel Auxiliar

Este nivel está conformado por la recepcionista de la empresa (Secretaria/Contadora), 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 la gimnasio.

2.3.3.1.4. Nivel Apoyo

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

2.3.3.1.5. Nivel Operativo

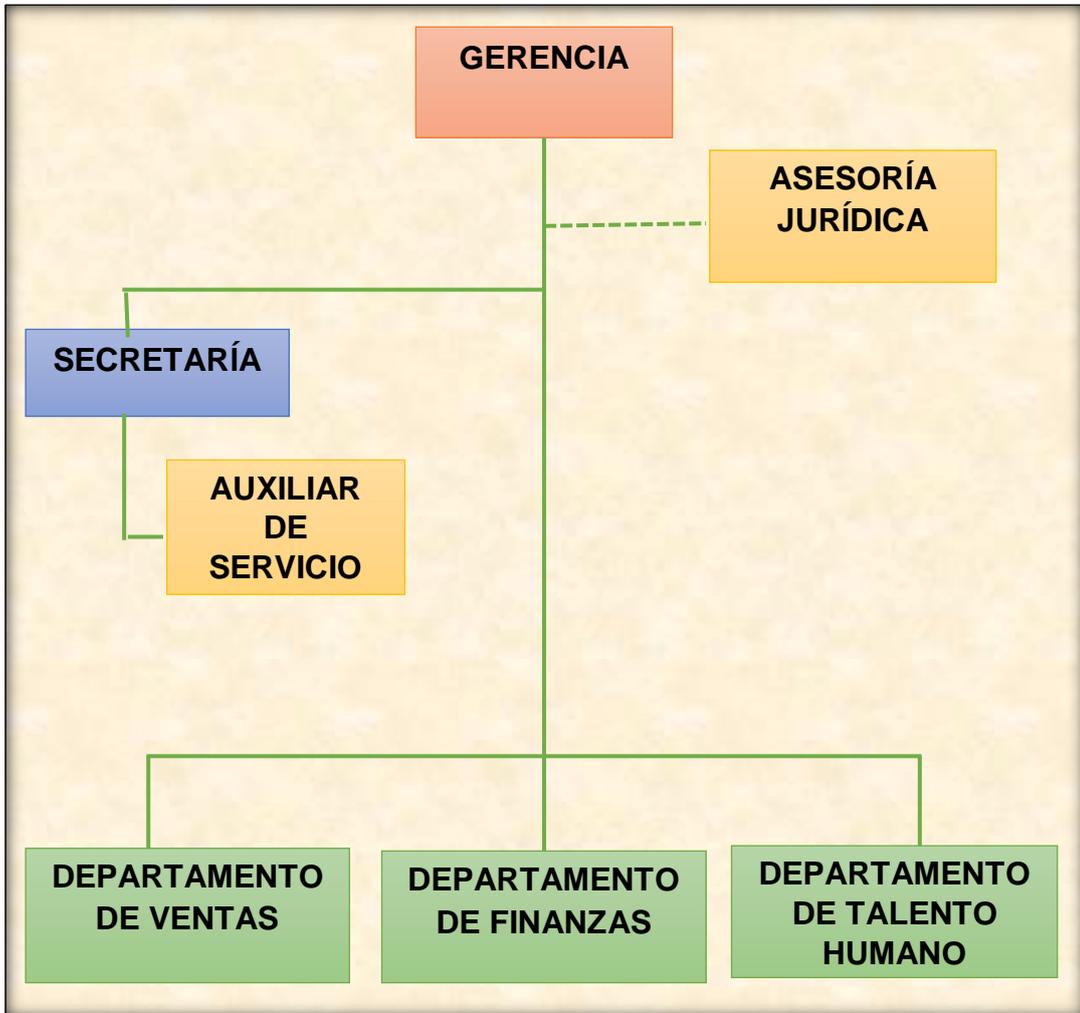
Este nivel está conformado por los instructores especialista en deporte y gimnasio que contratará la empresa para instruir a los clientes y recomendar los ejercicios que puedan realizar en cada rutina diaria.

2.3.3.2. ORGANIGRAMAS

Para un desarrollo eficiente de las actividades, se utilizará organigramas para su estructura, cuyo fin será determinar los niveles de posición de cada área de la empresa. En la empresa se establecerá los siguientes organigramas:

- Organigrama Estructural
- Organigrama Funcional
- Organigrama Posicional

GRÁFICO # 35
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA “OLIMPO GYM”
E.U.R.L.



Elaborado por: Paola Torres Rojas

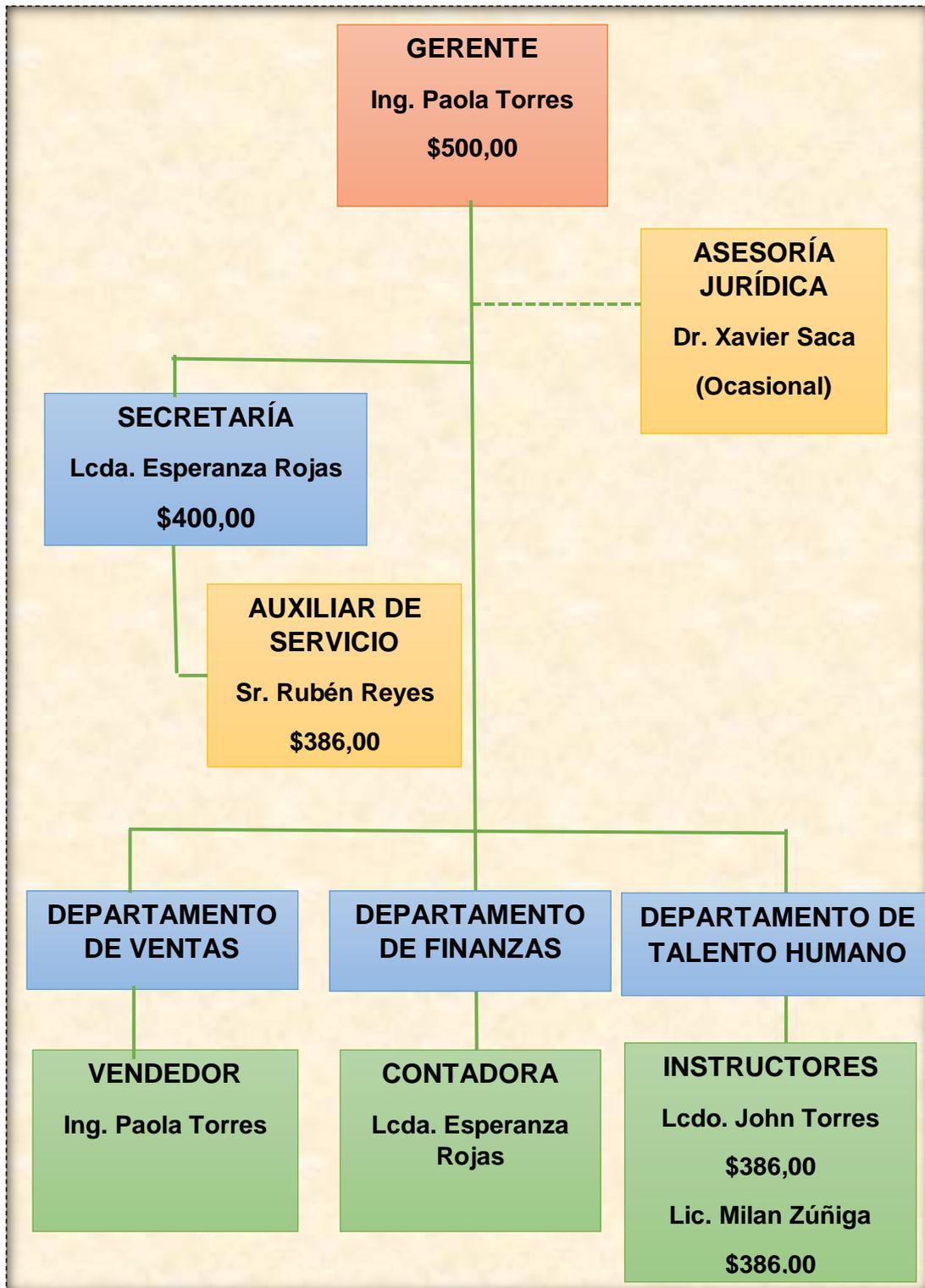
SIMBOLOGÍA	
*	Legislativo
**	Asesor
***	Apoyo
****	Auxiliar
*****	Operativo

GRÁFICO # 36
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “OLIMPO GYM”
E.U.R.L



Elaborado por: Paola Torres

GRÁFICO # 37
ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA "OLIMPO GYM"
E.U.R.L.



Elaborado por: Paola Torres

2.3.3.3. MANUAL DE FUNCIONES

El manual de funciones contiene información relativa a cada puesto de trabajo, permitiendo determinar los requisitos, limitaciones y las relaciones entre unos y otros elementos para la mejor realización de las tareas, de acuerdo al organigrama expuesto se determinan las funciones pertinentes.

CUADRO # 40
CLASIFICACIÓN DE PUESTOS

CÓDIGO	PUESTO	PÁGINA
GERENCIA		
A 01.001	Gerente	129
A 01.002	Asesor Jurídico	130
A 01.003	Secretaria	131
A 01.004	Conserje	132
FINANZAS		
B 01.001	Contador/a	131
OPERATIVO		
C 01.001	Instructor	133

Elaborado por: Paola Torres Rojas

CUADRO # 41

MANUAL DE FUNCIONES DEL GERENTE “OLIMPO GYM” E.U.R.L.

	NOMBRE DEL PUESTO: GERENCIA	NIVEL JERÁRQUICO: EJECUTIVO
	CÓDIGO: 001	DEPARTAMENTO: ADMINISTRACIÓN GENERAL
	SUBORDINADOS: TODO EL PERSONAL	JEFE INMEDIATO: NINGUNO
NATURALEZA DEL TRABAJO: <ul style="list-style-type: none"> • Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la compañía. 		
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Representar legalmente a la compañía, en forma judicial y extrajudicial. • Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la compañía. • Dirigir la gestión económico-financiera de la compañía. • Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía. • Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía. • 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. • Manejar las cuentas bancarias de la compañía según sus atribuciones. • Designar a los empleados de la compañía conjuntamente. • Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la Ley; el Estatuto y Reglamentos de la Compañía, y las que señale la Junta General de Socios. 		
RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Dirigir al personal de la empresa. • Responsable. • Optimista. • Capacidad para toma de decisiones en situaciones críticas. • Practica de buenos valores 		
COMUNICACIÓN: Descendente con sus empleados.		
REQUISITOS: Instrucción: Superior Título: Administración de empresas. Experiencia: Cuatro años en funciones similares.		
Elaborado por: Paola Torres Rojas		

CUADRO # 42
MANUAL DE FUNCIONES DEL ASESOR JURÍDICO “OLIMPO GYM”
E.U.R.L.

	NOMBRE DEL PUESTO: ASESOR JURÍDICO	NIVEL JERÁRQUICO: ASESOR
	CÓDIGO: 002	DEPARTAMENTO: ADMINISTRACIÓN GENERAL
	SUBORDINADOS: NINGUNO	JEFE INMEDIATO: GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO: Asesorar tanto a la Junta General de Socios, Presidente y Gerente en las decisiones, para que estén enmarcadas dentro del aspecto legal para que no existan problemas en el futuro.		
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a la Junta General de Socios, Presidente y Gerente en temas legales. • Preparar contratos, resoluciones, actas y otros documentos legales que le sean encargados. • Patrocinar las acciones judiciales en que intervenga la empresa. • Cumplir con las demás obligaciones que le sean encomendadas por el Gerente. 		
RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Resolver problemas de carácter de legal de la empresa. • Ser responsable en su trabajo. • Practica de buenos valores. 		
COMUNICACIÓN: Ascendente con el Administrador.		
REQUISITOS: Instrucción: Superior Título: Abogado, Doctor en Jurisprudencia Experiencia: Dos años de funciones afines. Edad: 25 a 45 años		

Elaborado por: Paola Torres Rojas

CUADRO # 43
MANUAL DE FUNCIONES DE LA SECRETARIA/CONTADORA DE
“OLIMPO GYM” E.U.R.L.

	NOMBRE DEL PUESTO: SECRETARIA	NIVEL JERÁRQUICO: ASESOR
	CÓDIGO: 003	DEPARTAMENTO: ADMINISTRACIÓN GENERAL
	SUBORDINADOS: NINGUNO	JEFE INMEDIATO: GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO: Manejar y tramitar documentos e información confidenciales de la empresa, y ejecutar operaciones de secretariado. Brindar asistencia a los clientes		
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Recepar llamadas telefónicas. • Elaborar actas, redactar oficios, circulares, enviar y recibir todo tipo de correspondencia para la empresa. • Archivar información de la empresa. • Realizar la publicidad del gimnasio por redes sociales. • Todas las demás funciones que le sean asignadas por el Gerente 		
RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Dinámica • Iniciativa para resolver problemas con profesionalismo • Practica de buenos valores • Ser responsable en su trabajo. • Buena presencia. 		
COMUNICACIÓN: Ascendente con el Administrador.		
REQUISITOS: Instrucción: Superior Título: Secretariado Ejecutivo Experiencia: Dos años de funciones afines. Edad: 25 a 45 años		

Elaborado por: Paola Torres Rojas

CUADRO # 44
MANUAL DE FUNCIONES DEL AUXILIAR DE SERVICIO DEL
“OLIMPO GYM” E.U.R.L.

	NOMBRE DEL PUESTO: SECRETARIA	NIVEL JERÁRQUICO: ASESOR
	CÓDIGO: 004	DEPARTAMENTO: ADMINISTRACIÓN GENERAL
	SUBORDINADOS: NINGUNO	JEFE INMEDIATO: GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO: Mantener todas las áreas de trabajo limpias además de realizar diligencias que competan a la institución.		
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Abrir y cerrar las puertas de la oficina • Encender y apagar las luces • Ordenar los escritorios • Recibir la correspondencia. • Recoger la basura de las oficinas. • Limpiar las puertas y ventanas. • Limpiar las diferentes áreas que conforman la institución. • Reportar a su superior acerca del trabajo que realiza o alguna anomalía que se presente. • Encargado de entregar información escrita al personal interno. 		
COMUNICACIÓN: Ascendente con el Administrador.		
REQUISITOS: Instrucción: Secundaria Título: Título de Bachiller Experiencia: Dos años de funciones afines. Edad: 25 a 35 años		

Elaborado por: Paola Torres Rojas

CUADRO # 45
MANUAL DE FUNCIONES DEL INSTRUCTOR DEL “OLIMPO GYM”
E.U.R.L

	NOMBRE DEL PUESTO: INSTRUCTOR	NIVEL JERÁRQUICO: OPERATIVO
	CÓDIGO: 005	DEPARTAMENTO: PRODUCCIÓN
	SUBORDINADOS: PERSONAL DE DEPARTAMENTO	JEFE INMEDIATO: GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO: <i>Instruir a los clientes en la realización de los ejercicios.</i>		
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Planificar las rutinas de ejercicios. • Mantener en orden y aseados los implementos del gimnasio. • Guiar sobre el uso de las diferentes máquinas. • Ofrecer consejos nutricionales. • Realizar los diferentes tipos de ejercicios para que los clientes conozcan cómo deben hacer. • Mantener limpio las instalaciones del gimnasio. • Las demás funciones que le sean asignadas. 		
RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades comunicativas • Sociable • Practica de buenos valores • Responsabilidad en su trabajo 		
COMUNICACIÓN: <i>Ascendente con el Administrador y personal a cargo.</i>		
REQUISITOS: Instrucción: Superior Título: Lic. Educación Física Experiencia: Mínimo 2 años como instructor. Edad: 25 a 45 años.		

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3. ESTUDIO FINANCIERO

Para la implementación del gimnasio en la ciudad de Amaluza, no se ha creído conveniente invertir en la construcción del mismo, debido a los altos costos que tiene el terreno y la infraestructura, es por ello que se cree conveniente el alquiler de un local y realizarle las respectivas adecuaciones, así como también se detallan los activos que son necesarios para la creación del gimnasio

3.1. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Este proyecto origina tres clases de activos como son: activos fijos, activos diferidos y activo circulante o capital de trabajo.

3.1.1. ACTIVOS FIJOS

3.1.1.1. MAQUINARIA Y EQUIPOS

Las máquinas y equipos que se van a utilizar para la realización de los diferentes ejercicios tanto en la sala de Aeróbicos, Bailoterapia, Pesas y Spinning, constituyen los bienes tangibles que van a permitir al Gimnasio a ofrecer un buen servicio. Se ha planificado la compra de la maquinaria y equipos necesarios por un monto de **\$21.695,00** dólares.

**CUADRO # 46
MAQUINARIA Y EQUIPOS**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR
Steep de Madera	Unidad	35	\$ 30,00	\$ 1.050,00
Báscula	Unidad	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Extensión 200 Lbs	Unidad	1	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
Femoral Acostado	Unidad	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Prensa Atlética	Unidad	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Jaula de Sentadillas	Unidad	1	\$ 850,00	\$ 850,00
Polea alta 200 Lbs	Unidad	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Polea Baja 200 Lbs	Unidad	1	\$ 1.150,00	\$ 1.150,00
Banco de Pecho Plano	Unidad	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Giro de Cintura	Unidad	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Banco de Pecho Inclinado	Unidad	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Porta Discos	Unidad	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Porta Barras	Unidad	1	\$ 220,00	\$ 220,00
Porta Mancuernas	Unidad	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Barra Olímpica 2.20 500 Lbs	Unidad	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Barra Olímpica 1.80	Unidad	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Barras Olímpica 1.50	Unidad	1	\$ 110,00	\$ 110,00
1000 Lbs en Discos	Unidad	1000	\$ 1,15	\$ 1.150,00
500 Lbs en Mancuernas	Unidad	500	\$ 1,15	\$ 575,00
Bicicleta de Spinning	Unidad	10	\$ 450,00	\$ 4.500,00
Caminadora JB7600 Sportech	Unidad	2	\$ 2.000,00	\$ 4.000,00
Prensa Hack	Unidad	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Bastón para Aeróbicos	Unidad	35	\$ 3,00	\$ 105,00
Balones Terapéuticos	Unidad	35	\$ 20,00	\$ 700,00
TOTAL			\$12.120,30	21.695,00

Fuente: Mercado Libre y Amazon

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.1.1.2. EQUIPOS DE OFICINA

Es el conjunto de equipos necesarios para poder llevar a cabo, un buen desarrollo de las tareas dentro de la oficina de la empresa, se espera que con ellos las responsabilidades del departamento administrativo se resuelvan de una manera más sencilla y efectiva.

Se ha planificado la compra de equipo de oficina por un monto de \$ **160,00** dólares.

CUADRO # 47
COSTO DE LOS EQUIPOS DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR
Teléfono	UNIDAD	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Sumadora	UNIDAD	2	\$ 50,00	\$ 100,00
TOTAL			\$ 80,00	\$ 160,00

Fuente: Gráficas Santiago

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.1.1.3. EQUIPOS INFORMÁTICOS

Es una herramienta esencial que se necesita en cada una de las oficinas del gimnasio para realizar las actividades y tareas diarias, las cuales ayudan a mejorar la presentación de los informes y mantener un registro contable sobre las actividades que realizarán cada uno de los clientes del Gimnasio.

En este proyecto el equipo de computación que requerirá el Gimnasio será de **\$2.570,00** dólares.

**CUADRO # 48
EQUIPOS INFORMÁTICOS**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR
Computador de escritorio	Unidad	2	\$ 650,00	\$1.300,00
Computador Portátil	Unidad	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Reloj de Control Biométrico	Unidad	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Impresora	Unidad	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Cámaras de Vigilancia	Unidad	6	\$ 90,00	\$ 540,00
TOTAL			\$ 1.470,00	\$2.570,00

Fuente: Electrocompu

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.1.1.4. MUEBLES Y ENSERES

Está representado por los muebles que serán adquiridos para realizar las diferentes actividades en el área administrativa en la empresa. Para lo cual se requerirá, un monto de **\$ 2.624,00** dólares.

**CUADRO # 49
COSTO DE LOS MUEBLES Y ENSERES**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR
Escritorio Gerencial	Unidad	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Escritorios	Unidad	2	\$ 110,00	\$ 220,00
Silla Gerencial	Unidad	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Sillas Reclinomática	Unidad	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Sillas Modular	Unidad	12	\$ 12,00	\$ 144,00
Archivadoras	Unidad	3	\$ 35,00	\$ 105,00
Colchonetas	Unidad	20	\$ 10,00	\$ 200,00
Espejos	Unidad	8	\$ 50,00	\$ 400,00
Perchas para Archivadoras	Unidad	3	\$ 50,00	\$ 150,00
Mesa de sesiones	Unidad	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Televisor	Unidad	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Caja Amplificada	Unidad	2	\$ 250,00	\$ 500,00
TOTAL			\$ 1.392,00	\$2.624,00

Fuente: Novi- Mueble

Elaborado por: Paola Torres Rojas

RESÚMEN DE ACTIVOS

Se detalla a continuación el total de inversiones en activos fijos con un monto de: **\$ 42.330,00** dólares.

CUADRO # 50
RESÚMEN DE ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	VALOR
Maquinaria y Equipo	\$ 21.695,00
Equipos de Oficina	\$ 160,00
Equipos Informáticos	\$ 2.570,00
Muebles y Enseres	\$ 2.624,00
TOTAL	\$ 27.049,00

Fuente: Cuadros # 46, 47, 48 y 49

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.1.2. ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos conforman los principales documentos abalizados para el funcionamiento de la empresa "OLIMPO GYM"; los mismos que se los realizan al inicio de la actividad, cuyos desembolsos se los ejecuta al momento de llevar a cabo la constitución de la empresa y que una vez pagados no son recuperables o reembolsables.

Para lo cual se mencionan los siguientes:

- **Estudios Preliminares:** Constituyen los gastos que se generan de las actividades previas a la puesta en marcha del proyecto, es decir el estudio, diseño y elaboración del mismo, de esta manera el valor asciende a **\$ 1.100,00.**

**CUADRO # 51
ESTUDIOS PRELIMINARES**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Estudio Técnico del Proyecto	Unidad	1	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
TOTAL				\$ 1.100,00

Fuente: Profesionales en Administración de Empresas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Registro de marcas y patentes:** Estos gastos corresponden al Pago de la patente municipal, con un valor de \$ **350,00**.

**CUADRO # 52
PATENTE MUNICIPAL**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Patente Municipal (Municipio Espíndola)	Unidad	1	\$ 300,00	\$ 300,00
TOTAL				\$ 300,00

Fuente: Municipio de Espíndola

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Permiso de Funcionamiento:** Representan todos los gastos que corresponden al permiso de funcionamiento que necesita el Gimnasio para que pueda brindar su servicio, con un valor de \$

**CUADRO # 53
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Permisos de Funcionamiento (Bomberos Amaluza)	Unidad	1	\$ 120,00	\$ 120,00
RUC (Servicio de Rentas Internas)	Unidad	1	\$ 80,00	\$ 80,00
TOTAL				\$200,00

Fuente: Bomberos de Amaluza y el Municipio de Espíndola

Elaborado por: Paola Torres Rojas

200,00.

- **Gastos Legales de Constitución:** Representa todos aquellos pagos que se realizan por conceptos de escrituras públicas, asesoría jurídica y los pagos para su registro en la notaria, con un valor de \$ 400,00.

**CUADRO # 54
GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Inscripción Legal	Unidad	1	\$ 400,00	\$ 400,00
TOTAL				\$ 400,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Adecuación de las Áreas:** Representa todos los gasto al momento de realizar las respectivas adecuaciones de las sus áreas del Gimnasio, con un valor de \$ 1000,00.

**CUADRO # 55
ADECUACIÓN DE LAS ÁREAS**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Instalación de línea telefónica	m2	30	\$ 15,00	\$450,00
Letrero Publicitario	m2	1	\$ 100,00	\$100,00
Acometida de Agua	unitario	1	\$ 400,00	\$400,00
Pintura de local	Galones	5	\$ 10,00	\$ 50,00
TOTAL			\$ 525,00	\$1000,00

Fuente: EERSAA, Municipio de Espíndola

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Capacitación:** Estos gastos corresponde a la respectiva capacitación que tendrá el personal, que laborara en las áreas

del Gimnasio, para poder brindar un excelente servicio, con un valor de \$ 450,00.

**CUADRO # 56
CAPACITACIÓN DEL PERSONAL**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Capacitación al Personal	Unidad	1	\$ 450,00	\$ 450,00
TOTAL				\$ 450,00

Fuente: Especializados en Administración de Empresas

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Se detalla a continuación el total de inversiones en Activos Diferidos con un monto de: \$ 3.500,00 dólares.

**CUADRO # 57
RESÚMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS**

DETALLE DE LOS ACTIVOS	VALOR
Estudios Preliminares	\$ 1.100,00
Registro de Marcas y Patentes	\$ 350,00
Permiso de funcionamiento	\$ 200,00
Gastos Legales de Constitución	\$ 400,00
Adecuación de las Áreas	\$ 1.000,00
Capacitación	\$ 450,00
TOTAL	\$ 3.500,00

Fuente: Cuadros # 51, 52, 53, 54, 55 y 56

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.1.3. ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Son aquellos gastos que incurre la empresa para brindar el servicio, los cuales deben ser cubiertos de forma inmediata hasta que los clientes generen los ingresos necesarios para el cumplimiento de las actividades.

3.1.3.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO

3.1.3.1.1. Costo Primo

- **Mano de obra directa**

Es necesario para la empresa para el acondicionamiento físico y bailoterapia, para lo cual la empresa contratará a dos instructores profesionales que brindaran el apoyo necesario a los clientes para realizar sus rutinas diarias.

CUADRO # 58
REMUNERACIÓN DE LOS INSTRUCTORES

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Sueldo	\$ 386,00	\$ 4.632,00
Décimo Tercero	\$ 32,17	\$ 386,00
Décimo Cuarto	\$ 32,17	\$ 386,00
Vacaciones	\$ 16,08	\$ 193,00
Aporte Patronal (11.15%)	\$ 43,04	\$ 516,47
Fondo de Reserva	\$ 32,17	\$ 386,00
Aporte al SECAP (0,5%)	\$ 1,93	\$ 23,16
Aporte al IECE (0,5%)	\$ 1,93	\$ 23,16
TOTAL	\$ 545,48	\$ 6.545,79
	\$ 1.090,96	\$ 13.091,58

Fuente: Ministerio de Trabajo

Elaborado por: Paola Torres Rojas

CUADRO # 59
REMUNERACIÓN DEL CONSERJE

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Sueldo	386,00	4632,00
Décimo Tercero	32,17	386,00
Décimo Cuarto	32,17	386,00
Vacaciones	16,08	193,00
Aporte Patronal (11.15%)	43,04	516,47
Fondo de Reserva	32,17	386,00
Aporte al SECAP (0,5%)	1,93	23,16
Aporte al IECE (0,5%)	1,93	23,16
TOTAL	545,48	6545,79

Fuente: Ministerio de trabajo.

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.1.3.1.2. Costos Indirectos de Fabricación

- Energía Eléctrica**

Para el funcionamiento de la maquinaria que contara la empresa, se necesita de cierta fuerza motriz que brinda la energía eléctrica misma que es distinta a la que se necesita para el área administrativa.

CUADRO # 60
PRESUPUESTO DE ENERGÍA ELÉCTRICA

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Energía Eléctrica	kw/h	2000	\$ 0,05	\$ 100,00	\$ 1.200,00
TOTAL					\$ 1.200,00

Fuente: EERSSA (Empresa Eléctrica Regional del Sur) Amaluza

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Agua Potable**

Para el funcionamiento de la empresa, se necesita de cierta cantidad de Agua que se la ocupara en los sanitarios y en las duchas tanto de Hombres como de las Mujeres. Misma que es distinta a la que se necesita para el área administrativa.

**CUADRO # 61
PRESUPUESTO DE AGUA**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Agua Potable	m3	80	\$ 0,40	\$ 32,00	\$ 384,00
TOTAL				\$ 32,00	\$ 384,00

Fuente: Municipio de Espíndola

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Equipo de Seguridad**

La seguridad aplicada en el Gimnasio tiene como objetivo salvaguardar la vida y preservar la salud y la integridad física de los trabajadores y Clientes por medio del dictado de normas encaminadas tanto a que les proporcionen las condiciones para el trabajo, como a evitar los accidentes.

**CUADRO # 62
EQUIPOS DE SEGURIDAD**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
BOTIQUÍN	2	\$ 15,00	\$ 30,00	\$ 360,00
EXTINTOR	2	\$ 30,00	\$ 60,00	\$ 720,00
TOTAL			\$ 90,00	\$ 1.080,00

Fuente: Cuerpo de Bomberos, Hospital de Amaluza

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Equipo de Trabajo**

El Gimnasio contara con su respectiva Indumentaria que la portaran los Instructores, la misma que tendrá el distintivo corporativo que representa a toda la Organización.

**CUADRO # 63
PRESUPUESTO DE EQUIPO DE TRABAJO**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
CAMISETAS	Unidad	10	\$ 5,00	\$ 50,00	\$ 600,00
UNIFORMES COMPLETO	Unidad	10	\$ 12,00	\$ 120,00	\$ 1.440,00
TOTAL				\$ 170,00	\$ 2.040,00

Fuente: Local Comercial Hugo SPORT

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Mantenimiento de Maquinarias y Equipos**

Para el funcionamiento del Gimnasio se contara con un mantenimiento de las diferentes máquinas y equipos para así lograr una máxima rentabilidad de las mismas con un valor activo del 2%.

**CUADRO # 64
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS**

DETALLE	CANTIDAD DE ACTIVO FIJO	Valor del Activo	V/ ANUAL
		2%	
Maquinaria y Equipo	\$ 21.695,00	\$ 433,90	\$ 5.206,80
Equipos Informáticos	\$ 2.570,00	\$ 51,40	\$ 616,80
TOTAL	\$ 24.265,00	\$ 485,30	\$ 5.823,60

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Lubricantes**

Sera indispensable en el Gimnasio para la lubricación de máquinas y Equipos.

**CUADRO # 65
LUBRICANTES**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Aceite de Maquina GL	2	\$ 10,00	\$ 20,00	\$ 240,00
Kit de Herramientas	1	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL	3	\$ 30,00	\$ 40,00	\$ 480,00

Fuente: Importadora Loaiza

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.1.3.2. COSTOS OPERATIVOS

3.1.3.2.1. Gastos Administrativos

- **Sueldos y Salarios Administrativos**

Son los sueldos o remuneraciones que tendrá que pagar el Gimnasio, al Gerente y Secretaría, los cuales pertenecen al área Administrativa.

**CUADRO # 66
REMUNERACIÓN DEL GERENTE**

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Sueldo	500,00	6000,00
Décimo Tercero	41,67	500,00
Décimo Cuarto	32,17	386,00
Vacaciones	20,83	250,00
Aporte Patronal (11.15%)	55,75	669,00
Fondo de Reserva	41,67	500,00
Aporte al SECAP (0,5%)	2,50	30,00
Aporte al IECE (0,5%)	2,50	30,00
TOTAL	\$ 697,08	\$8.365,00

Fuente: Ministerio de trabajo.

Elaborado por: Paola Torres Rojas

CUADRO # 67
REMUNERACIÓN DE LA SECRETARIA

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Sueldo	400,00	4800,00
Décimo Tercero	33,33	400,00
Décimo Cuarto	32,17	386,00
Vacaciones	16,67	200,00
Aporte Patronal (11.15%)	44,60	535,20
Fondo de Reserva	33,33	400,00
Aporte al SECAP (0,5%)	2,00	24,00
Aporte al IECE (0,5%)	2,00	24,00
TOTAL	564,10	6769,20

Fuente: Ministerio de trabajo.

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Energía Eléctrica**

Para trabajar en el área administrativa, se necesita de cierta fuerza motriz que brinda la energía eléctrica, la cual es utilizada para el funcionamiento de los equipos de cómputo y otros.

CUADRO # 68
PRESUPUESTO DE ENERGÍA ELÉCTRICA

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Energía Eléctrica	kw/h	250	\$ 0,04	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL				\$ 10,00	\$ 120,00

Fuente: EERSSA (Empresa Eléctrica Regional del Sur) Amaluzá

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Agua Potable**

Es un elemento indispensable para el aseo personal de los miembros de la empresa y para los clientes.

**CUADRO # 69
PRESUPUESTO DE AGUA**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Agua Potable	m3	20	\$ 0,40	\$ 8,00	\$ 96,00
TOTAL				\$ 8,00	\$ 96,00

Fuente: Municipio de Espíndola

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Servicio Telefónico**

Es un elemento que permite la comunicación entre emisor y receptor.

**CUADRO # 70
PRESUPUESTO DE TELÉFONO**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Teléfono	Plan	1	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 180,00
TOTAL					\$ 180,00

Fuente: CNT (Centro Nacional de Telecomunicaciones)

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Servicio de Internet**

Es importante para que los colaboradores de la empresa puedan realizar sus actividades laborales en los equipos de cómputo y tiene la facilidad de brindar una comunicación por redes sociales con los clientes, medio por el cual se dará a conocer el servicio que ofrecerá el Gimnasio en la ciudad.

**CUADRO # 71
PRESUPUESTO DE INTERNET**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
---------	------------------	----------	-----------------	---------------	-------------

Internet	Megas	2000	\$ 0,01	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL					\$ 240,00

Fuente: CNT (Centro Nacional de Telecomunicaciones)

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Útiles de oficina**

Son aquellos materiales que son necesarios para que opere el personal administrativo al realizar sus actividades diarias, el cual corresponden los siguientes elementos.

CUADRO # 72
ÚTILES DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL
Tijeras	3	\$ 1,50	\$ 4,50
Cinta Adhesiva	3	\$ 0,50	\$ 1,50
Grapadora	3	\$ 3,00	\$ 9,00
Perforadora	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Estilete o Cúter	3	\$ 1,50	\$ 4,50
Esferos	9	\$ 0,35	\$ 3,15
Cuadernos	3	\$ 1,20	\$ 3,60
Borrador	3	\$ 0,50	\$ 1,50
Papel Boom (100) A4	3	\$ 4,50	\$ 13,50
Block de Facturas	3	\$ 5,00	\$ 15,00
Cartuchos de Tinta	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Carpetas Archivadoras	3	\$ 1,00	\$ 3,00
Grampas (50)	3	\$ 0,50	\$ 1,50
Lápiz	3	\$ 0,30	\$ 0,90
TOTAL ANUAL			\$ 123,65
TOTAL MENSUAL			\$ 10,30

Fuente: Gráficas Santiago

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Útiles de Aseo y Limpieza**

Son aquellos elementos que son necesarios para el aseo de la empresa, los cuales se detallan a continuación.

CUADRO # 73
ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL
Dispensador de jabón	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Tachos para basura	4	\$ 9,00	\$ 36,00
Escobas	3	\$ 1,50	\$ 4,50
Recogedores	3	\$ 1,40	\$ 4,20
Trapeadores	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Dispensador de toallas	3	\$ 12,00	\$ 36,00
Jabón líquido	5	\$ 3,50	\$ 17,50
Papel higiénico rollo Industrial	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Gel Anti-Bacterial	2	\$ 4,50	\$ 9,00
Desinfectante	3	\$ 3,25	\$ 9,75
Detergente	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Papel toalla para manos	2	\$ 3,50	\$ 7,00
Fundas para basura	2	\$ 2,00	\$ 4,00
TOTAL ANUAL			\$ 188,95
TOTAL MENSUAL			\$ 15,75

Fuente: Almacenes TÍA

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **Arriendo del Local**

Para el funcionamiento de la empresa, se ha visto conveniente pagar un precio de 350 dólares por el local que se arrendará, tiene un espacio de 135 metros cuadrados, el cual se detalla a continuación.

CUADRO # 74
ARRIENDO DEL LOCAL

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Arriendo del Local	m2	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
TOTAL				\$ 400,00	\$ 4.800,00

Fuente: GAD municipal de Espindola

3.1.3.2.2. Gastos de Ventas

- **Publicidad**

Son aquellos gastos que la empresa tendrá que pagar para dar a conocer el servicio que brindará a la comunidad de la ciudad de Amaluza.

CUADRO # 75
GASTOS DE PUBLICIDAD

DETALLE	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Radio	Minutos	\$ 5,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Periódico	Espacio	\$ 10,00	\$ 40,00	\$ 480,00
Hojas volantes	Hojas	\$ 0,01	\$ 0,50	\$ 6,00
TOTAL		\$ 15,01	\$ 140,50	\$ 1.686,00

Fuente: Radio Mix, Cyber el "GATO", La Hora

Elaborado por: Paola Torres Rojas

RESÚMEN DEL ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Se detalla a continuación el total de inversiones en Activos Circulantes con un monto de: **\$ 3.889,00** dólares.

CUADRO # 76
RESÚMEN DE ACTIVO CIRCULANTE

COSTOS DE PRODUCCIÓN	TOTAL MENSUAL
COSTOS PRIMOS	
Mano de Obra Directa	\$ 1.090,96
TOTAL	\$ 1.090,96
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	
Energía Eléctrica	\$ 100,00
Agua Potable	\$ 32,00
Equipos de Seguridad	\$ 90,00
Equipo de Trabajo	\$ 170,00
Lubricantes	\$ 40,00
Mantenimiento	\$ 485,30
TOTAL	\$ 917,30
COSTOS OPERATIVOS	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldos Administrativos	\$ 1.261,18
Energía Eléctrica	\$ 10,00
Agua Potable	\$ 8,00
Servicio Telefónico	\$ 15,00
Internet	\$ 20,00
Útiles de Oficina	\$ 10,30
Útiles de Aseo y Limpieza	\$ 15,75
Gastos de Arriendo	\$ 400,00
TOTAL	\$ 1.740,23
GASTOS DE VENTAS	
Publicidad	\$ 140,50
TOTAL	\$ 140,50
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 3.889,00

Fuente: Cuadros # 58 al 75

Elaborado por: Paola Torres Rojas

RESÚMEN TOTAL DE INVERSIÓN

CUADRO # 77
RESÚMEN DE INVERSIÓN

DETALLE	VALOR
ACTIVOS FIJOS	\$ 27.049,00
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 3.500,00
ACTIVO CIRCULANTE	\$ 3.889,00
TOTAL	\$ 34.438,00

Fuente: Cuadros # 50, 57 y 76

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.2. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

La futura empresa para iniciar sus actividades laboras necesitará financiamiento de fuentes internas y externas.

3.2.1. FINANCIAMIENTO EXTERNO

La empresa realizará un financiamiento al Ban-Ecuador por el valor de \$20.000,00 dólares a una tasa de interés del 11% para cinco años en pagos semestrales, esto representa el 60%.

3.2.2. FINANCIAMIENTO INTERNO

La empresa iniciará las actividades con un capital propio de \$14.398,00 dólares representado en un 40%.

CUADRO # 78
FINANCIAMIENTO

DESCRIPCIÓN	MONTO	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
Capital Externo	\$ 20.000,00	60%

Capital Interno	\$ 14.438,00	40%
TOTAL	\$ 34.438,00	100%

Fuente: Cuadros # 76 y BAN Ecuador

Elaborado por: Paola Torres Rojas

**CUADRO # 79
FINANCIAMIENTO**

Monto	\$ 20.000,00
Interés	11%
Forma de pago	Semestral
Tiempo años	5
Pagos anuales	2

Fuente: BAN Ecuador

Elaborado por: Paola Torres Rojas

**CUADRO # 80
TABLA DE AMORTIZACIÓN**

DIVIDENDOS SEMENSTRALES	SALDO ANTERIOR	DIVEDENDOS	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO FINAL	INTERÉS ANUAL
0	\$ 20.000,00				\$ 20.000,00	
1	\$ 20.000,00	\$ 3.100,00	\$ 1.100,00	\$ 2.000,00	\$ 18.000,00	\$ 2.090,00
2	\$ 18.000,00	\$ 2.990,00	\$ 990,00	\$ 2.000,00	\$ 16.000,00	
3	\$ 16.000,00	\$ 2.880,00	\$ 880,00	\$ 2.000,00	\$ 14.000,00	\$ 1.650,00
4	\$ 14.000,00	\$ 2.770,00	\$ 770,00	\$ 2.000,00	\$ 12.000,00	
5	\$ 12.000,00	\$ 2.660,00	\$ 660,00	\$ 2.000,00	\$ 10.000,00	\$ 1.210,00
6	\$ 10.000,00	\$ 2.550,00	\$ 550,00	\$ 2.000,00	\$ 8.000,00	
7	\$ 8.000,00	\$ 2.440,00	\$ 440,00	\$ 2.000,00	\$ 6.000,00	\$ 770,00
8	\$ 6.000,00	\$ 2.330,00	\$ 330,00	\$ 2.000,00	\$ 4.000,00	
9	\$ 4.000,00	\$ 2.220,00	\$ 220,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 330,00
10	\$ 2.000,00	\$ 2.110,00	\$ 110,00	\$ 2.000,00	\$ -	

Fuente: BAN Ecuador

Elaborado: Paola Torres Rojas

3.3. ANÁLISIS DE COSTOS

3.3.1. COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

$$CTP = CP + CO$$

En donde:



Para poder aplicar la fórmula se hace necesario, encontrar el costo de Producción por lo tanto tenemos:

CP = COSTO PRIMO + GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

3.3.1.1. COSTO PRIMO

CUADRO # 81

COSTO PRIMO	
Mano de Obra Directa	\$ 19.637,36
TOTAL DEL COSTO PRIMO	\$ 19.637,36

Fuente: Cuadro # 58 y 59 TOTAL ANUAL
Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.3.1.2. GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Aquí se incluyen las Depreciaciones de la Maquinaria y Equipos,

3.3.1.2.1. Depreciaciones

- Depreciación de Maquinaria y Equipo

**CUADRO # 82
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO**

AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 21.695,00	10.847,50	10%	\$19.525,50
1	\$ 21.695,00		\$ 2.169,50	\$19.525,50
2	\$ 19.525,50		\$ 2.169,50	\$17.356,00
3	\$ 17.356,00		\$ 2.169,50	\$15.186,50
4	\$ 15.186,50		\$ 2.169,50	\$13.017,00
5	\$ 13.017,00		\$ 2.169,50	\$10.847,50
6	\$ 10.847,50		\$ 2.169,50	\$ 8.678,00
7	\$ 8.678,00		\$ 2.169,50	\$ 6.508,50
8	\$ 6.508,50		\$ 2.169,50	\$ 4.339,00
9	\$ 4.339,00		\$ 2.169,50	\$ 2.169,50
10	\$ 2.169,50		\$ 2.169,50	\$ -

Fuente: SRI (Servicio de Rentas Internas)

Elaborado por: Paola Torres Rojas

**CUADRO # 83
RESÚMEN DE GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	
Energía Eléctrica	\$ 1.200,00
Agua Potable	\$ 384,00
Equipo de Seguridad	\$ 1.080,00
Equipo de Trabajo	\$ 2.040,00
Lubricantes	\$ 480,00
Mantenimiento	\$ 5.823,60
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$ 2.169,50
TOTAL GASTOS IND. FABRICACIÓN	\$ 13.177,10

Fuente: Cuadros # 60 al 64 TOTAL ANUAL Y cuadro # 82

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.3.2. COSTO TOTAL DE OPERACIÓN

En el caso del Costo de Operación, en él se incluye los Gastos Administrativos, Gastos Financieros, Gastos de Ventas y Otros Gastos;

$$CO = G. ADM + G. FIN + G. VEN + O. GAS.$$

3.3.2.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Aquí se incluyen las Depreciaciones de Equipos de Oficina, Equipos Informáticos y Muebles y Enseres, además se incluye el pago a la Asesoría Jurídica ya que el mismo es ocasional una vez al año.

CUADRO # 84
PRESUPUESTOS DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	GERENTE	SECRETARIA	TOTAL	ASESORÍA JURÍDICA
Sueldo	\$ 500,00	\$ 400,00		
Décimo Tercero	\$ 41,67	\$ 33,33		
Décimo Cuarto	\$ 32,17	\$ 32,17		
Vacaciones	\$ 20,83	\$ 16,67		
Aporte Patronal 11,15%	\$ 55,75	\$ 44,60		\$ 386,00
Fondos de Reserva	\$ 41,67	\$ 33,33		
Aporte SECAP 0,5%	\$ 2,50	\$ 2,00		
Aporte IECE 0,5%	\$ 2,50	\$ 2,00		
TOTAL MENSUAL	\$ 697,08	\$ 564,10	\$1.261,18	
TOTAL ANUAL	\$ 8.365,00	\$6.769,20	\$15.134,20	\$ 15.520,20

Fuente: Cuadros # 65 y 66 TOTAL ANUAL más la Asesoría Jurídica

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.3.2.1.1. Depreciaciones

- Depreciación de Muebles y Enseres

**CUADRO # 85
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENCERES**

AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 2.624,00	\$ 1.312,00	10%	\$ 2.361,60
1	\$ 2.624,00		\$ 262,40	\$ 2.361,60
2	\$ 2.361,60		\$ 262,40	\$ 2.099,20
3	\$ 2.099,20		\$ 262,40	\$ 1.836,80
4	\$ 1.836,80		\$ 262,40	\$ 1.574,40
5	\$ 1.574,40		\$ 262,40	\$ 1.312,00
6	\$ 1.312,00		\$ 262,40	\$ 1.049,60
7	\$ 1.049,60		\$ 262,40	\$ 787,20
8	\$ 787,20		\$ 262,40	\$ 524,80
9	\$ 524,80		\$ 262,40	\$ 262,40
10	\$ 262,40		\$ 262,40	\$ -0,00

Fuente: SRI (Servicio de Rentas Internas)

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- Depreciación de Equipo Informáticos

Se realizó la reinversión del nuevo equipo de cómputo para el cuarto y quinto años con el 5% más de su valor inicial.

**CUADRO # 86
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS INFORMÁTICO**

AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 2.570,00	\$ -	33,33%	\$ 1.713,42
1	\$ 2.570,00		\$ 856,67	\$ 1.713,33
2	\$ 1.713,33		\$ 856,67	\$ 856,67
3	\$ 856,67		\$ 856,67	\$ -
0	\$ 2.698,50	\$ 899,41	33,33%	\$ 1.799,09
4	\$ 2.698,50		\$ 899,50	\$ 1.799,00
5	\$ 1.799,00		\$ 899,50	\$ 899,50
6	\$ 899,50		\$ 899,50	\$ -

Fuente: SRI (Servicio de Rentas Internas)

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- Depreciación de Equipos De Oficina

CUADRO # 87
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA

AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 160,00	\$ 80,00	10%	\$ 144,00
1	\$ 160,00		\$ 16,00	\$ 144,00
2	\$ 144,00		\$ 16,00	\$ 128,00
3	\$ 128,00		\$ 16,00	\$ 112,00
4	\$ 112,00		\$ 16,00	\$ 96,00
5	\$ 96,00		\$ 16,00	\$ 80,00
6	\$ 80,00		\$ 16,00	\$ 64,00
7	\$ 64,00		\$ 16,00	\$ 48,00
8	\$ 48,00		\$ 16,00	\$ 32,00
9	\$ 32,00		\$ 16,00	\$ 16,00
10	\$ 16,00		\$ 16,00	\$ -

Fuente: SRI (Servicio de Rentas Internas)

Elaborado por: Paola Torres Rojas

RESÚMEN DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

CUADRO # 88
RESÚMEN DE DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS

DETALLE	AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR HISTÓRICO	DEPRECIACIÓN	VALOR RESIDUAL	REINVERSIÓN
Maquinaria y Equipo	10	\$21.695,00	\$2.169,50	\$10.847,50	
Muebles y Enseres	10	\$ 2.624,00	\$ 262,40	\$ 1.312,00	
Equipo Informáticos	3	\$ 2.570,00	\$ 856,67	\$ 856,67	\$899,50
Equipo de Oficina	10	\$ 160,00	\$ 16,00	\$ 80,00	
TOTAL			\$3.304,57	\$13.096,17	

Fuente: Cuadros # 78, 85, 86 y 87

Elaborado por: Paola Torres Rojas

CUADRO # 89
RESÚMEN DEL GASTO ADMINISTRATIVO

GASTO ADMINISTRATIVO	
-----------------------------	--

Sueldos Administrativos	\$ 15.520,20
Energía Eléctrica	\$ 120,00
Agua Potable	\$ 96,00
Servicio Telefónico	\$ 180,00
Internet	\$ 240,00
Materiales y Útiles de Oficina	\$ 123,65
Materiales y Útiles de Aseo	\$ 188,95
Gastos de Arriendo	\$ 4.800,00
Depreciación Equipo de Oficina	\$ 16,00
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 262,40
Depreciación Equipo de Computo	\$ 856,67
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 22.403,87

Fuente: Cuadros # 64 al 79 TOTAL ANUAL y cuadro # 80
Elaborado por: Paola Torres Rojas

**CUADRO # 90
RESÚMEN DE GASTOS DE VENTAS**

GASTOS DE VENTAS	
Publicidad	\$ 1.686,00
TOTAL GASTO DE VENTAS	\$ 1.686,00

Fuente: Cuadros # 74 y 75 TOTAL ANUAL
Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.3.2.2. GASTOS DE VENTAS

3.3.2.3. GASTOS FINANCIEROS

3.3.2.3.1. Intereses del Préstamo

**CUADRO # 91
INTERESES DEL PRÉSTAMO**

AÑOS	VALOR
1	\$ 2.090,00
2	\$ 1.650,00
3	\$ 1.210,00
4	\$ 770,00
5	\$ 330,00
TOTAL	\$ 6.050,00

Fuente: Cuadro # 76
Elaborado por: Paola Torres Rojas

CUADRO # 92

SERVICIOS BANCARIOS

DESCRIPCIÓN	VALOR
Chequera	\$ 15,00
Estado de Cuenta	\$ 25,00
Tarjetas de Crédito	\$ 10,00
Tarjetas de Débito	\$ 5,00
TOTAL	\$ 55,00

Fuente: BAN Ecuador

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.3.2.3.2. Servicios Bancarios

RESÚMEN DE LOS GASTOS FINANCIEROS

CUADRO # 93

GASTOS FINANCIEROS	
Interés del Préstamo	\$ 2.090,00
Servicios Bancarios	\$ 55,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.145,00

Fuente: Cuadros # 87 y 88

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.3.2.4. OTROS GASTOS

Aquí se incluyen las Amortizaciones de Capital y de Activos Diferidos

3.3.2.4.1. Amortización del Capital

Conforme se detalla en el cuadro anterior la amortización anual del crédito es de \$2.000,00.

3.3.2.4.2. Amortización de Activos Diferidos

ACTIVO DIFERIDO
Total del Activo Diferido

ACTIVO DIFERIDO
3.500,00

ACTIVO DIFERIDO

CUADRO # 94

RESÚMEN DE OTROS GASTOS

OTROS GASTOS	
Amortización de Capital	\$ 2.000,00
Amortización de Activos diferidos	\$ 700,00
TOTAL OTROS GASTOS	\$ 2.700,00

Fuente: Cuadro # 80

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Con esto se tiene que:

$$CTP = CP + CO$$

$$CTP = CP + G. ADM + G. FIN + G. VEN + O. GAS.$$

- **COSTO DE PRODUCCIÓN**

CUADRO # 95 RESÚMEN DEL GASTO DE PRODUCCIÓN

TOTAL DEL COSTO PRIMO	\$19.637,36
TOTAL GASTOS IND. FABRICACIÓN	\$13.177,10
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$32.814,46

Fuente: Cuadros # 81 y 83

Elaborado por: Paola Torres Rojas

- **COSTOS DE OPERACIÓN**

CUADRO # 96 RESÚMEN DEL COSTO DE OPERACIÓN

TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	\$22.403,87
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$ 1.686,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.145,00
TOTAL OTROS GASTOS	\$ 2.700,00
TOTAL DEL COSTO DE OPERACIÓN	\$28.934,87

Fuente: Cuadros # 89, 90, 93 y 94

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Se toman los valores totales y se calcula el Costo Total de Producción.

$$CTP = CP + CO$$

CUADRO # 97 RESÚMEN DEL COSTO TOTAL DE INVERSIÓN

TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$32.814,46
TOTAL DEL COSTO DE OPERACIÓN	\$28.934,87
COSTO TOTAL	\$61.749,33

Fuente: Cuadros # 95 y 96

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.3.2.5. COMPONENTES DEL COSTO TOTAL DEPRODUCCIÓN

CUADRO # 98

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN PRIMER AÑO

DESCRIPCIÓN	AÑO 1
COSTO DE PRODUCCIÓN	
COSTO PRIMO	
Mano de Obra Directa	\$ 19.637,36
TOTAL DEL COSTO PRIMO	\$ 19.637,36
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	
Energía Eléctrica	\$ 1.200,00
Agua Potable	\$ 384,00
Equipo de Seguridad	\$ 1.080,00
Equipo de Trabajo	\$ 2.040,00
Lubricantes	\$ 480,00
Mantenimiento	\$ 5.823,60
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$ 2.169,50
Total Gastos ind. Fabricación	\$ 13.177,10
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 32.814,46
COSTO DE OPERACIÓN	
GASTO ADMINISTRATIVO	
Sueldos Administrativos	\$ 15.520,20
Energía Eléctrica	\$ 120,00
Agua Potable	\$ 96,00
Servicio Telefónico	\$ 180,00
Internet	\$ 240,00
Materiales y Útiles de Oficina	\$ 123,65
Materiales y Útiles de Aseo	\$ 188,95
Gastos de Arriendo	\$ 4.800,00
Depreciación Equipo de Oficina	\$ 16,00
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 262,40
Depreciación Equipo de Computo	\$ 856,67
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 22.403,87
GASTOS DE VENTAS	
Publicidad	\$ 1.686,00
TOTAL GASTO DE VENTAS	\$ 1.686,00
GASTOS FINANCIEROS	
Interés del préstamo	\$ 2.090,00
Servicios Bancarios	\$ 55,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.145,00
OTROS GASTOS	
Amortización de Capital	\$ 2.000,00
Amortización de Activos diferidos	\$ 700,00
TOTAL OTROS GASTOS	\$ 2.700,00
TOTAL DEL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 28.934,87
COSTO TOTAL	\$ 61.749,33

3.4. PRESUPUESTO PROYECTADO

Para poder valorar la inversión y su rendimiento es necesario proyectar los costos y los ingresos para el horizonte del proyecto, tomando en consideración la tasa de inflación, la inflación en esta empresa se estima un crecimiento anual del 2,49% según el Banco Central del Ecuador para el año 2017.

CUADRO # 99
ESTRUCTURA DE LOS COSTOS PARA LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO (5 AÑOS)

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCIÓN					
COSTO PRIMO					
Mano de Obra Directa	\$ 19.637,36	\$ 20.126,33	\$ 20.627,48	\$ 21.141,10	\$ 21.667,52
TOTAL DEL COSTO PRIMO	\$ 19.637,36	\$ 20.126,33	\$ 20.627,48	\$ 21.141,10	\$ 21.667,52
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Energía Eléctrica	\$ 1.200,00	\$ 1.229,88	\$ 1.260,50	\$ 1.291,89	\$ 1.324,06
Agua Potable	\$ 384,00	\$ 393,56	\$ 403,36	\$ 413,40	\$ 423,70
Equipo de Seguridad	\$ 1.080,00	\$ 1.106,89	\$ 1.134,45	\$ 1.162,70	\$ 1.191,65
Equipo de Trabajo	\$ 2.040,00	\$ 2.090,80	\$ 2.142,86	\$ 2.196,21	\$ 2.250,90
Lubricantes	\$ 480,00	\$ 491,95	\$ 504,20	\$ 516,76	\$ 529,62
Mantenimiento	\$ 5.823,60	\$ 5.968,61	\$ 6.117,23	\$ 6.269,54	\$ 6.425,66
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$ 2.169,50	\$ 2.169,50	\$ 2.169,50	\$ 2.169,50	\$ 2.169,50
TOTAL GASTOS IND. FABRICACIÓN	\$ 13.177,10	\$ 13.451,19	\$ 13.732,10	\$ 14.020,01	\$ 14.315,09
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 32.814,46	\$ 33.577,52	\$ 34.359,58	\$ 35.161,12	\$ 35.982,61
COSTO DE OPERACIÓN					
GASTO ADMINISTRATIVO					
Sueldos Administrativos	\$ 15.520,20	\$ 15.906,65	\$ 16.302,73	\$ 16.708,67	\$ 17.124,71
Energía Eléctrica	\$ 120,00	\$ 122,99	\$ 126,05	\$ 129,19	\$ 132,41
Agua Potable	\$ 96,00	\$ 98,39	\$ 100,84	\$ 103,35	\$ 105,92
Servicio Telefónico	\$ 180,00	\$ 184,48	\$ 189,08	\$ 193,78	\$ 198,61
Internet	\$ 240,00	\$ 245,98	\$ 252,10	\$ 258,38	\$ 264,81
Materiales y Útiles de Oficina	\$ 123,65	\$ 126,73	\$ 129,88	\$ 133,12	\$ 136,43
Materiales y Útiles de Aseo	\$ 188,95	\$ 193,65	\$ 198,48	\$ 203,42	\$ 208,48

Gastos de Arriendo	\$ 4.800,00	\$ 4.919,52	\$ 5.042,02	\$ 5.167,56	\$ 5.296,23
Depreciación Equipo de Oficina	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 262,40	\$ 262,40	\$ 262,40	\$ 262,40	\$ 262,40
Depreciación Equipo de Computo	\$ 856,67	\$ 856,67	\$ 856,67	\$ 899,50	\$ 899,50
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 22.403,87	\$ 22.933,46	\$ 23.476,24	\$ 24.075,37	\$ 24.645,52
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	\$ 1.686,00	\$ 1.727,98	\$ 1.771,01	\$ 1.815,11	\$ 1.860,30
TOTAL GASTO DE VENTAS	\$ 1.686,00	\$ 1.727,98	\$ 1.771,01	\$ 1.815,11	\$ 1.860,30
GASTOS FINANCIEROS					
Interés del préstamo	\$ 2.090,00	\$ 1.650,00	\$ 1.210,00	\$ 770,00	\$ 330,00
Servicios Bancarios	\$ 55,00	\$ 56,37	\$ 57,77	\$ 59,21	\$ 60,69
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.145,00	\$ 1.706,37	\$ 1.267,77	\$ 829,21	\$ 390,69
OTROS GASTOS					
Amortización de Capital	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Amortización de Activos diferidos	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
TOTAL OTROS GASTOS	\$ 2.700,00				
TOTAL DEL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 28.934,87	\$ 29.067,81	\$ 29.215,02	\$ 29.419,69	\$ 29.596,50
COSTO TOTAL	\$ 61.749,33	\$ 62.645,33	\$ 63.574,60	\$ 64.580,80	\$ 65.579,11

Fuente: Cuadro # 98 y la Tasa de Inflación para el año 2017 (2,49%)
Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.4.1. COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

Para determinar el costo unitario de producción del servicio se aplica la siguiente fórmula:

$$C_U = \frac{\text{Costo Total de Producción}}{\text{Unidades de Producción}}$$

En donde:



Aplicación de la Fórmula

COSTO DE PRODUCCIÓN =	\$ 61.749,33	
	62.400	
COSTO DE PRODUCCIÓN =	\$ 0,99	Hora
COSTO DE PRODUCCIÓN =	\$ 19,79	Mensual

El costo del Servicio por hora es \$0,99 y mensual \$19,79.

CUADRO # 100
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO

AÑOS	COSTO TOTAL	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO
1	\$ 61.749,33	62.400	\$ 0,99
2	\$ 62.645,33	62.400	\$ 1,00
3	\$ 63.574,60	62.400	\$ 1,02
4	\$ 64.580,80	62.400	\$ 1,03
5	\$ 65.579,11	62.400	\$ 1,05

Fuente: Cuadros # 99 y 29

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.5. DETERMINACIÓN DE INGRESOS

Toda propuesta de inversión dentro de su horizonte contempla 3 fuentes de ingreso que son:

- 1) Ventas
- 2) Valor Residual
- 3) Otros Ingresos

Los ingresos por ventas están en función de las unidades vendidas y el precio de ventas.

3.5.1. ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO DE VENTA

FÓRMULA DEL PRECIO DE VENTA

$$\mathbf{P.V.P = Costo Unitario de Producción + Margen de Utilidad}$$

En donde:



En este caso la política de la empresa determina que el precio de venta se calcula cargando margen de utilidad sobre el Costo Unitario de Producción, el precio de venta para el primer año se lo obtiene de la siguiente manera:

Aplicación de la Fórmula

**CUADRO # 101
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO**

AÑOS	COSTO UNITARIO	% DE UTILIDAD	P.V.P
1	\$ 0,99	26%	\$ 1,25
2	\$ 1,00	29%	\$ 1,30
3	\$ 1,02	33%	\$ 1,36
4	\$ 1,03	35%	\$ 1,40
5	\$ 1,05	43%	\$ 1,50

Fuente: Cuadro # 100
Elaborado por: Paola Torres Rojas

El ingreso por ventas se lo obtiene al multiplicar las unidades vendidas por el precio de venta al público.

**CUADRO # 102
PRESUPUESTO DE INGRESOS TOTALES**

AÑOS	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA UNITARIO	INGRESO ANUAL
1	62.400	\$ 1,25	\$ 78.000,00
2	62.400	\$ 1,30	\$ 81.120,00
3	62.400	\$ 1,35	\$ 84.240,00
4	62.400	\$ 1,40	\$ 87.360,00
5	62.400	\$ 1,50	\$ 93.600,00

Fuente: Cuadros # 29 y 101
Elaborado por: Paola Torres Rojas

PRESUPUESTO DE VENTAS

Para obtener los Ingresos de Ventas se multiplica el precio ajustado por las cantidades producidas anualmente en este caso es de 62.000 Servicios al año.

CUADRO # 103
PRESUPUESTO DE VENTAS

COSTO TOTAL	\$ 61.749,33	\$ 62.645,33	\$ 63.574,60	\$ 64.580,80	\$ 65.579,11
COSTO UNITARIO	\$ 0,99	\$ 1,00	\$ 1,02	\$ 1,03	\$ 1,05
MARGEN DE UTILIDAD	26%	29%	33%	35%	43%
PRECIO DE VENTA	\$ 1,25	\$ 1,30	\$ 1,36	\$ 1,40	\$ 1,50
PRECIO AJUSTADO	\$ 1,25	\$ 1,30	\$ 1,35	\$ 1,40	\$ 1,50
CANTIDADES VENDIDAS	62.400	62.400	62.400	62.400	62.400
INGRESOS VENTAS	\$ 78.000,00	\$ 81.120,00	\$ 84.240,00	\$ 87.360,00	\$ 93.600,00

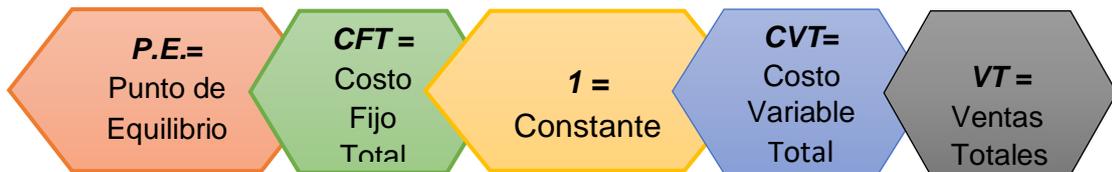
Fuente: Cuadros # 29, 100, 101 y 102
Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.6. DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

- En función de las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

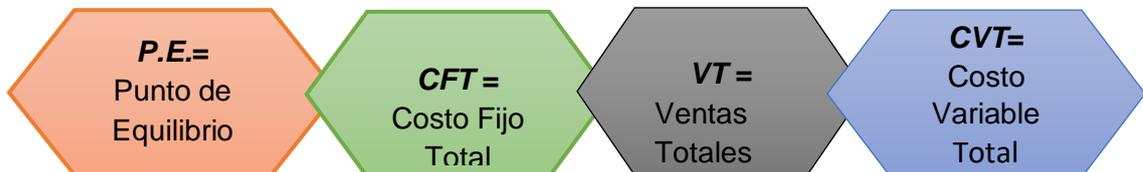
En donde:



- En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

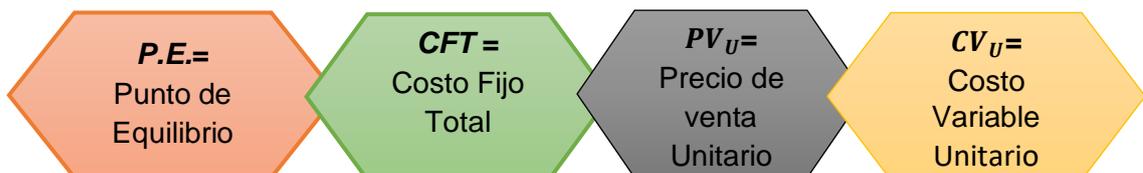
En donde:



- En función de la Producción

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Precio Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

En donde:



3.6.1. CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

Para determinar el punto de equilibrio, se lo pudo realizar mediante tres funciones, y para ello se clasificó en costos fijos y variables.

**CUADRO # 104
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 3		AÑO 5	
	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES
COSTO DEL SERVICIO						
COSTO PRIMO						
Mano de Obra Directa	\$19.637,36		\$20.627,48		\$21.667,52	
COSTOS IND. DEL SERVICIO						
Energía Eléctrica		\$ 1.200,00		\$ 1.260,50		\$ 1.324,06
Agua Potable		\$ 384,00		\$ 403,36		\$ 423,70
Equipo de Seguridad		\$ 1.080,00		\$ 1.134,45		\$ 1.191,65
Equipo de Trabajo		\$ 2.040,00		\$ 2.142,86		\$ 2.250,90
Mantenimiento	\$ 5.823,60		\$ 6.117,23		\$ 6.425,66	
Lubricantes		\$ 480,00		\$ 504,20		\$ 529,62
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$ 2.169,50		\$ 2.169,50		\$ 2.169,50	
COSTO DE OPERACIÓN						
GASTO ADMINISTRATIVO						
Sueldos Administrativos	\$15.520,20		\$16.302,73		\$17.124,71	
Energía Eléctrica	\$ 120,00		\$ 126,05		\$ 132,41	
Agua Potable	\$ 96,00		\$ 100,84		\$ 105,92	

Servicio Telefónico	\$ 180,00		\$ 189,08		\$ 198,61	
Internet	\$ 240,00		\$ 252,10		\$ 264,81	
Materiales y Útiles de Oficina	\$ 123,65		\$ 129,88		\$ 136,43	
Materiales y Útiles de Aseo	\$ 188,95		\$ 198,48		\$ 208,48	
Gastos de Arriendo	\$ 4.800,00		\$ 5.042,02		\$ 5.296,23	
Depreciación Equipo de Oficina	\$ 16,00		\$ 16,00		\$ 16,00	
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 262,40		\$ 262,40		\$ 262,40	
Depreciación Equipo de Computo	\$ 856,67		\$ 856,67		\$ 899,50	
GASTOS DE VENTAS						
Publicidad	\$ 1.686,00		\$ 1.771,01		\$ 1.860,30	
GASTOS FINANCIEROS						
Interés del préstamo	\$ 2.090,00		\$ 1.210,00		\$ 330,00	
Servicios Bancarios	\$ 55,00		\$ 57,77		\$ 60,69	
OTROS GASTOS						
Amortización de Capital	\$ 2.000,00		\$ 2.000,00		\$ 2.000,00	
Amortización de Activos diferidos	\$ 700,00		\$ 700,00		\$ 700,00	
COSTO SUBTOTAL	\$ 56.565,33	\$ 5.184,00	\$ 58.129,23	\$ 5.445,38	\$ 59.859,18	\$ 5.719,93
COSTO TOTAL	\$ 61.749,33		\$ 63.574,60		\$ 65.579,11	

Fuente: Cuadro # 99

Elaborado por: Paola Torres Rojas

3.7. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

**CUADRO # 105
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	\$ 78.421,65	\$ 82.065,39	\$ 85.189,97	\$ 87.829,89	\$ 94.433,92
(+) Valor Residual					\$ 13.096,17
TOTAL INGRESOS	\$ 78.421,65	\$ 82.065,39	\$ 85.189,97	\$ 87.829,89	\$ 107.530,09
EGRESOS					
Costo Total de Producción	\$ 32.814,46	\$ 33.577,52	\$ 34.359,58	\$ 35.161,12	\$ 35.982,61
(+) Costo de Operación					
TOTAL DE EGRESOS	\$ 45.607,19	\$ 48.487,86	\$ 50.830,39	\$ 52.668,78	\$ 71.547,48
Utilidad Operacional (Ingresos - Egresos)	\$ 32.814,46	\$ 33.577,52	\$ 34.359,58	\$ 35.161,12	\$ 35.982,61
(-) 15% Participación Trabajadores	\$ 4.922,17	\$ 5.036,63	\$ 5.153,94	\$ 5.274,17	\$ 5.397,39
Utilidad antes del Impuesto	\$ 27.892,29	\$ 28.540,90	\$ 29.205,65	\$ 29.886,95	\$ 30.585,22
(-) 22% Impuesto a la Renta	\$ 6.136,30	\$ 6.279,00	\$ 6.425,24	\$ 6.575,13	\$ 6.728,75
(=) Utilidad antes de la Reserva Legal	\$ 21.755,99	\$ 22.261,90	\$ 22.780,40	\$ 23.311,82	\$ 23.856,47
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.175,60	\$ 2.226,19	\$ 2.278,04	\$ 2.331,18	\$ 2.385,65
(=) UTILIDAD LÍQUIDA	\$ 19.580,39	\$ 20.035,71	\$ 20.502,36	\$ 20.980,64	\$ 21.470,82

Fuente: Cuadros # 88, 95, 96 y 102

Elaborado por: Paola Torres Rojas

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

CUADRO # 106
DATOS AÑO 1

Precio de Venta Unitario (PVU) =	\$ 1,25
Unidades Vendidas =	62400
Ingreso Total =	\$ 78.000,00
Costo Fijo Total (CFT) =	\$ 56.565,33
Costo Variable Total (CVT) =	\$ 5.184,00
Costo Variable Unitario (CVU) =	\$ 0,08
Costos Totales	\$ 61.749,33

Fuente: Cuadros # 29, 101, 102, y 104

Elaborado por: Paola Torres

- En función de las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{56.565,33}{1 - \left(\frac{5.184,00}{65.000,00}\right)}$$

$$PE = \frac{56.565,33}{0,93337}$$

$$PE = 60.603,25$$

Significa que si la empresa obtiene por ventas \$ 60.603,25 no obtiene ganancias ni tiene pérdida.

- En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{56.565,33}{78.000,00 - 5.184,00} \times 100$$

$$PE = \frac{56.565,33}{72.816,00} \times 100$$

$$PE = 77,68\%$$

Significa que la empresa deberá trabajar al menos con el 77,68% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas permitan cubrir los costos.

- En función de la Producción

$$Cvu = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{N}^\circ \text{ DE UNIDADES PRODUCIDAS}}$$

$$Cvu = \frac{5.184,00}{62.400}$$

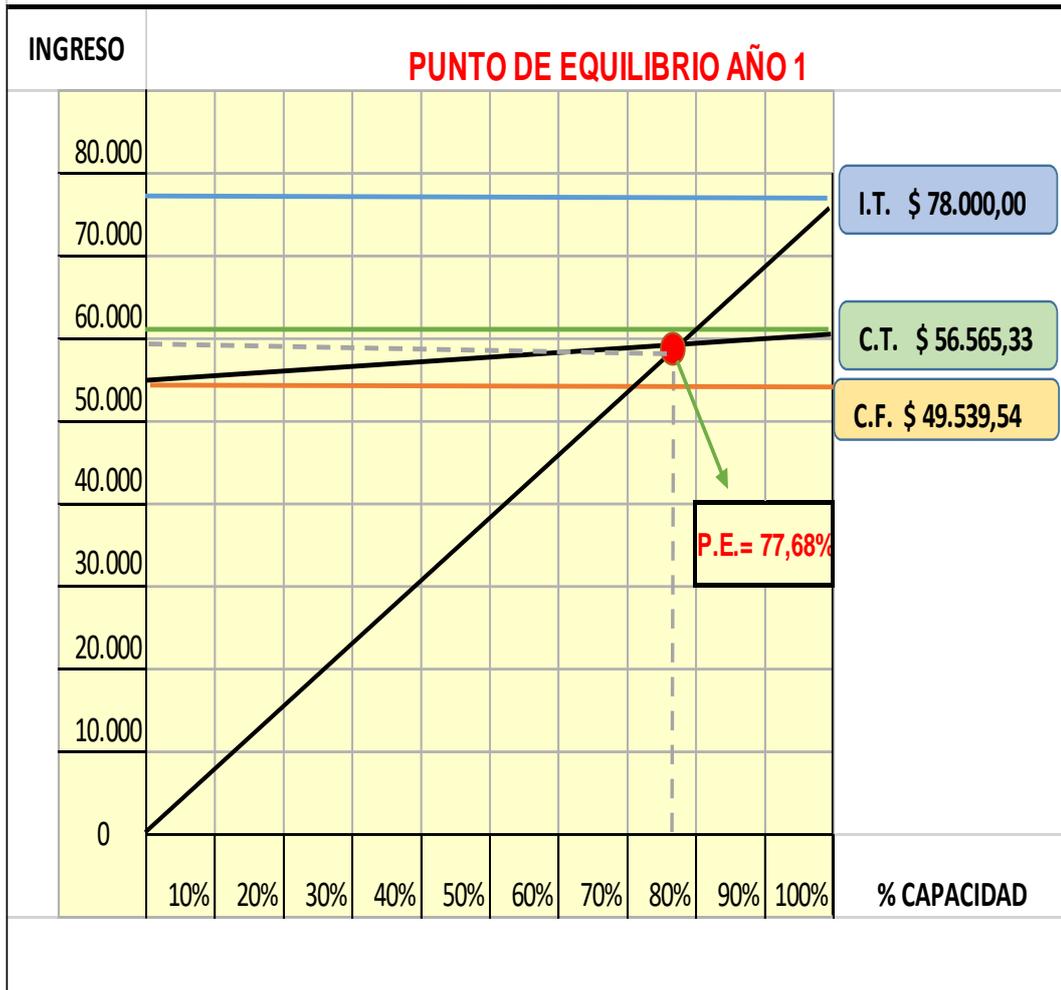
$$Cvu = 0,08$$

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Precio Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$PE = \frac{56.565,33}{1.25 - 0,08}$$

$$PE = 48.473,92$$

GRÁFICO # 38



Elaborado por: Paola Torres Rojas

Análisis: En el gráfico se puede evidenciar que el punto de equilibrio o punto muerto en el año 1, se da cuando las ventas alcanzan \$ 56.565,33, con un 77,68% de la capacidad instalada de la empresa donde la empresa no obtiene Ganancias ni Pérdida.

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3

CUADRO # 107 DATOS TERCER AÑO

Precio de Venta Unitario (PVU) =	\$ 1,35
Unidades Vendidas =	\$ 62.400,00
Ingreso Total =	\$ 84.240,00
Costo Fijo Total (CFT) =	\$ 58.129,23
Costo Variable Total (CVT) =	\$ 5.445,38
Costo Variable Unitario (CVU) =	\$ 0,09
Costos Totales	\$ 63.574,60

Fuente: Cuadros # 29, 101, 102, y 104

Elaborado por: Paola Torres

- En función de las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{58.129,23}{1 - \left(\frac{5.445,38}{84.240,00}\right)}$$

$$PE = \frac{58.129,23}{0,93536}$$

$$PE = 62.146,45$$

Significa que si la empresa obtiene por ventas \$ 62.146,45 no obtiene ganancias ni tiene pérdida.

- En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{58.129,23}{84.240,00 - 5.445,38} \times 100$$

$$PE = \frac{58.129,23}{78.794,62} \times 100$$

$$PE = 73,77\%$$

Significa que la empresa deberá trabajar al menos con el 73,77% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas permitan cubrir los costos.

- En función de la Producción

$$Cvu = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{N}^\circ \text{ DE UNIDADES PRODUCIDAS}}$$

$$Cvu = \frac{5.184,00}{62.400}$$

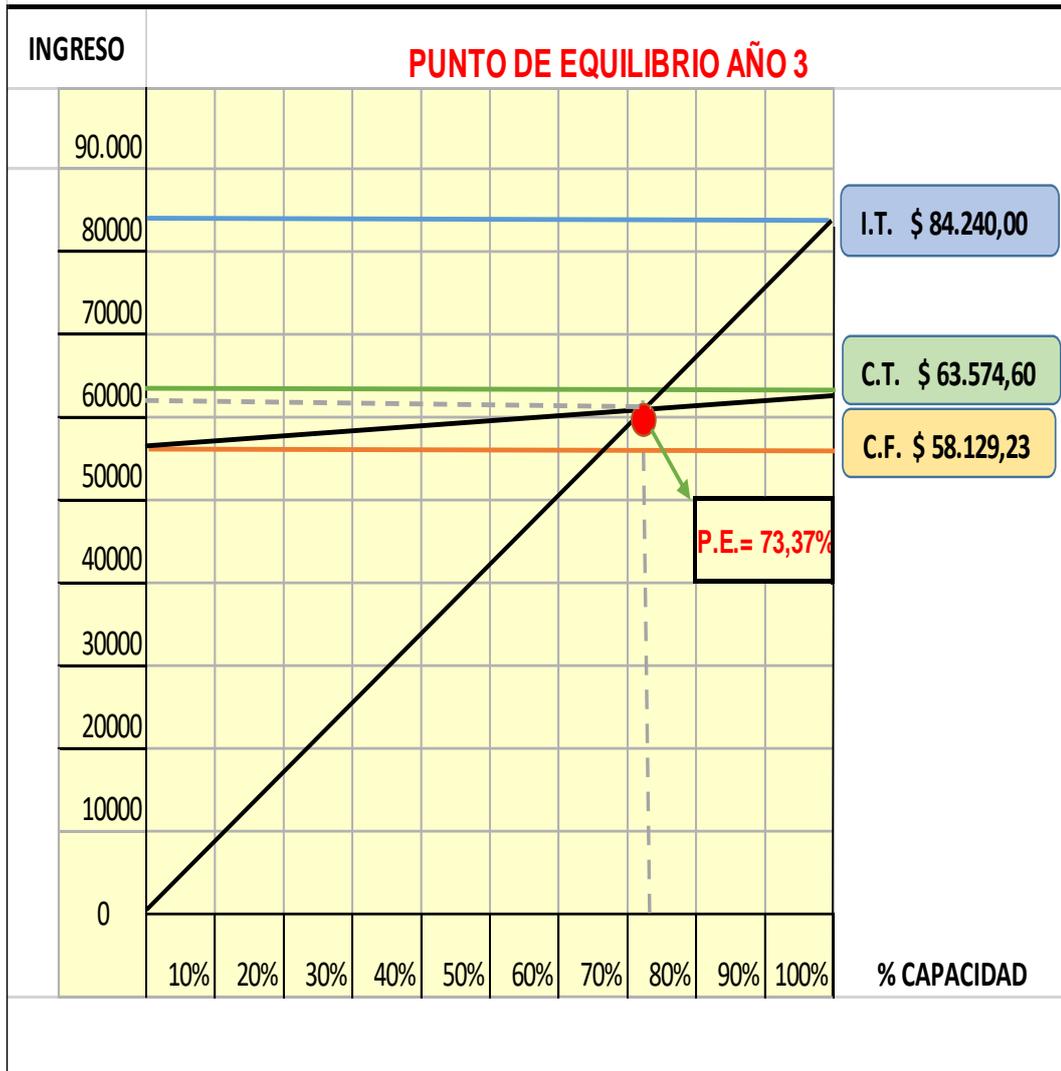
$$Cvu = 0,09$$

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Precio Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$PE = \frac{58.129,23}{1.35 - 0,09}$$

$$PE = 46.034,41$$

GRÁFICO # 39



Fuente:

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Análisis: En el gráfico se puede evidenciar que el punto de equilibrio o punto muerto para el año 3 se da cuando las ventas alcanzan \$ 63.574,60, con un 73,37% de la capacidad instalada de la empresa donde la empresa no obtiene Ganancias ni Pérdida.

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

CUADRO # 108 DATOS QUINTO AÑO

Precio de Venta Unitario (PVU) =	\$ 1,50
Unidades Vendidas =	62.400
Ingreso Total =	\$ 93.600,00
Costo Fijo Total (CFT) =	\$ 59.859,18
Costo Variable Total (CVT) =	\$ 5.719,93
Costo Variable Unitario (CVU) =	\$ 0,09
Costos Totales	\$ 65.579,11

Fuente: Cuadros # 29, 101,102 y 104

Elaborado por: Paola Torres

- En función de las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{59.859,18}{1 - \left(\frac{5.719,93}{93.600,00}\right)}$$

$$PE = \frac{59.859,18}{0,93889}$$

$$PE = 63.755,29$$

Significa que si la empresa obtiene por ventas \$ 63.755,29 no obtiene ganancias ni tiene pérdida.

- En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{59.859,18}{\$ 93.600,00 - 5.719,93} \times 100$$

$$PE = \frac{59,859,18}{87.880,07} \times 100$$

$$PE = 68,11\%$$

Significa que la empresa deberá trabajar al menos con el 68,11% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas permitan cubrir los costos.

- En función de la Producción

$$Cvu = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{N}^\circ \text{ DE UNIDADES PRODUCIDAS}}$$

$$Cvu = \frac{5.719,93}{62.400}$$

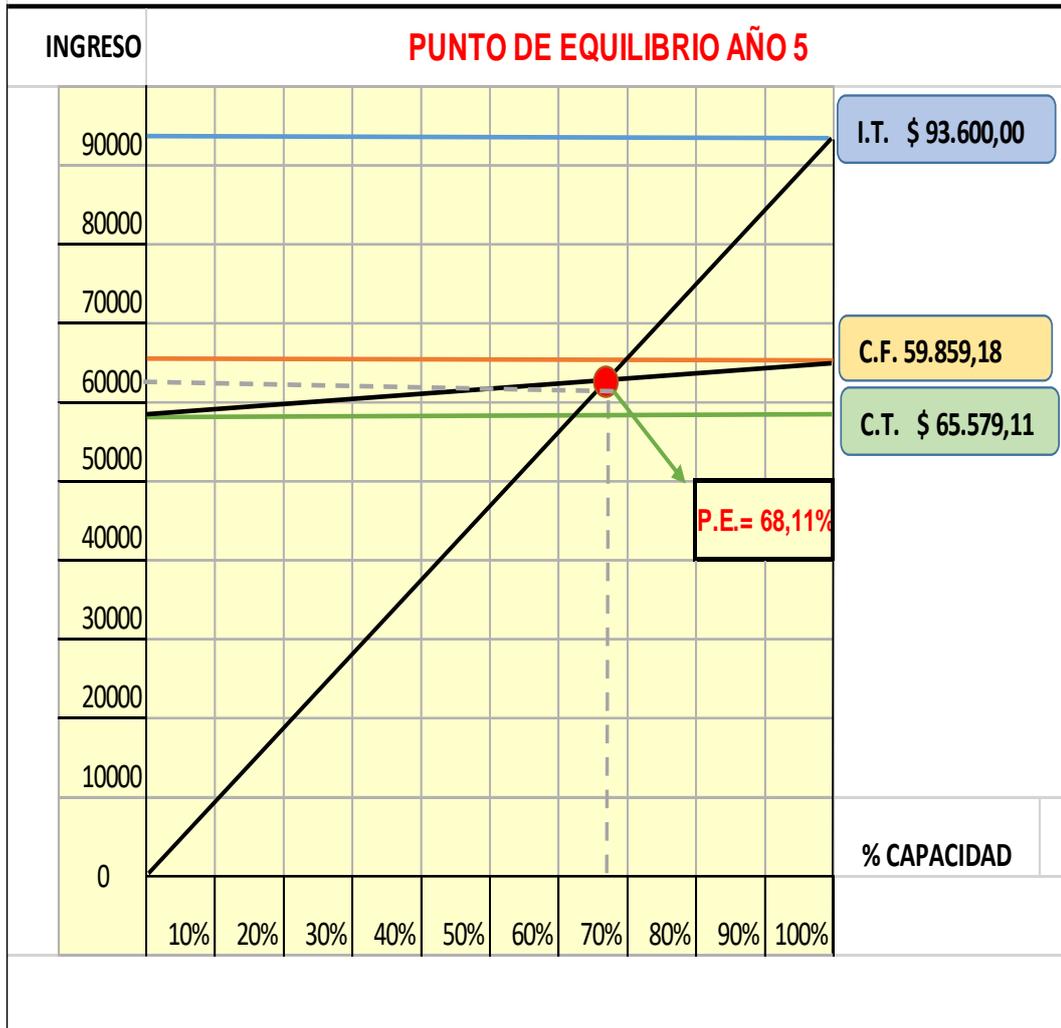
$$Cvu = 0,09$$

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Precio Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$PE = \frac{59.859,18}{1.50 - 0,09}$$

$$PE = 42.503,53$$

GRÁFICO # 40



Fuente:

Elaborado por: Paola Torres Rojas

Análisis: En el gráfico se puede evidenciar que el punto de equilibrio o punto muerto para el año 5 se da cuando las ventas alcanzan \$ 59.859,18, con un 68,11% de la capacidad instalada de la empresa donde la empresa no obtiene Ganancias ni Pérdida.

4. EVALUACIÓN FINANCIERA

Una vez determinada la factibilidad del mercado y la disponibilidad de recursos para financiar la inversión, se debe determinar la factibilidad financiera en base a los indicadores como el Valor Actual Neto (V.A.N.), Tasa Interna de Retorno (T.I.R.), Análisis de Sensibilidad, Relación Beneficio Costo (R.B.C.) y Periodo de Recuperación de Capital (P.R.C.).

4.1. FLUJO DE CAJA

Es la herramienta básica para el proceso de evaluación, pues proporciona la información necesaria para la aplicación de los indicadores.

El flujo de caja se presenta en el cuadro siguiente.

CUADRO # 109
FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 78.000,00	\$ 81.120,00	\$ 84.240,00	\$ 87.360,00	\$ 93.600,00
Valor Residual					\$ 13.096,17
TOTAL INGRESOS	\$ 78.000,00	\$ 81.120,00	\$ 84.240,00	\$ 87.360,00	\$ 106.696,17
EGRESOS					
Costo de Producción	\$ 32.814,46	\$ 33.577,52	\$ 34.359,58	\$ 35.161,12	\$ 35.982,61
Costo De Operación	\$ 28.934,87	\$ 29.067,81	\$ 29.215,02	\$ 29.419,69	\$ 29.596,50
EGRESO TOTAL	\$ 61.749,33	\$ 62.645,33	\$ 63.574,60	\$ 64.580,80	\$ 65.579,11
ÚTILIDAD GRABABLE	\$ 32.814,46	\$ 33.577,52	\$ 34.359,58	\$ 35.161,12	\$ 35.982,61
(-) 15% Utilidad trabajadores	\$ 4.922,17	\$ 5.036,63	\$ 5.153,94	\$ 5.274,17	\$ 5.397,39
ÚTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	\$ 27.892,29	\$ 28.540,90	\$ 29.205,65	\$ 29.886,95	\$ 30.585,22
(-) 22% Impuesto Renta	\$ 6.136,30	\$ 6.279,00	\$ 6.425,24	\$ 6.575,13	\$ 6.728,75
ÚTILIDAD DESPUES DEL IMPUESTO	\$ 21.755,99	\$ 22.261,90	\$ 22.780,40	\$ 23.311,82	\$ 23.856,47
Amortización	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
Depreciaciones	\$ 3.304,57	\$ 3.304,57	\$ 3.304,57	\$ 3.304,57	\$ 3.304,57
FLUJO CAJA	\$ 25.760,56	\$ 26.266,46	\$ 26.784,97	\$ 27.316,39	\$ 27.861,04

Fuente: Cuadros # 80, 88, 95, 96 y 102
Elaborado por: Paola Torres Rojas

4.2. VALOR ACTUAL NETO

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo.

Para calcular el VALOR ACTUAL NETO, se aplica la siguiente fórmula:

$$VAN = FC(1 + i)^{-n}$$

En donde:



1. Se toma del flujo de caja los valores correspondientes a los años de vida útil del proyecto, **FC**.
2. Se multiplica por el factor de descuento correspondiente a cada año del proyecto, **(1 + i)⁻ⁿ o [1/(1 + i)]**.
3. Se suman los valores actuales obtenidos para la vida del proyecto, **($\sum VA_1^n$)**.
4. Se resta la inversión inicial, **$VANP = (\sum VA_1^n - INVERSIÓN)$**

$$VAN = \$25.760,56(1 + 0,11)^{-1}$$

$$VAN = \$25.760,56(1,11)^{-1}$$

$$VAN = \$25.760,56 (0,900900901)$$

$$VAN = \$23.2017,71$$

Se aplica el mismo procedimiento para los demás años.

**CUADRO # 110
VALOR ACTUAL NETO**

Años	Flujo Caja	Factor Actualizado	Valor Actualizado
0		11%	
1	\$ 25.760,56	0,900901	\$ 23.207,71
2	\$ 26.266,46	0,811622	\$ 21.318,45
3	\$ 26.784,97	0,731191	\$ 19.584,94
4	\$ 27.316,39	0,658731	\$ 17.994,15
5	\$ 27.861,04	0,593451	\$ 16.534,17
Total Flujo			\$ 98.639,42
Inversión			\$ -34.438,00
Valor Actual Neto			\$ 64.201,42

Fuente: Cuadros # 76, 80 y 109
Elaborado por: Paola Torres Rojas

El VAN de la empresa "OLIMPO GYM" Cía. E.U.R.L., es de \$64.201,42, lo que significa que es mayor a 1, por lo tanto el proyecto se puede ejecutar.

4.3. TASA INTERNA DE RETORNO

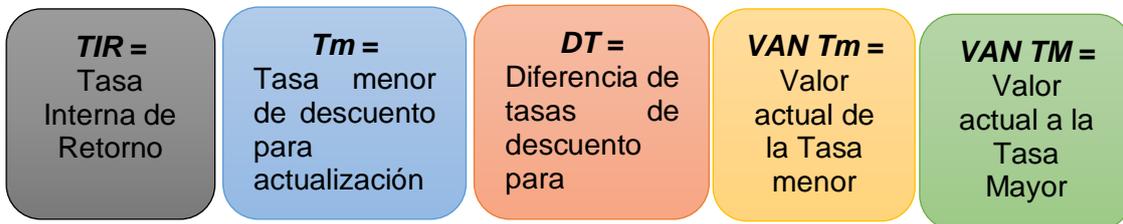
Los criterios de decisión basados en la TIR son:

- Si TIR es > que el costo oportunidad o de capital, se acepte el proyecto.
- Si TIR es = que el costo de oportunidad a de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si TIR es < que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

Para calcular la TASA INTERNA DE RETORNO, se aplica la siguiente fórmula:

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

En donde:



**CUADRO # 111
TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACTOR ACTUALIZADO	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR ACTUALIZADO	VALOR ACTUALIZADO
		71%		72%	
	\$ - 34.438,00		\$ - 34.438,00		\$ - 34.438,00
1	\$ 25.760,56	0,584795	\$ 15.064,65	0,581395	\$ 14.977,07
2	\$ 26.266,46	0,341986	\$ 8.982,75	0,338021	\$ 8.878,60
3	\$ 26.784,97	0,199992	\$ 5.356,77	0,196524	\$ 5.263,88
4	\$ 27.316,39	0,116954	\$ 3.194,76	0,114258	\$ 3.121,11
5	\$ 27.861,04	0,068394	\$ 1.905,53	0,066429	\$ 1.850,78
Total Flujo			\$ 34.504,47		\$ 34.091,44
Inversión			\$ - 34.438,00		\$ - 34.438,00
Valor Actualizado			\$ 66,47		\$ - 346,55

Fuente: Cuadros # 76 y 109
Elaborado por: Paola Torres Rojas

$$TIR = 71 + 1 \left(\frac{66,47}{66,47 - (-346,55)} \right)$$

$$TIR = 71 + 1 \left(\frac{66,47}{413,02} \right)$$

$$TIR = 71 + 1 (0,1609365)$$

$$TIR = 71 + 0,1609365$$

$$TIR = 71,16$$

La TIR para el presente proyecto es de 71,16%, la misma que es mayor a la tasa de oportunidad del mercado (11%), ello demuestra que la inversión ofrece un alto rendimiento.

4.4. RELACIÓN BENEFICIO COSTO

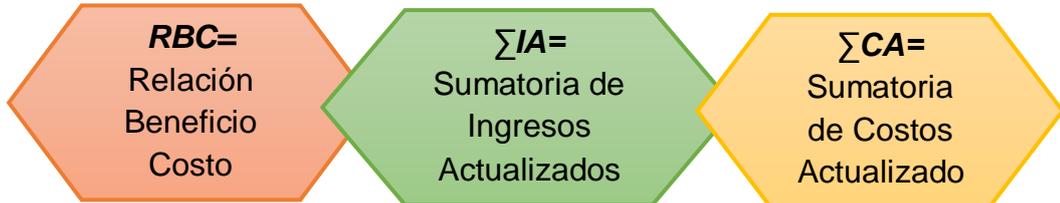
Los criterios de decisión basados en la Relación Beneficio Costo son:

- Si el **RBC** es mayor a 1 el proyecto es rentable.
- Si el **RBC** es igual a 1 el proyecto es indiferente.
- Si el **RBC** es menor a 1 el proyecto no es rentable

Para calcular la RELACIÓN BENEFICIO COSTO, se aplica la siguiente fórmula:

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{COSTOS ACTUALIZADOS}} \right) - 1$$

En donde:



CUADRO # 112
RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Años	ACTUALIZACIÓN DE INGRESOS			ACTUALIZACIÓN DE EGRESOS		
	INGRESO	Factor 11%	Valor Actualizado	EGRESO	Factor 11%	Valor Actualizado
0		11%			11%	
1	\$ 78.000,00	0,900901	\$ 70.270,27	\$ 61.749,33	0,900901	\$ 55.630,03
2	\$ 81.120,00	0,811622	\$ 65.838,81	\$ 62.645,33	0,811622	\$ 50.844,36
3	\$ 84.240,00	0,731191	\$ 61.595,56	\$ 63.574,60	0,731191	\$ 46.485,20
4	\$ 87.360,00	0,658731	\$ 57.546,74	\$ 64.580,80	0,658731	\$ 42.541,38
5	\$ 106.696,17	0,593451	\$ 63.318,98	\$ 65.579,11	0,593451	\$ 38.918,01
TOTAL			\$ 318.570,36	TOTAL		\$ 234.418,97

Fuente: Cuadros # 80 y 109
Elaborado por: Paola Torres Rojas

$$RBC = \frac{\$ 318.570,36}{\$ 234.418,97}$$

$$RBC = 1,36$$

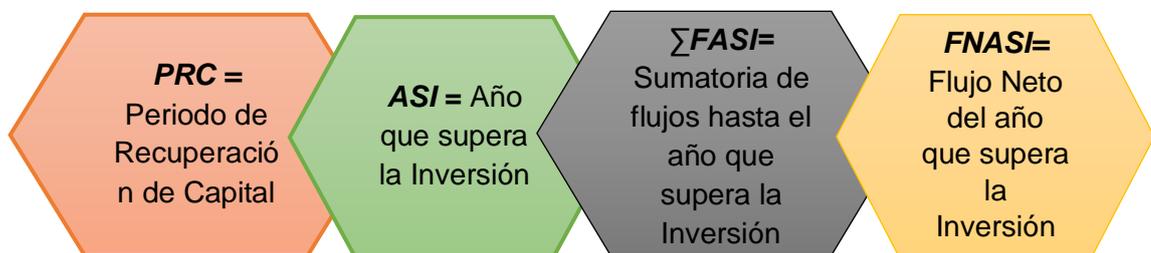
Esto significa que por cada dólar invertido se obtiene 36 centavos de Dólar rentabilidad.

4.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Para calcular el PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL, se aplica la siguiente fórmula:

$$PRC = ASI + \frac{(INVERSIÓN - \sum FASI)}{FNASI}$$

En donde:



CUADRO # 113
PERIODO RECUPERACION CAPITAL

AÑOS	ACTUALIZACIÓN			FLUJO ACUMULADO
	FLUJO NETO	FACTOR 11%	VALOR ACTUAL	
0	\$ -34.438,00	11%		
1	\$ 25.760,56	0,9009009	\$ 23.207,71	\$ 23.207,71
2	\$ 26.266,46	0,8116224	\$ 21.318,45	\$ 44.526,16
3	\$ 26.784,97	0,7311914	\$ 19.584,94	
4	\$ 27.316,39	0,6587310	\$ 17.994,15	
5	\$ 27.861,04	0,5934513	\$ 16.534,17	

Fuente: Cuadros # 76, 80 y 109
Elaborado por: Paola Torres Rojas

$$PRC = 2 + \left(\frac{34.498,00 - \$ 44.5266,16}{26.266,46} \right)$$

$$PRC = 2 + \frac{- 918,58}{20.819,77}$$

$$PRC = 2 + (-0,04412)$$

$$PRC = 1,62$$

Esto significa que la Inversión se recupera en; 1 año, 7 meses, 13 días.

Para su cálculo se procede de la siguiente manera:

CUADRO # 114
PERIODO RECUPERACION CAPITAL

1,62	1	1,62	Años
0,62	12	7,44	Meses
0,44	30	13,2	Días
1 Año, 7 Meses, 13 Días			

Fuente: Cuadros # 113
Elaborado por: Paola Torres Rojas

4.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Los criterios de decisión en el ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD son:

- Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es = 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Para realizar el Análisis de Sensibilidad se procede de la siguiente forma:

- **Análisis de Sensibilidad con Incremento en Costos**
- **Análisis de Sensibilidad con Disminución en Ingresos**

4.6.1. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO EN COSTOS

CUADRO # 115
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON AUMENTO EN COSTOS

AÑOS	COSTO ORIGINAL	AUMENTO EN COSTOS	INGRESO ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZADO MENOR	VALOR ACTUAL	FACTOR ACTUALIZADO MAYOR	VALOR ACTUAL
0		33,13%			41,00%		42,00%	
1	\$ 45.185,54	\$ 60.155,50	\$ 78.000,00	\$17.844,50	0,709220	\$12.655,67	0,704225	\$ 12.566,55
2	\$ 47.542,48	\$ 63.293,30	\$ 81.120,00	\$17.826,70	0,502993	\$ 8.966,70	0,495933	\$ 8.840,86
3	\$ 49.880,42	\$ 66.405,80	\$ 84.240,00	\$17.834,20	0,356732	\$ 6.362,04	0,349249	\$ 6.228,57
4	\$ 52.198,88	\$ 69.492,37	\$ 87.360,00	\$17.867,63	0,253002	\$ 4.520,54	0,245950	\$ 4.394,54
5	\$ 70.713,56	\$ 94.140,96	\$106.696,17	\$12.555,21	0,179434	\$ 2.252,83	0,173204	\$ 2.174,61
TOTAL						\$ 34.757,78		\$ 34.205,13
INVERSIÓN						\$ 34.438,00		\$ 34.438,00
VAN MENOR						\$ 319,78	VAN MAYOR	\$ -232,87

Fuente: Cuadros # 76 y 105
Elaborado por: Paola Torres Rojas

Una vez que se haya obtenido los flujos positivos, se procede de la siguiente manera:

- a) Se obtiene la Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR)

$$TIR = 41 + 1 \left(\frac{319,78}{319,78 - (-232,87)} \right)$$

41,58%

$$TIR = 35 + 1 \left(\frac{319,78}{552,65} \right)$$

$$TIR = 35 + 1(0,5786302361) \quad TIR =$$

b) Se encuentra la Tasa Interna de Retorno Resultante (TIR.R)

Para ello se resta la TIR Original (TIR.O), la nueva TIR (NTIR).

$$TIR.R = TIR.O. - NTIR$$

$$TIR = 71,16\% - 41,58\%$$

$$TIR = 21,58\%$$

c) Se calcula el porcentaje de Variación (%V)

Para ello se divide la TIR. Resultante para la TIR. Original y el valor resultante solo multiplica por 100.

$$\%V = \left(\frac{TIR.R}{TIR.O} \right) * 100$$

$$\%V = \left(\frac{29,58\%}{71,16\%} \right) * 100$$

$$\%V = 41,57\%$$

d) Se calcula el valor de sensibilidad

El porcentaje de Variación se divide para la Nueva TIR.

$$S = \left(\frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \left(\frac{41,57}{41,58} \right)$$

$$S = 0,999816013$$

Esto significa que el porcentaje máximo en Aumento de Costos es de 33,13%, ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos.

4.6.2. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN EN INGRESOS

CUADRO # 116
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN EN INGRESOS

AÑOS	COSTO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	DISMINUCIÓN DE INGRESOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN MENOR	VALOR ACTUAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN MAYOR	VALOR ACTUAL
0			19,71%		41,00%		42,00%	
1	\$ 45.185,54	\$ 78.000,00	\$ 62.626,20	\$ 17.440,66	0,709220	\$ 12.369,27	0,704225	\$ 12.282,16
2	\$ 47.542,48	\$ 81.120,00	\$ 65.131,25	\$ 17.588,77	0,502993	\$ 8.847,03	0,495933	\$ 8.722,86
3	\$ 49.880,42	\$ 84.240,00	\$ 67.636,30	\$ 17.755,88	0,356732	\$ 6.334,10	0,349249	\$ 6.201,22
4	\$ 52.198,88	\$ 87.360,00	\$ 70.141,34	\$ 17.942,46	0,253002	\$ 4.539,47	0,245950	\$ 4.412,95
5	\$ 70.713,56	\$ 106.696,17	\$ 85.666,35	\$ 14.952,79	0,179434	\$ 2.683,04	0,173204	\$ 2.589,89
TOTAL						\$ 34.772,90		\$ 34.209,07
INVERSIÓN						\$ 34.438,00		\$ 34.438,00
VAN MENOR						\$ 334,90	VAN MAYOR	\$ -228,93

Fuente: Cuadros # 76 y 105
Elaborado por: Paola Torres Rojas

Una vez que se haya obtenido los flujos positivos, se procede de la siguiente manera:

a) Se obtiene la Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR)

$$TIR = 35 + 1 \left(\frac{334,90}{334,90 - (-228,93)} \right) \quad TIR = 41 + 1 \left(\frac{334,90}{563,83} \right) \quad TIR = 41 + 1(0,5939733) \quad TIR = 41,59\%$$

b. Se encuentra la Tasa Interna de Retorno Resultante (TIR.R)

Para ello se resta la TIR Original (TIR.O), la nueva TIR (NTIR).

$$TIR.R = TIR.O. - NTIR$$

$$TIR = 71,16\% - 41,59\%$$

$$TIR = 29,57\%$$

c. Se calcula el porcentaje de Variación (%V)

Para ello se divide la TIR. Resultante para la TIR. Original y el valor resultante se lo multiplica por 100.

$$\%V = \left(\frac{TIR.R}{TIR.O} \right) * 100$$

$$\%V = \left(\frac{29,57\%}{71,16\%} \right) * 100$$

$$\%V = 41,55\%$$

d. Se calcula el valor de sensibilidad

El porcentaje de Variación se divide para la Nueva TIR.

$$S = \left(\frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \left(\frac{41,55\%}{41,59\%} \right)$$

$$S = 0,9990382303$$

Esto significa que el porcentaje máximo en Disminución de Ingreso es de 19,71%, ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos.

h. CONCLUSIONES

Luego de haber culminado con el presente trabajo investigativo, se concluye que:

- Una vez analizado el estudio de mercado, se puede determinar que existe una demanda insatisfecha en la ciudad de Amaluza al no existir un establecimiento que ofrezca los servicios; el nivel de aceptación para la implementación de un Gimnasio es de un 94%.
- En cuanto al Estudio Técnico se determinó que la localización para la instalación del gimnasio que es mejor arrendar un local para su funcionamiento, el mismo que estará ubicado en la zona céntrica de la ciudad de Amaluza, en las calles Julio Calle y 18 de Noviembre.
- La capacidad utilizada del gimnasio OLIMPO GYM es para dar atención a 200 personas al día, por lo que para impartir las diferentes clases de rutinas de ejercicios que el gimnasio va a ofrecer, deberá establecer diferentes horarios
- El Gimnasio está constituido como una compañía Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada (E.U.R.L.) cuya estructura organizacional estará liderada por el Gerente General.
- En el Estudio Financiero se determinó que el valor de la inversión requerida para poner en marcha la empresa, tiene un valor de

\$34.438,00 dólares, de los cuales el 60% será financiado por el BAN Ecuador.

- Con relación a la Evaluación Financiera, se pudo determinar los resultados que arrojaron los indicadores; el VAN da un valor positivo de **\$64.201,42** lo cual indica que la inversión es conveniente; la TIR es de 71,16% siendo este valor muy satisfactorio; la RBC es de 1,36 es decir que por cada dólar invertido se recibirá 36 centavos por lo que el proyecto es rentable; el PRC indica que el periodo que se va a recuperar la inversión es de 1 año, 7 meses, 13 días; y con relación al AS, estos son menores que la unidad presentando los siguientes resultados 33,13% en aumento en costos y 19,71% en disminución de ingresos, por lo tanto, el proyecto no es sensible a estos cambios, lo cual es muy satisfactorio para la empresa.
- Por último, se concluye que la implementación de un Gimnasio en la ciudad de Amaluza es factible en base a todos los análisis realizados demostrando así que el proyecto es económicamente viable.

i. RECOMENDACIONES

De acuerdo a la investigación descrita en el presente proyecto se estima conveniente considerar las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda realizar una buena campaña publicitaria del servicio, haciendo énfasis de los beneficios que éste posee para la salud de los usuarios, contribuyendo a una culturización de mantener una vida más activa y saludable.
- Se recomienda que la mano de obra sea local para ayudar a reducir el desempleo en la ciudad.
- Se recomienda la puesta en marcha de este proyecto, debido a que los indicadores financieros reflejaron resultados positivos para que el mismo sea rentable.
- Que las instituciones de nivel superior orienten y motiven a través de los estudiantes a la población en general, mediante programas de capacitación y apoyo al desarrollo empresarial, y así propiciar la generación de fuentes de trabajo que incidan positivamente en el desarrollo económico de la ciudad de Amaluza.
- Mantener un trato de cordialidad, amabilidad y respeto con los usuarios del gimnasio, así como con el personal interno de la empresa.
- Cuando la empresa vaya ganando mayor participación en el mercado, y las necesidades de la misma se incrementen, será

necesario ampliar los servicios ofrecidos, implementando nuevas técnicas o actividades en diferentes horarios y que sea atractivo para los clientes.

- El personal que se contrate deberá demostrar que además de ser profesional, cuente con la sencillez y carisma necesarios para que los clientes se sientan en confianza y cumplan con sus expectativas.
- Será necesario también mantener una comunicación e información constante al personal sobre sus funciones, la misión, visión, objetivos, políticas y estrategias de la empresa, para así lograr que todos los esfuerzos se vean encaminados hacia el cumplimiento de los mismos.

j. BIBLIOGRAFÍA

- Baca U, G. (2003). *EVALUACIÓN DE PROYECTOS*. México, D. F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. 7ma edición. Pág.51.
- Baca U, G. (2010). *EVALUACIÓN DE PROYECTOS*. MÉXICO. 6ta EDICIÓN Pág. 43: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A DE C.V. Pág 6.
- Baca U, G. (2013). *EVALUACIÓN DE PROYECTOS* . México, D. F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. 7ma edición: DE C.V. Pág. 51.
- Chiavenato Idalberto. (2011,). *(Administración de Recursos Humanos. El capital humano de las organizaciones*. . Brasil: ditorial McGraw – Hill.
- Cuesta Santos, A. (1999.). *Tecnología de Gestión de los Recursos*, . Argentina: Mc Graw Hill.
- Doménech, R. (2004). *Implantación de un Sistema de Gestión de Recursos Humanos*. Paris: Norma grh 27001 IX.
- Elizalde:, P. G. (1997.). *“La Dirección de Recursos Humanos”*, . Madrid, : Pirámide, .
- Elizalde, P. (2001). *La Dirección de Recursos Humanos*. Madrid: Pirámide, pág 90.
- Esparragoza, A. J. (2004). *Administración de recursos humanos (talento humano)*. España.
- *familyDoctor.org*. (24 de Febrero de 2018). Obtenido de Medicina y Salud.
- Gorostegui, P. (1997.). *La Dirección de Recursos Humanos*,. Madrid,: Pirámide,.
- <http://www.LosCentersforDiseaseControlandPrevention.com>. (22 de abril de 2018). Obtenido de Salud y prevención: <http://www.LosCentersforDiseaseControlandPrevention.com>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Gimnasio>. (15 de mayo de 2018). Obtenido de wikipedia.
- <http://www.definicionabc.com/deporte/gimnasio.php> . (03 de Junio de 2018). Obtenido de El Deporte es Vida: <http://www.definicionabc.com/deporte/gimnasio.php>

- <http://www.organizacion-de-la-salud.com>. (18 de enero de 2018). Obtenido de ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD.
- <http://www.pedagogica.edu.com>. (23 de abril de 2018). Obtenido de Google Académico: <http://www.pedagogica.edu.com>
- Jaime, M. (2008). *Tratado de Recursos Humanos*, . Buenos Aires,: Editorial Hispanoamericana.
- Mora Vanegas, C. (2000). *El rol del factor humano en la empresa*. Londres: Works.
- Morales José Antonio & Morales Arturo. (2009). *PROYECTOS DE INVERSIÓN. EVALUACIÓN Y FORMULACIÓN*. México, D.F. Primera Edision: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Padilla, C. M. (2012). *FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS*. México: Mc GRAW HILL PANAMERICANA S.A. Pág.78.
- Pasaca, M. E. (2017). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROEYCTOS DE INVERSIÓN*. UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA: GRAFICPUS Pág. .
- Pineda. (2002). *Gestión de la Formación en las organizaciones*. España.: ED Ariel.
- Sapag, N. &. (2011). *INVERSIONES TANGIBLES E INTANGIBLES*. LORCA: Ediciones Bibliográficos, Pág. 260.
- Tylor, B. E. (1871). *PRIMITIVE CULTURE "La ciencia de la cultura"*. E.Musseum Minnesota State University: New Illustrated Columbia Encyclopedia.
- Valencia, A. (2011). *MANUAL DE PROYECTOS PARA EL SECTOR PUBLICOS*. . Perú: EL SABER EDITORES.
- Varela, V. (2008). *ÁNALISIS DELOS PROYECTOS DE INVERSIÓN*. Madrid: Adventure Work's.

j.2. PÁGINAS WEB

- <https://www.celeberrima.com/frase/20-frases-motivadoras-para-el-gym-con-imagenes.html>
- <http://www.ubica.ec/ubicaec/lugar/166980075>
- <https://zetenoyasociados.com/frases-de-motivacion-gym/>
- https://www.ecured.cu/Problema_cient%C3%ADfico
- <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/04/que-es-plantear-el-problema-de.html>
- <http://metodologia2.tripod.com/elproblema/id2.html>
- <http://www.eumed.net/librosgratis/2009c/575/COMO%20SE%20ENUNCIAR%20CORRECTAMENTE%20UN%20PROBLEMA.htm>
- <http://www.ecuadorlegalonline.com/sri/tabla-impuesto-la-renta-2018sri/>
- <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/TasasVigentes022018.htm>

k. ANEXOS

ANEXO #1

TABLA DE POBLACIÓN Y TASA DE CRECIMIENTO DE LA
ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE AMALUZA:

www.inec.gob.ec
www.ecuadorencifras.com
ECUADOR CUENTA CON EL INEC

POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE 2010-2001-1990 POR SEXO, SEGÚN PARROQUIAS

Código	Nombre de parroquia	2010			2001			1990			Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
	Nacional	7.177.683	7.305.816	14.483.499	6.018.353	6.138.255	12.156.608	4.796.412	4.851.777	9.648.189	1,96%	1,93%	1,95%
110552	EL ROSARIO	255	240	495	308	271	579	408	381	789	-2,10%	-1,35%	-1,74%
110553	SANTA RUFINA	629	581	1.210	669	625	1.294	832	744	1.576	-0,69%	-0,81%	-0,75%
110554	AMARILLOS	346	317	663	407	363	770				-1,80%	-1,51%	-1,66%
110650	AMALUZA	1.745	1.693	3.438	1.968	1.886	3.854	2.625	2.511	5.136	-1,34%	-1,20%	-1,27%
110651	BELLAVISTA	1.219	1.116	2.335	1.246	1.114	2.360	1.517	1.462	2.979	-0,24%	0,02%	-0,12%
110652	JIMBURA	1.169	1.147	2.316	1.208	1.225	2.433	1.421	1.452	2.873	-0,36%	-0,73%	-0,55%
110653	SANTA TERESITA	881	875	1.756	983	936	1.919	1.183	1.157	2.340	-1,22%	-0,75%	-0,99%
110654	27 DE ABRIL	1.084	1.002	2.086	1.069	1.084	2.153	1.274	1.260	2.534	0,15%	-0,87%	-0,35%
110655	EL INGENIO	964	907	1.871	976	962	1.938	1.171	1.158	2.329	-0,14%	-0,65%	-0,39%
110656	EL ALDO	536	451	987	555	538	1.093				0,50%	1,51%	1,03%

Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

ANEXO # 2
POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD, SEGÚN PROVINCIA,
CANTÓN, PARROQUIA Y ÁREA DE EMPADRONAMIENTO

Provincia		Nombre del Cantón		Nombre de la Parroquia		ÁREA		Grupos de edad									
								Menor de 1	De 1 a 4	De 5 a 9	De 10 a 14	De 15 a 19	De 20 a 24	De 25 a 29	De 30 a 34	De 35 a 39	De 40 a 44
	ESPIÑOLA		27 DE ABRIL					Menor de 1	De 1 a 4	De 5 a 9	De 10 a 14	De 15 a 19	De 20 a 24	De 25 a 29	De 30 a 34	De 35 a 39	De 40 a 44
				RURAL				33	142	189	288	242	200	112	91	66	77
				Total				33	142	189	288	242	200	112	91	66	77
			AMALUZA					Menor de 1	De 1 a 4	De 5 a 9	De 10 a 14	De 15 a 19	De 20 a 24	De 25 a 29	De 30 a 34	De 35 a 39	De 40 a 44
				URBANO				21	110	152	196	167	106	92	95	103	84
				RURAL				27	133	194	254	231	117	85	75	87	91
				Total				48	243	346	450	398	223	177	170	190	175
			BELLAVISTA					Menor de 1	De 1 a 4	De 5 a 9	De 10 a 14	De 15 a 19	De 20 a 24	De 25 a 29	De 30 a 34	De 35 a 39	De 40 a 44
				RURAL				36	209	277	339	216	112	116	110	81	105
				Total				36	209	277	339	216	112	116	110	81	105
			EL AIRO					Menor de 1	De 1 a 4	De 5 a 9	De 10 a 14	De 15 a 19	De 20 a 24	De 25 a 29	De 30 a 34	De 35 a 39	De 40 a 44
				RURAL				22	90	134	155	104	78	49	29	42	39
				Total				22	90	134	155	104	78	49	29	42	39
			EL INGENIO					Menor de 1	De 1 a 4	De 5 a 9	De 10 a 14	De 15 a 19	De 20 a 24	De 25 a 29	De 30 a 34	De 35 a 39	De 40 a 44
				RURAL				27	158	228	268	208	140	106	86	92	88
				Total				27	158	228	268	208	140	106	86	92	88
			JIMBURA					Menor de 1	De 1 a 4	De 5 a 9	De 10 a 14	De 15 a 19	De 20 a 24	De 25 a 29	De 30 a 34	De 35 a 39	De 40 a 44
				RURAL				54	204	308	343	222	123	107	109	105	87

Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

ANEXO # 3

ENCUESTA APLICADA A LAS PERSONAS DE LA CIUDAD DE AMALUZA DE 15 A 45 AÑOS DE EDAD



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

En mi calidad de estudiante de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja me encuentro desarrollando la investigación intitulada: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA, CANTÓN ESPÍNDOLA PROVINCIA DE LOJA.”**, para lo cual le solicito a usted de la manera más comedida se digne contestar las siguientes interrogantes.

INFORMACIÓN GENERAL:

Señale con el signo (X) la respuesta que crea conveniente.

- **Sexo:** a) Femenino: ____ b) Masculino ____

1. **¿Cuál es su ingreso económico mensual?**

\$ _____ dólares

2. **¿Cuánto destina para actividades recreativas personales?**

\$ _____ dólares

3. **¿Requiere de los servicios de un Gimnasio?**

Si ()

No ()

4. **¿Apoya la idea de implementar un Gimnasio en la ciudad de Amaluza?**

Si ()

No ()

5. **¿En caso de ponerse el Gimnasio estaría dispuesto a contratar el servicio?**

Si ()

No ()

6. **Considerando que el servicio es mensual ¿Cuántas veces contrataría los Servicios del Gimnasio en el año? Marque una sola vez.**

De 1 - 3 Veces al Año () De 4 - 6 Veces al Año ()

De 7 - 9 Veces al Año () De 10 - 12 Veces al Año ()

7. **¿Por cuáles de los siguientes motivos acudiría al Gimnasio? Marque una sola vez.**

Salud () Mantenerse en forma () Eliminar el stress

() Bajar de peso () Otra ¿Cuál?

8. **¿En qué horario asistiría al Gimnasio? Marque una sola vez.**

Mañana () Tarde () Noche ()

9. **¿Cuál de los siguientes servicios espera que el nuevo gimnasio ofrezca? Marque una sola vez.**

Spinning o Bicicleta Estática () Pesas ()

Aeróbicos () Bailoterapia ()

10. **¿Qué precio estaría a dispuesto a pagar por el Servicio? Marque una sola vez.**

\$ 20,00	\$ 25,00	\$ 30,00

11. ¿En qué lugar de la ciudad le gustaría que se ubicara el Gimnasio?

Marque una sola vez.

Centro () A las afueras () Indiferente ()

12. ¿A qué medio de comunicación accede regularmente?

RADIO			PERIÓDICO		
EMISORA	PROGRAMA	HORA	PERIÓDICO	SECCIÓN	FRECUENCIA

TELEVISIÓN		
CANAL	PROGRAMA	HORA

13. ¿PorCuál de los siguientes medios le gustaría conocer la publicidad

del nuevo gimnasio? Marque una sola vez

Prensa Escrita () Radio () Televisión ()

Hojas volantes () Internet ()

14. ¿Qué tipo de promociones le gustaría recibir por hacer uso del

servicio del Gimnasio? Marque una sola vez.

Llaveros () Gorras ()

Calendarios () Camisetas ()

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO # 4

FICHA RESÚMEN DEL ANTEPROYECTO

TEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE AMALUZA, CANTÓN ESPÍNDOLA PROVINCIA DE LOJA”.

PROBLEMÁTICA

Actualmente poco a poco las personas han adquirido una cultura y cuidado acerca de la salud y belleza corporal que antes no se tenía, dicho acontecimiento ha propiciado la apertura de lugares específicos en donde se pueden satisfacer dichas necesidades.

Específicamente en Ecuador uno de los intereses más importantes en la población, entre otros es el cuidado y la belleza del cuerpo, ya que de esto depende la imagen que una persona pueda presentar en el ámbito laboral, social, etc.

Al gozar de buena salud las personas se vuelve más productivas puesto que su capacidad intelectual se desarrolla de mejor forma. El sedentarismo con lleva a problemas que afectan la salud y la apariencia del ser humano entre ellas el Sobrepeso y la perdida de habilidades motrices del cuerpo.

Las actividades de carácter laboral y las hogareñas en muchas ocasiones no dejan el tiempo necesario para la actividad deportiva o recreativa en conjunto; en otras ocasiones es la falta escenarios deportivos lo que

impiden el ejercitamiento del cuerpo; es por ello que surge la necesidad de espacios como los Gimnasios en donde se puede practicar diversas actividades físicas en el horario de que dispongan quienes quieran o necesitan de la práctica deportiva.

Por esto hoy en día los establecimientos denominados Gimnasios ofrecen una gran variedad de servicios con excelentes instalaciones donde se puede disfrutar de: tratamientos corporales, Ejercicios reductivos, Ejercicios anticelulíticos, Desintoxicación, Bailoterapia. etc. Todo esto aplicados por personal altamente capacitado.

Hoy los Gimnasios combinan, tratamientos de belleza, deportes, utilizando terapias anti-stress. En general, esta clase de establecimientos apuntan a una calidad de mejoramiento físico y psíquico para así lograr llegar a una vida que no sea sólo de vivir más sino vivir mejor.

En la Ciudad de Amaluza del Cantón Espíndola Provincia de Loja existe una necesidad insatisfecha de un servicio de gimnasio, ya que en esta Ciudad no existe un lugar en que las personas puedan ejercitarse y a la vez reciban la orientación adecuada.

Este proyecto plantea una nueva alternativa práctica para que las personas realicen actividad física, además de enseñarles hábitos de una alimentación sana.

El sedentarismo, debido a las largas horas de trabajo, videojuegos e internet, sumados a los malos hábitos alimenticios por la ingesta excesiva de comida chatarra son las principales causas del sobrepeso.

La práctica de deportes y de cualquier clase de ejercicios por periodos mínimos de 30 minutos diarios y llevar una dieta saludable, es la mejor manera de prevenir riesgos de enfermedades crónicas que empiecen desde la niñez, así como también la evolución tardía en el crecimiento de los niños y la falta de estimulación decisiva en el desarrollo intelectual, social y estético.

Además, la poca demanda de Instituciones deportivas y creativas cultiva hábitos de vida poco activos, ocasionando problemas para el futuro desarrollo psicofísico de la juventud y su mejor integración en la sociedad.

PREGUNTA GENERAL

- ¿Será factible implementar un gimnasio en la ciudad de Amaluza, cantón Espíndola provincia de Loja?

PREGUNTAS ESPECÍFICAS

- ¿Existen suficientes usuarios para implementar el gimnasio en la ciudad de Amaluza?
- ¿Será factible la realización del proyecto desde el enfoque Técnico Administrativo?

- ¿Será rentable la implementación de un Gimnasio en la ciudad de Amaluza desde la perspectiva de un estudio Económico-Financiero?

JUSTIFICACIÓN

Los profesionales competitivos en formación del área Administrativa, y de manera especial de la carrera de Ingeniería en Administración de Empresas están llamados a brindar soluciones de todo tipo, desde pequeños negocios hasta grandes organizaciones multinacionales. Por lo tanto, es importante trabajar para lograr un desarrollo óptimo dentro del mundo competitivo en el que nos encontramos actualmente.

JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA

La Universidad Nacional de Loja, exige la elaboración de un trabajo de investigación, que justifique los conocimientos adquiridos y su relación con la práctica, previa la obtención del título de Ingeniera en Administración de Empresas.

Para cumplir este cometido se pretende elaborar un proyecto de IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO, que solucione el problema expuesto anteriormente, y a la vez permita poner en práctica los conocimientos adquiridos durante estos ciclos, despejar dudas que pudiesen existir sobre la materia y a la vez ganar experiencia en la rama de Planificación, Organización Dirección y Control de proyectos, y esto, a mi parecer es lo más importante.

JUSTIFICACIÓN SOCIAL

Incursionar en el mercado Local del cuidado personal a través de un gimnasio en este sector de la ciudad de Amaluza, será rentable ya que este es un nicho de mercado insatisfecho y poco explotado. Un gimnasio en este sector de la ciudad supondrá que mayor número de personas se motiven a desarrollar un tipo de actividad física y dejen de lado el sedentarismo.

Por lo tanto, este proyecto resulta totalmente motivador para personas que habitan en la ciudad de Amaluza porque fomentará la costumbre de hacer ejercicio físico lo que se revertirá en abundantes beneficios para la salud física y emocional.

Además, con la Implementación del Gimnasio se creará fuentes de trabajo para enfrentar el problema del Desempleo de la ciudad de Amaluza.

JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

La realización de un estudio de factibilidad de este tipo es una buena práctica empresarial y su aplicación puede observarse en todos los negocios de éxito.

Por lo tanto, realizar un estudio de factibilidad es de gran importancia ya que es el análisis de una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo,

El proyecto se ubicará en la Ciudad de Amaluza del cantón Espíndola, para crear un Gimnasio Especializado es muy favorable ya que en el lugar

no existe este tipo de Sede o Institución, lo cual representa una oportunidad de negocio muy tentativo, lo que es significativo y relevante en todo el sector y la rentabilidad que se generaría por brindar este servicio representaría buenos ingresos y utilidades.

Al implementar un Gimnasio se requiere de la fuerza laboral de mano de obra calificada y no calificada, abriendo la posibilidad laboral para personas del lugar, mismas que al contar con una fuente de Ingresos podrán mejorar el nivel de vida familiar.

OBJETIVOS

➤ OBJETIVO GENERAL

Realizar un Estudio de factibilidad para la implementación de un Gimnasio en la ciudad Amaluza, cantón Espíndola, Provincia de Loja.

➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Ejecutar un Estudio de Mercado para determinar la Oferta y Demanda de la Implementación de un Gimnasio en la ciudad de Amaluza Cantón Espíndola.
- Realizar un Estudio Técnico para determinar el Tamaño, Localización, Ingeniería del proyecto y el Diseño Organizacional.
- Efectuar un Estudio Financiero para conocer las Inversiones y su Financiamiento, el monto de Inversión, los Costos y Gastos del Servicio, Estados Financieros Proformados y el Punto de Equilibrio durante la vida útil de la Empresa.

- Realizar la Evaluación Financiera del proyecto para mediante el cálculo de los indicadores como son: **VAN, TIR, PRC, RBC, y AS.** Determinar la Factibilidad Financiera del Proyecto.

ÍNDICE

CARÁTULA	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCIÓN	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	12
e. MATERIALES Y MÉTODOS	49
f. RESULTADOS.....	59
g. DISCUSIÓN.....	76
h. CONCLUSIONES.....	202
i. RECOMENDACIONES.....	204
j. BIBLIOGRAFÍA	206
k. ANEXOS.....	209
ÍNDICE.....	222