



Administración de Empresas
Facultad Ciencias Administrativas

UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO DE MANABI”

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TEMA:

Creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi

AUTOR:

Anchundia Anchundia María Judith

TUTOR:

Eco. Alexa María Cedeño Macías, Mg.

PERÍODO ACADEMICO ORDINARIO - PAO

2020-2021 (2)

Certificación del tutor

En calidad de docente tutora de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, certifico:

Haber dirigido y revisado el trabajo de titulación, cumpliendo el total de **400** horas, bajo la modalidad de **Proyecto de Emprendimiento** cuyo tema del proyecto es “**Creación de un gimnasio para hombre y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi**”, el mismo que ha sido desarrollado de acuerdo a los lineamientos internos de la modalidad en mención y en apego al cumplimiento de los requisitos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico, por tal motivo **CERTIFICO**, que el mencionado proyecto reúne los méritos académicos, científicos y formales, suficientes para ser sometido a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

La autoría del tema desarrollado corresponde a la señorita **Anchundia Anchundia María Judith**, estudiante de la carrera de Administración de Empresas, período académico 2020-2021(2), quien se encuentra apto para la sustentación de su trabajo de titulación.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 19 de febrero de 2021.

Lo certifico,



Eco. Alexa María Cedeño Macías, Mg.
Docente Tutora

Aprobación del trabajo

Los registrados como miembros del tribunal de grado dan aprobación al trabajo final de titulación, el mismo que cumple con lo estipulado por los reglamentos y disposiciones que fueron determinadas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la “Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí”

Presidente del Tribunal

Miembro del Tribunal

Miembro del Tribunal

Tutor

Dedicatoria

A mis padres y mis hermanas (os) quienes han sido mis aliados en todo este proceso, siempre me han apoyado en todo, con mucho amor y cariño les dedico este trabajo investigativo.

María Judith Anchundia

Agradecimiento

Agradecida con Dios, por brindarme fuerzas y aliento para conseguir cada paso y permitirme llegar a este punto de culminar mi carrera profesional.

A mis padres por ofrecerme su confianza, amor, apoyo que me motivaron a levantarme cuando decaía, y fortalecer cada uno de los valores en mi vida estudiantil.

A mis amigos y docentes que me ayudaron a lo largo de mi etapa estudiantil, haciéndola más llevadera.

Gracias a todos por el apoyo incondicional.

María Judith Anchundia

Indicé

Certificación de tutor.....	I
Aprobación del trabajo.....	II
Dedicatoria.....	III
Agradecimiento.....	IV
Índice.....	V
Índice de Tablas.....	VIII
Índice de Gráficos.....	IX
Resumen.....	X
Abstract.....	XI
Introducción.....	1
Tema.....	3

CAPITULO I

1. Descripción del Proyecto

1.1 Planteamiento del problema.....	4
1.1.1 Formulación del problema.....	6
1.2 Objetivos del Proyecto	
1.2.1 Objetivo general.....	6
1.2.2 Objetivos específicos.....	7
1.3 Justificación del Proyecto	
1.3.1 Justificación teórica.....	7
1.3.2 Justificación práctica.....	8
1.3.3 Justificación metodológica.....	8
1.4 Delimitación del Proyecto	
1.4.1 Delimitación geográfica.....	9
1.4.2 Delimitación temporal.....	10
1.4.3 Delimitación social (beneficiarios).....	10

CAPITULO II

2. Planteamiento estratégico

Nombre de la empresa.....	11
Logotipo.....	11
Slogan	11
2.1 Visión.....	12

2.2 Misión.....	12
2.3 Valores empresariales.....	12
2.4 Análisis interno y externo del Proyecto.....	13

CAPITULO III

3. Estudio de mercadotecnia

3.1 Segmento del Mercado.....	14
3.2 Estudio de las variables del Marketing Mix (producto, precio, promoción, plaza).....	28
3.3 Análisis competitivo (Porter).....	29
3.4 Características del producto / servicio.....	30

CAPITULO IV

4. Estudio técnico

4.1 Descripción de las características de localización del negocio.....	31
4.2 Realización de un bosquejo del área de trabajo.....	32
4.3 Diagrama de procesos.....	33
4.4 Listado de máquinas, equipos y herramientas.....	34
4.5 Calculo de los materiales y materia prima a utilizar en el proceso productivo.....	35
4.6 Listado de los proveedores.....	36

CAPITULO V

5. Estudio Organizacional

5.1 Organigrama estructural y funcional.....	37
5.2 Funciones según las responsabilidades de cada persona.....	38
5.3 Previsión de RRHH.....	42

CAPITULO VI

6. Estudio Legal y societario

6.1 Marco legal.....	43
6.2 Requisitos para su legitimidad.....	46

CAPITULO VII

7. Estudio económico financiero

7.1 Costo unitario de producción.....	48
7.2 Estructura de costos y gastos.....	50
7.3 Proyección de ventas.....	51
7.4 Plan de Inversión.....	52
7.5 Líneas de financiamiento.....	53
7.6 Flujo de caja proyectado (5 años)	55
7.7 Estado de resultados proyectados (5 años)	56
7-8 Estado de situación financiera proyectado (5 años)	57
Depreciaciones.....	58

CAPITULO VIII

8. Evaluación financiera

8.1VAN.....	59
8.2 TIR.....	59
8.3 Relación beneficio/costo (RBC).....	60
8.4 Razones financieras	
8.4.1 Liquidez.....	61
8.4.2 Endeudamiento.....	62
8.4.3 Rentabilidad.....	63

9. Conclusiones y Recomendaciones.....64-65

10. Bibliografía.....66

11. Anexos.....69

Índice de Tablas

Tabla Nª1 Tamaño de la muestra.....	15
Tabla Nª2 Cálculo de materiales a utilizar.....	35
Tabla Nª3 Listado de Proveedores.....	36
Tabla Nª4 Descripción de funciones	38
Tabla Nª5 Descripción de funciones	39
Tabla Nª6 Descripción de funciones	40
Tabla Nª7 Descripción de funciones	41
Tabla Nª8 Descripción de funciones	42
Tabla Nª9 Costos de producción.....	48
Tabla Nª10 Estructura de costos y gastos.....	50
Tabla Nª11 Proyección de ventas	51
Tabla Nª12 Plan de Inversión	52
Tabla Nª13 Plan de pagos	53
Tabla Nª14 Flujo de caja.....	55
Tabla Nª15 Estado de Resultado.....	56
Tabla Nª16 Estado de situación financiera	57

Índice de Gráficos

Gráfico N°1.....	18
Gráfico N°2.....	19
Gráfico N°3.....	20
Gráfico N°4.....	21
Gráfico N°5.....	22
Gráfico N°6.....	23
Gráfico N°7.....	24
Gráfico N°8.....	25
Gráfico N°9.....	26
Gráfico N°10.....	27

Resumen

En los últimos 10 años la industria del fitness ha crecido, se ha dinamizado y ha pasado a ser un buen negocio, así lo demuestra la gran apertura de locales destinados hacia la práctica de ejercicios físicos en la ciudad de Quito, solo en la capital según la Federación Ecuatoriana de Gimnasios hay unos 500 gimnasios el doble de lo que era hace 10 años atrás, por ende como el ejercicio, las rutinas deportivas y hasta las bailo terapias son parte del día a día de muchas personas por esta razón la idea de este proyecto de emprendimiento, es la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi. Buscando incentivar a las personas a obtener un buen estado físico y a su vez mantener un estilo de vida saludable. En la presente investigación se enfoca en las necesidades de la comunidad La Sequita de poder contar con un debido gimnasio con diferentes valores agregados para hombres y mujeres, adicional brindar fuentes de trabajo para diferentes personas, una gran ventaja de este proyecto es que no tiene ningún rival o lugar similar a un gimnasio, sería el segundo gimnasio creado en esta comunidad que vendría a impactar a los habitantes ya que contaría con servicios innovadores.

El presente proyecto pretende demostrar, que es factible la creación de un gimnasio en el cantón Montecristi, esto se logrará mediante varios estudios como: estudio de mercado, técnico, organizacional y por supuesto un estudio financiero minucioso para determinar su rentabilidad.

Palabras claves: Gimnasio, fitness, necesidades, estudio de factibilidad, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero, producción

Abstract

In the last 10 years the fitness industry has grown, it has been invigorated and it has become a good business, as shown by the great opening of places dedicated to the practice of physical exercises in the city of Quito, only in the capital according to In the Ecuadorian Federation of Gyms there are about 500 gyms, double what it was 10 years ago, therefore, as exercise, sports routines and even dance therapies are part of the day-to-day life of many people, for this reason the idea of this Entrepreneurship project is the creation of a gym for men and women with added services in the Montecristi canton. Seeking to encourage people to obtain a good physical condition and at the same time maintain a healthy lifestyle. This research focuses on the needs of the La Sequita community to have a proper gym with different added values for men and women, in addition to providing jobs for different people, a great advantage of this project is that it does not have any rival or place similar to a gym, it would be the second gym created in this community that would come to impact the inhabitants, with more innovative services.

This project aims to demonstrate that the creation of a gym in the Montecristi canton is feasible, this will be achieved through several studies such as: market, technical, organizational study and of course a thorough financial study to determine its profitability.

Keywords: Gym, fitness, needs, feasibility study, market study, technical study, organizational study and financial study, production

Introducción

Los gimnasios se conformaron desde la época antigua de Grecia donde las personas realizaban actividades físicas, con el transcurso del tiempo se fueron especializando cada uno en diferentes tendencias deportivas.

Hoy en día los ecuatorianos llevan un ritmo de vida muy acelerado en el cual no se dedica un poco de tiempo al cuerpo y a la mente, sin embargo, el asistir perennemente a un gimnasio para conseguirlo, va más allá del engrimiento de los individuos, es más bien por llevar una vida saludable.

El proyecto que se presenta a continuación pretende investigar cómo impacta la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi, donde actualmente las personas se han dado cuenta que realizar ejercicio físico y llevar una alimentación saludable es vital no solo para mejorar su apariencia física, sino para su salud, así como la salud mental que debido al estrés producido por las múltiples obligaciones ocasiona grandes problemas a la gente.

La implementación de este proyecto es la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados, ayudaría a los consumidores a vivir nuevas experiencias personales y de convivencia, a su vez también se garantiza poder ejercer este emprendimiento a largo plazo abarcando dedicación y responsabilidad al momento de ejecutar la creación del mismo.

La creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi, se enfoca en un análisis cuantitativo por lo que tiene una concepción lineal, es decir que haya claridad entre los elementos que conforman el problema y que tenga definición y poder limitarlos y así poder saber con exactitud donde inicia el problema a su vez presentar el valor agregado de la utilización del conocimiento administrativo.

También se tiene que el tipo de investigación que se ha llevado a cabo fue descriptivo, que por ende busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice y a su vez describe tendencias de un grupo o población y la técnica de recolección de datos, es el procedimiento y actividad que le dan acceso al investigador a obtener la información necesaria para dar cumplimiento a su objetivo de investigación, en este proyecto se utilizó la encuesta como técnica para la recolección de datos en el cantón Montecristi y como herramienta para levantar los datos en el campo fue el cuestionario que constaba con 10 preguntas.

Se determinará el estudio de mercado, el estudio técnico donde se analizará el lugar donde va a habilitarse el gimnasio, a su vez el estudio organizacional donde se plantea su organigrama de estructura y funciones y por último el estudio financiero que se calculará todos los gastos y costos y datos necesarios para la creación del gimnasio y que logre obtener rentabilidad.

TEMA:

Creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados
en el cantón Montecristi

CAPITULO I

1 Descripción del Proyecto

1.1 Planteamiento del problema

Los gimnasios se conformaron desde la época antigua de Grecia donde las personas realizaban actividades físicas, con el transcurso del tiempo se fueron especializando cada uno en diferente tendencia deportiva.

Hoy en día los ecuatorianos llevan un ritmo de vida muy acelerado y no le dedican un poco de tiempo al cuerpo y a la mente, sin embargo, el asistir continuamente a un gimnasio para conseguir resultados, va más allá de la vanidad de los individuos.

Alrededor del mundo existen más de 45.500 gimnasios o centros deportivos, tomando en cuenta que existen 10 países con mayor índice en la actualidad entre los cuales están: Estados Unidos, Brasil, México, Alemania, Argentina, Italia, Corea del Sur, Reino Unido, Canadá y Japón, teniendo en cuenta que EE. UU es el país con mayor índice consta con 38.477 gimnasios. **(Statista, 2017)**.

Por este motivo la importancia de la creación de un gimnasio con servicios agregados, demostrando conocimientos y habilidades en el área administrativa, generando mejores oportunidades de crecimiento laboral.

Conceptualización Macro

En Ecuador, desde el año 2003 en que Gold's Gym abrió sus puertas en Guayaquil, se empezó un nuevo concepto a lo que se refiere a gimnasios, brindando un ambiente relajante y placentero para ayudar a alcanzar sus objetivos y encontrar su fuerza interior. Combinando los servicios más diversos en la industria con la mejor formación personal para ofrecer la experiencia definitiva de fitness.

Según datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, desde 2008 a 2018, el número de ‘gyms’ se triplicó, hasta alcanzar 989 establecimientos. El promedio de inversión de los ecuatorianos en este rubro es de \$ 40 mensuales. El valor aumenta en Guayas, Pichincha y Santo Domingo, las provincias donde se han establecido el mayor número de gimnasios y academias.

Según datos publicados por el INEC en los últimos cinco años el 70% de los asistentes son hombres y el 30% mujeres. El 50% de las personas que asisten al gimnasio a inicios de año son constantes y el resto se retira cuando empiezan las clases, es por ello que, con la creación de gimnasio con servicios agregados, se busca poder mantener la misma demanda desde el inicio hasta el final.

Conceptualización Meso

Esta crisis ha generado más de un problema a propietarios de negocios que han tenido que despedir personal o cerrar sus locales. No obstante, en medio de este vendaval hay quienes han tratado de dar un giro a sus actividades para poder subsistir al explotar ciertas necesidades que tiene la ciudadanía -pese a las restricciones propias de la emergencia sanitaria-: ejercitarse para así mantener un óptimo nivel de salud.

Manabí cuenta con 1'369.780 habitantes que representan el 9,46% de la población nacional, por lo que la provincia cuenta con una cantidad de 450 gimnasios que se mantenían activos antes de la pandemia por lo que la creación de un gimnasio con valores agregados en la provincia forma a su vez un conjunto de objetivos y de una iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación.

Conceptualización Micro

En el cantón Montecristi actualmente existen 16 gimnasios en sus diferentes parroquias, pero ninguno en la parroquia La Sequita, lugar donde se ubicará específicamente este emprendimiento. Su número de habitantes es

aproximadamente 6.000 habitantes siendo un mercado factible considerando que existe escases de gimnasios y centro deportivos u otros con valores agregados, para así lograr en el montecristense una mejor calidad de vida de acuerdo a sus necesidades y valores económicos.

1.1.1 Formulación del problema

Problema Científico General

¿De qué manera el estudio de factibilidad permite la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi?

1.2 Objetivos del Proyecto

1.2.1 Objetivo general

Determinar el estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi.

1.2.2 Objetivos específicos

1. Determinar el estudio de mercado en la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi.
2. Evaluar el estudio técnico en la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el canto Montecristi.
3. Definir un estudio organizacional que optimice el uso de los recursos de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi.
4. el estudio financiero de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi.

1.3 Justificación del Proyecto

1.3.1 Justificación Teórica

La implementación de este proyecto está basada en la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados, el cual tiene por interés la posibilidad de entrar en el mercado ciudadano de dicho sector, puesto que ayudaría a los consumidores a vivir nuevas experiencias personales y de convivencia, a su vez también se garantiza poder ejercer este emprendimiento a largo plazo abarcando dedicación y responsabilidad al momento de ejecutar la creación del gimnasio.

Según (López C.,2017) que también aprovechó la oportunidad de crear un gimnasio y nos dice que cada vez más, la sociedad es consciente de la importancia de mantener hábitos de vida saludables, que engloban tanto mejoras en la alimentación como en el ejercicio físico y en la gestión de las emociones. La búsqueda del equilibrio entre las esferas mental, emocional y física cada vez interesa más a nuestra sociedad y también debido a la crisis de la construcción en que nos encontramos desde 2008, hemos visto como muchas empresas constructoras han tenido que cerrar, abandonando sus promociones, muchas de ellas en una fase intermedia.

1.3.2 Justificación Práctica

El propósito principal del proyecto es crear un lugar donde los habitantes del Cantón Montecristi, puedan realizar actividades físicas y otros servicios agregados de una manera saludable. Para lograr que el proyecto sea viable, se realizará un estudio de mercado para conocer si existe un mercado insatisfecho o satisfecho de la creación de un gimnasio y así poder incentivar y fomentar el hábito saludable de realizar actividad física para prolongar la salud y prevenir posibles enfermedades.

Adicional a este se justifica con el objetivo 3 y 9 del Plan Nacional del Buen Vivir

en cual indica “*Mejorar la calidad de vida de la población*” y “*Garantizar el Trabajo Digno en todas 6 sus Formas*” (Desarrollo, 2014)

También se justifica con el plan de acción de la OMS “Plan de acción mundial para la prevención y el control de las enfermedades no transmisibles (ENT) 2013-2020”. En él se hace un llamamiento a reducir en un 10 por ciento la inactividad física con miras a 2025, (Organización Mundial de la Salud)

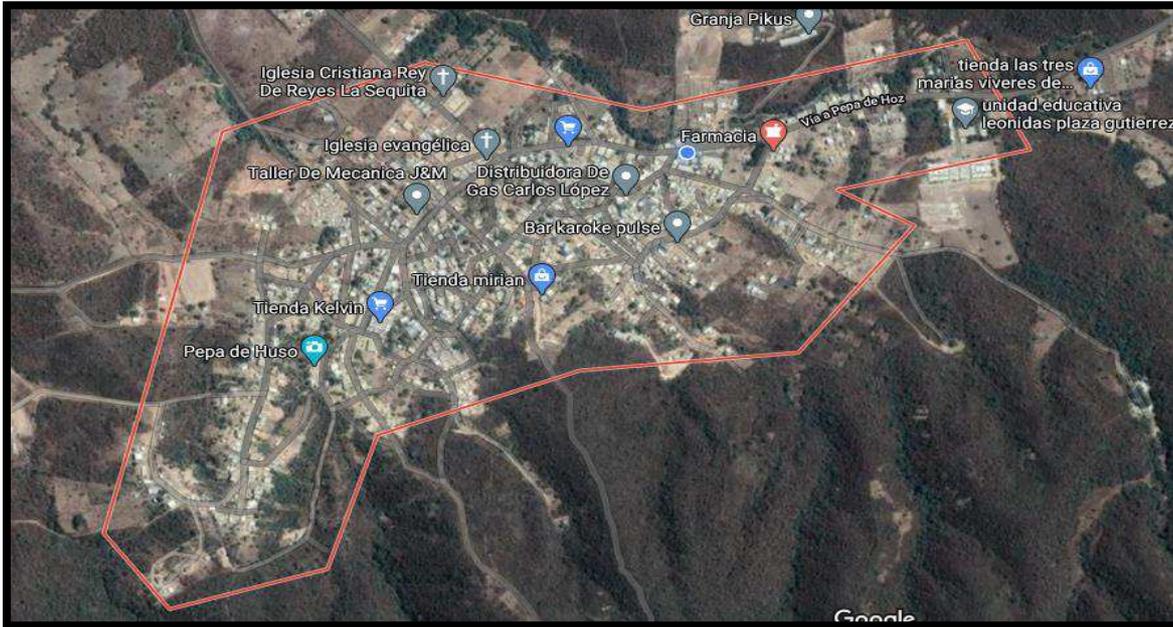
1.3.3 Justificación Metodológica

En el desarrollo del proyecto se pretende cumplir con los objetivos del mismo y para alcanzarlo se busca aplicar la investigación descriptiva, donde la investigación descriptiva se aplicará debido a que permitirá puntualizar las diversas características elementales del proyecto, además se empleará el medio cualitativo y cuantitativo ya que dentro de la investigación se pretende conocer las cualidades y cantidades del uso que le dan al servicio de gimnasio y para esto se considerará el uso de las técnicas de investigación como las encuestas.

1.4 Delimitación del Proyecto

1.4.1 Delimitación geográfica

La elaboración de gimnasio se realizará en el cantón Montecristi específicamente en La Sequita



Fuente: Google Maps



Fuente: Google Maps

1.4.2 Delimitación temporal

El proyecto se desarrolla en un tiempo estimado de ocho (8) meses, desde el mes de junio del 2020 hasta febrero del 2021.

1.4.3 Delimitación social (beneficiarios)

El presente trabajo pretende desarrollar la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi, que se encuentra enmarcado en los siguientes beneficiarios

- ✓ Habitantes de la comunidad

- ✓ Personas aledañas a la comunidad

Aquel estará conformado por todas personas que deseen cuidar su apariencia física sin importar la edad y género, pero sobre todo mantener su salud en buenas condiciones.

CAPITULO II

2. Planteamiento estratégico

Nombre de la empresa

“MARYGYM”, nace con la idea de crear un gimnasio por falta de carencia en el lugar y analizando las diferentes necesidades deportistas y saludables de las personas de todo tipo de edad en esta comunidad, donde se brindará servicios de calidad, con precios y ofertas accesibles al público.

Logotipo de la empresa

Representa como fondo las actividades y servicios de la empresa



Slogan de la empresa

Aquel que te hace sentir que estas siendo bienvenido a una empresa que va a formar parte de tu día a día.



2.1 Visión

Ser un gimnasio líder, brindando calidad y bienestar a nuestros miembros, generando valor humano y profesional a nuestra empresa, a nuestros colaboradores y a nuestra comunidad, rodeados de un ambiente práctico y estimulante, en el que todo socio pueda expresar su competencia física, mental y espiritual.

2.2 Misión

Ofrecer a los consumidores la más alta calidad y al mejor precio del mercado, a través de un amplio y efectivo servicio facilitando las herramientas del éxito.

2.3 Valores empresariales

- ✚ **Satisfacción.** Disfrutamos del trabajo desarrollando la creatividad y mejora de los resultados
- ✚ **Actitud.** Estamos motivados y nos sentimos responsables de nosotros mismos y del clima de trabajo que nos rodea
- ✚ **Innovación.** Creamos futuro aportando valor y ventajas competitivas a nuestros clientes a través de la innovación
- ✚ **Formación.** Nos preocupamos de la evolución profesional de nuestros clientes y colaboradores
- ✚ **Crecimiento.** Trabajamos enérgicamente en su desarrollo
- ✚ **Integridad.** Cumplimos lo que prometemos

2.4 Análisis interno del Proyecto

Fortalezas

- ✚ Horario de atención flexible, para que así puedan acudir la mayoría de las personas.
- ✚ Costos bajos
- ✚ Se encuentra en un punto central y principal a la vista de todos los que llegan a la comunidad.
- ✚ Sería el primer gimnasio oficial de la comunidad.

Debilidades

- ✚ Lograr obtener una solvencia económica hasta la apertura y dar a conocer el gimnasio.
- ✚ Poca publicidad para poder mantener a los clientes.
- ✚ Poseer pocas maquinarias debido a sus altos valores

2.4 Análisis externo

Oportunidades

- No tiene competencia
- Su demanda es mayor debido a su población joven y falta de un gimnasio.
- Optar por brindar atención personal a cada cliente y que obtenga su mejoramiento en los diferentes servicios que se brinden en el gimnasio
- Servicios agregados como zumba y pilates.

Amenazas

- Las personas pueden tener su propio entrenador y no podrían asistir al gimnasio
- Deportista que prefieren el deporte en la naturaleza o juegos tradicionales
- Mala economía de las personas
- Puede surgir una persona que me traiga competencia con el pasar del tiempo y con

los resultados que se pueda obtener debido a la apertura de este nuevo gimnasio

CAPITULO III

3.1 Segmento del Mercado

Metodología

La creación un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi específicamente en la comunidad La Sequita se enfoca en un análisis cuantitativo por lo que tiene una concepción lineal, es decir que haya claridad entre los elementos que conforman el problema y que tenga definición y poder limitarlos y así poder saber con exactitud donde inicia el problema a su vez presentar el valor agregado de la utilización del conocimiento administrativo.

Tipo y Diseño de Investigación

Tipo de Investigación

Para la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi, se ha llevado a cabo mediante un estudio descriptivo, que por ende busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice y a su vez describe tendencias de un grupo o población. (Sampieri, 2014)

Diseño de Investigación

El diseño de la investigación es no Experimental, por lo que está basada como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos. (Sampieri, 2014)

Población de Estudio

En la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados en el cantón Montecristi de la comuna La Sequita, no enfocaremos en los datos cuantitativos, incluye a los ciudadanos de la comuna que según un censo realizado por el presidente Modesto Carrillo de la comunidad cuenta con una población de 6.000 habitantes, enfocando la investigación en los habitantes que pueden asistir al centro deportivo se toma solo 2.500 habitantes activos económicamente y con la edad adecuada para acudir.

Tamaño de muestra

La muestra es en esencia, un subgrupo de la población. Es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población.

(Sampieri, 2014)

Tabla N^o1 Tamaño de la muestra

CALCULO DEL TAMAÑO DE MUESTRA		
α	0,05	Nivel de significación
Z	1,95996398	Percentil de la distribución normal
P	0,5	Probabilidad de ocurrencia
q	0,5	1-p
N	2500	Tamaño de la población
E	0,05	Error de muestreo

n	333	Tamaño de la muestra
----------	-----	----------------------

Elaborado: El autor

Tratándose de una población finita el tamaño de la muestra se puede calcular así:

Formula

$$n \approx \frac{Z^2 pqN}{NE^2 + Z^2 pq}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra.

Z = Nivel de confiabilidad que tendrá la muestra. El 95% = $0.95/2 = 0.4750 = 1.96$

P = Probabilidad de ocurrencia = 0.5

q = Probabilidad de no ocurrencia = $1 - 0.5 = 0.5$

N = Tamaño de la población. = 2.500

E = Error de muestreo. = 0.05

n = 333

Técnicas de Recolección de Datos

Según el autor (Terán, 2020) nos dice que, las técnicas de recolección de datos son los procedimientos y actividades que le dan acceso al investigador a obtener la información necesaria para dar cumplimiento a su objetivo de investigación

En este proyecto de creación de un gimnasio para hombres y mujeres se utilizará la encuesta como técnica para la recolección de datos en el sector la Sequita del cantón Montecristi y como herramienta el cuestionario.

La recolección de datos el uso de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el analista para desarrollar los sistemas de información, los cuales pueden ser la entrevistas, la encuesta, el cuestionario, la observación”. (Avilez, 2009)

Esta encuesta fue dirigida a los habitantes de la comunidad La Sequita, a continuación, se detalla los siguientes resultados con su respectivo análisis de cada pregunta.

1. ¿Alguna vez ha existido un gimnasio en esta comunidad?

a) Si

b) No

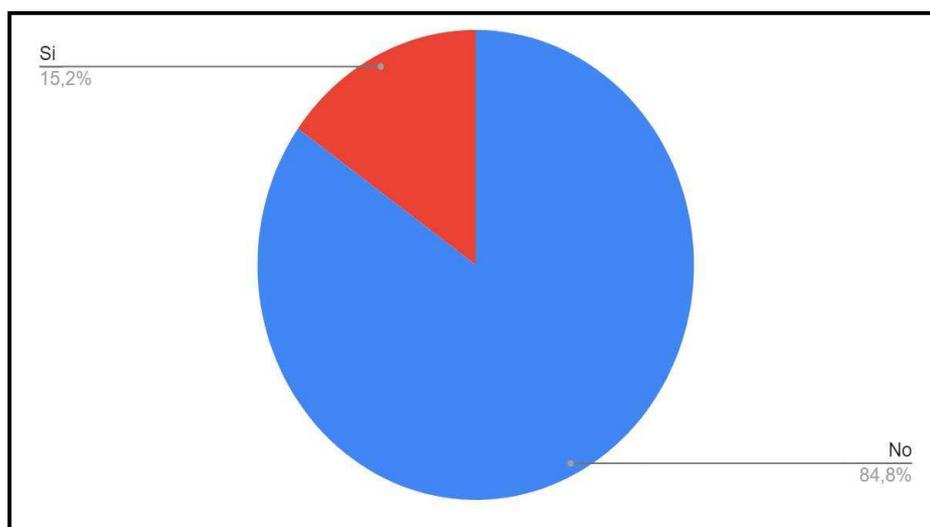


Gráfico N°1

Fuente: El autor

Análisis:

Para la creación de un gimnasio se indago de la existencia de un gimnasio en esta comunidad donde observamos que el 84,8% respondió NO y SI el 15,2%.

2. ¿Estaría de acuerdo en que se implemente un nuevo gimnasio?

- a) Totalmente en desacuerdo
- b) En desacuerdo
- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- d) De acuerdo
- e) Totalmente de acuerdo

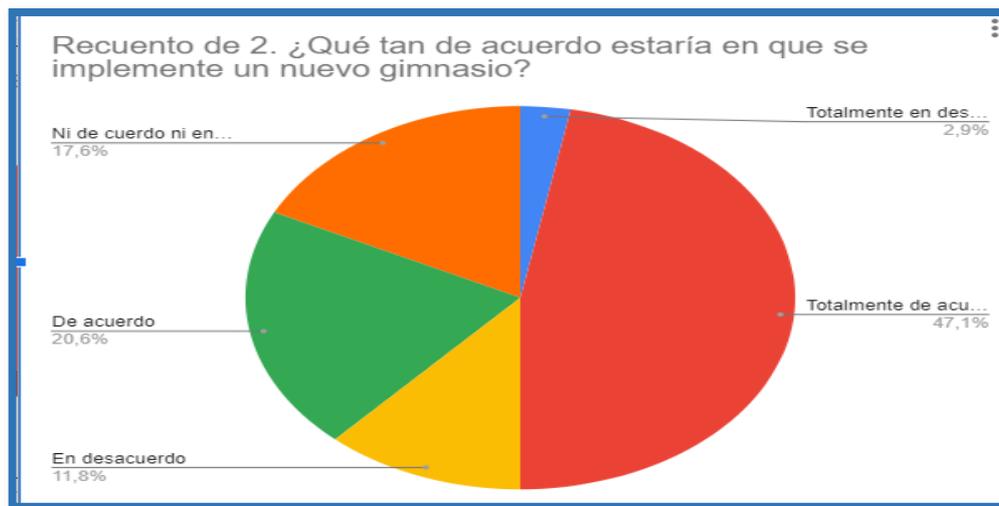


Gráfico N°2

Fuente: El autor

Análisis:

Para la implementación de un nuevo gimnasio con servicios agregados en la comunidad La Sequita se analizó que el 47,1% estarían totalmente de acuerdo para la implementación de un gimnasio, el 20,6% están de acuerdo para la implementación de un gimnasio, el 17,6% están ni de acuerdo ni en desacuerdo para la implementación de un gimnasio el 11,8% están en desacuerdo para la implementación de un gimnasio y el 2,9% están totalmente en desacuerdo para la implementación de un gimnasio.

3. ¿Has asistido alguna vez a un gimnasio?

a) Si

b) No

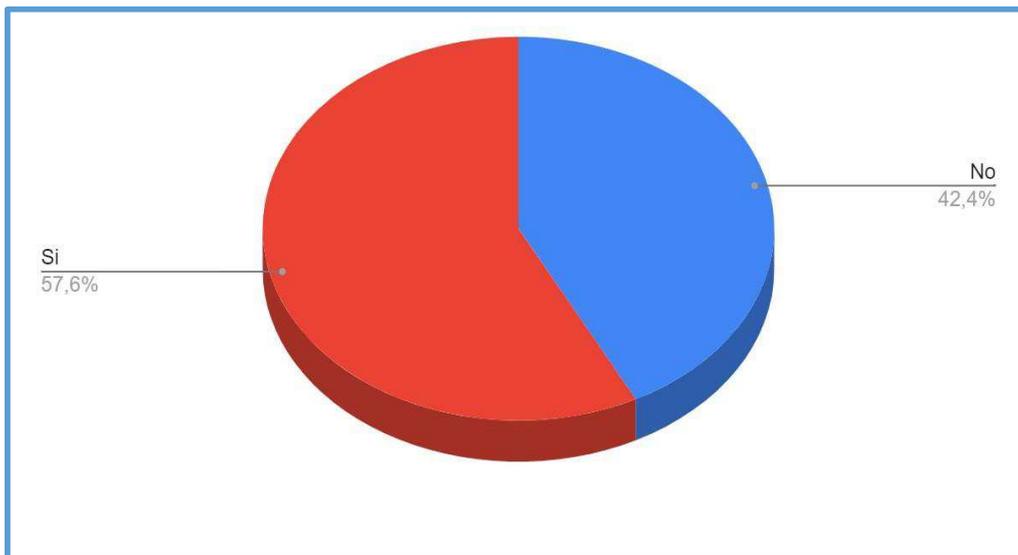


Gráfico N°3

Fuente: El autor

Análisis:

Es importante conocer si han asistido alguna vez a un gimnasio por lo tanto tenemos que el 57,6% si existió a un gimnasio y donde el 42,4% no ha tenido asistencia a un gimnasio.

4. ¿Es importante el precio antes de asistir a un gimnasio?

a) Si

b) No

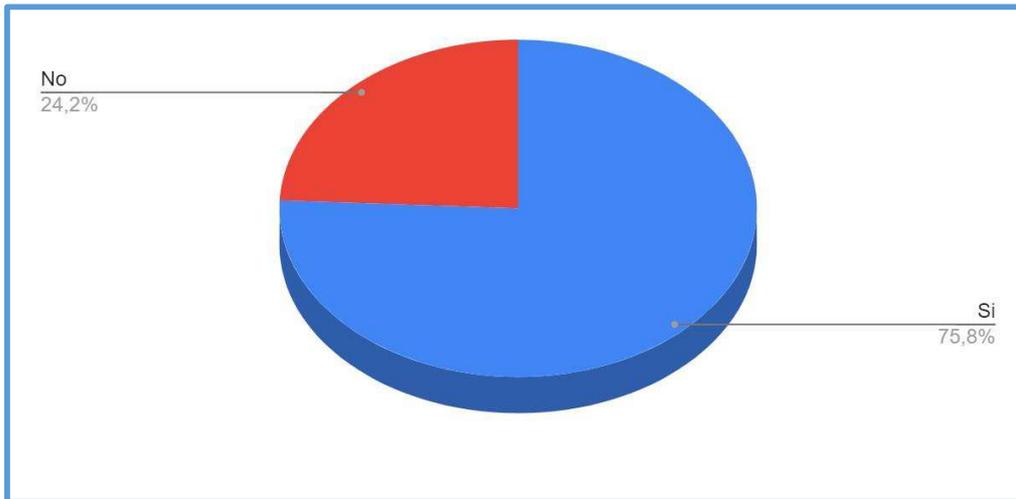


Gráfico N°4

Fuente: El autor

Análisis:

El precio de asistir a un gimnasio es una pregunta factible al momento de abrir el gimnasio ya que debe estar al alcance de los clientes, entonces tenemos que para 75,8% si es importante el precio antes de asistir a un gimnasio y un 24,2% no es importante la variable precio antes de asistir a un gimnasio.

5. ¿Estaría usted de acuerdo en qué se agreguen otros servicios como bailo terapia o spa en el gimnasio?

a) Si

b) No

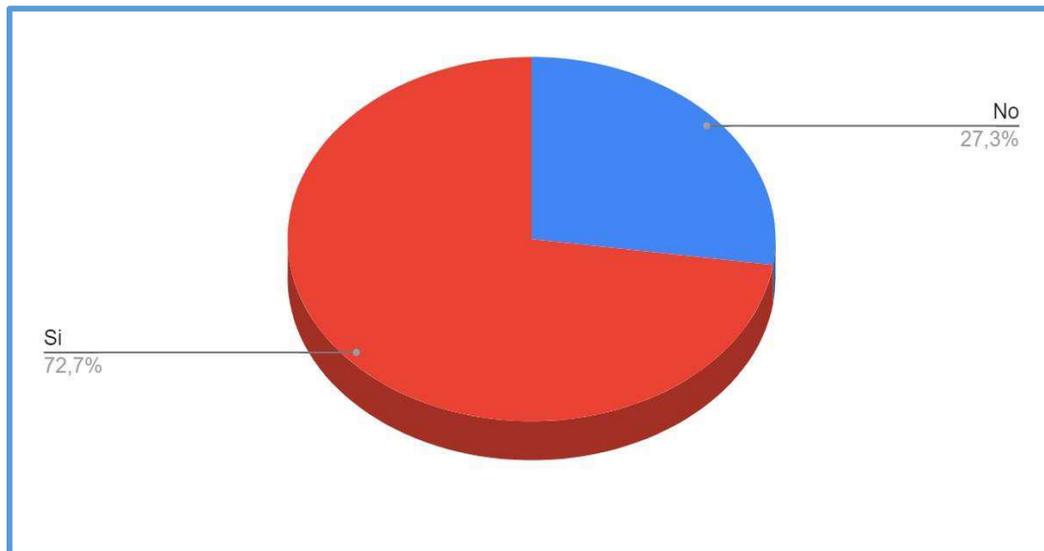


Gráfico N°5

Fuente: El autor

Análisis:

Los servicios agregados en un nuevo gimnasio serían muy factibles por lo que el 72,7% prefieren servicios agregados como bailo terapia y spa y donde el 27,3% responden que no prefieren servicios agregados como bailo terapia y spa

6. ¿Cada qué tiempo asistiría a un gimnasio?

- a) Diariamente
- b) Tres veces por semana
- d) Una vez al mes

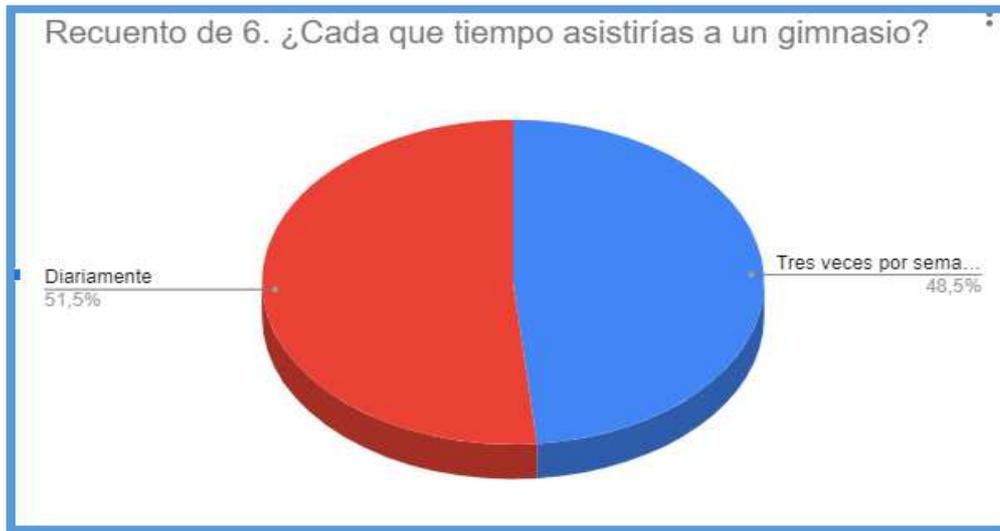


Gráfico N°6

Fuente: El autor

Análisis:

El tiempo que asistirían a un gimnasio esta dado en tres literales del cual obtenemos que un 51,5% asistiría diariamente al gimnasio, un 48,5% asistirían tres veces por semana al gimnasio y un 0% asistiría una vez al mes.

7.¿En qué horario prefieres asistir a un gimnasio?

- a) En la mañana
- b) En la tarde
- c) En la noche

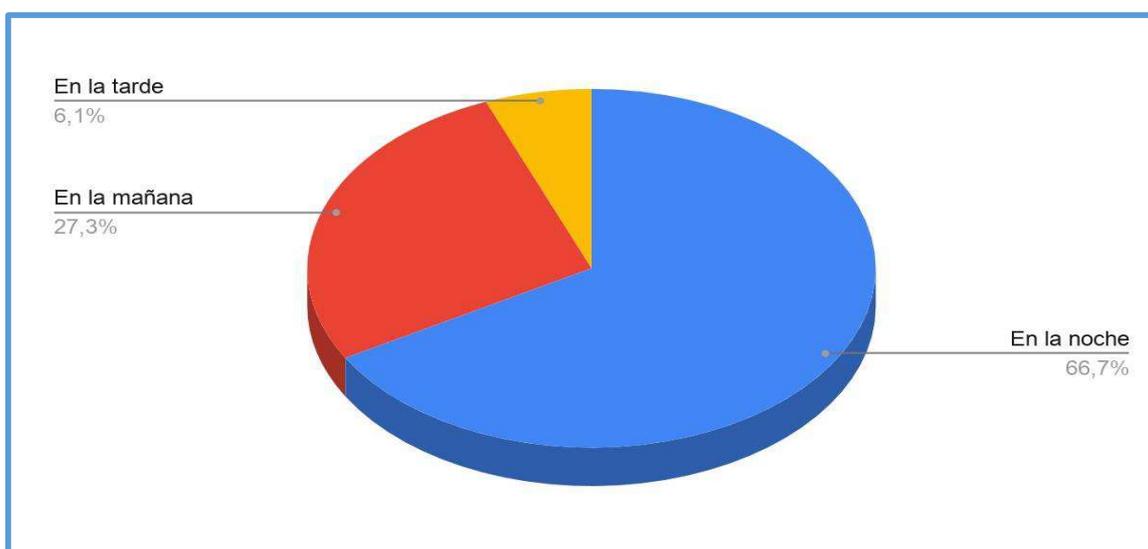


Gráfico N°7

Fuente: El autor

Análisis:

El horario de asistencia se basará en la elección del cliente por esta razón se colocó 3 opciones donde la más factible según el 66,7% que se obtuvo asistirían a un gimnasio en la noche, el 27,3% asistiría a un gimnasio en la mañana y un 6,1% asistiría a un gimnasio en la tarde.

8. ¿Con qué frecuencias le gustaría que el gimnasio realice ofertas?

- a) Cada mes
- b) Cada dos meses a 4 meses
- c) Cada 5 meses a 8 meses
- d) Cada 9 meses a 12 meses

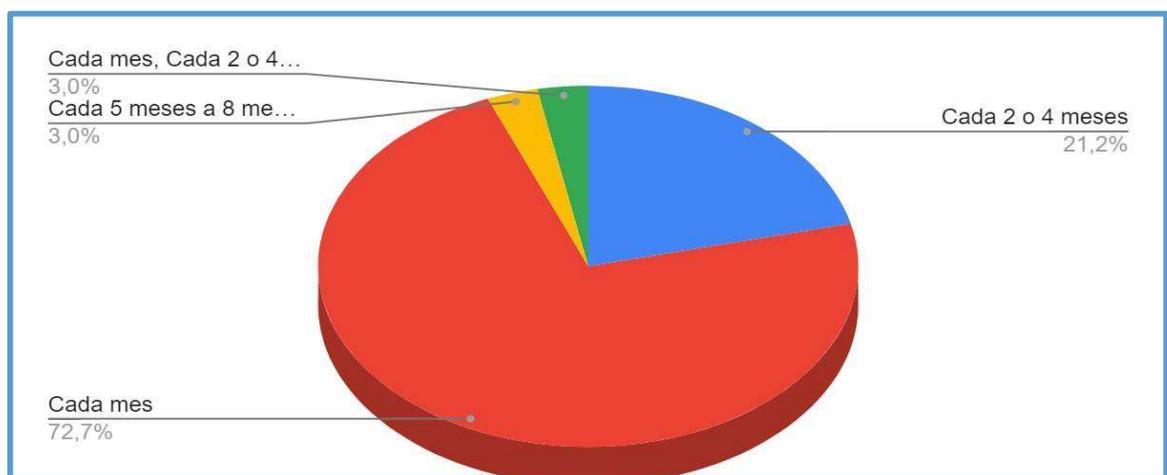


Gráfico N°8

Fuente: El autor

Análisis:

El análisis de ofertas es otro valor agregado que se realizará en el gimnasio, pero se dará dependiendo el desarrollo del emprendimiento, dentro de los resultados se tiene que el 72,7% le gustaría tener ofertas en el gimnasio cada mes, el 21,2% le gustaría tener ofertas en el gimnasio cada 2 o 4 meses, y un 3,0% le gustaría tener ofertas en el gimnasio cada 5 a 8 meses y cada 9 a 12 meses.

9. ¿Cuál sería tu nivel de satisfacción con que exista un gimnasio para hombres y mujeres y no solo con un solo género?

- a) Nada Satisfecho
- b) Poco Satisfecho
- c) Neutral
- d) Muy satisfecho
- e) Totalmente Satisfecho

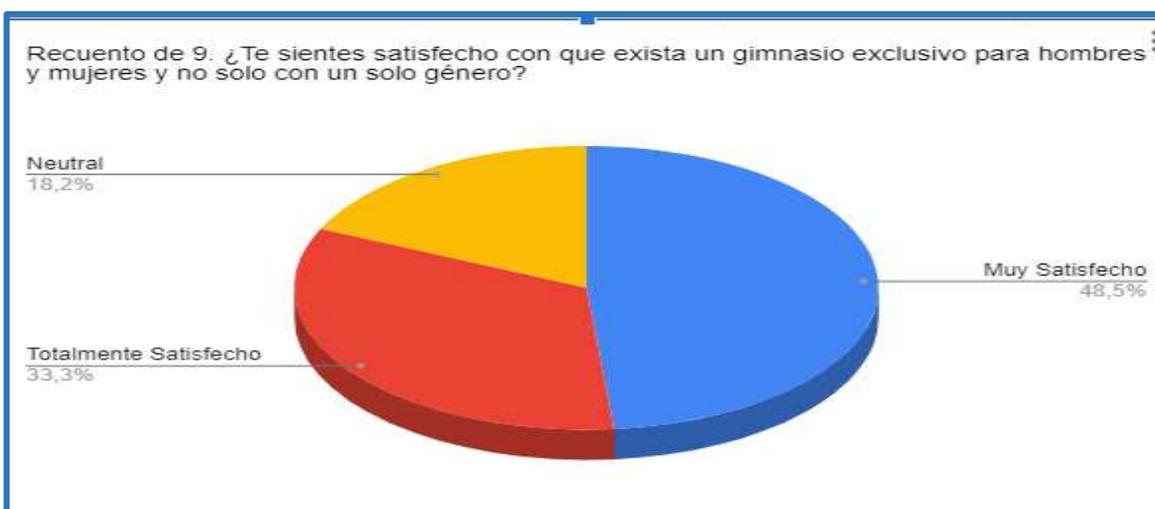


Gráfico N°9

Fuente: El autor

Análisis:

La exclusividad de un solo género no existirá en este gimnasio por lo que se accedió a preguntar si estarán de acuerdo con que sea un gimnasio para ambos géneros teniendo como resultado que el 48,5% está muy satisfecho de que sea un gimnasio para hombres y mujeres y no solo con un solo género, el 33.3% está totalmente satisfecho de que sea un gimnasio para hombres y mujeres y no solo con un solo género, el 18,2% está en neutral de que sea un gimnasio para hombres y mujeres y no solo con un solo género y un 0% de poco satisfecho y nada satisfecho de que sea un gimnasio para hombres y mujeres y no solo con un solo género

10. ¿Qué tan importante consideras asistir a un gimnasio por tu salud física y emocional?

- a) Sin Importancia
- b) De poca Importancia
- c) Moderadamente Importante
- d) Importante
- e) Muy Importante

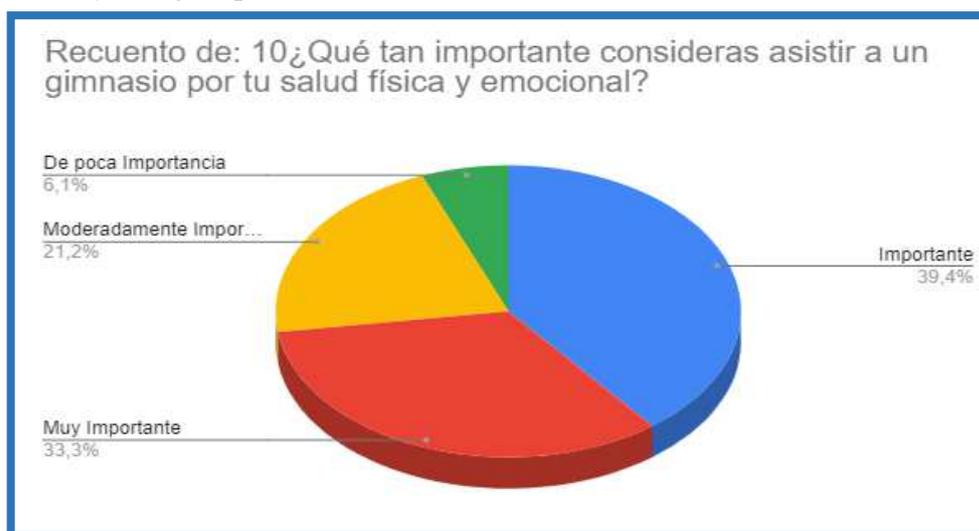


Gráfico N°10

Fuente: El autor

Análisis:

El asistir a un gimnasio es importante por este motivo se preguntó la importancia de asistir a un gimnasio por salud física y emocional, se obtuvo que un 39,4% considera importante asistir a un gimnasio por salud física y emocional, el 33,3% considera muy importante asistir a un gimnasio por salud física y emocional, el 21,2% considera moderadamente importante asistir a un gimnasio por salud física y emocional, el 6,1% consideran de poca importancia asistir a un gimnasio por salud física y emocional y el 0% considera nada importante asistir a un gimnasio por salud física y emocional.

3.2 Estudio de las variables del Marketing Mix (producto, precio, promoción, plaza)

✓ **Producto**

Mi producto o servicio es la creación de un gimnasio para hombres y mujeres con servicios agregados como la zumba y pilates, donde se ofrece además la oportunidad de poder brindarle servicio a cada uno de los clientes obteniendo mejores resultados.

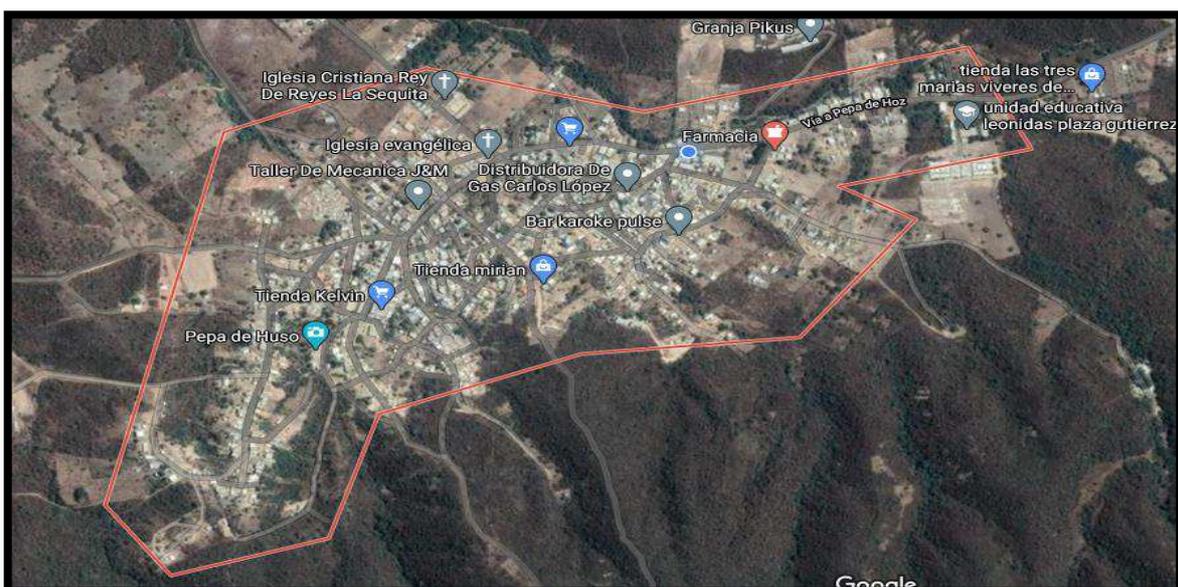
✓ **Precio**

En la creación del gimnasio, tendrá un valor de \$1,50 la hora con disfrutar de cualquiera de sus servicios.

✓ **Promoción**

Se ofrecerá, la promoción mensual de la entrada de dos personas por \$2,50 las 3 horas y así incluidos también de disfrutar de todos sus servicios.

✓ **Plaza**



Fuente: Google Maps

El lugar donde” **MARYGYM**” se establecerá para ofrecer sus servicios al público en general, es en, La Comunidad La Sequita ubicada al Norte de la ciudad de Montecristi, sumándose a sus usuarios las personas que viven en sectores cercanos como la Pepa de Huso, Las Margaritas y Pozos de la Sabana.

3.3 Análisis competitivo (Porter).

1. Nuevos competidores

Estamos en un mercado dispuesto y fácil de acceder, por lo que cada día está en aumento la libre apertura de nuevos competidores a causa de muchos factores que afectan el no tener una economía estable se deciden a empezar con su negocio propio y analizar su mercado demostrando que la sociedad se preocupa por la apariencia siendo este negocio rentable en el sector.

2. Negociación de proveedores

El poder que tienen los proveedores hacia nosotros es mínimo ya que no contaríamos con casi ninguno por lo que todos los materiales o materia a utilizar se adquieren de forma indefinida una sola vez o cuando ya necesiten renovación.

3. Negociación de clientes

El poder que tienen los clientes en este negocio es el más importantes ya que sin ellos nuestro gimnasio no tendría accesibilidad al mercado por lo que se hace que cada día el cliente se sienta perfectamente atendido y todas sus demandas sean cumplidas.

4. Productos sustitutos

La amenaza del servicio en el sector de los clientes de aquellos que buscan bajar

de peso, son aquellos productos adelgazantes, cosméticos o hasta cirugías, ya que ellos prometen soluciones más rápidas y sin menos esfuerzo que el de un gimnasio, a su vez sin olvidar que también ahora se puede adquirir con facilidad cualquier máquina de ejercicios que pueden usarlos en casa y a cualquier hora facilitando su comodidad.

5. Rivalidad entre competidores

La rivalidad de los competidores es mínima, debido a que no consta de competidores aledaños y ubicado en un lugar céntrico de la comunidad donde es accesible y a su vez MARYGYM, esta consiente de empezar y emprender esta decisión.

3.4 Descripción del producto

3.4.1 Características del producto / servicio

- Crear un espacio sociable
- Espacio para ejercicios con pesas y la variedad de máquinas poleadas y máquinas de aeróbicos.
- Atención personalizada, de manera que se atienda a las necesidades específicas del cliente, al mismo tiempo que supervise que los ejercicios se hagan bien.
- La debida higiene y limpieza del lugar
- Horarios flexibles de acuerdo a las necesidades del cliente

CAPITULO IV

4. Estudio técnico

4.1 Descripción de las características de localización del negocio.



Lugar donde se ofrecerá los servicios del gimnasio, amueblado con ventanas

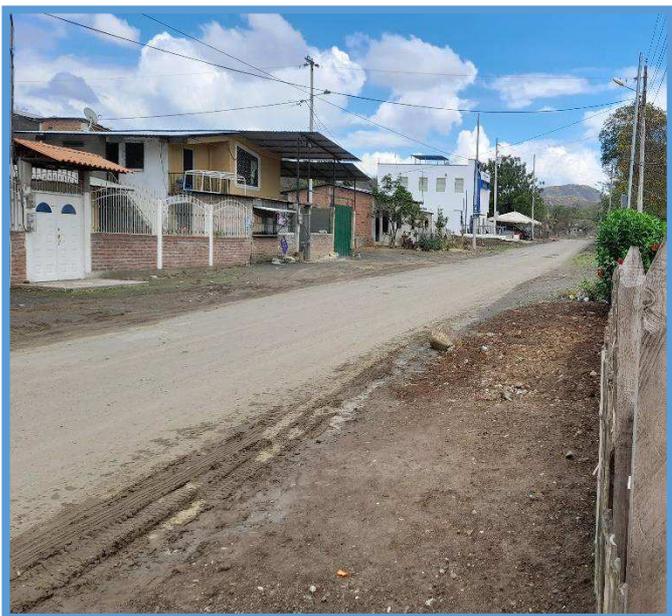
Fuente: El autor

4.2 Realización de un bosquejo del área de trabajo

Estará ubicado en la Av. Principal de la comunidad La Sequita, al entrar cuenta con un portón blanco, brindando mejor seguridad para los equipos y sobre todo los clientes



Fuente: El autor



4.4 Listado de máquinas, equipos y herramientas.

MAQUINAS BASICAS NECESARIAS

- Banco press
- Prensa de piernas
- Máquina de dorsales
- Bicicletas estáticas
- Elípticas
- Cintas de correr
- Máquinas de remo

EQUIPOS DE ENTRENAMIENTO

- Barras de estiramiento
- Espejos
- Pesas Mancuerdas
- Pesas Rusas de Hierro
- Discos de Hierro
- Barra Recta
- Cuerdas
- Colchonetas
- Pelotas de Yoga
- Cama elástica
- Ula

EQUIPOS DE COMPUTACION

- Computador
- Impresora
- Internet

- Parlante

4.5 Cálculo de los materiales y materia prima a utilizar en el proceso productivo.

Tabla N°2 Cálculo de materiales a utilizar

MAQUINARIA BASICAS NECESARIAS		EQUIPOS DE ENTRENAMIENTO		EQUIPOS DE COMPUTACION	
PRODUCTO	N°	PRODUCTO	N°	PRODUCTO	N°
Banco press	2	Barra de estiramiento	2	Computador "Lapto"	1
Prensa de piernas	2	Espejos	1	Impresora	1
Bicicletas estáticas	3	Cuerdas	4	Internet	1
Máquina de dorsales	3	Colchonetas	10	Parlante	1
Elípticas	2	Pelotas de yoga	5		
Cintas de correr	3	Cama elástica	1		
Máquinas de Remo	2	Ula	10		
		Saco de Box	2		
		Pesas de Mancuerdas	10		
		Pesas Rusas de Hierro	10		
		Discos de Hierro	10		
		Barra Recta	5		

Elaborado: El autor

4.6 Listado de los proveedores.

Tabla N°3 Listado de Proveedores

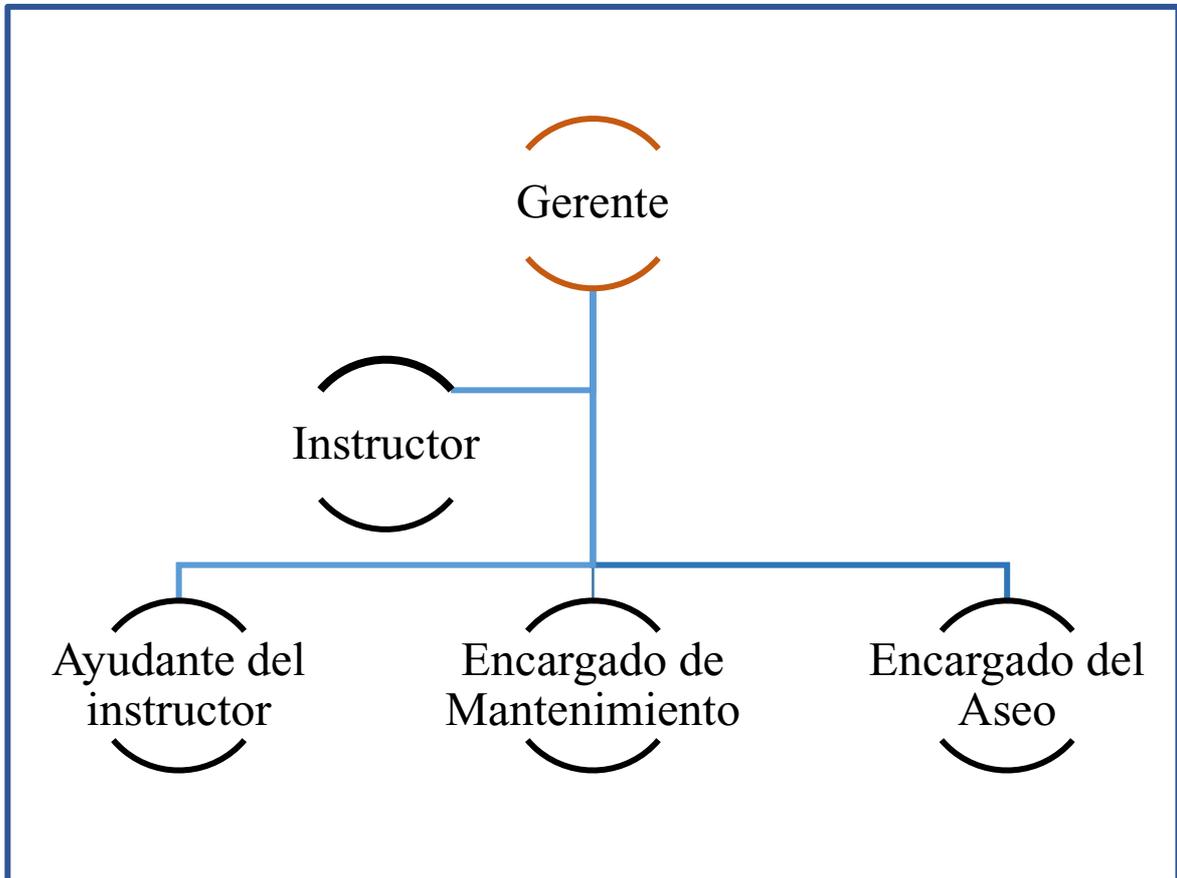
PROVEEDOR	PRODUCTOS
KAO-Sport Center	<ul style="list-style-type: none">• Banco press• Prensa de piernas• Bicicletas estáticas• Máquina de dorsales• Cintas de correr• Máquinas de Remo• Pesas Mancuerdas• Pesas Rusas de Hierro• Discos de Hierro• Barra Recta• Cama Elastica• Colchonetas• Pelotas de Yoga• Saco de Box
Novicompu	<ul style="list-style-type: none">• Elípticas• Computador “Lapto”• Impresora• Parlante
C.c Tarqui	<ul style="list-style-type: none">• Ula• Cuerdas
Sñor. Rolando Flores	<ul style="list-style-type: none">• Barra de estiramiento• Espejos

Elaborado: El autor

CAPITULO V

5. Estudio Organizacional

5.1 Organigrama estructural y funcional



Elaborado: El autor

5.2 Funciones según las responsabilidades de cada persona

Tabla N°4 Descripción de funciones

DESCRIPCION DE FUNCIONES	
PUESTO:	Gerente
DEPARTAMNETO AL QUE PERTENECE:	Gerencia General
JEFE INMEDIATO SUPERIOR:	Accionistas o Propietario
SUPERVISAR A:	Todos los jefes departamentales
DESCRIPCION DEL PUESTO: Ing. Comercial o afines	
Ejecutar correctamente el proceso administrativo en cada una de las actividades como económicas, mercantiles o de talento humano, ayudar a encaminar el desempeño, desarrollo de las estrategias y objetivos de la empresa para lograr el éxito.	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Representante legal de la empresa. • Administrar los recursos. • Evaluar nuevos productos o servicios. • Identificar la situación interna de la empresa. 	

DESCRIPCION DE FUNCIONES	
PUESTO:	Instructor
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	Dep. Gerencia
JEFE INMEDIATO SUPERIOR:	Gerente
SUPERVISAR A:	Ayudante del Instructor
DESCRIPCION DEL PUESTO: Lcdo. en educación física- Entrenador	
Asegurar el correcto funcionamiento y desarrollo del área, tener un registro de los clientes fijos, establecer metas alineadas a la estrategia de la empresa, cumplir con las necesidades del cliente obteniendo resultados favorables.	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar y desarrollar rutina para clientes fijos • Supervisar el funcionamiento del gimnasio que se lleva a cabo correctamente • Garantizar los estándares de nuestro servicio 	

DESCRIPCION DE FUNCIONES

PUESTO:	Ayudante del Instructor
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	
JEFE INMEDIATO SUPERIOR:	Instructor
SUPERVISAR A:	
DESCRIPCION DEL PUESTO: Bachiller con experiencia	
Mantener el control de los clientes Disponibilidad de tiempo completo Saber bailar o realizar bailes terapéuticos	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none">• Realizar actividades cuando no esté presente el Instructor.• Realizar controles periódicos de las cantidades de clientes que tenemos.• Garantizar los estándares de los servicios a ejercer.	

DESCRIPCION DE FUNCIONES	
PUESTO:	Encargado de Mantenimiento
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	Dep. de Operaciones
JEFE INMEDIATO SUPERIOR:	Gerente
DESCRIPCION DEL PUESTO: Técnico en Mantenimiento	
Mantener la operatividad técnica de los equipos y sistemas del gimnasio.	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener en buen estado las maquinarias • Orden de las maquinarias • Soporte a diversas actividades requeridas. 	

DESCRIPCION DE FUNCIONES	
PUESTO:	Encargado del Aseo
DEPARTAMNETO AL QUE PERTENECE:	
JEFE INMEDIATO SUPERIOR:	Gerente
SUPERVISAR A:	
DESCRIPCION DEL PUESTO: Bachiller con experiencia	
Supervisión de las actividades que se le asignen	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Ordenar y limpiar el lugar que se le asigne • Coordinación de diversas actividades enfocados al cumplimiento de objetivos. 	

5.3 Previsión de RRHH

✓ **Política salarial**

Estas políticas estarán basadas de acuerdo a las medidas que existen en el código de Trabajo:

✓ **Remuneración:** Se establecerá el salario de acuerdo al área y jerarquía

✓ **Beneficios sociales de ley:** Se brindará:

- afiliación al IESS
- Pago de décimo cuarto
- Pago de décimo tercero
- Utilidades
- Vacaciones

- Fondos de reserva

En el tiempo que sea estipulado que mantenga su contrato con la empresa.

✓ **Beneficios:**

1. Talleres de capacitación constante para mantener su debido desempeño en la empresa.
2. Entrega de uniforme y los implementos necesarios.
3. Se ofrece un ambiente laboral adecuado donde el colaborador se sienta parte de la empresa y tome como propios los objetivos del equipo.

CAPITULO VI

6. Estudio Legal y societario

6.1 Marco legal

Disposiciones Generales

Dentro del Ecuador el marco legal está conformado por las bases institucionales, participación política, que permiten tener el control, coordinación y determinación de los emprendimientos donde se encuentran diversas provisiones regulatorias y leyes, entre las principales están:

Constitución de la República del Ecuador

El estado garantiza el derecho a la libertad de ejercer actividades remunerativas sin que estas causen perjuicios en terceros, siempre que sean amparados por la Constitución de la República del Ecuador según los siguientes artículos:

Art. 325.- El Estado de la republica garantiza el derecho al trabajo. (...Donde se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, de labores de auto sustento y cuidado humano...)

Art. 326.- El derecho al trabajo se sustenta en los siguientes principios:

(...El Estado de la republica impulsará el pleno empleo y la eliminación del subempleo y del desempleo...) (Constitución de la república del Ecuador, 2008).

Art. 328.- El estado de la republica determina (...la remuneración justa, con un salario digno que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora, incluyendo a su familia...)

Código Orgánico de la producción comercio e inversiones

El siguiente código permite la regulación a las personas naturales y jurídicas que se dediquen a realizar actividades de aprovechamiento de los factores de producción, donde interviene la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial de bienes dentro del territorio nacional. (CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, 2018)

La investigación que se está realizando se sustenta en el fundamento legal considerando las leyes como:

1. La Ley de superintendencia de Compañías del Ecuador.

La ley de la superintendencia se encarga del control y regulación del sector de seguros privados, actividades financieras y instituciones del sistema financiero dentro del Ecuador. (Ecuador, 12 de septiembre 2015)

2. La Ley de Patentes.

Una patente dentro del contexto de propiedad industrial es un instrumento tutelar para la creación específica de inventos y modelos de utilidad, considerando el derecho de propiedad inmaterial y uno patrimonial que concierne a la explotación material o pecuaria. (Ecuador., enero 2013)

3. Ley de Gestión Ambiental.

Esta ley está relacionada directamente con la prevención, control y sanción a las actividades contaminantes a los recursos naturales y permite establecer directrices de política ambiental. (ambiental, 2004)

4. Ley de Propiedad Intelectual

Dentro del Ecuador esta ley garantiza, regula y controla la propiedad intelectual de personas naturales y jurídica con el fin de evitar una reproducción no autorizada. (Intelectual, 1998)

5. Código de Trabajo

Este código se encarga de regular las relaciones entre el empleado y el patrono dentro de cualquier modalidad y condiciones de trabajo dentro del Ecuador. (Trabajo, 2019)

6. Ley de Seguridad Social

Esta ley establece sujetos a protección de seguridad social en calidad al empleado afiliado donde los ingresos percibidos se garantizan la calidad de la actividad física o intelectual en relación de dependencia. (Social, 2017)

7. Ley de Régimen Tributario Interno

Esta ley permite regular las actividades tributarias según las actividades comerciales y mercantiles que establezca el estado, según el cálculo del impuesto que se deba aportar las personas naturales o jurídicas dentro del Ecuador. (Interno, 2014)

8. Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad

Esta ley dentro del Ecuador permite la regulación de los principios, políticas y entidades que la actividad esté vinculada a la evaluación de la conformidad, lo que permite garantizar los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad, protección de la vida, todo enfocado en una cultura de calidad. (Calidad, 2010)

Permiso de Funcionamiento:

Lo otorga el MSP, entrando a la página www.controlsanitario.gob.ec, donde nos dice que los gimnasios son establecimientos donde se practican deportes o se realiza ejercicios físicos. Además, dentro de esta categoría se deben considerar las academias de artes marciales, crossfit, insanity u otros deportes de alto rendimiento.

Deben contar con asesoramiento de un profesional y registros de limpieza y desinfección. No se podrá comercializar bebidas energéticas y el uso de anabólicos. A obtención de su funcionamiento

Estos establecimientos se encuentran exentos de la obtención del permiso de funcionamiento, pero estarán sujetos a control y vigilancia sanitaria, de conformidad con la **Resolución ARCSA-DE-040-2015-GGGG, emitida el 21 de mayo del 2015.**

6.2 Requisitos para su legitimidad

Dentro de los requisitos que se necesitan para poder la apertura del negocio tenemos:

- Registro Único del contribuyente: entregado por el SRI

Otorgado por el Servicio de Rentas Internas :

- Cédula de identidad
 - Certificado de Votación
 - Calificación artesanal emitida por el organismo competente
 - Documento para registrar el establecimiento, domicilio del contribuyente (Servicio de Rentas Internas, 2020)
- Permiso de funcionamiento: Obligatorio por parte del Ministerio de Salud Pública
 - Permiso de cuerpo de bomberos
 - Solicitud de inspección del local
 - Informe de la inspección

- Copia de RUC

- Patente Municipal

Las patentes son pagos obligatorios que deben cancelar las personas naturales o jurídicas, este pago se es calculado en base al patrimonio neto con el que operan los municipios.

- IEPI: con el fin de registrar la marca
- Registro en la Superintendencia de Compañías

CAPITULO VII

7. Estudio económico financiero

7.1 Costo unitario de producción

Tabla N°9 Costos de maquinarias y equipos

MAQUINARIAS			
N°	PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Banco Press	\$879,00	\$1.758,00
2	Prensa de Piernas	\$320,00	\$640,00
3	Bicicletas Estáticas	\$696,60	\$2.089,80
3	Máquina de Dorsales	\$815,00	\$2.445,00
2	Elípticas	\$186,00	\$372,00
3	Cintas de Correr	\$1.244,90	\$3.734,70
2	Máquinas de Remo	\$1.199,00	\$2.398,00
	TOTAL		\$13.437,50
EQUIPO DE ENTRENAMIENTO			
N°	PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Barra de estiramiento	\$20,00	\$40,00
1	Espejos	\$149,99	\$149,99
4	Cuerdas	\$14,99	\$59,96
10	Colchonetas	\$20,55	\$205,50
5	Pelotas de Yoga	\$9,99	\$49,95
1	Cama Elástica	\$80,00	\$80,00
10	Ula	\$0,99	\$9,90
2	Saco de Box	\$120,00	\$240,00
2	Pesas Mancuerdas 2Lb	\$9,48	\$18,96
2	Pesas Mancuerdas 4Lb	\$18,94	\$37,88
2	Pesas Mancuerdas 6Lb	\$28,46	\$56,92
2	Pesas Mancuerdas 8Lb	\$37,78	\$75,56
2	Pesas Mancuerdas 10Lb	\$47,35	\$94,70
2	Pesas Rusas de Hierro 4Kg	\$16,83	\$33,66
2	Pesas Rusas de Hierro 8Kg	\$33,68	\$67,36
2	Pesas Rusas de Hierro 12Kg	\$50,51	\$101,02
2	Pesas Rusas de Hierro 16Kg	\$67,35	\$134,70

2	Pesas Rusas de Hierro 20Kg	\$84,19	\$168,38
2	Discos de Hierro 0,5Kg	\$1,92	\$3,84
2	Discos de Hierro 2,5Kg	\$9,58	\$19,16
2	Discos de Hierro 5Kg	\$19,14	\$38,28
2	Discos de Hierro 10Kg	\$38,28	\$76,56
2	Discos de Hierro 15Kg	\$57,46	\$114,92
5	Barra Recta	\$39,98	\$199,90
	TOTAL		\$2.077,10
EQUIPO DE COMPUTACION			
N°	PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Computador Lapto	\$599,00	\$599,00
1	Impresora	\$134,99	\$134,99
1	Internet	\$28,70	\$28,70
1	Parlante	\$115,00	\$115,00
	TOTAL		\$877,69
TOTAL GENERAL		\$16.392,29	

7.2 Estructura de costos y gastos

Tabla N°10 Estructura de costos y gastos

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Costos operativos		
Maquinarias	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Remuneración al pers. Operativo	\$ 1.400,00	\$ 16.800,00
Energía eléctrica	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Agua y alcantarillado	\$ 60,00	\$ 720,00
Alquiler del local	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Total de costos operativos		\$ 30.960,00
Gastos administrativos		
Telefonía e internet	\$ 50,00	\$ 600,00
Impuestos y tasas municipales	\$ 25,00	\$ 300,00
Papelería y útiles	\$ 15,00	\$ 180,00
Remuneración al pers. Administrativo	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Total de gastos administrativos		\$15.480,00
Gastos de ventas		
Publicidad y marketing	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Total de gastos de ventas		\$ 1.200,00

7.3 Proyección de ventas

Tabla N°11 Proyección de ventas

PROYECCION DE VENTAS						
CONCEPTO	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rutinas diarias	\$ 1,50	\$ 6.480,00	\$ 10.800,00	\$ 15.120,00	\$ 19.440,00	\$ 23.760,00
Pago mensual individual	\$ 25,00	\$ 7.500,00	\$ 15.000,00	\$ 21.000,00	\$ 27.000,00	\$ 30.000,00
Pago mensual en parejas o grupos	\$ 20,00	\$ 3.600,00	\$ 7.200,00	\$ 8.400,00	\$ 9.600,00	\$ 12.000,00
TOTAL DE INGRESOS		\$ 17.580,00	\$ 30.000,00	\$ 44.520,00	\$ 56.040,00	\$ 65.760,00

7.4 Plan de Inversión

Tabla N°12 Plan de Inversión

PLAN DE INVERSION	
ACTIVOS FIJOS	VALORES
Maquinarias	\$ 13.437,50
Herramientas y equipos	\$ 2.077,10
Equipos de computación	\$ 877,69
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	\$16.392,29
ACTIVOS DIFERIDOS	
Aprobación de la constitución	\$ 550,00
Publicación extracto	\$ 85,00
Inscripción en la cámara del comercio	\$ 60,00
Registro mercantil	\$ 35,45
Notaria	\$ 22,00
Registro de marca	\$ 4.120,00
Patente municipal	\$ 97,90
Cuerpo de bomberos	\$ 30,00
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 5.000,35
CAPITAL DE TRABAJO	
Materiales	\$ 200,00
Publicidad	\$ 100,00
Útiles de oficina	\$ 15,00
Servicios básicos	\$ 180,00
Sueldos	\$ 2.600,00
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.095,00
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS Y DIFERIDOS	\$ 21.392,64
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.095,00
TOTAL DE INVERSION	\$ 24.487,64

7.5 Líneas de financiamiento

Con el propósito de un conveniente financiamiento para el proyecto se consideró 2 líneas de financiamiento, la primera es con capital propio de un 30% que corresponde a \$5.000,00 y la segunda es un préstamo bancario al Banco BanEcuador que equivale a un 70 % el monto sería de \$12072,29

Capital Propio 30%	\$5.000,00
Préstamo Bancario 70% a un plazo de 2 años	\$12.072,29

$$C = p \left(\frac{(1+i)^{n \cdot i}}{(1+i)^n - 1} \right)$$

$$C = 12072,29 \left(\frac{(1+0.01)^{24 \cdot 0.01}}{(1+0.01)^{24} - 1} \right)$$

$$C = 12072,29 \left(\frac{0.012697346}{0.269734648} \right)$$

$$\begin{aligned} & \$ \\ C = & \mathbf{568,28} \end{aligned}$$

AÑOS	2
INTERES MENSUAL	1%
Nº CUOTAS	24
CUOTAS	?

Tabla de valores a pagar

Tabla N°13 Plan de pagos

PERIODO	CUOTA	INTERES	ABONO	SALDO
0				\$ 12.072,29
1	\$ 568,28	\$ 120,72	\$ 447,56	\$ 11.624,73
2	\$ 568,28	\$ 116,25	\$ 452,04	\$ 11.172,69
3	\$ 568,28	\$ 111,73	\$ 456,56	\$ 10.716,13
4	\$ 568,28	\$ 107,16	\$ 461,12	\$ 10.255,01
5	\$ 568,28	\$ 102,55	\$ 465,73	\$ 9.789,28
6	\$ 568,28	\$ 97,89	\$ 470,39	\$ 9.318,88
7	\$ 568,28	\$ 93,19	\$ 475,10	\$ 8.843,79
8	\$ 568,28	\$ 88,44	\$ 479,85	\$ 8.363,94
9	\$ 568,28	\$ 83,64	\$ 484,65	\$ 7.879,30
10	\$ 568,28	\$ 78,79	\$ 489,49	\$ 7.389,80
11	\$ 568,28	\$ 73,90	\$ 494,39	\$ 6.895,42
12	\$ 568,28	\$ 68,95	\$ 499,33	\$ 6.396,09
13	\$ 568,28	\$ 63,96	\$ 504,32	\$ 5.891,76
14	\$ 568,28	\$ 58,92	\$ 509,37	\$ 5.382,40

15	\$ 568,28	\$ 53,82	\$ 514,46	\$ 4.867,94
16	\$ 568,28	\$ 48,68	\$ 519,61	\$ 4.348,33
17	\$ 568,28	\$ 43,48	\$ 524,80	\$ 3.823,53
18	\$ 568,28	\$ 38,24	\$ 530,05	\$ 3.293,48
19	\$ 568,28	\$ 32,93	\$ 535,35	\$ 2.758,13
20	\$ 568,28	\$ 27,58	\$ 540,70	\$ 2.217,43
21	\$ 568,28	\$ 22,17	\$ 546,11	\$ 1.671,32
22	\$ 568,28	\$ 16,71	\$ 551,57	\$ 1.119,75
23	\$ 568,28	\$ 11,20	\$ 557,09	\$ 562,66
24	\$ 568,28	\$ 5,63	\$ 562,66	\$ 0,00
TOTALES	\$ 13.638,83	\$ 1.566,54	\$ 12.072,29	

7.6 Flujo de caja proyectado (5 años)

Tabla N°14 Flujo de caja

INGRESOS OPERACIONALES						
VENTA POR SERVICIOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rutinas diarias		\$6.480,00	\$10.800,00	\$15.120,00	\$19.440,00	\$23.760,00
Pago mensual individual		\$7.500,00	\$15.000,00	\$21.000,00	\$27.000,00	\$30.000,00
Pago mensual en parejas o grupos		\$3.600,00	\$7.200,00	\$8.400,00	\$9.600,00	\$12.000,00
TOTAL DE INGRESOS		\$17.580,00	\$33.000,00	\$44.520,00	\$56.040,00	\$65.760,00
EGRESOS FINANCIEROS						
Pago de Crédito Bancario		\$ 7.962,63	\$ 7.242,74	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS NO OPERACIONALES						
Capital Inicial	\$ 5.000,00					
Crédito Bancario	\$ 12.072,29					
TOTAL DE INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 17.072,29					
EGRESOS OPERACIONALES						
Costos de venta		\$ 15.360,00	\$ 18.432,00	\$ 22.118,40	\$ 24.330,24	\$ 29.196,29
Gastos operacionales		\$ 16.380,00	\$ 19.656,00	\$ 23.587,20	\$ 25.945,92	\$ 31.135,10
TOTAL DE EGRESOS		\$ 31.740,00	\$ 38.088,00	\$ 45.705,60	\$ 50.276,16	\$ 60.331,39
EGRESOS NO OPERACIONALES						
Activos fijos	\$ 16.392,29					
Activos diferidos	\$ 5.000,35					
TOTAL DE EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 21.392,64					
FLUJO FINANCIERO	\$ -4.320,35	\$ -3.582,63	\$ -1.350,74	\$ 8.294,40	\$ 11.163,84	\$ 14.068,61
FLUJO DEL AÑO ANTERIOR		\$ -4.320,35	\$ -3.582,63	\$ -1.350,74	\$ 8.294,40	\$ 11.163,84
FLUJO DE CAJA PROYECTADO		\$ -7.902,98	\$ -4.933,37	\$ 6.943,66	\$ 19.458,24	\$ 25.232,45

7.7 Estado de resultados proyectados (5 años)

Tabla N°15 Estado de Resultado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+)Ventas	\$17.580,00	\$33.000,00	\$44.520,00	\$56.040,00	\$65.760,00
Rutinas diarias	\$6.480,00	\$10.800,00	\$15.120,00	\$19.440,00	\$23.760,00
Pago mensual individual	\$7.500,00	\$15.000,00	\$21.000,00	\$27.000,00	\$30.000,00
Pago mensual en parejas o grupos	\$3.600,00	\$7.200,00	\$8.400,00	\$9.600,00	\$12.000,00
(-)Costo de ventas	\$15.360,00	\$18.432,00	\$22.118,40	\$24.330,24	\$29.196,29
(=) Utilidad bruta en ventas	\$2.220,00	\$14.568,00	\$22.401,60	\$31.709,76	\$36.563,71
Gastos administrativos y de ventas					
Gastos administrativos					
Telefonía e internet	\$ 360,00	\$ 432,00	\$ 518,40	\$ 570,24	\$ 684,29
Impuestos y tasas municipales	\$ 300,00	\$ 360,00	\$ 432,00	\$ 475,20	\$ 570,24
Papelería y útiles	\$ 120,00	\$ 144,00	\$ 172,80	\$ 190,08	\$ 228,10
Remuneración al pers. Administrativo	\$ 14.400,00	\$ 17.280,00	\$ 20.736,00	\$ 22.809,60	\$ 27.371,52
Total de gastos administrativos	\$15.180,00	\$18.216,00	\$21.859,20	\$24.045,12	\$28.854,14
Gastos de ventas					
Publicidad y marketing	\$ 1.200,00	\$ 1.440,00	\$ 1.728,00	\$ 1.900,80	\$ 2.280,96
Total de gastos de ventas	\$ 1.200,00	\$ 1.440,00	\$ 1.728,00	\$ 1.900,80	\$ 2.280,96
Total gastos administrativos y de ventas	\$16.380,00	\$19.656,00	\$23.587,20	\$25.945,92	\$31.135,10
Utilidad antes de impuestos	\$-14.160,00	\$-5.088,00	\$-1.185,60	\$5.763,84	\$5.428,61
Participación trabajadores 15%	\$-2.124,00	\$-763,20	\$-177,84	\$864,58	\$814,29
Utilidad antes de imp. a la renta	\$-12.036,00	\$-4.324,80	\$-1.007,76	\$4.899,26	\$4.614,32
Imp. a la renta 22%	\$-2.647,92	\$-951,46	\$-221,71	\$1.077,84	\$1.015,15
Utilidad antes de reserva legal	\$-9.388,08	\$-3.373,34	\$-786,05	\$3.821,43	\$3.599,17
Reserva legal 10%	\$-938,81	\$-337,33	\$-78,61	\$382,14	\$359,92
Utilidad neta	\$-8.449,27	\$-3.036,01	\$-707,45	\$3.439,28	\$3.239,25

7.8 Estado de situación financiera proyectado (5 años)

Tabla N^o16 Estado de situación financiera

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos					
Activos corrientes					
Banco	\$ 2.106,65	\$ 4.466,08	\$ 1.180,60	\$ 1.897,47	\$ 6.231,89
Total de activos corrientes	\$ 2.106,65	\$ 4.466,08	\$ 1.180,60	\$ 1.897,47	\$ 6.231,89
Activos fijos					
Maquinarias	\$ 13.437,50	\$ 13.437,50	\$ 13.437,50	\$ 13.437,50	\$ 13.437,50
Herramientas y equipos	\$ 2.077,10	\$ 2.077,10	\$ 2.077,10	\$ 2.077,10	\$ 2.077,10
Equipos de computación	\$ 877,69	\$ 877,69	\$ 877,69	\$ 600,00	\$ 600,00
Dep. Acumulada maquinarias(-)	\$ -1.343,75	\$ -2.687,50	\$ -4.031,25	\$ -5.375,00	\$ -6.718,75
Dep. Acumulada eq. Computación(-)	\$ -292,56	\$ -585,13	\$ -877,69	\$ -200,00	\$ -400,00
Total de fijos	\$ 14.755,98	\$ 13.119,66	\$ 11.483,35	\$ 10.539,60	\$ 8.995,85
Activos diferidos					
Impuestos y tasas municipales	\$ 300,00	\$ 360,00	\$ 432,00	\$ 518,40	\$ 622,08
Tramites notariales	\$ 180,00	\$ 189,00	\$ 198,45	\$ 208,37	\$ 218,79
Total de activos diferidos	\$ 480,00	\$ 549,00	\$ 630,45	\$ 726,77	\$ 840,87
Total de activos	\$ 17.342,63	\$ 18.134,74	\$ 13.294,40	\$ 13.163,84	\$16.068,61
Pasivos corrientes					
Préstamos bancarios	\$ 7.962,63	\$ 7.242,74	\$ -	\$ -	\$ -
Participación trabajadores 15%	\$ 657,00	\$ 883,80	\$ 1.244,16	\$ 1.224,58	\$ 1.660,29
Imp. a la renta 22%	\$ 819,06	\$ 1.101,80	\$ 1.551,05	\$ 1.526,64	\$ 2.069,83
Total pasivos corrientes	\$ 9.438,69	\$ 9.228,34	\$ 2.795,21	\$ 2.751,21	\$ 3.730,12
Patrimonio					
Capital propio	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Reserva legal 10%	\$ 290,39	\$ 390,64	\$ 549,92	\$ 541,26	\$ 733,85
Utilidad neta	\$ 2.613,55	\$ 3.515,76	\$ 4.949,27	\$ 4.871,36	\$ 6.604,64
Total patrimonio	\$ 7.903,94	\$ 8.906,40	\$ 10.499,19	\$ 10.412,63	\$12.338,49
Total de patrimonio y pasivo	\$ 17.342,63	\$ 18.134,74	\$ 13.294,40	\$ 13.163,84	\$16.068,61

Depreciaciones

Maquinarias	\$ 13.437,50		Tiempo de vida útil 10 AÑOS
Equipo de computación	\$ 877,69		Tiempo de vida útil 3 AÑOS

MAQUINARIAS			
AÑOS	CUOTA DEPRECIACION	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBRO
1	\$ 1.343,75	\$ 1.343,75	\$ 12.093,75
2	\$ 1.343,75	\$ 2.687,50	\$ 10.750,00
3	\$ 1.343,75	\$ 4.031,25	\$ 9.406,25
4	\$ 1.343,75	\$ 5.375,00	\$ 8.062,50
5	\$ 1.343,75	\$ 6.718,75	\$ 6.718,75
6	\$ 1.343,75	\$ 8.062,50	\$ 5.375,00
7	\$ 1.343,75	\$ 9.406,25	\$ 4.031,25
8	\$ 1.343,75	\$ 10.750,00	\$ 2.687,50
9	\$ 1.343,75	\$ 12.093,75	\$ 1.343,75
10	\$ 1.343,75	\$ 13.437,50	\$ -
	\$ 13.437,50		

EQUIPO DE COMPUTACION			
Años	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor en libro
1	\$ 292,56	\$ 292,56	\$ 585,13
2	\$ 292,56	\$ 585,13	\$ 292,56
3	\$ 292,56	\$ 877,69	\$ -
	\$ 877,69		

REINVERSION DE EQUIPO DE COMPUTACION			
Años	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor en libro
1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 400,00
2	\$ 200,00	\$ 400,00	\$ 200,00
3	\$ 200,00	\$ 600,00	\$ -
	\$ 600,00		

CAPITULO VII

8. Evaluación financiera

8.1 VAN/TIR

Nº de periodos	5
Tasa de Interés	0.01
Inversión Inicial	\$12.072,29

FLUJO DE EFECTIVO NETO	
AÑO	VALOR
0	-\$12.072,29
1	-\$7.902,98
2	-\$4.933,37
3	\$6.943,66
4	\$19.458,24
5	\$25.232,45

VAN	\$48.857,64
TIR	0,22

El VAN y la TIR son aquellos que están basados en ayudar a conocer si nuestro proyecto es o no rentable, y si lo es, cuál es el porcentaje de rentabilidad y en qué periodo de tiempo recuperamos nuestra inversión.

Entonces tenemos un Tasa Interna de Retorno “TIR” del 0,22% y un Valor Actual Neto” VAN” de \$48.857,64 demostrando que nuestro proyecto es totalmente rentable.

8.3 Relación beneficio/costo (RBC)

N° de periodos	5
Tasa de Interés	0.01
Inversión Inicial	\$12.072,29

INGRESOS				
1	2	3	4	5
\$17.580,00	\$33.000,00	\$44.520,00	\$56.040,00	\$65.760,00

EGRESOS				
1	2	3	4	5
\$31.740,00	\$38.088,00	\$45.705,60	\$50.276,16	\$60.331,39

SUMA INGRESOS	\$216.900,00
SUMA EGRESOS	\$218.842,31
COSTOS-INVERSION	\$230.914,60
C/B	1,130804804

El costo-beneficio de nuestra empresa es de \$1,13 es decir que por cada dólar invertido vamos a obtener \$0,13 ctv. de ganancia.

8.4 Razones financieras

8.4.1 Liquidez

LIQUIDEZ	
N°1	
LIQUIDEZ CORRIENTE	
Activo Corriente	\$2.106,65
Pasivo Corriente	\$9.438,69
TOTAL	0,223
N°2	
LIQUIDEZ CORRIENTE	
Activo Corriente	\$4.466,08
Pasivo Corriente	\$ 9.228,34
TOTAL	0,484
N°3	
LIQUIDEZ CORRIENTE	
Activo Corriente	\$ 1.180,60
Pasivo Corriente	\$ 2.795,21
TOTAL	0,422
N°4	
LIQUIDEZ CORRIENTE	
Activo Corriente	\$ 1.897,47
Pasivo Corriente	\$ 2.751,21
TOTAL	0,690
N°5	
LIQUIDEZ CORRIENTE	
Activo Corriente	\$ 6.231,89
Pasivo Corriente	\$ 3.730,12
TOTAL	1,671

La liquidez corriente nos indica que la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus necesidades es mayor que 1

8.4.2 Endeudamiento

ENDEUDAMIENTO			
N°1		N°1	
RAZON DE DEUDA A ACTIVOS		RAZON DE DEUDA A CAPITAL	
Pasivo Total	\$9.438,69	Pasivo Total	\$9.438,69
Activo Total	\$17.342,63	Patrimonio	\$7.903,94
TOTAL	0,544	TOTAL	1,194
N°2		N°2	
RAZON DE DEUDA A ACTIVOS		RAZON DE DEUDA A CAPITAL	
Pasivo Total	\$9.228,34	Pasivo Total	\$9.228,34
Activo Total	\$18.134,74	Patrimonio	\$8.906,40
TOTAL	0,509	TOTAL	1,036
N°3		N°3	
RAZON DE DEUDA A ACTIVOS		RAZON DE DEUDA A CAPITAL	
Pasivo Total	\$2.795,21	Pasivo Total	\$2.795,21
Activo Total	\$13.294,40	Patrimonio	\$10.499,19
TOTAL	0,210	TOTAL	0,266
N°4		N°4	
RAZON DE DEUDA A ACTIVOS		RAZON DE DEUDA A CAPITAL	
Pasivo Total	\$2.751,21	Pasivo Total	\$2.751,21
Activo Total	\$13.163,84	Patrimonio	\$10.412,63
TOTAL	0,209	TOTAL	0,264
N°5		N°5	
RAZON DE DEUDA A ACTIVOS		RAZON DE DEUDA A CAPITAL	
Pasivo Total	\$3.730,12	Pasivo Total	\$3.730,12
Activo Total	\$16.068,61	Patrimonio	\$12.338,49
TOTAL	0,232	TOTAL	0,302

- **Endeudamiento del activo:** nos indica qué porcentaje de los activos ha sido financiado por nuestros acreedores. Esto se reduce en el tiempo.
- **Endeudamiento del patrimonio:** nos permite saber en cuanto nuestro patrimonio está comprometido. La empresa en el primer año nuestro tiene comprometido su patrimonio en 0,54.

8.4.3 Rentabilidad

RENTABILIDAD			
N°1		N°1	
RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL		RENTABILIDAD CON RELACION A LAS VENTAS	
Utilidad Neta	\$2.613,55	Utilidad Neta	\$2.613,55
Capital Social	\$5.000,00	Ventas	\$36.120,00
TOTAL	5227,09%	TOTAL	7%
N°2		N°2	
RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL		RENTABILIDAD CON RELACION A LAS VENTAS	
Utilidad Neta	\$3.515,76	Utilidad Neta	\$3.515,76
Capital Social	\$5.000,00	Ventas	\$43.980,00
TOTAL	7031,51%	TOTAL	8%
N°3		N°3	
RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL		RENTABILIDAD CON RELACION A LAS VENTAS	
Utilidad Neta	\$4.949,27	Utilidad Neta	\$4.949,27
Capital Social	\$5.000,00	Ventas	\$54.000,00
TOTAL	98,99%	TOTAL	9%
N°4		N°4	
RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL		RENTABILIDAD CON RELACION A LAS VENTAS	
Utilidad Neta	\$4.871,36	Utilidad Neta	\$4.871,36
Capital Social	\$5.000,00	Ventas	\$58.440,00
TOTAL	97,43%	TOTAL	8%
N°5		N°5	
RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL		RENTABILIDAD CON RELACION A LAS VENTAS	
Utilidad Neta	\$6.604,64	Utilidad Neta	\$6.604,64
Capital Social	\$5.000,00	Ventas	\$71.400,00
TOTAL	132,09%	TOTAL	9%

Dentro de las razones financieras de rentabilidad se obtiene por cada dólar ganado genera entre 0,06 a 0,10 ctvs.

. Conclusiones

- Considerando uno de los puntos principales para realizar el estudio del proyecto dentro del mercado, fue a través de las encuestas realizadas a la población económicamente activa en la comunidad La Sequita, lo que permitió analizar el entorno organizacional y este permitió demostrar la aceptación por parte del mercado para la implementación de un nuevo gimnasio que se dedicara a brindar el servicio teniendo en cuenta todas las necesidades de las personas y a su vez con un precio accesible al mercado.
- El proyecto permitió evidenciar que tanto el estudio técnico cumple con una función fundamental para la integración y funcionamiento del proyecto, además con las herramientas que tiene para realizar las actividades se evidencio que el lugar geográfico, maquinaria, herramientas, se encuentran en disponibilidad para la ejecución, considerando que desde el punto de vista técnico el proyecto es factible.
- En el punto del estudio organizacional es tan importante tener técnica y que sea económicamente viables peor si se pudiese dar a carecer de algunos de los aspectos de la empresa y que siga estando dirigido al estudio de la dinámica y funcionamiento de las organizaciones.
- Dentro del estudio económico financiero se identificó los costos, gastos e ingresos que podrían incurrir en la implementación del proyecto, esto con el fin de obtener beneficios rentables a través del tiempo, en donde se contemplara rubros que contempla el proyecto y la evaluación rentable indican que desde el punto de vista del estudio económico financiero el proyecto es factible.

Recomendaciones

- Realizar el debido seguimiento al consumidor con encuestas, de forma periódica, con el fin de ir obteniendo mejores resultados y a su vez poderse adaptar a los cambios y necesidades del consumidor.
- Generar los cambios que se van dando tecnológicamente para que puedan ser optimizados en la empresa, sin dejar de lado la exigencia del servicio y que se puedan mantener constante en el mercado.
- Saber entender, comprender y predecir cómo funcionara la organización y cómo se comportarán las personas y grupos dentro de ella, con la finalidad de que mejorare el ambiente laboral, la productividad dentro de la misma.
- Aplicar y mejorar las decisiones financieras para lograr obtener un resultado positivo para la empresa y un crecimiento competitivo.

Bibliografía

- Albuquerque, F. (2018). *Conceptos Básicos de Economía*.
- Ambriz, G. S. (2009). *El desarrollo organizacional: una estrategia de cambio para las instituciones documentales*.
- Anaguano, J. J. (2019). Plan de negocios creación de un gimnasio especializado en spinning con realidad virtual.
- Avilez, J. (13 de Mayo de 2009). *Recolección de datos*. Obtenido de <http://recodatos.blogspot.com/2009/05/tecnicas-de-recoleccion-de-datos.html>
- Bembibre, v. (2009). *Análisis de Riesgo y Portafolios de Inversión*.
- Benjamín, C. V. (2015). *Plan de negocios para la creación de una cadena de gimnasios para mujeres en Managua, Nicaragua*.
- Bravo, J. F. (2016). Proyecto de inversión para la implementación de un gimnasio en el sur de la ciudad de Guayaquil (Sector los Almendros).
- Calidad, L. d. (2010). Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad.
- Campos, E. B. (2016). *La empresa y su organización*.
- Carreras, M. R. (2009). *Creación de Empresas*. Ediciones UPC.
- Chessman, S. (2016). *Conceptos Básicos de Investigación*.
- Chiavenato, I. (2004). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Devia, C. P. (2017). Estructura física, administrativa y académica de los gimnasios de Ibagué.
- Desarrollo, S. N. (12 de Mayo de 2014). *Plan Nacional de Desarrollo/Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Obtenido de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu139396.pdf>
- Figuerola, V. (2016). *Calidad Nivel I*.
- Flores, M. V. (2016). La globalización como fenómeno político, económico y social
- Formichella, M. M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*.

- Franco, A. M. (2011). La salud en los gimnasios: una mirada desde la satisfacción personal.
- Gómez, J. D. (2018). Estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio infantil especializado en Pereira.
- Gómez, V. O. (2019). *Vivencias y Divisiones: El Gimnasio Maravillas de Alejandro de la Sota*.
- Gonzales, M. (2015). *Los servicios: conceptos, clasificación y problemas de medición*.
- González, F. G. (2012). *Conceptos sobre innovación*.
- López, C. (2010). *El espacio deportivo a cubierto: forma y lugar*. ECU.
- Luna, R. (2001). *Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos*.
- Martin, J. S. (2011). *Business & Fitness*. Editorial UOC.
- Merca2.o.(2015) Obtenido de <https://www.merca20.com/author/redaccionm20/> Morales, F. J. (2011). *Concepto de proyecto: lecciones de experiencia*.
- Nadal, A. (2010). *EL CONCEPTO DE MERCADO*.
- Navarro, J. (2015).
- Prieto, C. A. (2010). *Análisis Financiero*.
- Rajadell, C. M. (2019). *Creatividad: emprendimiento y mejora continua*. Editorial Reverté.
- Rengifo, C. M. (2020). Plan de negocio para creación de un gimnasio on line (e –gym).
- Romero, J. C. (2018). Estrategia digital de search Engine optimization (seo) y su Aplicación a una marca local De gimnasio: fit body club Piura.
- Ronda, G. (2012). *El concepto de estrategia*.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación*. España: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Servicio de Rentas Internas. (2020). Obtenido de Tramites inscripción: <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-natural-artesanos>
- Sánchez, I. (2015). *Conceptos Básicos de la Metodología de la Investigación*.
- Sierra, M. P. (2012). *Conceptos Generales*.
- Statista. (2017). Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/821955/paises-con-masgimnasios-en-el-mundo/>

Valda, R. L. (2018). *Plan de negocio para la apertura de un gimnasio acuático en la ciudad de Sucre*. Sucre: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Central Sucre.

Victoria, B. (2009).

Villanueva, C. M. (2015). Plan de empresa de un gimnasio en el municipio de Naquera.

Wayne, G. (2006). *Teología Sistemática*.

Weinberger, K. (2009). *Plan de negocios*.

Anexos



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA ADMINISTRACION D EMPRESA

Encuesta para la creación de un gimnasio para hombres y mujeres en el cantón Montecristi en el sector La Sequita

Mi nombre es: María Judith Anchundia, soy estudiante de la ULEAM y los datos que requiero es para mi Proyecto de Titulación; su participación es voluntaria y anónima. La información que usted nos proporcione será manejada confidencialmente y en forma global, no existen respuestas correctas o incorrectas, verdaderas o falsas, únicamente indique una respuesta donde refleje su opinión.

De ante le quedare muy agradecido con su colaboración.

1 ¿Alguna vez ha existido un gimnasio en esta comunidad?

- a) Si
- b) No

2 ¿Qué tan de acuerdo estaría en que se implemente un nuevo gimnasio?

- a) Totalmente en desacuerdo
- b) En desacuerdo
- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- d) De acuerdo
- e) Totalmente de acuerdo

3 ¿Has asistido alguna vez a un gimnasio?

- a) Si
- b) No

4 ¿Es importante el precio antes de asistir a un gimnasio?

- a) Si
- b) No

5 ¿Estaría usted de acuerdo en que se agreguen otros servicios como bailo terapia o spa en el gimnasio?

- a) Si
- b) No

6 ¿Cada que tiempo asistirías a un asistirías a un gimnasio?

- a) Diariamente
- b) Tres veces por semana
- c) Una vez al mes

7 ¿En qué horario prefieres asistir a un gimnasio?

- a) En la mañana
- b) En la tarde
- c) En la noche

8 ¿Con que frecuencias le gustaría que el gimnasio realice ofertas?

- a) Cada mes
- b) Cada dos meses a 4 meses
- c) Cada 5 meses a 8 meses
- d) Cada 9 mes a 12 meses

9 ¿Te sientes satisfecho con que exista un gimnasio exclusivo para hombres y mujeres y no solo con un solo género?

- a) Nada Satisfecho
- b) Poco Satisfecho
- c) Neutral
- d) Muy Satisfecho
- e) Totalmente Satisfecho

10 ¿Qué tan importante consideras asistir a un gimnasio por tu salud física y emocional?

- a) Sin Importancia
- b) De poca Importancia
- c) Moderadamente Importante
- d) Importante
- e) Muy Importante

Anexos

Fotografías de lugar y cotización de precios

