



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, DERECHO Y BIENESTAR

TESIS DE GRADO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
ECONOMISTA

TEMA:
DESCRIPCIÓN DE LOS NIVELES DE RENTABILIDAD POR EL INCREMENTO
DEL SALARIO BÁSICO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DE LA
PROVINCIA DE MANABÍ DEL PERIODO 2000 AL 2022.

AUTOR:
CEDENO ZAMBRANO ELIANA LISBETH

TUTOR:
DR. VICTOR JAVIER SOLIS CEDENO

MANTA-MANABI-ECUADOR

2025

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1
		Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad Ciencias Sociales Derecho y Bienestar de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, CERTIFICO:

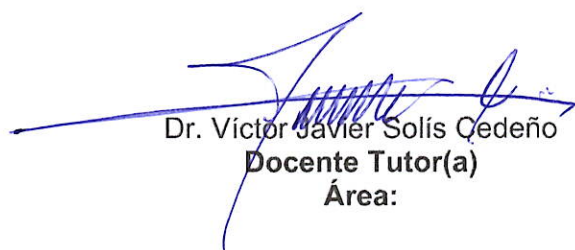
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante **CEDEÑO ZAMBRANO ELIANA LISBETH** legalmente matriculado/a en la carrera de Economía, período académico 2024-2025, cumpliendo el total de 400 horas, cuyo tema del proyecto es **“DESCRIPCIÓN DE LOS NIVELES DE RENTABILIDAD POR EL INCREMENTO DEL SALARIO BÁSICO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DE LA PROVINCIA DE MANABÍ DEL PERIODO 2000 AL 2022”**.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

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

Manta, 18 de enero de 2025.

Lo certifico,


 Dr. Víctor Javier Solís Cedeño
Docente Tutor(a)
 Área:

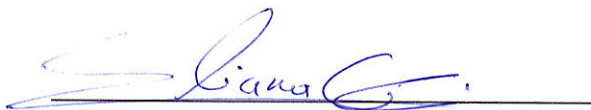
Nota 1: Este documento debe ser realizado únicamente por el/la docente tutor/a y será receptado sin enmendaduras y con firma física original. **Nota 2:** Este es un formato que se llenará por cada estudiante (de forma individual) y será otorgado cuando el informe de similitud sea favorable y además las fases de la Unidad de Integración Curricular estén aprobadas.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Cedeño Zambrano Eliana Lisbeth, egresada de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, **Facultad de Ciencias Sociales, Derecho y Bienestar** de la carrera de **Economía**, declaro en libertad que la responsabilidad del contenido del presente proyecto de titulación es de mi autoría dando como tema: **“Descripción de los niveles de rentabilidad por el incremento del salario básico de las empresas del sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022”**.

Los resultados y conclusiones de este proyecto son estrictamente respaldado por citas bibliografías, correspondientes y necesarias para la ejecución de esta; respetando todos los derechos de los autores vigentes.

El patrimonio intelectual de este proyecto corresponde a la **Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí**.



Cedeño Zambrano Eliana Lisbeth

Autora

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación va dedicado con todo cariño al amor de mi vida, mi madre, quien ha sido mi heroína, mi mayor ejemplo de superación a pesar de las adversidades y quien me ha formado para jamás rendirme, por darme las alas para soñar alto.

A mi otra mitad, mi querida hermana Anny, por ser mi apoyo incondicional, y por hacer que los malos momentos sean buenos y los buenos inolvidables.

También va dedicado a mi ángel de la guarda, mi papi Enriquito; sé que su espíritu sigue guiándome y cuida de mis pasos desde donde este.

Y por último este trabajo está dedicado a mí mismo, como un recordatorio del camino recorrido y de los desafíos superados. Agradezco mi perseverancia y determinación para llegar hasta aquí, y celebro mi capacidad para aprender y crecer en el proceso. Que este logro sea un testimonio de mi fuerza interior y de mi compromiso con mis metas y sueños.

Con gratitud y orgullo,

Eliana Lisbeth

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios ya que con su amor y tu bondad me ha permitido llegar hasta esta meta, dándome fuerzas para seguir adelante día a día.

Le agradezco profundamente a mi madre por su amor, paciencia y sacrificio, quien me ha enseñado a ser valiente, y a confiar en mí, y también porque es quien me lo ha dado todo incluso cuando no ha tenido nada.

A mi tía Magdalena y a mi mami Cayetita me faltan palabras para expresarles todo mi agradecimiento, han sido como una madre más para mí, desde el primer día han estado pendientes de que no falte nada y han velado por mi bienestar, gracias a ustedes por su ayuda incondicional.

A mis hermanas Cecilia y Anny, a mis sobrinos y al resto de mi familia materna que siempre me ha brindado su apoyo y comprensión durante todo este largo periodo académico.

A Jhonny Eudaldo por siempre creer en mí y por ayudarme a superar cada uno de mis obstáculos, gracias por escucharme con paciencia, por secar mis lágrimas, por ser mi confidente y mi mejor amigo, también te agradezco cada sacrificio que has hecho para que pueda perseguir mis sueños y alcanzar mis metas. Sin ti nada de esto sería posible, eres mi mayor bendición.

También estoy muy agradecida con mi tutor de tesis el Dr. Javier Solís Cedeño su asesoramiento y guía me permitieron crecer como profesional, su capacidad para inspirar y transmitir conocimientos ha sido una inspiración, no solo en este proyecto, sino también en mi crecimiento académico y profesional.

Y por último quiero agradecerle a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, por brindarme la oportunidad de formar parte de su comunidad académica, en donde he tenido el honor de enriquecerme académicamente y crecer personalmente.

ÍNDICE

RESUMEN	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	10
Capítulo I	12
Planteamiento del Problema	12
Justificación del problema	12
Delimitación del problema.....	14
Diseño teórico	15
Planteamiento del Problema.....	15
Objeto de estudio o Campo	16
Objetivo del estudio	16
Objetivo General	16
Objetivos específicos	16
Capítulo II	18
Marco Teórico	18
Crecimiento económico	18
Rentabilidad	19
Rentabilidad empresarial.....	20
Salario	21
Sector industrial	22
Indicadores económicos	23
Rentabilidad financiera (ROE).....	24
Rentabilidad económica (ROA).....	24
Políticas económicas	25
Productividad	26
Gestión de los recursos humanos	26
Capítulo III	28
Diseño Metodológico	28
Enfoque metodológico	28
Población y muestra.....	28
Capítulo IV.....	29
Resultados.....	29
Primera etapa: estructuración de la información.....	29
Segunda etapa: Estructura de la base de datos	38

Tercera Etapa/Etapa Final: Resultados Generales Totales Por Año	96
Capítulo V	125
Conclusiones	125
Recomendaciones.....	126
Referencias.....	128

RESUMEN

Este trabajo de graduación se enfoca en cómo las subidas del salario mínimo han afectado las ganancias de las empresas que hacen cosas en la provincia de Manabí durante 23 años; y usó un método cualitativo, usando datos de fuentes oficiales como la Superintendencia de Compañías y el INEC. Se chequearon varias medidas financieras; incluyendo los bienes, el patrimonio, los dineros que entran, los costos de sueldos y la suma neta.

Para ver si una empresa gana bien se calcularon los números ROA y ROE, y también se miró cuánto del dinero total se gasta en salarios y qué parte sobra como utilidad neta. Los resultados muestran que aun teniendo problemas con la economía las propiedades y el dinero de empresas en Manabí crecieron mucho entre 2000 y 2022.

El análisis de ganancias enseñó que el ROA y el ROE cambiaron a lo largo del tiempo, mostrando tanto las situaciones del mercado como los ajustes salariales. Hubo bajones grandes, como la caída de todos los números en 2010 por la crisis de dinero en todo el mundo. Pero el grupo mostró muy buena resistencia, subiendo en todas las maneras de medir finanzas en los años que siguieron.

El estudio muestra que la industria en la zona de Manabí ha cambiado mucho para hacerse más fuerte. Los datos dan una base de saber firme para que jefes, trabajadores y grupos del gobierno tomen buenas decisiones y hagan leyes que sirvan y ayuden a futuros estudios.

Palabras claves:

Salario Básico Unificado, Rentabilidad, Manabí, Análisis financiero, ROA, ROE

ABSTRACT

This graduation project focuses on how increases in the minimum wage have affected the earnings of companies operating in the province of Manabí over a period of 22 years. A qualitative method was used, drawing on official sources such as the Superintendency of Companies and the National Institute of Statistics and Census (INEC). Several financial measures were examined, including assets, equity, revenues, salary expenses, and net income.

To assess business profitability, the indicators ROA and ROE were calculated, along with the proportion of total income allocated to wages and the share that remained as net profit. The results show that, despite economic challenges, both the assets and financial capital of companies in Manabí grew significantly between 2000 and 2022.

The profitability analysis revealed that ROA and ROE fluctuated over time, reflecting both market conditions and wage adjustments. There were sharp declines, such as the drop in all indicators in 2010 due to the global financial crisis. However, the sector demonstrated strong resilience, achieving growth across all financial indicators in the years that followed.

The study highlights that the industry in the Manabí region has undergone substantial changes to become stronger. The data provide a solid knowledge base for managers, workers, and government entities to make informed decisions, implement effective policies, and support future research.

Keywords:

Unified Basic Wage (UBW), Profitability, Manabí, Financial Analysis, ROA, ROE

INTRODUCCIÓN

La conexión entre el salario bajo y la ganancia de las empresas es un tema importante del debate socioeconómico. Estudiar esto es muy necesario ya que un cambio en el pago mínimo tiene una consecuencia clara que toca el poder para comprar bienes de los trabajadores y afecta la forma en que las empresas gastan, además cambia como se desarrolla la economía de una zona. Como el sector de la industria en Manabí crea no solo trabajos que ayudan a economía del lugar, sino que también añade mucho al ingreso bruto de esta área, esta dinámica tiene un valor especial en la región.

Mediante un análisis exhaustivo y profundo de la relación entre el SBU y los niveles de rentabilidad de las empresas industriales de la provincia, que abarca los años 2000-2022, este estudio pretende colmar esa laguna. El SBU de Ecuador se multiplicó por siete durante este periodo, lo que la convirtió en la segunda más alta de Sudamérica, lo que lo convierte en un periodo especialmente notable. Sin embargo, este crecimiento salarial no trajo consigo automáticamente un aumento del consumo interno ni el correspondiente aumento del poder adquisitivo.

El propósito principal de esta investigación es entender cómo los incrementos salariales impactan la rentabilidad de las empresas. Para analizar cómo el aumento del salario base afecta directamente los costos laborales totales de las empresas industriales en Manabí, se plantean preguntas adicionales específicas. La investigación de la intrincada conexión entre la productividad de los trabajadores y los aumentos salariales en esta industria. También examina las tácticas utilizadas por las empresas para reducir el impacto negativo que los aumentos salariales pueden tener en sus márgenes de beneficio.

Los hallazgos de este estudio son relevantes para los dueños de negocios, puesto que proporcionan datos valiosos para una organización más efectiva, lo que les permitirá gestionar

de manera más eficiente sus costos y fijar precios más atractivos. Los trabajadores adquirirán un mayor entendimiento sobre la conexión entre los sueldos y las ganancias de las compañías. Con este conocimiento, los representantes gubernamentales podrán desarrollar y ajustar normativas vinculadas al salario mínimo y la competitividad en el sector.

Capítulo I

Planteamiento del Problema

Descripción de los niveles de rentabilidad por el incremento del salario básico de las empresas del sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022.

Justificación del problema

Esta investigación surge a partir del incremento del salario básico de las empresas del sector industrial. La población de estudio estará enfocada hacia Manabí, tomando en consideración a las personas que perciban un salario mínimo, posteriormente, se aplicará varios tipos de metodologías para el cumplimiento de los objetivos planteados. Radicando así en la importancia de comprender cómo los cambios en los costos laborales afectan la viabilidad financiera y la competitividad de las empresas en la provincia de Manabí durante los periodos del 2000 al 2022.

Observamos a través de esta investigación la relevancia socioeconómica entre la relación del salario básico y la rentabilidad del sector industrial en la provincia de Manabí, la cual tiene implicaciones directas en la calidad de vida de los trabajadores, la competitividad empresarial y el desarrollo económico regional. Comprender esta relación es crucial para abordar desafíos como la pobreza, la desigualdad y el crecimiento económico sostenible en la provincia. A pesar de la importancia de esta relación, puede haber una falta de investigación académica específica sobre el tema en el contexto de Manabí. Este trabajo de titulación busca llenar este vacío en la literatura académica al proporcionar un análisis detallado y riguroso de la relación entre el salario básico y la rentabilidad en la provincia.

Los hallazgos de esta investigación serán de interés para una variedad de actores, incluyendo empresarios, trabajadores, autoridades gubernamentales y académicos. Los

empresarios pueden utilizar la información para tomar decisiones estratégicas sobre gestión de costos y precios, mientras que los trabajadores pueden beneficiarse al comprender cómo los cambios en el salario básico afectan su bienestar económico. Las autoridades gubernamentales pueden utilizar los resultados para informar políticas relacionadas con el salario mínimo y la competitividad empresarial, y los académicos pueden utilizarlos como base para investigaciones futuras.

En los últimos 20 años el S.B.U de los ecuatorianos ha evolucionado de manera favorable, este indicador económico aumentó 7 veces, llegando ser el segundo sueldo más alto de la región sudamericana. Sin embargo, este crecimiento salarial no mejoró el poder adquisitivo de bienes y servicios, es decir, el consumo interno no incrementó como se esperaba, al contrario, se mantuvo constante gracias al aumento de desempleo y la inflación, sin permitir un flujo comercial estable y mayor desarrollo económico (Gómez Rodríguez et al., 2018). Este trabajo de titulación contribuirá al conocimiento existente sobre la relación entre el salario básico y la rentabilidad en contextos específicos como Manabí. Los hallazgos podrían proporcionar información valiosa para investigaciones futuras en áreas relacionadas, así como para el diseño de políticas públicas orientadas a promover un desarrollo económico equitativo y sostenible en la región.

Delimitación del problema

Para la elaboración de este trabajo de investigación se cuenta con las siguientes delimitaciones:

- **Área de conocimiento:** Economía
- **Tiempo:** 2000-2022
- **Lugar de estudio:** Manabí
- **Población:** Empresas del sector industrial

El salario básico es un elemento crucial en la relación laboral entre empleadores y trabajadores, y su aumento puede tener consecuencias significativas tanto para los trabajadores como para las empresas. En el sector industrial de la provincia de Manabí, donde los costos de mano de obra suelen representar una parte sustancial de los gastos operativos, el incremento del salario básico plantea interrogantes sobre su impacto en la rentabilidad empresarial. Este estudio busca explorar y analizar este impacto, proporcionando información valiosa para los tomadores de decisiones tanto en el ámbito empresarial como en el político.

Diseño teórico

Planteamiento del Problema

Problema principal

¿Cuál es el efecto del incremento del salario básico en los niveles de rentabilidad de las empresas del sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022?

Preguntas derivadas

¿Cómo afecta el aumento del salario básico a los costos laborales totales de las empresas del sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022?

¿Cuál es la relación entre el incremento del salario básico y la productividad laboral en las empresas del sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022?

¿Qué estrategias implementan las empresas del sector industrial para mitigar el impacto negativo del aumento del salario básico en su rentabilidad de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022?

Objeto de estudio o Campo

Objetivo del estudio

Recopilar datos relevantes sobre los salarios básicos y los estados financieros de una muestra representativa de empresas del sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022.

Objetivo General

Analizar el impacto del incremento del salario básico en la rentabilidad de las empresas del sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022.

Objetivos específicos

Evaluar cómo el aumento del salario básico afecta los costos laborales totales de las empresas del sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022.

Investigar la relación entre el incremento del salario básico y la productividad laboral en las empresas del sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022.

Identificar las estrategias empleadas por las empresas del sector industrial para mitigar el impacto negativo del aumento del salario básico en su rentabilidad de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022.

Comparar el rendimiento financiero de las empresas antes y después de la implementación de aumentos en el salario básico de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022.

Proporcionar recomendaciones basadas en evidencia para políticas laborales y estrategias empresariales que equilibren los intereses de los trabajadores y la rentabilidad de las empresas en el sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022.

Capítulo II

Marco Teórico

Crecimiento económico

Se trata de un proceso acumulativo que implica un cambio cuantitativo del PIB y que permite incrementar el consumo de bienes y servicios, y aumentar la calidad de vida de la población. (Miró, 2021)

El crecimiento económico proviene fundamentalmente de la importancia que tiene lo que el economista conoce como el nivel de vida. Se trata de conocer de forma rigurosa y científica cuánto ha progresado el nivel de vida a lo largo del tiempo o en diferentes espacios geográficos. Consiguientemente, la variable que se trata de analizar en su vertiente tanto temporal como espacial es la producción por habitante, producción por persona o producto per cápita. (Sánchez & Ruiz Chico , 2018)

El crecimiento económico se refiere al aumento sostenido en la producción de bienes y servicios de una economía a lo largo del tiempo. Este crecimiento se mide típicamente mediante el Producto Interno Bruto (PIB), que es el valor total de todos los bienes y servicios producidos en un país durante un período específico. Sin embargo, es importante destacar que el crecimiento económico no siempre se traduce en beneficios equitativos para toda la sociedad. A menudo, hay desafíos como la desigualdad de ingresos, la degradación ambiental y la exclusión social que pueden persistir incluso en tiempos de crecimiento económico. Por lo tanto, es crucial que las políticas económicas se diseñen de manera que promuevan un crecimiento inclusivo y sostenible.

Rentabilidad

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (Zaldívar, 2011)

Compensación (pago de beneficios, intereses u otros rendimientos) por la cesión temporal de fondos y por asumir riesgos. Existe una relación directa entre riesgo y rentabilidad: cuanto mayor sea el riesgo que asume el poseedor del activo, mayor será la rentabilidad ofrecida, así la inversión compensa al inversor. (Delgado, 2018)

En el contexto de las empresas, la rentabilidad se puede medir de diversas maneras, dependiendo de los objetivos y las métricas específicas de cada organización. Algunas de las medidas comunes de rentabilidad incluyen: margen de beneficio, rentabilidad del activo (ROA), rentabilidad del patrimonio (ROE) y punto de equilibrio. La rentabilidad es crucial para evaluar la salud financiera y el rendimiento de una empresa, así como para tomar decisiones de inversión y financiamiento. Sin embargo, es importante considerar que la rentabilidad debe

verse en conjunto con otros factores, como el riesgo, la liquidez y el contexto económico, para obtener una imagen completa de la situación financiera de una empresa.

Rentabilidad empresarial

La rentabilidad esperada por el inversionista o empresario se precisa con la tasa de retorno (TR %) que genera cada negocio o inversión. Cada inversionista o empresa calcula su propio interés el cual es un porcentaje generado por la expectativa de cubrir costos (siendo uno de los mayores valores, los costos financieros pagaderos a los bancos por la obtención de créditos para financiar empresas, proyectos o alternativas de inversión) y lograr obtención de beneficios, por cada peso invertido. La empresa calcula su rentabilidad dependiendo de cada proyecto o alternativa de inversión y el costo de capital (CCPP) que implique el crédito o apalancamiento otorgado por los créditos financieros. (Aguirre, 2013)

La rentabilidad empresarial no es más que una de las formas a través de las cuales se puede expresar la efectividad organizacional o, lo que es lo mismo, un desempeño organizacional excelente. (Chacón, 2007)

La rentabilidad empresarial es la capacidad de una empresa para generar beneficios en relación con los recursos que utiliza. Es una medida fundamental del éxito financiero de una empresa y se utiliza para evaluar su eficiencia en la utilización de recursos como el capital, los activos y el trabajo. Una empresa rentable puede generar ingresos suficientes para cubrir sus costos operativos y financieros, así como para proporcionar un retorno adecuado a los inversionistas y accionistas. Lograr una rentabilidad empresarial sostenible y sólida es un objetivo clave para la gestión empresarial, ya que proporciona una base financiera para el crecimiento, la expansión y la inversión futura.

Salario

El salario es una contraprestación por el trabajo que una persona desempeña en la organización. A cambio del dinero (elemento simbólico e intercambiable), la persona empeña parte de sí misma, de su esfuerzo y de su vida y se compromete a realizar una actividad diaria y a cumplir con una norma de desempeño en la organización. Para las personas, el trabajo es un medio para alcanzar el objetivo intermedio que representa el salario. (Ramírez & Tejada Betancourt, 2019)

Según el Estatuto de los Trabajadores, se considerará salario la totalidad de las percepciones económicas de los trabajadores, en dinero o en especie, por la prestación profesional de los servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los períodos de descanso computables como de trabajo. (Ruiz, 2024)

Se considera salario a la totalidad de las percepciones económicas de los trabajadores, sin discriminación por razón de sexo, en dinero o en especie, por la prestación profesional de sus servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los períodos de descanso computables como de trabajo. (Laza, 2023)

El salario es una parte importante del contrato laboral y desempeña un papel crucial en la motivación, la retención y la satisfacción de los empleados. Además, los salarios justos y equitativos son fundamentales para promover la igualdad de oportunidades y reducir la desigualdad económica en la sociedad. Es importante tener en cuenta que el costo de vida en diferentes regiones de Ecuador puede variar, y los salarios también pueden reflejar estas diferencias.

Sector industrial

Es preciso adoptar la definición funcional de industria como “grupo de empresas fabricantes de productos semejantes entre sí”. En la práctica, existe gran controversia acerca de la definición correcta; la discusión se centra en el grado de sustitución respecto a los productos, los procesos o las fronteras geográficas de los mercados. Debido a que estos temas se podrán tratar mejor tras explicar el concepto del análisis estructural, por ahora suponga que el sector industrial ya se delimitó bien. (Porter, 2015)

La industria (en cualquiera de sus clasificaciones) ocupa un lugar significativo en el crecimiento de la economía ecuatoriana, siendo el segundo mayor aporte a la riqueza nacional. (Piedra Aguilera , Dutto, & María , 2021)

El sector industrial se refiere a la parte de la economía que se dedica a la producción de bienes mediante la transformación de materias primas o componentes en productos finales. Es uno de los principales sectores económicos y desempeña un papel fundamental en el crecimiento y desarrollo de un país. El sector industrial abarca una amplia gama de actividades, desde la fabricación de bienes manufacturados hasta la extracción de recursos naturales y la producción de energía.

En Manabí, el sector industrial es un componente importante de la economía del país, aunque su peso relativo en comparación con otros sectores, como el sector agrícola o el sector de servicios, es menor. A pesar de ello, el sector industrial desempeña un papel significativo en la generación de empleo, la producción de bienes manufacturados y la contribución al Producto Interno Bruto (PIB) del país.

Indicadores económicos

Como síntesis de los indicadores de la economía regional se propone como estadística básica el Índice de Evolución Económica que estudia el nivel de actividad económica de una región y su evolución, clasificando las principales características de acuerdo al tamaño de las empresas y a los sectores de actividad. De esta forma, se puede obtener información sobre las características principales de la estructura productiva privada en los sectores: primario, energético, industrial, construcción, comunicación, servicios financieros y no financieros. (Baronio & Vianco , 2020)

Los indicadores representan importantes herramientas para la toma de decisiones ya que transmiten información científica y técnica que permite transformar a la misma en acción. Resultando así fundamentales para evaluar y predecir tendencias de la situación de una región o una localidad en lo referente a las cuestiones económicas y sociales, así como para valorar el cumplimiento de las metas y objetivos fijados en la política de gobierno. (López & Glentile, 2008)

Los indicadores económicos son medidas utilizadas para evaluar la salud y el desempeño de una economía en diferentes aspectos. Estos indicadores proporcionan información clave sobre variables económicas importantes y ayudan a los analistas, inversores, responsables de políticas y otros interesados a comprender y tomar decisiones informadas sobre la economía. La información proporcionada por estos indicadores ayuda a los responsables de políticas, analistas económicos, inversores y ciudadanos a comprender mejor la situación económica del país y a tomar decisiones informadas sobre políticas económicas, inversiones y otros aspectos relacionados con la economía.

Rentabilidad financiera (ROE)

El ROE es un indicador que suministra información sobre el uso que la empresa le está dando al capital invertido por los socios, ósea que, muestra la utilidad obtenida que la empresa recibe por cada peso invertido en la compañía. (Polanco, Santos , & De La Cruz , 2020)

El ROE es un indicador de rentabilidad que muestra el nivel de eficiencia con el cual se han manejado los recursos propios que componen el patrimonio de la empresa, pues compara el nivel de utilidad obtenido por la empresa en el ejercicio contra el patrimonio promedio de la empresa en los dos últimos periodos. (Andrade Pinelo, 2011)

Es importante tener en cuenta que un ROE alto no siempre es indicativo de un buen desempeño financiero. Un ROE alto puede ser el resultado de un alto apalancamiento financiero (uso de deuda) o de una baja base de capital, lo que podría aumentar el riesgo para los accionistas. Por lo tanto, es fundamental analizar el ROE en conjunto con otros indicadores financieros y considerar el contexto específico de la empresa y su industria para obtener una evaluación completa de su desempeño.

Rentabilidad económica (ROA)

Cuando hablamos del ROA nos referimos a un indicador que ayuda a medir la rentabilidad de los activos de una compañía de una forma global. Desde la antigüedad los accionistas buscan que las empresas sean productivas y que sus resultados sean positivos en cuanto a su rentabilidad de las cifras arrojada por el ROA debe estar por encima de un 5% este se obtiene el beneficio entre el total de activo. (Polanco, Santos , & De La Cruz , 2020)

El ROA es un indicador de rentabilidad que muestra el nivel de eficiencia con el cual se manejan los activos promedios de la empresa, pues compara el nivel de utilidad obtenido

por la empresa en el ejercicio contra el promedio de los activos totales de la empresa de los dos últimos periodos. (Andrade Pinelo, 2011)

Al igual que con el ROE, es importante considerar el ROA en conjunto con otros indicadores financieros y tener en cuenta el contexto específico de la empresa y su industria. Un ROA alto podría ser el resultado de una gestión eficiente de los activos, pero también podría ser el resultado de un alto apalancamiento financiero o de estrategias de bajo costo que podrían no ser sostenibles a largo plazo. Por lo tanto, es fundamental analizar el ROA en el contexto más amplio de la situación financiera y operativa de la empresa

Políticas económicas

Las políticas económicas aplicadas en el país enmarcada en las sucesivas escuelas de pensamiento dominante: la evolución macroeconómica y el desenvolvimiento, muchas veces conflictivo, de las diversas regiones nacionales; la influencia del FMJ en la economía y sociedad ecuatorianas, a partir de las condiciones impuestas y que se han plasmado en varias Cartas de Intención. (Acosta, 2006)

Las políticas económicas abarcan una amplia gama de medidas y acciones implementadas por el gobierno para influir en la actividad económica del país y lograr objetivos específicos relacionados con el crecimiento económico, la estabilidad, la distribución del ingreso y el desarrollo social. Algunas de las políticas económicas clave incluyen política fiscal, política monetaria, política cambiaria, política comercial, políticas de desarrollo social y reducción de la pobreza. La efectividad de estas políticas depende de diversos factores, incluyendo el contexto económico, político y social del país, así como la capacidad de implementación y coordinación del gobierno.

Productividad

Es una función de la tendencia alcista en la producción por persona/hora (en resumen, la productividad creciente de la economía). Bastante simple, los avances tecnológicos plasmados en nuevos equipos de capital, el entrenamiento de equipos de trabajo especializados y el desarrollo de economías de escala, permiten producir más bienes y servicios en menos tiempo o con menos trabajadores. Así, el crecimiento a largo plazo en las industrias relacionadas con el tiempo libre depende del índice del desarrollo tecnológico a través de la economía. (Vogel, 2011)

La productividad es un indicador de suma importancia en los contextos económico, social y empresarial, y con el tránsito de la economía de los productos tangibles, hacia la economía de lo intangible y de los servicios, se hace necesaria la observación de la productividad en este ámbito. (Rodríguez Moreno, 2022)

La productividad se refiere a la eficiencia con la que se utilizan los recursos para producir bienes y servicios. Es una medida fundamental para evaluar el desempeño económico de una empresa, industria o país, ya que refleja la capacidad de generar producción a partir de los recursos disponibles. La productividad es un factor crucial para el crecimiento económico, la competitividad y el desarrollo sostenible. Mejorar la productividad requiere un enfoque integral que involucre a diferentes partes interesadas, incluyendo empresas, trabajadores, gobierno, instituciones educativas y sociedad en general.

Gestión de los recursos humanos

La gestión de recursos humanos se encarga de establecer políticas, líneas base de actuación y pautas de comportamiento a seguir por los empleados. Integrar la plantilla de personal dentro de la planificación general de la empresa y del plan estratégico. Esto significa

el reconocimiento de la posición y de la actividad o funciones de Recursos Humanos dentro del primer nivel de gestión empresarial y, consecuentemente, la plasmación del reconocimiento del patrimonio humano y profesional. (Luque, 2021)

La gestión estratégica de RRHH en las organizaciones exige que, además de analizar su complejidad desde la perspectiva del Comportamiento Organizacional, se analicen sus aspectos desde el pensamiento sistémico, uno de los cuatro componentes básicos del Pensamiento estratégico. (Crespo, 2021)

La gestión de recursos humanos no ha sido siempre considerada de igual modo en las organizaciones, sino que ha ganado en centralidad y relevancia estratégica a medida que han pasado los años. La cuestión sería relevante, ya que en función de cuál ha sido el papel desempeñado en las organizaciones por la función de recursos humanos, la manera de evaluar su impacto o de aproximarse a su contribución al global de la organización también han sido diferentes. (López Cabrales & Pasamar, 2018)

La gestión de los recursos humanos se refiere al conjunto de prácticas, políticas y procesos utilizados por una organización para reclutar, seleccionar, desarrollar, motivar y retener a su personal. Es una función estratégica clave que busca optimizar el desempeño de los empleados y contribuir al logro de los objetivos organizacionales. Una gestión eficaz de los recursos humanos es fundamental para el éxito y la competitividad de una organización. Al centrarse en el reclutamiento y desarrollo de talento, el compromiso de los empleados, y la creación de un entorno de trabajo positivo y colaborativo, las empresas pueden mejorar el desempeño, la productividad y la satisfacción de sus empleados.

Capítulo III

Diseño Metodológico

Enfoque metodológico

El presente trabajo de investigación busca obtener una comprensión profunda y fructífera de cómo el aumento del salario básico ha afectado la rentabilidad de las empresas del sector industrial de la provincia de Manabí. Bajo el enfoque cualitativo, se analizarán los datos recopilados sobre los salarios básicos y los estados financieros de una muestra representativa de empresas. Esto permitirá comprender mejor los factores que influyen en la rentabilidad y las experiencias subyacentes de las empresas en este contexto.

Población y muestra

El estudio de esta investigación está dirigido a las empresas que operan dentro del sector industrial de la provincia de Manabí.

Al diseñar un estudio para comprender los niveles de rentabilidad en relación con el incremento del salario básico en estas empresas y teniendo como objetivo principal la recopilación de los datos más relevantes sobre los salarios básicos y los estados financieros, se seleccionaría una muestra representativa de las empresas del sector industrial de la provincia de Manabí del periodo 2000 al 2022.

Una vez seleccionada la muestra, se realizarían análisis para comprender cómo el incremento del salario básico ha afectado los niveles de rentabilidad de las empresas del sector industrial de Manabí. Los resultados obtenidos de esta muestra se utilizarían para hacer inferencias sobre la población más amplia de empresas del sector industrial en Manabí.

Capítulo IV

Resultados

Primera etapa: estructuración de la información.

Búsqueda de la información

Para llevar a cabo la búsqueda de información se utilizó el proceso de la recolección de datos, aprovechando las principales plataformas disponibles que ofrece el estado las cuales son accesibles para todos los ciudadanos.

Como principales fuentes para esta investigación, hemos seleccionado la Superintendencia de Compañías (SuperCias) y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). En este trabajo, nos enfocamos en estudiar la rentabilidad del sector industrial de la provincia de Manabí durante el período 2000-2022.

Para ello, primero identificamos el sector industrial según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CHIU). El sector en cuestión es la Sección C del CHIU: “Industrias Manufactureras”.

A continuación, en el proceso de recolección de datos, extraemos la información de la Superintendencia de Compañías. Esta fuente proporciona datos completos, verídicos y detallados que son óptimos para nuestra investigación.

Elaboración de la información

Al elegir la plataforma de la Superintendencia de Compañías como fuente de búsqueda, procedemos a realizar una búsqueda específica de información que apoye nuestro estudio. Esto involucra una serie de pasos, desde acceder al sitio web <https://www.supercias.gob.ec> hasta

localizar los balances financieros adecuados de las empresas a nivel provincial. A continuación, detallamos los pasos que seguimos para obtener la información específica necesaria para nuestra investigación.

Pasos 1. Ingresar al sitio web de la plataforma de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (<https://www.supercias.gob.ec>).

Paso 2. Dentro de la plataforma, explorar la variedad de cuadros de búsqueda disponibles y acceder al fichero titulado "Portal de Información".



Ilustración 1. Página web Supercias

Paso 3. En la sección de sectores, seleccionar el sector de interés: "Sector Societario".



Ilustración 2. Página web Supercia-Ubicación de datos

Paso 4. En el sector societario encontramos cuatro apartados, los cuales se clasifican en:

- Consultas
- Información Estadística
- Información General
- Servicios

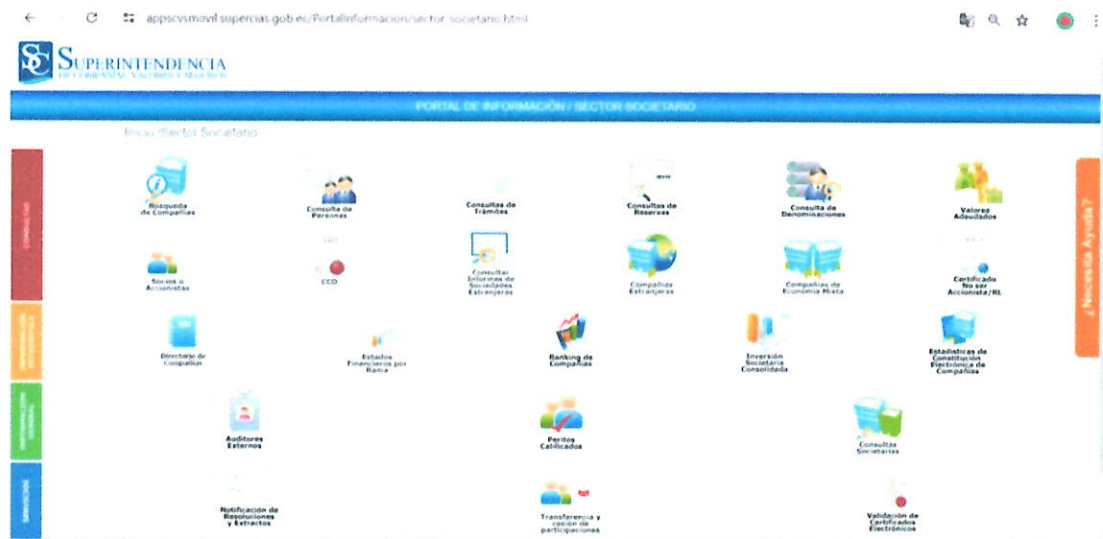


Ilustración 3. Página web Supercia-Portal de Información/Sector societario

De estos apartados, nuestra información será extraída de: “Consultas” e “Información Estadística”

Paso 5. Al proceder con la búsqueda debemos tener en cuenta que para obtener nuestros resultados debemos tener los valores de:

- Activo Total
- Patrimonio Total
- Ingreso Total
- Costo de los Salarios
- Utilidad Neta

Paso 6. Una vez identificados los lugares específicos de donde extraeremos la información y las cuentas necesarias, revisamos primero el Ranking de Compañías. Esta herramienta nos permite filtrar la búsqueda por años, compañía, provincia, segmento, sector y CIU nivel 6, lo que nos permite ser más específicos en nuestra investigación.

Ilustración 4. Página web Supercia-Ranking de Compañías

SCSVS
SUPERINTENDENCIA
DE LAS CORPORACIONES Y VALORES Y SEGUROS

325

139

1.08 mil M

(En blanco)

Ilustración 5. Página Web Supercia-Ranking de Compañías; Compañías Activas/Presentación de Balances/Ingresos por Ventas/Ingreso Totales

De las fuentes mencionadas obtuvimos los datos que se observan en la ilustración (5). Sin embargo, la información obtenida no es completa ni adecuada para nuestro estudio, por lo que procedimos con la búsqueda adicional.

Paso 7. Continuando con nuestra investigación, encontramos en el apartado de Información Estadística los "Estados financieros por Rama".

← app:csigen.supercias.gob.ec/consultas/companias/societario/estadosFinancierosPorRamo.jif

INFORMACIÓN SOBRE ESTADOS FINANCIEROS POR RAMO

Filtros para realizar la consulta

Año Balance: 2000

No soy un robot

INGRESE EL NUMERO CONTENIDO EN LA SIGUIENTE IMAGEN

078066

Descargar

Ilustración 6. Página web Supercia-Información sobre Estados Financieros por Rama

Los "Estados financieros por Rama" nos permiten filtrar el año específico del cual necesitamos información. Una vez seleccionado el año, los datos se descargan automáticamente en una carpeta comprimida que luego trasladamos al Excel para recolectar la información necesaria. Este proceso debe repetirse para todos los años de estudio comprendidos entre 2000 y 2022.

A continuación, revisamos los balances del año específico requerido para nuestro estudio y seleccionamos aquel que contenga la mayor cantidad de información disponible. Este paso es crucial para obtener resultados completos, los cuales luego organizamos meticulosamente en Excel.

Paso 8. Con la mayoría de la información necesaria para la recolección de nuestros datos de estudio, procedemos a utilizar el apartado de Consultas en "Búsqueda de compañías". Este paso nos permitirá identificar los expedientes necesarios para filtrar la información en Excel.



Ilustración 7. Página web Supercia-Portal de Información/Consulta de Compañía

El portal de información/consultas de compañías, nos da la opción de buscar por: expediente, RUC y nombre. En el caso propuesto como ejemplo filtraremos mediante el nombre de la empresa, para identificar y obtener los expedientes de: total activos, total patrimonio, ingresos totales, costo de salario y utilidad neta.

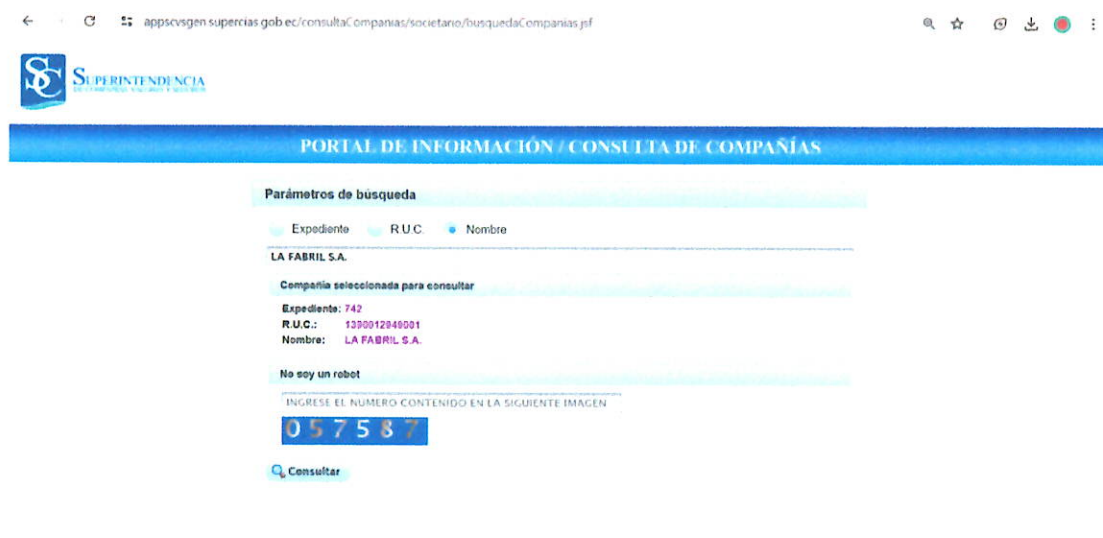


Ilustración 8. Página web Supercia-Portal de Información/Consulta de Compañía (Consulta por Nombre)

En el caso propuesto, al ingresar el número de seguridad, se despliega la información general de la compañía con el nombre filtrado. En el menú principal ubicado en el lado derecho, navegamos hasta la sección "Información anual presentada".



Ilustración 9. Página web Supercia-Información General de la Compañía

En consecuencia, se muestra otra ventana que contiene los "documentos online". En esta sección, filtramos el año del cual necesitamos información específica. Una vez filtrado el año, accedemos a "Balance/Estado de situación financiera" para identificar los expedientes necesarios para nuestro estudio.

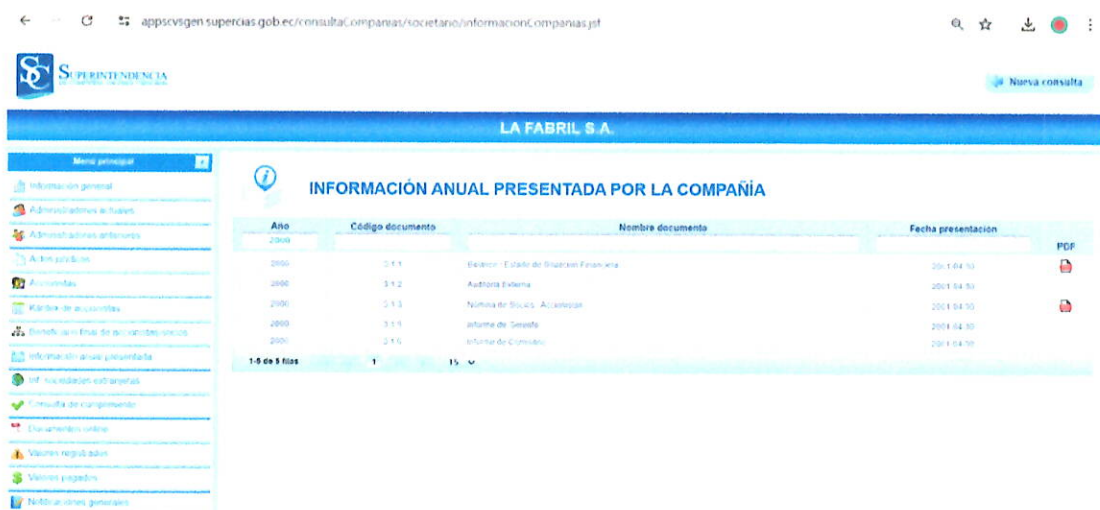


Ilustración 70. Página web Supercia-Información Anual Presentada por la Compañía

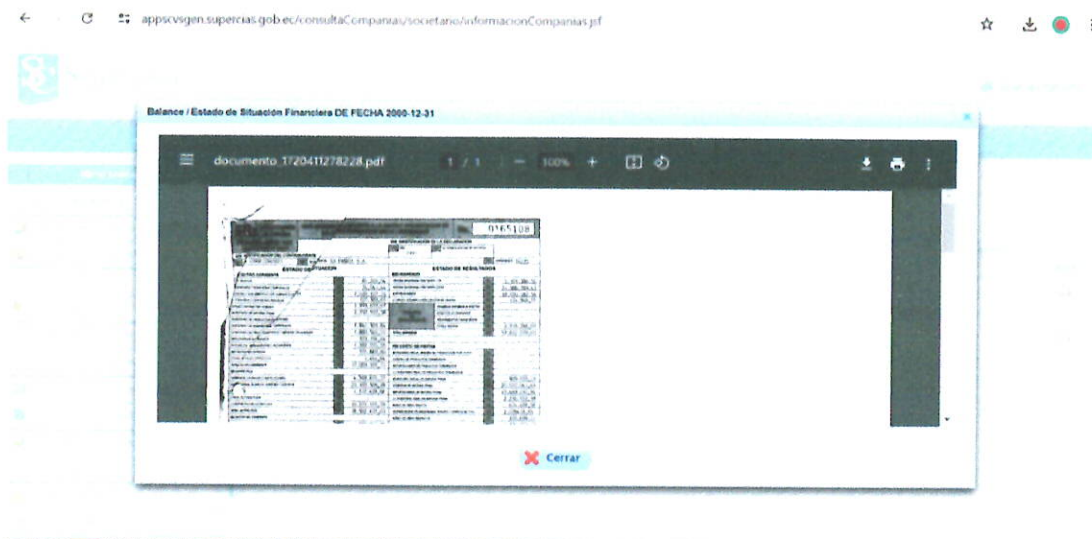


Ilustración 11. Página web Supercia-Balance/Estado de Situación Financiera por año.

Es importante tener en cuenta que durante los años de estudio (2000-2022), la información proporcionada por los "Balances/Estado de situación Financiera" puede variar. En algunos casos, para completar nuestra búsqueda, tuvimos que complementar la información con el "Estado de situación Integral".

Una vez obtenida toda la información específica para nuestro estudio a partir del Ranking de Compañías, Estados financieros por rama y la búsqueda de compañías, el siguiente paso será importar, filtrar y organizar los datos por los períodos establecidos (2000-2022) de las empresas industriales de Manabí en Excel. Posteriormente, procederemos a generar la información organizada en Power BI para finalizar nuestro trabajo investigativo.

Segunda etapa: Estructura de la base de datos

Para esta etapa se utilizó la base de datos de la Superintendencia de Compañías para crear un archivo de Excel por cada año, con el fin de filtrar y seleccionar datos específicos de la provincia de Manabí, de acuerdo con las características necesarias para nuestra investigación. Las variables de interés de estudio necesarias para nuestra investigación son:

- Total Activo
- Total Patrimonio
- Ingresos Totales
- Costo de Salarios
- Utilidad Neta

A continuación, se llevarán a cabo los siguientes pasos:

- Calcular tanto el ROA como el ROE.
- Realizar un análisis vertical para determinar el promedio de distribución de componentes financieros clave. Este lo haremos a través del cálculo del porcentaje promedio del costo salarial respecto al ingreso total; y determinando el porcentaje promedio de la utilidad neta respecto al ingreso total.

Entiendo que se han identificado problemas durante la filtración inicial de la base de datos, incluyendo la presencia de compañías sin información adecuada. A pesar de estos desafíos, se ha realizado una verificación exhaustiva de los datos para garantizar la precisión de los resultados actuales de la investigación.

Balance del sector industrial de Manabí 2000

Tabla 1: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2000

AÑO	NOMBRE	CIIU	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL C/S/IT	ANÁLISIS VERTICAL UNIT
2000	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	C1020.02	\$ 25 867 404,00	\$ 25 944 945,00	\$ 518 951,00	\$ 1 464 757,00	\$ 16 745 609,00	0,087	0,057	2,000	5,646
2000	COMPANIA EMBOTELLADORA INDUSTRIAL LICORERA MANABI CA CEILMACA	C1101.01	\$ 695 893,14	\$ 1 484 511,51	\$ 28 362,42	\$ 85 618,09	\$ 353 555,35	0,242	0,123	1,911	5,767
2000	LA FABRIL S.A.	C1040.11	\$ 37 269 658,69	\$ 57 652 078,01	\$ 1 125 842,87	\$ 597 825,32	\$ 17 264 274,92	0,035	0,016	1,953	1,037
2000	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	C1020.02	\$ 2 319 385,51	\$ 4 199 164,37	\$ 56 888,54	\$ 44 620,47	\$ 1 455 799,80	0,031	0,019	1,355	1,063
2000	PESPACA PESQUERA DEL PACIFICO CA	C1020.02	\$ 4 817 646,02	\$ 924 116,77	\$ 19 518,09	\$ 3 626,42	\$ 752 133,17	0,005	0,001	2,112	0,392
2000	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	C1020.02	\$ 45 389 769,01	\$ 40 786 388,52	\$ 677 135,61	\$ -244 979,92	\$ 6 912 477,45	-0,035	-0,005	1,660	-0,601
2000	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA LTDA	C1071.01	\$ 53 533,76	\$ 273 570,70	\$ 6 118,90	\$ 1 422,26	\$ 3 210,75	0,443	0,027	2,237	0,520
2000	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	C1079.11	\$ 37 711 430,77	\$ 22 471 678,67	\$ 389 518,70	\$ -1 749 207,75	\$ 4 501 169,07	-0,389	-0,046	1,733	-7,784
2000	DAN QUIMICA CA	C2100.01	\$ 2 880 217,28	\$ 1 547 663,43	\$ 13 118,88	\$ 18 577,08	\$ 238 377,66	0,078	0,006	0,848	1,200
2000	INDUSTRIAL AVICOLA JUNIN GISAGA COMPANIA LIMITADA	C1080.02	\$ 77 697,13	\$ 492 498,98	\$ 4 819,75	\$ 2 100,21	\$ 28 500,20	0,074	0,027	0,979	0,426
2000	LIMITADA DE RECTIFICACION LIRECOM S.A.	C1101.03	\$ 1 031 899,24	\$ 496 869,89	\$ 19 746,75	\$ 44 962,38	\$ 269 762,87	0,167	0,044	3,974	9,049
2000	MANEXPO MANUFACTURAS DE EXPORTACION C.L.	C3290.39	\$ 1 431 870,95	\$ 2 880 462,80	\$ 5 434,40	\$ 233 508,22	\$ 331 198,49	0,705	0,163	0,189	8,107
2000	EUROTAGUA SA	C3290.36	\$ 395 055,84	\$ 641 611,20	\$ 16 412,43	\$ 522,65	\$ 139 232,29	0,004	0,001	2,558	0,081
2000	COMPANIA EMPACADORA DUFRER CIA LTDA	C1020.01	\$ 1 294 536,65	\$ 7 568 953,74	\$ 89 744,90	\$ 130 958,68	\$ 730 348,95	0,179	0,101	1,186	1,730
2000	BOTOTAGUA CIA LTDA	C3290.21	\$ 1 137 132,74	\$ 866 247,28	\$ 51 888,68	\$ 5 392,10	\$ 265 002,72	0,020	0,005	5,990	0,622
2000	ISOTERM CIA LTDA	C2391.09	\$ 143 634,82	\$ 136 283,90	\$ 10 846,93	\$ 22 332,98	\$ 109 078,42	0,205	0,155	7,959	16,387
2000	ELEGANFOR SU FORMA DE MUEBLE HECHO ELEGANCIA CIA LTDA	C3100.02	\$ 227,81	\$ 11 572,02	\$ 1 042,65	\$ -25,52	\$ 227,81	-0,112	-0,112	9,010	-0,221
2000	PES NUNEZ SANTANA PESNUSAN CIA LTDA	C1020.02	\$ 193 405,77	\$ 793 144,99	\$ 32 334,89	\$ 1 614,17	\$ 177 453,97	0,009	0,008	4,077	0,204
2000	PETROLIDER S.A.	C3312.93	\$ 423 534,46	\$ 2 093 953,55	\$ 24 769,89	\$ 9 673,01	\$ 89 136,40	0,109	0,023	1,183	0,462
2000	PESCADO FRESCO DE EXPORTACION PEFREXPORT S.A.	C1020.04	\$ 4 166 739,28	\$ 6 888 503,22	\$ 34 666,24	\$ 39 999,39	\$ 1 119 366,28	0,036	0,010	0,503	0,581
2000	MOLINERA MANTA S.A. MOLIMANTA	C1061.11	\$ 12 160 255,96	\$ 19 665 529,35	\$ 152 671,79	\$ 1 221 989,68	\$ 4 555 643,79	0,268	0,100	0,776	6,214
2000	MAREROCE EXPORT IMPORT CIA LTDA	C1020.01	\$ 344 971,47	\$ 1 313 850,01	\$ 8 657,50	\$ -566,81	\$ 138 966,99	-0,004	-0,002	0,659	-0,043
2000	INDEMAUS CIA LTDA	C3100.02	\$ 28 149,71	\$ 96 698,42	\$ 1 578,34	\$ 3 183,56	\$ 17 170,50	0,185	0,113	1,632	3,292
2000	TAGNIMELA EXPORT S.A.	C3290.39	\$ 439 807,47	\$ 797 600,46	\$ 5 228,55	\$ 58 312,27	\$ 212 430,48	0,275	0,133	0,656	7,311
2000	CONVERTIDORA DE CARTON MANTA CONVERCARMAN CIA LTDA	C1709.21	\$ 192 753,36	\$ 513 558,39	\$ 4 847,84	\$ 20 294,98	\$ 28 317,28	0,717	0,105	0,944	3,952
2000	EUROFISH S.A.	C1020.04	\$ 10 224 215,18	\$ 12 169 279,17	\$ 96 831,39	\$ -213 745,74	\$ 1 324 226,21	-0,161	-0,021	0,796	-1,756
2000	HARINA DE PESCADO DE EXPORTACION HARDEPEX CIA LTDA	C1020.05	\$ 75 551,69	\$ 697 965,23	\$ 16 320,84	\$ 16 240,00	\$ 34 206,12	0,475	0,215	2,338	2,327
2000	BOTONES DE COROZO S.A. BOTOCOROZO	C3290.21	\$ 12 962,64	\$ 30 567,18	\$ 756,77	\$ 161,22	\$ 9 908,32	0,016	0,012	2,476	0,527

Tabla 2: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2000

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2000	\$ 190.779.340,35	\$ 213.439.266,76	\$ 3.414.055,54	\$ 1.819.166,40	\$ 57.806.785,26	0,131	0,046	2,275	2,375	\$ 96,65

Tabla 3: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2000

Total de empresas
-
Total de empresas que presentaron información
28

Análisis y descripción del año 2000

Para el estudio de este año no se encontró el total de empresas del sector industrial de Manabí, sin embargo, se encontró información de 28 empresas en total.

Por lo tanto, una vez que se ha recolectado la información de las cuentas de estudio de cada empresa del sector industrial de Manabí tenemos como resultados un total de activos \$190.779.340,35; teniendo como contribución en la cuenta del patrimonio \$57.806.785,26; así también tenemos un total de ingresos de \$213.439.266,76; por otro lado, también el total de costos de los salarios es de \$3.414.055,54; y para finalizar se calculó que el total de la utilidad neta es de \$1.819.166,40.

Nuestra investigación requiere calcular el ROA y ROE promedio, así como realizar un análisis vertical del costo de salarios respecto al ingreso total (CS/IT) y de la utilidad neta en relación con el ingreso total. Además, se necesita incluir el salario básico correspondiente al año en cuestión.

Los resultados de nuestros cálculos muestran un ROA promedio de 0,046, que indica la rentabilidad de las empresas durante el año en cuestión en relación con sus activos totales.

Por otro lado, el ROE promedio fue de 0,131, reflejando la rentabilidad sobre el patrimonio neto en comparación con la utilidad neta.

En cuanto al análisis vertical, el Costo de Salarios respecto al Ingreso Total (CS/IT) promedió un 2,275, lo que representa la proporción del ingreso total destinado al costo de salarios. Por su parte, la Utilidad Neta en relación al Ingreso Total (UN/IT) promedió un 2,375, mostrando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales.

Además, el salario básico correspondiente a ese año fue \$96,65, un dato relevante para contextualizar el análisis de costos y rentabilidad en relación con las condiciones salariales vigentes.

Balance del sector industrial de Manabí 2001

Tabla 4: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2001

AÑO	NOMBRE	CIU	PATRIMONIO TOTAL	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UN/IT
2001	INDUSTRIAS ALES CA	C1040.13	\$ 23.989.493,18	\$ 38.174.003,73	\$ 51.811.419,26	\$ 543.165,00	\$ 3.617.027,28	0,15077548	0,09475106	1,04834997	6,98113916
2001	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	C1020.02	\$ 16.643.299,18	\$ 30.346.642,89	\$ 39.241.954,30	\$ 1.038.736,70	\$ 726.049,05	0,04362411	0,02392519	2,64700553	1,85018576
2001	COMPANIA EMBOTELLADORA INDUSTRIAL LICORERA MANABI CA CEILMACA	C1101.01	\$ 528.828,71	\$ 1.310.043,79	\$ 3.214.707,79	\$ 29.798,70	\$ 222.322,84	0,42040615	0,16970642	0,92694895	6,91580245
2001	LA FABRIL S.A.	C1040.11	\$ 17.856.165,82	\$ 42.170.381,30	\$ 62.473.890,06	\$ 776.570,96	\$ 708.040,41	0,03965243	0,01678999	1,24303282	1,13333812
2001	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	C1020.02	\$ 4.415.752,94	\$ 5.253.140,92	\$ 3.692.425,66	\$ 159.274,22	\$ 35.813,82	0,00811047	0,0068176	4,31353898	0,96992664
2001	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	C1020.02	\$ 13.217.208,00	\$ 35.754.735,00	\$ 47.861.079,00	\$ 1.113.524,00	\$ 254.007,00	0,0192179	0,00710415	2,32657521	0,53071725
2001	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA LTDA	C1071.01	\$ 17.796,02	\$ 248.787,85	\$ 522.337,84	\$ 16.487,29	\$ 15.242,27	0,85649881	0,06126613	3,15644182	2,9180865
2001	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	C1079.11	\$ 4.618.356,83	\$ 37.665.325,73	\$ 25.827.288,26	\$ 578.443,68	\$ 17.187,19	0,00372149	0,00045631	2,23966091	0,06654663
2001	EMPACADORA MAR GRANDE C LTDA	C1020.04	\$ 8.294,48	\$ 1.835.489,65	\$ 1.408.590,37	\$ 5.581,32	\$ 297,43	0,03585879	0,00016204	0,39623443	0,02111544
2001	INDUSTRIAL AVICOLA JUNIN GISAGA COMPANIA LIMITADA	C1080.02	\$ 28.048,01	\$ 144.779,68	\$ 601.658,99	\$ 7.742,80	\$ 1.064,51	0,03795314	0,00735262	1,28690839	0,17692913
2001	LIMITADA DE RECTIFICACION LIRECOM S.A.	C1101.03	\$ 277.468,01	\$ 1.469.404,16	\$ 1.199.041,17	\$ 27.629,07	\$ 46.779,79	0,16859526	0,03183589	2,30426366	3,90143318
2001	COMPANIA EMPACADORA DUFER CIA LTDA	C1020.01	\$ 774.715,72	\$ 1.245.641,71	\$ 6.608.544,85	\$ 57.145,08	\$ 44.366,77	0,05726845	0,0356176	0,86471502	0,6713546
2001	PESCADO FRESCO DE EXPORTACION PEFREXPORT S.A.	C1020.04	\$ 1.629.854,20	\$ 3.154.711,25	\$ 7.786.541,03	\$ 189.279,78	\$ 60.488,23	0,03711266	0,01917394	2,43085831	0,77683056
2001	MAREROCE EXPORT IMPORT CIA LTDA	C1020.01	\$ 144.014,44	\$ 347.992,60	\$ 1.152.718,23	\$ 23.295,62	\$ 5.047,45	0,03504822	0,01450448	2,02092926	0,4378737
2001	MANABITA DE COMERCIO S.A. MANCORSACOM	C1020.04	\$ 235.503,67	\$ 269.467,03	\$ 615.119,78	\$ 28.564,30	\$ 103.760,18	0,44058838	0,38505705	4,6436972	16,8682886
2001	CONVERTIDORA DE CARTON MANTA CONVERCARMAN CIA LTDA	C1709.21	\$ 50.645,93	\$ 301.084,56	\$ 537.806,76	\$ 21.238,06	\$ 27.246,39	0,53797788	0,09049415	3,94901321	5,06620445
2001	EUROFISH S.A.	C1020.04	\$ 1.384.556,37	\$ 10.356.434,08	\$ 25.171.777,30	\$ 1.290.692,70	\$ 60.330,16	0,04357364	0,00582538	5,12753901	0,23967382
2001	MADEPACIF S.A.	C1020.02	\$ -81.338,56	\$ 287.202,12	\$ 956.875,93	\$ 19.393,39	\$ 25.735,66	-0,3164017	0,08960818	2,02674029	2,68955036
2001	HARINA DE PESCADO DE EXPORTACION HARDEPEX CIA LTDA	C1020.05	\$ 31.156,53	\$ 102.990,71	\$ 925.736,28	\$ 71.740,61	\$ 10.766,41	0,3455587	0,10453768	7,74957313	1,16301049
2001	IMPRESOS GRAFICOS COLON IMPREGCOL CIA LTDA	C1812.01	\$ 1.056,47	\$ 50.092,90	\$ 19.742,40	\$ 425,00	\$ 256,47	0,24276127	0,00511989	2,15272713	1,29908218
2001	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.)	C1020.01	\$ 295.858,00	\$ 971.182,40	\$ 6.083.294,55	\$ 63.939,23	\$ 21.858,00	0,07388004	0,02250659	1,05106254	0,35931188

Tabla 5: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2001

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2001	\$ 211.459.534,06	\$ 287.712.549,81	\$ 6.062.667,51	\$ 6.003.687,31	\$ 86.066.733,95	0,160	0,059	2,643	2,734	\$ 117,65

Tabla 6: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2001

Total de empresas
-
Total de empresas que presentaron información
21

Análisis y descripción del año 2001

En el año 2001, a pesar de no disponer del número total de empresas del sector industrial de Manabí, se obtuvo información detallada de 21 empresas. Los datos recopilados revelan que los activos totales sumaron \$211.459.534,06 y el patrimonio contribuyó con \$86.066.733,95. Los ingresos totales alcanzaron los \$287.712.549,81, mientras que los costos salariales ascendieron a \$6.062.667,51. Además, se calculó que la utilidad neta fue de \$6.003.687,31.

Para nuestra investigación, fue crucial calcular el ROA y ROE promedio, así como realizar un análisis vertical del costo de salarios en relación con el ingreso total (CS/IT) y de la utilidad neta en relación con el ingreso total. También se consideró el salario básico del año, establecido en \$117.65.

Los resultados obtenidos indican un ROA promedio de 0,059, reflejando la rentabilidad de las empresas respecto a sus activos totales. El ROE promedio fue de 0,160, mostrando la rentabilidad sobre el patrimonio neto en comparación con la utilidad neta. En términos de análisis vertical, el CS/IT promedio fue de 2,643, lo que representa la proporción del ingreso total destinada al costo de salarios. Por otro lado, la UN/IT promedio fue de 2,734, indicando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales. Estos hallazgos ofrecen una perspectiva clara sobre la salud financiera y la eficiencia operativa de las empresas del sector industrial de Manabí durante el año 2001, proporcionando una base sólida para el análisis económico de dicho período. Además, el salario básico de este año fue de \$117,65, lo que nos dice que subió a 22% con relación al año anterior, un dato crucial para contextualizar el análisis de costos y rentabilidad en el contexto de las condiciones salariales vigentes.

Balance del sector industrial de Manabí 2002

Tabla 7: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2002

	NOMBRE	CHU	TOTAL PATRIMONIO	TOTAL ACTIVO	TOTAL INGRESO	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANALISIS VERTICAL CS/IT	ANALISIS VERTICAL UN/IT
2002	INDUSTRIAS ALES CA	C1040.13	\$ 25.660.667,61	\$ 50.441.374,51	\$ 62.402.221,91	\$ 751.489,27	\$ 4.123.932,93	0,161	0,082	1,204	6,609
2002	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	C1020.02	\$ 17.327.291,69	\$ 27.935.307,86	\$ 51.294.421,26	\$ 1.462.928,32	\$ 942.593,00	0,054	0,034	2,852	1,838
2002	PRODUCTOS DEL MAR SA PROMASA	C1020.01	\$ 270.776,91	\$ 1.985.751,05	\$ 2.790.195,26	\$ 79.047,93	\$ 5.064,09	0,019	0,003	2,833	0,181
2002	LA FABRIL S.A.	C1040.11	\$ 21.191.688,78	\$ 63.134.377,88	\$ 85.363.046,57	\$ 1.024.202,96	\$ 986.782,26	0,047	0,016	1,200	1,156
2002	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	C1020.02	\$ 4.423.108,53	\$ 6.946.868,70	\$ 7.059.216,44	\$ 184.847,25	\$ 42.198,41	0,010	0,006	2,619	0,598
2002	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA LTDA	C1071.01	\$ 32.903,62	\$ 263.238,41	\$ 772.405,81	\$ 25.726,69	\$ 20.686,27	0,629	0,079	3,331	2,678
2002	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	C1079.11	\$ 4.638.961,29	\$ 34.889.418,96	\$ 32.015.789,65	\$ 796.364,71	\$ 26.831,89	0,006	0,001	2,487	0,084
2002	DAN QUIMICA CA	C2100.01	\$ 217.300,35	\$ 2.346.992,19	\$ 1.097.873,19	\$ 17.240,93	\$ 4.503,80	0,021	0,002	1,570	0,410
2002	MANABITA INDUSTRIAL DE LICORES EMBOTELLADOS S.A. MANALICOR	C1101.01	\$ 109.179,04	\$ 250.203,27	\$ 196.637,35	\$ 7.842,13	\$ 3.130,53	0,029	0,013	3,988	1,592
2002	INDUSTRIAL AVICOLA JUNIN GISAGA COMPANIA LIMITADA	C1080.02	\$ 28.419,35	\$ 114.575,60	\$ 725.932,45	\$ 11.249,57	\$ 756,20	0,027	0,007	1,550	0,104
2002	LIMITADA DE RECTIFICACION LIRECOM S.A.	C1101.03	\$ 301.337,02	\$ 1.440.672,35	\$ 1.717.329,89	\$ 32.961,15	\$ 70.648,80	0,234	0,049	1,919	4,114
2002	BOTOTAGUA CIA LTDA	C3290.21	\$ 182.301,53	\$ 621.356,68	\$ 881.904,94	\$ 38.344,92	\$ 2.242,44	0,012	0,004	4,348	0,254
2002	PESCADO FRESCO DE EXPORTACION PEFREXPORT S.A.	C1020.04	\$ 1.669.476,59	\$ 3.306.501,93	\$ 7.089.421,71	\$ 268.438,75	\$ 63.320,74	0,038	0,019	3,786	0,893
2002	MOLINERA MANTA S.A. MOLIMANTA	C1061.11	\$ 4.636.440,91	\$ 17.010.766,57	\$ 21.878.511,34	\$ 27.507,32	\$ 1.045.637,19	0,226	0,061	0,126	4,779
2002	MANABITA DE COMERCIO S.A. MANCORSACOM	C1020.04	\$ 229.984,31	\$ 289.739,37	\$ 1.021.961,79	\$ 40.235,64	\$ 89.258,69	0,388	0,308	3,937	8,734
2002	CONVERTIDORA DE CARTON MANTA CONVERCARMAN CIA LTDA	C1709.21	\$ 61.357,83	\$ 291.091,84	\$ 488.785,81	\$ 13.031,40	\$ 37.089,81	0,604	0,127	2,666	7,588
2002	EUROFISH S.A.	C1020.04	\$ 1.931.360,12	\$ 10.601.414,78	\$ 30.969.699,39	\$ 1.515.754,68	\$ 558.115,65	0,289	0,053	4,894	1,802
2002	HARINA DE PESCADO DE EXPORTACION HARDEPEN CIA LTDA	C1020.05	\$ 40.178,57	\$ 154.682,70	\$ 1.064.862,55	\$ 71.912,39	\$ 18.410,27	0,458	0,119	6,753	1,729
2002	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.)	C1020.01	\$ 311.700,44	\$ 993.311,57	\$ 6.166.870,49	\$ 2.717,20	\$ 25.027,45	0,080	0,025	0,044	0,406
2002	CONCRETO MANTA S.A. CONCREMANSA	C2395.01	\$ 20.295,37	\$ 288.599,26	\$ 251.792,44	\$ 24.999,43	\$ 10.295,37	0,507	0,036	9,929	4,089
2002	IMPRENTA RAMIREZ S. A.	C1812.02	\$ 74.266,32	\$ 81.983,24	\$ 453.852,48	\$ 11.187,76	\$ 5.496,77	0,074	0,067	2,465	1,211

Tabla 8: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2002

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANALISIS VERTICAL CS/IT	ANALISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2002	\$ 223.388.228,72	\$ 315.702.732,72	\$ 6.408.030,40	\$ 8.082.022,56	\$ 83.358.996,18	0,186	0,053	3,072	2,421	\$ 128,88

Tabla 9: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2002

Total de empresas
-
Total de empresas que presentaron información
21

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2002

En el año 2002, las empresas del sector industrial de Manabí reportaron cifras financieras importantes: los activos totales ascendieron a \$223.388.228,72 reflejando todos los recursos disponibles para generar ingresos futuros. El patrimonio neto, que representa la riqueza neta después de deducir todas las deudas, alcanzó los \$83.358.996,18. El ingreso total generado fue de \$315.702.732,72, mientras que los costos salariales sumaron \$6.408.030,40, lo cual representa la cantidad destinada a salarios y compensaciones para los empleados. Finalmente, la utilidad neta para el año fue de \$8.082.022,56, que es la ganancia obtenida después de restar todos los costos y gastos, indicando la rentabilidad de las empresas.

En nuestra investigación, fue esencial calcular el rendimiento promedio sobre activos (ROA) y el rendimiento promedio sobre el patrimonio (ROE), además de realizar un análisis detallado del costo de salarios en relación con el ingreso total (CS/IT) y de la utilidad neta en relación con el ingreso total. También consideramos el salario básico del año establecido en \$128,88.

Los resultados obtenidos revelan que el ROA promedio fue de 0,053, indicando la rentabilidad de las empresas en relación con sus activos totales. El ROE promedio fue de 0,186, mostrando la rentabilidad sobre el patrimonio neto en comparación con la utilidad neta. En términos de análisis vertical, el CS/IT promedio fue de 3,072, lo que representa la proporción del ingreso total destinada al costo de salarios. Por otro lado, la UN/IT promedio fue de 2,421, indicando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales.

Además, el salario base de este año se situó en \$128,88, lo que indica un incremento del 10% respecto al año anterior. Este dato es fundamental para enmarcar el análisis de costos y rentabilidad dentro del contexto de las actuales condiciones salariales.

Estos descubrimientos proporcionan una visión clara sobre la situación financiera y la eficiencia operativa de las empresas del sector industrial de Manabí durante el año 2002, estableciendo una base sólida para el análisis económico de ese período.

Balance del sector industrial de Manabí 2003

Tabla 10: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2003

AÑO	NOMBRE	CIU	ACTIVO TOTAL	PATRIMONIO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANALISIS VERTICAL C\$/IT	ANALISIS VERTICAL UN/IT
2003	INDUSTRIAS ALES CA	C1040.13	\$ 58.450.626,07	\$ 24.787.961,80	\$ 71.669.210,43	\$ 815.897,81	\$ 1.515.184,27	0,061	0,026	1,138	2,114
2003	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	C1020.02	\$ 34.049.522,04	\$ 17.928.778,57	\$ 41.704.622,19	\$ 1.511.630,20	\$ 900.894,57	0,050	0,026	3,625	2,160
2003	PRODUCTOS DEL MAR SA PROMASA	C1020.01	\$ 2.368.795,41	\$ 275.774,01	\$ 1.754.442,23	\$ 64.326,74	\$ 6.832,83	0,025	0,003	3,667	0,389
2003	LA FABRIL S.A.	C1040.11	\$ 74.100.362,48	\$ 28.401.918,05	\$ 134.334.287,52	\$ 1.026.863,01	\$ 2.613.924,60	0,092	0,035	0,764	1,946
2003	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	C1020.02	\$ 7.220.438,94	\$ 4.428.480,48	\$ 7.582.588,33	\$ 239.489,29	\$ 48.336,20	0,011	0,007	3,158	0,637
2003	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA LTDA	C1071.01	\$ 377.956,40	\$ 56.705,75	\$ 826.321,36	\$ 29.438,41	\$ 2.523,03	0,044	0,007	3,563	0,305
2003	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE EL CAFE C.A.	C1079.11	\$ 40.514.586,39	\$ 4.883.966,78	\$ 34.658.308,93	\$ 52.542,43	\$ 399.584,46	0,082	0,010	0,152	1,153
2003	DAN QUIMICA CA	C2100.01	\$ 2.497.105,73	\$ 216.182,59	\$ 787.744,58	\$ 16.084,73	\$ 514,87	0,002	0,000	2,042	0,065
2003	MANABITA INDUSTRIAL DE LICORES EMBOTELLADOS S.A. MANALICOR	C1101.01	\$ 293.741,13	\$ 106.931,60	\$ 212.257,58	\$ 11.555,48	\$ 7.231,81	0,068	0,025	5,444	3,407
2003	INDUSTRIAL AVICOLA JUNIN GISAGA COMPANIA LIMITADA DE RECTIFICACION LIRECOM S.A.	C1080.02	\$ 121.018,29	\$ 28.304,66	\$ 568.195,55	\$ 8.700,00	\$ 159,43	0,006	0,001	1,531	0,028
2003	COMPANIA EMPACADORA DUFER CIA LTDA	C1020.01	\$ 1.343.253,60	\$ 625.987,40	\$ 8.460.990,53	\$ 13.273,75	\$ 22.845,73	0,036	0,017	0,157	0,270
2003	INDUSTRIAS MASTER INDUSTMASTER S.A.	C3100.02	\$ 38.472,36	\$ 5.991,27	\$ 65.877,26	\$ 4.075,21	\$ 866,38	0,145	0,023	6,186	1,315
2003	PES NUNEZ SANTANA PESNUSAN CIA. LTDA.	C1020.02	\$ 203.994,76	\$ 52.005,68	\$ 2.111.874,59	\$ 7.195,19	\$ 4.599,64	0,088	0,023	0,341	0,218
2003	MOLINERA MANTA S.A. MOLIMANTA	C1061.11	\$ 17.494.775,24	\$ 5.458.093,11	\$ 23.204.508,15	\$ 25.835,53	\$ 854.456,37	0,157	0,049	0,111	3,682
2003	MARBELIZE S.A.	C1020.04	\$ 20.815.551,60	\$ 1.511.367,06	\$ 25.358.114,92	\$ 1.432.778,24	\$ 229.628,82	0,152	0,011	5,650	0,906
2003	TAGNIMELA EXPORT S.A.	C3290.39	\$ 715.927,88	\$ 608.921,78	\$ 885.936,32	\$ 25.337,82	\$ 16.052,74	0,026	0,022	2,860	1,812
2003	MANABITA DE COMERCIO S.A. MANCORSACOM	C1020.04	\$ 413.953,16	\$ 214.173,42	\$ 876.875,87	\$ 26.833,80	\$ 6.445,91	0,030	0,016	3,060	0,735
2003	CONVERTIDORA DE CARTON MANTA CONVERCARMAN CIA. LTDA.	C1709.21	\$ 281.533,91	\$ 48.153,60	\$ 466.714,02	\$ 16.585,03	\$ 22.703,33	0,471	0,081	3,554	4,865
2003	EUROFISH S.A.	C1020.04	\$ 10.977.296,26	\$ 2.241.684,85	\$ 29.962.236,05	\$ 1.946.296,57	\$ 390.506,01	0,174	0,036	6,496	1,303
2003	INDUSTRIAL GALARZA ANDRADE CIA. LTDA.	C1104.01	\$ 362.042,59	\$ 355.079,95	\$ 140.000,00	\$ 5.214,00	\$ 1.540,49	0,004	0,004	3,724	1,100
2003	HARINA DE PESCADO DE EXPORTACION HARDEPEX CIA. LTDA.	C1020.05	\$ 189.995,59	\$ 56.631,81	\$ 998.930,41	\$ 56.138,94	\$ 32.541,47	0,575	0,171	5,620	3,258
2003	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.)	C1020.01	\$ 882.220,93	\$ 319.979,37	\$ 8.180.405,44	\$ 256.696,47	\$ 18.851,05	0,059	0,021	3,138	0,230
2003	PINTURAS Y QUIMICOS KEMPAINT CIA. LTDA.	C2011.13	\$ 46.147,38	\$ 9.142,58	\$ 38.912,93	\$ 1.596,00	\$ 89,29	0,010	0,002	4,101	0,229
2003	CONCRETO MANTA S.A. CONCREMANSA	C2395.01	\$ 539.444,81	\$ 24.923,13	\$ 342.657,31	\$ 29.480,91	\$ 7.594,28	0,305	0,014	8,604	2,216
2003	CORPORACION VAGLICA CORVA S.A.	C1104.02	\$ 129.141,04	\$ 4.494,00	\$ 89.382,00	\$ 3.162,48	\$ 377,92	0,084	0,003	3,538	0,423
2003	AGROINDUSTRIAS PEÑA-LEON S.A. AGRIPEL	C1061.12	\$ 161.155,31	\$ 4.271,73	\$ 185.603,71	\$ 6.622,00	\$ 2.298,94	0,538	0,014	3,568	1,239

Tabla 11: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2003

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANALISIS VERTICAL L. C\$/IT	ANALISIS VERTICAL L. UN/IT	SALARIO
2003	\$ 276.105.993,77	\$ 3.97.016.401,55	\$ 7.678.671,63	\$ 7.199.805,96	\$ 92.999.814,78	0,132	0,026	3,285	1,556	\$ 137,91

Tabla 12: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2003

Total de empresas
-
Total de empresas que presentaron información
27

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2003

En el año 2003, aunque no se determinó el número total de empresas en el sector industrial de Manabí, se recopiló información de 27 empresas. Los datos revelan que los activos totales alcanzaron \$276.105.993,77, con un patrimonio neto contribuyente de \$92.999.814,78. Los ingresos totales ascendieron a \$397.016.401,55, mientras que los costos de salarios se fijaron en \$7.678.671,63, y la utilidad neta alcanzó \$7.199.805,96.

Los cálculos muestran un ROA promedio de 0,026, indicando la rentabilidad de las empresas respecto a sus activos totales. Por otro lado, el ROE promedio fue de 0,132, reflejando la rentabilidad en relación con el patrimonio neto y la utilidad neta. En términos de análisis vertical, el costo de salarios representó en promedio el 3,285 del ingreso total (CS/IT), mientras que la utilidad neta en relación al ingreso total promedió el 1,556 (UN/IT). Además, el salario básico anual fue de \$137,91, lo que indica un incremento del 7% respecto al año anterior, esto es un dato crucial para contextualizar el análisis de costos y rentabilidad en el contexto de las condiciones salariales vigentes.

Estos resultados ofrecen una visión clara de la salud financiera y la eficiencia operativa de las empresas del sector industrial de Manabí durante el período analizado.

Balance del sector industrial de Manabí 2004

Tabla 13: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2004

AÑO	NOMBRE	CIE	ACTIVO TOTAL	PATRIMONIO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANALISIS VERTICAL CS/IT	ANALISIS VERTICAL UN/IT
2004	INDUSTRIAS ALES CA	C1040.13	\$ 79.070.325,94	\$ 32.407.593,06	\$ 83.743.258,40	\$ 923.233,06	\$ 1.751.600,89	0,054	0,022	1,102	2,092
2004	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	C1020.02	\$ 21.569.076,44	\$ 18.087.251,36	\$ 34.097.179,35	\$ 998.027,82	\$ 595.404,99	0,033	0,028	2,927	1,746
2004	LA FABRIL S.A.	C1040.11	\$ 83.656.168,67	\$ 28.848.016,62	\$ 159.293.630,83	\$ 1.223.712,53	\$ 1.792.237,18	0,062	0,021	0,768	1,125
2004	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	C1020.02	\$ 7.055.086,81	\$ 4.488.458,35	\$ 5.894.380,03	\$ 214.945,84	\$ 36.351,23	0,008	0,005	3,647	0,617
2004	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	C1079.11	\$ 41.902.476,30	\$ 5.145.326,35	\$ 40.231.503,37	\$ 1.403.081,85	\$ 409.536,44	0,080	0,010	3,488	1,018
2004	DAN QUIMICA CA	C2100.01	\$ 2.411.229,37	\$ 216.918,22	\$ 634.215,52	\$ 13.820,19	\$ 1.446,70	0,007	0,001	2,179	0,228
2004	INDUSTRIAL AVICOLA JUNIN GISAGA COMPANIA LIMITADA	C1080.02	\$ 233.814,56	\$ 28.109,71	\$ 687.280,05	\$ 9.600,00	\$ 1.092,20	0,039	0,005	1,397	0,159
2004	RECTIFICACION LIRECOM S.A.	C1101.03	\$ 1.519.557,00	\$ 261.765,05	\$ 1.577.920,96	\$ 30.583,49	\$ 85.142,94	0,325	0,056	1,938	5,396
2004	COMPANIA EMPACADORA DUER CIA LTDA	C1020.01	\$ 1.170.613,17	\$ 651.178,86	\$ 6.693.644,95	\$ 7.487,62	\$ 83.949,44	0,129	0,072	0,112	1,254
2004	PES NUNEZ SANTANA PESNUSAN CIA LTDA	C1020.02	\$ 227.564,27	\$ 50.057,28	\$ 1.697.564,22	\$ 15.061,20	\$ 385,47	0,008	0,002	0,887	0,023
2004	MOLINERA MANTA S.A. MOLIMANTA	C1061.11	\$ 22.093.174,92	\$ 7.528.058,70	\$ 22.957.620,41	\$ 29.375,43	\$ 774.593,34	0,103	0,035	0,128	3,374
2004	MAREROCE EXPORT IMPORT CIA LTDA	C1020.01	\$ 614.507,57	\$ 352.865,46	\$ 736.667,00	\$ 47.586,31	\$ 22.439,73	0,064	0,037	6,460	3,046
2004	PESCADO FRESCO DEL MAR PEFRESCOMAR CIA LTDA	C1020.04	\$ 1.222.938,85	\$ 275.902,36	\$ 4.034.766,92	\$ 19.052,38	\$ 42.270,26	0,153	0,035	0,472	1,048
2004	CONVERTIDORA DE CARTON MANTA CONVERCARMAN CIA LTDA	C1709.21	\$ 332.539,84	\$ 35.625,06	\$ 440.364,52	\$ 12.593,14	\$ 16.840,89	0,473	0,051	2,860	3,824
2004	HARINA DE PESCADO DE EXPORTACION HARDEPEX CIA LTDA	C1020.05	\$ 239.563,00	\$ 58.747,12	\$ 1.377.010,20	\$ 51.560,83	\$ 50.001,44	0,851	0,209	3,744	3,631
2004	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.)	C1020.01	\$ 1.584.796,36	\$ 339.445,38	\$ 11.201.584,65	\$ 353.045,46	\$ 46.375,31	0,137	0,029	3,152	0,414
2004	TSHIRT S.A.	C1392.01	\$ 125.340,01	\$ 51.094,04	\$ 171.957,46	\$ 14.349,63	\$ 268,91	0,005	0,002	8,345	0,156
2004	CONCRETO MANTA S.A. CONCREMANSA	C2395.01	\$ 913.367,49	\$ 65.194,53	\$ 576.226,56	\$ 9.491,94	\$ 55.484,95	0,851	0,061	1,647	9,629
2004	PACROPLAST S.A.	C2013.11	\$ 11.797,52	\$ 9.370,44	\$ 121.123,10	\$ 2.000,00	\$ 7.370,44	0,787	0,625	1,651	6,085

Tabla 14: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2004

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANALISIS VERTICAL CS/IT	ANALISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2004	\$ 265.953.938,09	\$ 376.167.898,50	\$ 5.378.608,72	\$ 5.772.792,75	\$ 98.900.977,95	0,219	0,069	2,469	2,361	\$ 143,63

Tabla 15: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2004

Total de empresas
-
Total de empresas que presentaron información
19

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2004

En el año 2004, aunque no se pudo determinar el número total de empresas en el sector industrial de Manabí, se logró recopilar datos de 19 empresas. Los datos revelan que los activos totales sumaron \$265.953.938,09, con un patrimonio neto contribuyente de \$98.900.977,95. Los ingresos totales alcanzaron \$376.167.898,50, mientras que los costos de salarios se fijaron en \$5.378.608,72, y la utilidad neta fue de \$5.772.792,75.

Los cálculos muestran un ROA promedio de 0,069, indicando la rentabilidad de las empresas en relación con sus activos totales. Por otro lado, el ROE promedio fue de 0,219, reflejando la rentabilidad en relación con el patrimonio neto y la utilidad neta. En términos de análisis vertical, el costo de salarios representó en promedio el 2,469 del ingreso total (CS/IT), mientras que la utilidad neta en relación al ingreso total promedió el 2,361 (UN/IT). Además, el salario básico anual alcanzó los \$143,63, lo que representa un aumento del 4% en comparación con el año anterior. Este dato es esencial para comprender el entorno de los costos y la rentabilidad en relación con las condiciones salariales actuales.

Estos resultados proporcionan una visión clara de la salud financiera y la eficiencia operativa de las empresas del sector industrial de Manabí durante el período analizado.

Balance del sector industrial de Manabí 2005

Tabla 16: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2005

AÑO	NOMBRE	CHU	PATRIMONIO TOTAL	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTOS DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UN/IT
2005	INDUSTRIAS ALESCA	C104013	\$ 35.599.880,19	\$ 89.279.983,42	\$ 109.672.219,23	\$ 3.360.529,56	\$ 5.314.186,55	0,149	0,060	3,064	4,846
2005	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	C102002	\$ 20.007.509,32	\$ 25.373.447,13	\$ 41.161.163,87	\$ 2.536.981,37	\$ 2.685.451,23	0,134	0,106	6,164	6,524
2005	COMPANIA EMBOTELLADORA INDUSTRIAL LICORERA MANABI CA CILMACA	C110101	\$ 692.602,91	\$ 1.659.644,76	\$ 5.437.016,30	\$ 214.114,49	\$ 378.571,79	0,547	0,228	3,938	6,963
2005	LA FABRIL S.A	C104011	\$ 31.214.597,71	\$ 82.277.408,67	\$ 172.532.159,93	\$ 6.240.410,05	\$ 4.316.487,17	0,138	0,052	3,617	2,502
2005	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	C102002	\$ 4.424.029,53	\$ 6.103.252,59	\$ 8.426.468,59	\$ 560.948,40	\$ 62.253,92	0,014	0,010	6,657	0,739
2005	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	C102002	\$ 12.226.102,42	\$ 36.482.838,87	\$ 83.175.403,64	\$ 512.541,08	\$ 685.723,20	0,056	0,019	0,616	0,824
2005	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA LTDA	C107101	\$ 76.896,79	\$ 583.559,38	\$ 1.404.357,45	\$ 53.412,23	\$ 20.500,90	0,267	0,035	3,803	1,460
2005	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE EL CAFE C.A	C107911	\$ 5.437.415,10	\$ 55.045.009,18	\$ 61.338.341,67	\$ 1.119.050,17	\$ 458.178,43	0,084	0,008	1,824	0,747
2005	DIPAC MANTA S.A	C241015	\$ 4.304.480,01	\$ 14.855.289,66	\$ 37.635.477,16	\$ 1.086.274,72	\$ 584.096,21	0,136	0,039	2,886	1,552
2005	DAN QUIMICA C.A	C210001	\$ 217.114,80	\$ 2.509.170,09	\$ 938.990,23	\$ 52.753,09	\$ 308,37	0,001	0,000	5,618	0,033
2005	INDUSTRIAL AVICOLA JUNIN GISAGA COMPANIA LIMITADA	C108002	\$ 28.368,58	\$ 253.305,39	\$ 817.185,63	\$ 18.562,00	\$ 973,01	0,034	0,004	2,271	0,119
2005	LIMITADA DE RECTIFICACION LIBR COM S.A	C110103	\$ 313.254,02	\$ 1.575.524,71	\$ 1.421.733,84	\$ 88.726,45	\$ 89.161,61	0,285	0,057	6,241	6,271
2005	MANI XPO MANUFACTURAS DE EXPORTACION C.L	C329039	\$ 1.015.984,69	\$ 1.219.139,28	\$ 1.180.376,47	\$ 18.704,68	\$ 31.828,19	0,031	0,026	1,585	2,696
2005	BOFOTAGUA CIA LTDA	C329021	\$ -90.761,29	\$ 364.539,69	\$ 253.853,63	\$ 16.847,72	\$ 2.652,95	-0,029	0,007	6,637	1,045
2005	EMPACADORA BILBO S.A BIBBOSA	C102001	\$ 760.652,13	\$ 2.462.219,11	\$ 9.461.675,84	\$ 59.200,00	\$ 95.756,07	0,126	0,039	0,626	1,012
2005	MOLINERA MANTA S.A MOLIMANTA	C106111	\$ 7.698.722,06	\$ 25.637.566,62	\$ 30.721.958,62	\$ 664.853,99	\$ 91.261,87	0,012	0,004	2,164	0,297
2005	PESCADO FRESCO DEL MAR PERI SCOMAR CIA LTDA	C102004	\$ 477.032,20	\$ 1.079.761,89	\$ 4.676.994,11	\$ 78.482,55	\$ 105.514,28	0,221	0,098	1,678	2,256
2005	MARBELIZE S.A	C102004	\$ 4.738.392,70	\$ 24.795.678,03	\$ 37.747.671,48	\$ 310.348,39	\$ 1.711.696,73	0,361	0,069	0,822	4,535
2005	MANABITA DE COMERCIO S.A MANCORSACOM	C102004	\$ 281.316,07	\$ 726.279,46	\$ 1.552.112,48	\$ 28.165,83	\$ 87.832,33	0,312	0,121	1,815	5,659
2005	DEL MAR GALVANIZADOS DEL MAGAL S.A	C251201	\$ 66.011,91	\$ 152.506,92	\$ 259.423,86	\$ 297,09	\$ 20.442,37	0,310	0,134	0,115	7,880
2005	HARINA DE PESCADO DE EXPORTACION HARDEPEX CIA LTDA	C102005	\$ 65.844,45	\$ 303.163,77	\$ 1.260.605,52	\$ 68.581,24	\$ 53.634,27	0,815	0,177	5,440	4,255
2005	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (IDPACIF S.A.)	C102001	\$ 1.409.345,33	\$ 4.941.286,09	\$ 14.479.654,84	\$ 600.798,11	\$ 66.089,33	0,047	0,013	4,149	0,456
2005	MANAPLAST S.A	C222091	\$ 11.604,74	\$ 115.353,44	\$ 391.631,08	\$ 2.539,74	\$ 2.320,78	0,200	0,020	0,649	0,593
2005	CONCRETO MANTA S.A CONCREMANSA	C239501	\$ 108.668,33	\$ 813.893,22	\$ 710.088,37	\$ 17.431,88	\$ 70.939,29	0,653	0,087	2,455	9,990
2005	PROQUIMARSA S.A	C202102	\$ 24.998,54	\$ 132.361,22	\$ 289.063,27	\$ 19.921,90	\$ 32.714,80	1,309	0,247	6,892	11,318
2005	EQUIPANISTELES S.A	C282505	\$ 1.339,72	\$ 34.403,10	\$ 31.643,20	\$ 2.075,36	\$ 689,80	0,515	0,020	6,559	2,180

Tabla 17: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2005

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2005	\$ 378.776.585,69	\$ 626.977.270,31	\$17.732.552,09	\$16.969.265,45	\$131.111.402,96	0,259	0,065	3,396	3,337	\$ 150,00

Tabla 18: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2005

Total de empresas
-
Total de empresas que presentaron información
26

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2005

En el estudio del año 2005, aunque no se pudo determinar el número total de empresas en el sector industrial de Manabí, se obtuvo información de 26 empresas. Los datos revelan que los activos totales alcanzaron \$378.776.585,69, con un patrimonio neto contribuyente de \$131.111.402,96. Los ingresos totales ascendieron a \$626.977.270,31, mientras que los costos totales de salarios sumaron \$17.732.552,09 y la utilidad neta fue de \$16.969.265,45.

Los cálculos muestran un ROA promedio de 0,065, indicando la rentabilidad de las empresas en relación con sus activos totales durante el año en cuestión. Por otro lado, el ROE promedio fue de 0,259, reflejando la rentabilidad sobre el patrimonio neto en comparación con la utilidad neta.

En términos de análisis vertical, el Costo de Salarios respecto al Ingreso Total (CS/IT) promedió un 3,396, lo que representa la proporción del ingreso total destinado al costo de salarios. Por su parte, la Utilidad Neta en relación al Ingreso Total (UN/IT) promedió un 3,337, mostrando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales.

Además, el salario básico correspondiente a ese año fue de \$150,00, lo que implica un incremento del 4% con respecto al año anterior; este detalle es importante para así entender un el contexto de los costos y la rentabilidad en relación con las condiciones salariales vigentes.

Balance del sector industrial de Manabí 2006

Tabla 19: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2006

AÑO	NOMBRE	CDU	TOTAL PATRIMONIO	TOTAL ACTIVO	TOTAL INGRESOS	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UNIT
2006	INDUSTRIAS ALUSCA	C104013	\$ 37.689.838,61	\$ 100.190.002,71	\$ 134.825.572,63	\$ 3.599.192,87	\$ 4.787.494,67	0,127	0,048	2,670	3,551
2006	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPA CA	C102002	\$ 22.290.579,19	\$ 29.043.055,33	\$ 37.799.159,52	\$ 2.424.905,73	\$ 3.185.250,88	0,143	0,110	6,415	8,427
2006	COMPANIA EMBOLELADORA INDUSTRIAL LICORERA MANABICA CLILMACA	C110101	\$ 593.482,02	\$ 1.754.851,78	\$ 5.819.903,25	\$ 110.764,24	\$ 441.127,96	0,743	0,251	1,903	7,580
2006	LA FABRIL S.A.	C104011	\$ 33.149.838,11	\$ 128.722.561,06	\$ 185.219.100,87	\$ 5.748.274,63	\$ 5.214.761,82	0,157	0,041	3,103	2,815
2006	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIALIDA IDEAL	C102002	\$ 4.619.774,31	\$ 8.483.670,32	\$ 9.186.044,18	\$ 593.092,07	\$ 150.478,20	0,033	0,018	6,456	1,638
2006	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	C102002	\$ 12.472.647,42	\$ 36.860.111,46	\$ 79.445.834,28	\$ 593.115,69	\$ 335.379,21	0,027	0,009	0,747	0,422
2006	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIALIDA	C107101	\$ 86.268,38	\$ 1.176.121,24	\$ 1.463.486,25	\$ 45.881,64	\$ 21.465,14	0,249	0,018	3,135	1,467
2006	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFECA	C107911	\$ 5.693.177,33	\$ 72.136.125,15	\$ 58.647.086,47	\$ 1.241.003,61	\$ 401.187,81	0,070	0,006	2,116	0,684
2006	DIPAC MANTA S.A.	C241015	\$ 5.370.600,00	\$ 27.290.943,22	\$ 55.265.146,13	\$ 1.379.606,00	\$ 1.267.136,90	0,236	0,046	2,496	2,293
2006	DANQUIMICA CA	C210001	\$ 215.423,07	\$ 2.418.974,93	\$ 1.121.326,47	\$ 53.833,35	\$ 781,80	0,004	0,000	4,801	0,070
2006	INDUSTRIAL AVICOLA JUNIN GISAGA COMPANIA LIMITADA	C108002	\$ 28.161,97	\$ 221.616,48	\$ 869.585,66	\$ 19.836,00	\$ 3.563,86	0,127	0,016	2,281	0,410
2006	LIMITADA DE RICIFICACION LIRI COM SA	C110103	\$ 301.610,41	\$ 1.835.598,44	\$ 2.108.624,61	\$ 74.254,37	\$ 141.079,41	0,468	0,077	3,521	6,691
2006	COMPANIA EMPACADORA DUFFRICA LTDA	C102001	\$ 705.331,87	\$ 2.080.836,00	\$ 11.308.753,09	\$ 42.237,44	\$ 205.625,39	0,292	0,099	0,373	1,818
2006	BOTOTAGUA CIA LTDA	C329021	\$ -87.556,04	\$ 298.801,39	\$ 403.547,96	\$ 25.218,34	\$ 3.772,28	-0,043	0,013	6,249	0,935
2006	EMPACADORA BILBO S.A. BILBOSA	C102001	\$ 819.609,75	\$ 2.353.004,17	\$ 5.654.084,04	\$ 63.173,33	\$ 99.591,85	0,122	0,042	1,117	1,761
2006	PE S NUNE Z SANTANA PE S NUN SANCIA LTDA	C102002	\$ 57.429,70	\$ 264.404,99	\$ 463.068,54	\$ 24.780,48	\$ 10.101,36	0,176	0,038	5,351	2,181
2006	PETROLIDER S.A.	C331293	\$ 227.913,91	\$ 1.116.627,11	\$ 6.581.800,27	\$ 98.429,51	\$ 83.668,42	0,367	0,075	1,495	1,271
2006	MAREFOCE EXPORT IMPORT CIA LTDA	C102001	\$ 318.252,42	\$ 703.874,31	\$ 1.430.878,54	\$ 117.136,63	\$ 56.269,52	0,177	0,080	8,186	3,933
2006	SOCIEDAD ATUNERA KIHARA NUNE Z SAKANA CIA LTDA	C102002	\$ 17.912,16	\$ 201.940,27	\$ 408.476,31	\$ 20.469,96	\$ 11.606,76	0,648	0,057	5,011	2,841
2006	INDEMAUS CIA LTDA	C310002	\$ 30.739,06	\$ 90.804,19	\$ 107.202,12	\$ 6.474,00	\$ 2.492,86	0,081	0,027	6,039	2,325
2006	PESCADO FRESCO DEL MAR PETRISCOMAR CIA LTDA	C102004	\$ 513.556,10	\$ 1.701.157,87	\$ 8.206.214,07	\$ 14.000,29	\$ 36.523,90	0,071	0,021	0,171	0,445
2006	MARBILIZE S.A.	C102004	\$ 4.961.820,43	\$ 29.246.942,37	\$ 38.888.637,12	\$ 481.526,48	\$ 827.159,84	0,167	0,028	1,238	2,127
2006	MANABITA DE COMERCIO S.A. MANCORSACOM	C102004	\$ 370.989,06	\$ 789.822,20	\$ 1.882.173,71	\$ 36.815,79	\$ 153.892,72	0,415	0,195	1,956	8,176
2006	CONVERSIDORA DE CARTON MANTA CONVERCARMAN CIA LTDA	C170921	\$ 40.555,19	\$ 264.111,64	\$ 423.954,38	\$ 25.302,38	\$ 20.726,95	0,511	0,078	5,968	4,889
2006	INDUSTRIAL GALARZA ANDRADE CIA LTDA	C110401	\$ 214.356,92	\$ 223.641,99	\$ 76.973,13	\$ 4.656,59	\$ 1.347,78	0,006	0,006	6,050	1,751
2006	INVERAGROCORP S.A.	C107932	\$ 13.566,99	\$ 2.268.089,13	\$ 523.747,54	\$ 38.162,20	\$ 8.888,34	0,655	0,004	7,286	1,697
2006	HARINA DE PESCAJO DE EXPORTACION HARDEPLEX CIA LTDA	C102005	\$ 102.645,88	\$ 458.109,03	\$ 1.448.447,09	\$ 77.854,00	\$ 58.778,79	0,573	0,128	5,375	4,058
2006	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDIPACIF S.A.)	C102001	\$ 4.606.095,88	\$ 6.728.471,33	\$ 20.121.787,08	\$ 719.021,55	\$ 101.872,32	0,022	0,015	3,573	0,506
2006	AGROINSOLMAN S.A.	C106121	\$ 462.915,45	\$ 463.782,55	\$ 54.462,16	\$ 3.600,00	\$ 2.149,90	0,005	0,005	6,610	3,948
2006	MANAPLAST S.A.	C222091	\$ 14.093,75	\$ 111.743,78	\$ 270.730,60	\$ 2.720,00	\$ 2.489,01	0,177	0,022	1,005	0,919
2006	CONCRETO MANTA S.A. CONCREMANSA	C239501	\$ 135.113,59	\$ 2.239.018,40	\$ 1.261.706,50	\$ 49.239,60	\$ 41.482,76	0,307	0,019	3,903	3,288
2006	INDUSTAG S.A.	C329036	\$ 3.372,76	\$ 24.589,57	\$ 187.752,12	\$ 10.884,99	\$ 4.035,69	1,197	0,164	5,798	2,149

Tabla 20: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2006

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANALISIS VERTICAL CS/IT	ANALISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2006	\$ 461 763.404,41	\$ 671 475 266,69	\$17 745 463,76	\$17 682 184,10	\$136 040 115,65	0,260	0,055	3,825	2,721	\$ 160,00

Tabla 21: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2006

Total de empresas
-
Total de empresas que presentaron información
32

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2006

En el análisis del año 2006, se recolectó información de 32 empresas del sector industrial de Manabí, aunque no se pudo determinar el número total de empresas en ese sector. Según los datos obtenidos, los activos totales ascendieron a \$461.763.404,41, con un patrimonio neto contribuyente de \$136.040.115,65. Los ingresos totales alcanzaron \$671.475.266,69, mientras que los costos totales de salarios sumaron \$17.745.463,76 y la utilidad neta fue de \$17.682.184,10.

El ROA indica que las empresas generaron un retorno del 0,055 sobre sus activos totales, mientras que el ROE muestra un retorno del 0,26 sobre el patrimonio neto.

En cuanto al análisis vertical, el Costo de Salarios respecto al Ingreso Total (CS/IT) promedió un 3,825, lo que indica la proporción del ingreso total destinada al pago de salarios. Por otro lado, la Utilidad Neta en relación al Ingreso Total (UN/IT) promedió un 2,721, mostrando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales.

Además, el salario básico de ese año fue de \$160,00, lo que representa un aumento del 7% en comparación con el año anterior.

Balance del sector industrial de Manabí 2007

Tabla 22: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2007

AÑO	NOMBRE	CHU	TOTAL PATRIMONIO	TOTAL ACTIVO	TOTAL INGRESOS	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CUIT	ANÁLISIS VERTICAL UNIT
2007	INDUSTRIAS ALESCA	C1040.13	\$ 39.397.756,71	\$ 97.439.398,06	\$ 158.475.764,90	\$ 3.903.418,34	\$ 2.997.710,99	0,076	0,031	2,463	0,019
2007	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CAINI-PACA	C1020.02	\$ 24.527.696,45	\$ 30.759.100,86	\$ 45.466.011,28	\$ 2.426.811,01	\$ 3.209.584,09	0,131	0,104	5,338	0,671
2007	COMPANIA EMBOTELLADORA INDUSTRIAL FICORERA MANABICA CHIMACA	C1101.01	\$ 1.245.181,59	\$ 2.457.198,76	\$ 7.110.299,25	\$ 114.573,56	\$ 1.465.505,28	1,177	0,596	1,611	0,206
2007	LA FABRIL S.A.	C1040.11	\$ 41.023.042,09	\$ 136.937.406,24	\$ 268.060.086,79	\$ 6.922.376,85	\$ 6.828.639,83	0,166	0,050	2,582	0,025
2007	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	C1020.02	\$ 5.000.422,25	\$ 9.893.781,39	\$ 11.199.107,11	\$ 638.336,15	\$ 471.002,17	0,094	0,048	5,700	0,042
2007	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	C1020.02	\$ 23.041.233,91	\$ 62.558.942,58	\$ 95.141.297,52	\$ 652.754,96	\$ 2.254.913,46	0,098	0,036	0,686	0,024
2007	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA LTDA	C1071.01	\$ 142.779,29	\$ 826.677,64	\$ 2.177.719,07	\$ 85.780,78	\$ 88.644,56	0,621	0,107	3,939	0,041
2007	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFÉ EL CAFE CIA	C1079.11	\$ 6.122.527,44	\$ 82.422.182,00	\$ 82.212.697,31	\$ 1.349.894,62	\$ 673.490,37	0,110	0,008	1,642	0,008
2007	DIPAC MANTA S.A.	C2410.15	\$ 5.640.776,15	\$ 21.086.330,80	\$ 68.392.552,32	\$ 2.097.113,34	\$ 2.689.453,06	0,477	0,128	3,066	0,039
2007	DAN QUIMICA CIA	C2100.01	\$ 216.069,97	\$ 2.188.706,33	\$ 1.007.568,91	\$ 62.092,88	\$ 1.014,75	0,005	0,000	6,163	0,001
2007	INDUSTRIAL AVICOLA JUNIN GISAGA COMPANIA LIMITADA	C1080.02	\$ 33.319,71	\$ 257.714,00	\$ 1.084.067,50	\$ 24.608,81	\$ 8.090,63	0,243	0,031	2,270	0,007
2007	LIMITADA DE RECTIFICACION FRI COM S.A.	C1101.03	\$ 270.914,15	\$ 1.560.398,43	\$ 2.154.349,67	\$ 80.962,05	\$ 94.719,83	0,350	0,061	3,758	0,044
2007	COMPANIA EMPACADORA DUTER CIA LTDA	C1020.01	\$ 750.676,75	\$ 2.187.293,64	\$ 11.176.946,80	\$ 60.422,26	\$ 236.216,41	0,315	0,108	0,541	0,021
2007	EMPACADORA BILBOSA BILBOSA	C1020.01	\$ 891.084,42	\$ 3.095.853,67	\$ 6.472.847,47	\$ 69.400,00	\$ 121.132,00	0,136	0,039	1,072	0,019
2007	PESQUERIA SANTANA PESQUERIA CIA LTDA	C1020.02	\$ 87.823,70	\$ 464.110,41	\$ 907.898,96	\$ 32.622,55	\$ 42.506,22	0,484	0,092	3,593	0,047
2007	PETROLIDER S.A.	C3312.93	\$ 307.910,04	\$ 1.783.599,56	\$ 6.654.833,67	\$ 163.284,07	\$ 127.486,92	0,414	0,071	2,454	0,019
2007	PESCADO FRESCO DEL MAR PI FRESCOMAR CIA LTDA	C1020.04	\$ 543.151,53	\$ 2.666.476,47	\$ 11.809.064,64	\$ 89.238,99	\$ 46.424,21	0,085	0,017	0,756	0,004
2007	MARBELZE S.A.	C1020.04	\$ 6.042.503,42	\$ 31.260.048,50	\$ 52.992.862,24	\$ 4.006.571,01	\$ 2.567.481,09	0,425	0,082	7,561	0,048
2007	MANABITA DE COMERCIO S.A. MANCORSACOM	C1020.04	\$ 495.969,03	\$ 1.046.640,58	\$ 2.393.153,36	\$ 86.745,06	\$ 248.243,69	0,501	0,237	3,625	0,104
2007	EUROFISH S.A.	C1020.04	\$ 3.847.184,99	\$ 21.396.414,88	\$ 47.076.579,19	\$ 105.199,99	\$ 1.147.799,01	0,298	0,054	0,223	0,024
2007	INVERAGROCORP S.A.	C1079.32	\$ 30.563,05	\$ 2.263.865,51	\$ 1.148.177,96	\$ 59.992,12	\$ 37.643,70	1,232	0,017	5,225	0,033
2007	HARINA DE PESCADO DE EXPORTACION HARDEPEX CIA LTDA	C1020.05	\$ 155.141,08	\$ 576.242,38	\$ 1.541.530,66	\$ 90.124,56	\$ 82.345,41	0,531	0,143	5,846	0,053
2007	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.)	C1020.01	\$ 3.999.692,93	\$ 6.346.741,85	\$ 24.817.173,91	\$ 777.175,82	\$ 321.811,98	0,080	0,051	3,132	0,013
2007	MANAPLAST S.A.	C2220.91	\$ 51.750,97	\$ 242.119,14	\$ 392.795,20	\$ 2.532,30	\$ 6.078,32	0,117	0,025	0,645	0,015
2007	CONCRETO MANTA S.A. CONCREMANSA	C2395.01	\$ 233.585,55	\$ 3.415.050,54	\$ 3.925.143,40	\$ 65.598,20	\$ 157.925,18	0,676	0,046	1,671	0,040
2007	MEGAPACIF S.A.	C3012.09	\$ 22.223,17	\$ 51.164,03	\$ 117.755,13	\$ 160,80	\$ 4.704,52	0,212	0,092	0,137	0,040
2007	PROQUIMARSA S.A.	C2021.02	\$ 38.351,97	\$ 197.413,66	\$ 509.803,73	\$ 38.559,11	\$ 59.559,33	1,553	0,302	7,564	0,117
2007	USAFISH S.A.	C1020.02	\$ 26.042,68	\$ 167.089,74	\$ 264.157,20	\$ 18.000,00	\$ 3.167,78	0,122	0,019	6,814	0,012

Tabla 23: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2007

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2007	\$ 525.547.961,65	\$ 914.682.245,15	\$24.024.350,19	\$25.993.294,79	\$164.185.374,99	0,383	0,093	3,217	0,041	\$ 170,00

Tabla 24: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2007

Total de empresas
-
Total de empresas que presentaron información
28

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2007

En el análisis del año 2007, se recolectó información de 28 empresas del sector industrial de Manabí, aunque no se pudo determinar el número total de empresas en ese sector. Según los datos obtenidos, los activos totales ascendieron a \$525.547.961,654, con un patrimonio neto contribuyente de \$164.185.374,99. Los ingresos totales alcanzaron \$914.682.245,15, mientras que los costos totales de salarios sumaron \$24.024.350,19 y la utilidad neta fue de \$25.993.294,79.

El ROA indica que las empresas generaron un retorno del 0,093 sobre sus activos totales, mientras que el ROE muestra un retorno del 0,383 sobre el patrimonio neto.

En cuanto al análisis vertical, el Costo de Salarios respecto al Ingreso Total (CS/IT) promedió un 3,217 lo que indica la proporción del ingreso total destinada al pago de salarios. Por otro lado, la Utilidad Neta en relación al Ingreso Total (UN/IT) promedió un 0,041, mostrando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales.

Además, el salario básico de ese año fue de \$170,00, lo que representa un aumento del 6% en comparación con el año anterior.

Balance del sector industrial de Manabí 2008

Tabla 25: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2008

AÑO	NOMBRE	CIIU	TOTAL PATRIMONIO	TOTAL ACTIVO	TOTAL INGRESOS	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UN/IT
2008	INDUSTRIAS ALESCA	C1040 13	\$ 43.798.990,52	\$ 116.613.848,78	\$ 191.745.221,60	\$ 2.806.540,34	\$ 7.083.211,05	0,162	0,061	1,464	3,694
2008	INDUSTRIA LECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	C1020 02	\$ 27.546.900,41	\$ 35.109.030,31	\$ 58.327.468,24	\$ 3.446.225,62	\$ 4.018.381,73	0,146	0,114	5,908	6,889
2008	LA FABRI S.A	C1040 11	\$ 50.608.335,73	\$ 200.964.958,74	\$ 329.154.940,87	\$ 4.891.302,21	\$ 11.659.882,98	0,230	0,058	1,486	3,542
2008	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS LALIDA IDEAL	C1020 02	\$ 7.336.548,42	\$ 13.113.361,65	\$ 17.481.726,15	\$ 591.658,97	\$ 1.182.560,24	0,161	0,090	3,384	6,765
2008	CONSERVAS ISABEL LECUATORIANA S.A	C1020 02	\$ 25.613.172,25	\$ 78.452.008,87	\$ 111.218.694,31	\$ 2.794.889,31	\$ 3.545.366,33	0,138	0,045	2,513	3,188
2008	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA LIDA	C1071 01	\$ 264.680,66	\$ 706.438,81	\$ 3.326.832,89	\$ 162.710,69	\$ 183.311,94	0,693	0,259	4,891	5,510
2008	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFÉ ELCAFE S.A	C1079 11	\$ 6.314.222,67	\$ 90.405.184,47	\$ 99.468.592,12	\$ 3.408.993,86	\$ 577.119,17	0,091	0,006	3,427	0,580
2008	INDUSTRIAL AVICOLA JUNIN GISAGA COMPANIA LIMITADA	C1080 02	\$ 40.668,92	\$ 264.883,72	\$ 1.106.771,12	\$ 13.320,00	\$ 11.688,54	0,287	0,044	1,204	1,056
2008	LIMITADA DE RECTIFICACION LIRI COM S.A	C1101 03	\$ 296.503,24	\$ 2.862.255,15	\$ 2.605.422,76	\$ 47.505,20	\$ 133.121,53	0,449	0,047	1,823	5,109
2008	COMPANIA EMPACADORA DUFER CIA LIDA	C1020 01	\$ 693.748,28	\$ 1.863.914,38	\$ 11.920.932,48	\$ 175.698,73	\$ 240.926,29	0,347	0,129	1,474	2,021
2008	PES NUNELZ SANTANA PENUSAN CIA LIDA	C1020 02	\$ 91.708,10	\$ 697.177,46	\$ 1.491.847,00	\$ 32.154,37	\$ 3.342,81	0,036	0,005	2,155	0,224
2008	PESCAO FRESCO DEL MAR PLERISCOMAR CIA LIDA	C1020 04	\$ 599.306,59	\$ 4.533.606,23	\$ 15.161.180,00	\$ 227.083,72	\$ 91.296,95	0,152	0,020	1,498	0,602
2008	MARBELIZE S.A	C1020 04	\$ 11.976.373,67	\$ 38.530.518,52	\$ 68.943.007,41	\$ 3.124.552,99	\$ 4.364.808,27	0,364	0,113	4,532	6,331
2008	CONVERTIDORA DE CARTON MANTA CONVERCARMAN CIA LIDA	C1709 21	\$ 49.583,34	\$ 102.252,43	\$ 271.341,85	\$ 8.000,00	\$ 9.629,85	0,194	0,094	2,948	3,549
2008	EUROFISH S.A	C1020 04	\$ 5.586.825,43	\$ 29.423.630,08	\$ 82.709.209,08	\$ 3.157.844,14	\$ 2.952.400,61	0,528	0,100	3,818	3,570
2008	INVERAGRO CORP S.A	C1079 32	\$ 48.140,71	\$ 2.394.986,57	\$ 1.585.184,38	\$ 53.136,11	\$ 27.572,80	0,573	0,012	3,352	1,739
2008	HARINA DE PESCAO DE EXPORTACION HARDEPEX CIA LIDA	C1020 05	\$ 229.339,13	\$ 563.023,78	\$ 2.142.881,75	\$ 65.103,05	\$ 116.389,10	0,507	0,207	3,038	5,431
2008	IMPRESOS GRAFICOS COLON IMPREGRAFIA LIDA	C1812 01	\$ 30.668,94	\$ 194.857,12	\$ 380.017,65	\$ 23.301,23	\$ 24.816,51	0,809	0,127	6,132	6,530
2008	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A)	C1020 01	\$ 4.398.668,54	\$ 7.435.738,99	\$ 32.988.027,60	\$ 575.467,36	\$ 645.105,89	0,147	0,087	1,744	1,956
2008	MANABI AST S.A	C2220 91	\$ 54.165,74	\$ 222.049,32	\$ 448.191,79	\$ 1.120,00	\$ 3.787,87	0,070	0,017	0,250	0,845
2008	AGROINDUSTRIAS PEÑA-LEON S.A AGRIPEL	C1061 12	\$ 454.891,58	\$ 982.012,21	\$ 4.403.014,43	\$ 9.590,00	\$ 46.670,27	0,103	0,048	0,218	1,060
2008	GARWATER S.A	C1104 02	\$ 138.943,95	\$ 562.936,57	\$ 1.018.175,90	\$ 59.874,67	\$ 45.736,56	0,329	0,081	5,881	4,492
2008	PRODUCTOS PESQUEROS S.A PRODUPES	C1020 06	\$ 29.462,75	\$ 479.470,04	\$ 1.620.607,13	\$ 13.920,00	\$ 53.886,10	1,829	0,112	0,859	3,325
2008	PRODEX CIA LIDA	C1020 01	\$ 434.706,74	\$ 1.967.230,45	\$ 1.760.938,25	\$ 18.000,00	\$ 4.920,59	0,011	0,003	1,022	0,279
2008	PROMERINOR CIA LIDA	C2012 01	\$ 7.458,46	\$ 52.738,43	\$ 53.307,00	\$ 2.000,00	\$ 3.130,47	0,420	0,059	3,752	5,873
2008	INDUSTAG S.A	C3290 36	\$ -1.829,70	\$ 113.171,74	\$ 678.533,72	\$ 23.834,22	\$ 352,20	-0,192	0,003	3,513	0,052
2008	PEPESCA S.A	C1020 07	\$ 7.853.429,58	\$ 31.869.130,40	\$ 41.812.599,49	\$ 1.477.503,73	\$ 1.111.227,93	0,141	0,035	3,534	2,658

Tabla 26: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2008

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2008	\$ 660.480.415,22	\$ 1.083.824.666,97	\$ 27.211.330,52	\$ 38.140.644,58	\$ 194.495.614,65	0,323	0,073	2,808	3,217	\$ 200,00

Tabla 27: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2008

Total de empresas
-
Total de empresas que presentaron información
27

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2008

En el análisis del año 2008, se recolectó información de 27 empresas del sector industrial de Manabí, aunque no se pudo determinar el número total de empresas en ese sector. Según los datos obtenidos, los activos totales ascendieron a \$660.480.415,22, con un patrimonio neto contribuyente de \$194.495.614,65. Los ingresos totales alcanzaron \$1.083.824.666,97, mientras que los costos totales de salarios sumaron \$27.211.330,52 y la utilidad neta fue de \$38.140.644,58.

El ROA indica que las empresas generaron un retorno del 0,073 sobre sus activos totales, mientras que el ROE muestra un retorno del 0,323 sobre el patrimonio neto.

En cuanto al análisis vertical, el Costo de Salarios respecto al Ingreso Total (CS/IT) promedió un 2,808 lo que indica la proporción del ingreso total destinada al pago de salarios. Por otro lado, la Utilidad Neta con relación al Ingreso Total (UN/IT) promedió un 3,217, mostrando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales.

Además, el salario básico de ese año fue de \$200,00, lo que representa un aumento del 18% en comparación con el año anterior.

Balance del sector industrial de Manabí 2009

Tabla 28: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2009

AÑO	NOMBRE	CIU	TOTAL PATRIMONIO	TOTAL ACTIVO	TOTAL INGRESO	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CBIT	ANÁLISIS VERTICAL UNIT
2009	INDUSTRIAS ALESCA	C1040.13	\$ 48.702.894,72	\$ 120.697.228,43	\$ 184.022.819,75	\$ 3.225.849,16	\$ 10.420.197,30	0,214	0,086	1,753	5,662
2009	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INE.PACA	C1020.02	\$ 29.620.755,47	\$ 39.091.230,91	\$ 47.508.293,22	\$ 1.560.555,63	\$ 3.324.566,28	0,112	0,085	3,285	6,998
2009	LA FABRIL S.A.	C1040.11	\$ 69.789.843,33	\$ 180.601.810,35	\$ 327.519.799,85	\$ 7.265.114,28	\$ 25.421.349,24	0,364	0,141	2,218	7,762
2009	PLSPACA PESQUERA DEL PACIFICO CA	C1020.02	\$ 422.442,61	\$ 4.800.586,30	\$ 1.033.336,58	\$ 51.345,71	\$ 90.659,14	0,215	0,019	4,969	8,773
2009	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	C1020.02	\$ 27.322.795,87	\$ 73.615.378,98	\$ 118.224.156,07	\$ 633.293,33	\$ 6.127.897,92	0,224	0,083	0,536	5,183
2009	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA LTDA	C1071.01	\$ 388.377,20	\$ 660.058,55	\$ 3.424.552,68	\$ 129.471,58	\$ 197.390,48	0,508	0,299	3,781	5,764
2009	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE CA	C1079.11	\$ 6.500.056,61	\$ 90.791.060,50	\$ 105.843.644,94	\$ 849.197,95	\$ 218.628,53	0,034	0,002	0,802	0,207
2009	DIPAC MANTA S.A.	C2410.15	\$ 4.422.844,26	\$ 22.660.846,00	\$ 58.993.467,38	\$ 2.743.255,03	\$ 2.373.841,22	0,537	0,105	4,659	4,024
2009	DAN QUIMICA CA	C2100.01	\$ 126.092,54	\$ 2.247.637,91	\$ 972.891,71	\$ 53.992,61	\$ 17.244,40	0,137	0,008	5,550	1,772
2009	INDUSTRIAL AVICOLA JUNINGAGA COMPANIA LIMITADA	C1080.02	\$ 48.026,73	\$ 287.941,75	\$ 1.051.409,15	\$ 5.880,00	\$ 11.567,16	0,241	0,040	0,559	1,100
2009	LIMITADA DE RECTIFICACION LIRI COMSA	C1101.03	\$ 304.062,09	\$ 2.117.074,05	\$ 2.804.820,80	\$ 221.395,59	\$ 145.357,53	0,478	0,069	7,893	5,182
2009	COMPANIA EMPACADORA DUFFR CIA LTDA	C1020.01	\$ 748.385,48	\$ 2.182.387,78	\$ 11.592.867,03	\$ 50.326,91	\$ 239.874,41	0,321	0,110	0,434	2,069
2009	EMPACADORA BILBOSA S.A. BILBOSA	C1020.01	\$ 2.123.257,64	\$ 7.605.502,51	\$ 14.027.058,28	\$ 225.763,45	\$ 544.353,18	0,256	0,072	1,609	3,881
2009	PUS NUNEZ SANTANA PESNUSAN CIA LTDA	C1020.02	\$ 90.456,75	\$ 469.269,65	\$ 1.783.056,24	\$ 37.607,43	\$ 498,70	0,006	0,001	2,109	0,028
2009	PETROLIDER S.A.	C3312.93	\$ 228.445,44	\$ 3.009.468,23	\$ 7.694.277,40	\$ 296.212,64	\$ 58.158,80	0,255	0,019	3,850	0,756
2009	PISCADO FRESCO DEL MAR PETRISCOMAR CIA LTDA	C1020.04	\$ 723.742,62	\$ 5.340.063,33	\$ 15.666.132,13	\$ 102.744,51	\$ 183.738,43	0,254	0,034	0,656	1,173
2009	MARBELIZE S.A.	C1020.04	\$ 10.167.221,75	\$ 32.687.025,01	\$ 58.661.280,88	\$ 791.316,15	\$ 453.693,32	0,045	0,014	1,349	0,773
2009	EUROFISH S.A.	C1020.04	\$ 6.105.449,04	\$ 27.398.612,82	\$ 58.957.232,16	\$ 248.463,70	\$ 2.867.124,05	0,470	0,105	0,421	4,863
2009	INVERAGRO CORP S.A.	C1079.32	\$ 490.360,21	\$ 2.570.470,17	\$ 1.547.058,01	\$ 40.090,36	\$ 20.355,29	0,042	0,008	2,591	1,316
2009	FIARINA DE PISCADO DE EXPORTACION HARDEPEX CIA LTDA	C1020.05	\$ 306.405,61	\$ 478.428,44	\$ 2.087.097,37	\$ 28.705,82	\$ 120.888,60	0,395	0,253	1,375	5,792
2009	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EMPACIF S.A.)	C1020.01	\$ 4.531.146,44	\$ 7.657.312,05	\$ 31.011.516,07	\$ 337.368,86	\$ 737.067,82	0,163	0,096	1,088	2,377
2009	CONCRETO MANTA S.A. CONCREMANSA	C2395.01	\$ 252.200,76	\$ 4.435.834,24	\$ 3.715.382,05	\$ 123.612,38	\$ 219.841,33	0,872	0,050	3,327	5,917
2009	IMPRESA RAMIREZ S.A.	C1812.02	\$ 126.979,77	\$ 946.763,28	\$ 641.758,58	\$ 59.850,54	\$ 15.071,78	0,119	0,016	9,326	2,349
2009	PROQUIMARSA S.A.	C2021.02	\$ 67.017,57	\$ 511.535,50	\$ 990.731,46	\$ 63.977,71	\$ 84.034,39	1,254	0,164	6,458	8,482
2009	PRODUCTOS PESQUEROS S.A. PRODUPES	C1020.06	\$ 136.404,07	\$ 744.594,04	\$ 3.311.549,24	\$ 10.146,00	\$ 168.048,03	1,232	0,226	0,306	5,075
2009	TALLERES DEL CARIBE TALLERCAR S.A.	C3314.01	\$ 1.696.081,34	\$ 6.267.616,90	\$ 2.243.346,30	\$ 154.138,47	\$ 388.955,81	0,229	0,062	6,871	17,338
2009	REYVER S.A.	C1050.04	\$ 126.159,33	\$ 175.493,75	\$ 668.358,90	\$ 1.526,00	\$ 7.859,73	0,062	0,045	0,228	1,176
2009	PRODEX CIA LTDA	C1020.01	\$ 546.996,04	\$ 1.932.130,96	\$ 6.570.484,15	\$ 34.070,00	\$ 184.107,26	0,337	0,095	0,519	2,802
2009	UNAFISH S.A.	C1020.02	\$ 25.176,34	\$ 195.495,05	\$ 91.507,88	\$ 6.000,00	\$ 4.226,30	0,168	0,022	6,557	4,619
2009	PROMERINOR CIA LTDA	C2012.01	\$ 10.824,98	\$ 117.041,41	\$ 75.009,00	\$ 4.479,35	\$ 3.366,52	0,311	0,029	5,972	4,488
2009	OPERACIONES PESQUERAS INTEGRAL SCA LTDA OPI	C1020.02	\$ 63.965,27	\$ 673.212,39	\$ 788.521,22	\$ 47.079,36	\$ 11.658,68	0,182	0,017	5,971	1,479
2009	METAL MECANICA Y CONSTRUCCIONES ZAMBRANO METALZAM S.A.	C2511.01	\$ 103.825,23	\$ 293.162,63	\$ 1.354.161,01	\$ 35.178,00	\$ 74.450,03	0,717	0,254	2,598	5,498

2009	PIESPESCA S.A.	C1020.07	\$ 8.914.794,16	\$ 25.793.006,96	\$ 55.387.849,25	\$ 389.682,59	\$ -250.814,34	-0,028	-0,010	0,704	-0,453
2009	GUTIBESAL S.A.	C1079.34	\$ 32.884,06	\$ 646.518,36	\$ 731.287,88	\$ 14.101,92	\$ -3.888,92	-0,118	-0,006	1,928	-0,532
2009	ECUASPAIN PRODUCCION CIA. LTDA.	C1020.04	\$ 63.567,96	\$ 394.130,61	\$ 1.842.141,67	\$ 3.814,00	\$ 62.567,96	0,984	0,159	0,207	3,396
2009	ECUATEINCO CIA. LTDA.	C2651.22	\$ 1.308,14	\$ 58.438,90	\$ 50.752,38	\$ 1.400,00	\$ 836,17	0,639	0,014	2,758	1,648
2009	DISEGLASS S.A.	C2511.03	\$ 27.356,64	\$ 81.910,45	\$ 75.234,19	\$ 1.965,13	\$ 904,13	-0,033	0,011	2,612	1,202
2009	TALLERESTAIOR CIA. LTDA.	C2592.04	\$ 5.667,59	\$ 264.045,03	\$ 231.511,03	\$ 9.759,24	\$ 6.197,17	1,093	0,023	4,215	2,677

Tabla 29: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2009

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANALISIS VERTICAL CS/IT	ANALISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2009	\$ 670.500.324,18	\$1.133.196.353,89	\$19.858.731,39	\$54.551.873,63	\$225.364.271,66	0,351	0,074	3,217	3,753	\$ 218,00

Tabla 30: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2009

Total de empresas	%
325	100
Total de empresas que presentaron información	%
39	12,00

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2009

En el análisis del año 2009, se recolectó información de 39 empresas, para este año hubo un total de 325 empresas del sector industrial de la provincia de Manabí, lo que quiere decir que solo el 12% de empresas tenía la información adecuada para el estudio en cuestión.

Según los datos obtenidos, los activos totales ascendieron a \$670.500.324,18, con un patrimonio neto contribuyente de \$225.364.271,66. Los ingresos totales alcanzaron \$1.133.196.353,89, mientras que los costos totales de salarios sumaron \$19.858.731,39 y la utilidad neta fue de \$54.551.873,63.

El ROA indica que las empresas generaron un retorno del 0,074 sobre sus activos totales, mientras que el ROE muestra un retorno del 0,351 sobre el patrimonio neto.

En cuanto al análisis vertical, el Costo de Salarios respecto al Ingreso Total (CS/IT) promedió un 3,217 lo que indica la proporción del ingreso total destinada al pago de salarios.

Por otro lado, la Utilidad Neta en relación al Ingreso Total (UN/IT) promedió un 3,753, mostrando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales.

Además, el salario básico de ese año fue de \$218,00, lo que representa un aumento del 9% en comparación con el año anterior.

Balance del sector industrial de Manabí 2010

Tabla 31: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2010

AÑO	NOMBRE	CIU	TOTAL PATRIMONIO	TOTAL ACTIVO	TOTAL INGRESO	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UN/IT
2010	COMPANIA EMBOTELLADORA INDUSTRIAL LICORERA MANABICA CEJEMACA	C1101-01	\$ 1.433.289,46	\$ 4.167.243,93	\$ 7.705.587,78	\$ 58.404,01	\$ 143.783,62	0,100	0,035	0,758	1,866
2010	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	C1020-02	\$ 9.119.909,76	\$ 15.754.335,13	\$ 17.610.743,17	\$ 894.768,03	\$ 195.670,74	0,021	0,012	5,081	1,111
2010	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	C1020-02	\$ 28.560.136,21	\$ 67.519.991,70	\$ 107.773.592,32	\$ 4.368.446,53	\$ 2.627.326,25	0,092	0,039	4,053	2,438
2010	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA LTDA	C1071-01	\$ 511.803,20	\$ 909.683,70	\$ 3.571.002,06	\$ 329.294,97	\$ 193.609,41	0,378	0,213	9,221	5,422
2010	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE EL CAFE C.A.	C1079-11	\$ 11.588.865,87	\$ 95.185.084,59	\$ 120.981.221,78	\$ 4.161.259,84	\$ 1.596.246,64	0,138	0,017	3,440	1,319
2010	LIMITADA DE RECTIFICACION LIRI-COM S.A.	C1101-03	\$ 301.494,92	\$ 2.045.844,58	\$ 2.569.115,52	\$ 60.863,90	\$ 132.156,00	0,438	0,065	2,369	5,144
2010	EMPACADORA BILBO S.A. BILBO SA	C1020-01	\$ 2.379.534,14	\$ 8.206.982,52	\$ 18.339.754,94	\$ 1.167.101,86	\$ 697.493,12	0,293	0,085	6,364	3,803
2010	PENNUZ/ SANTANA PENNUSAN CIA LTDA	C1020-02	\$ 91.961,47	\$ 201.833,81	\$ 2.258.163,37	\$ 37.450,15	\$ 1.579,53	0,017	0,008	1,658	0,070
2010	PESCAO FRESCO DEL MAR PERECSOMAR CIA LTDA	C1020-04	\$ 893.954,82	\$ 5.020.477,00	\$ 17.973.384,88	\$ 656.969,34	\$ 251.985,98	0,282	0,050	3,655	1,402
2010	EUROFISH S.A.	C1020-04	\$ 8.620.313,99	\$ 29.463.223,63	\$ 73.662.106,43	\$ 3.807.806,97	\$ 5.400.396,92	0,626	0,183	5,169	7,331
2010	INVERAGRO CORP S.A.	C1079-32	\$ 502.197,71	\$ 2.725.776,33	\$ 1.815.206,87	\$ 48.932,77	\$ 18.568,64	0,037	0,007	2,696	1,023
2010	PROCESADORA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS AQUATRONIX CIA LTDA	C1104-02	\$ 21.022,90	\$ 186.072,52	\$ 1.044.707,00	\$ 22.476,00	\$ 3.590,10	0,171	0,019	2,151	0,344
2010	TSHIRT S.A.	C1392-01	\$ 37.545,83	\$ 232.267,89	\$ 2.524.006,24	\$ 43.410,00	\$ 3.983,82	0,106	0,017	1,720	0,158
2010	CORPORACION VAGLICA CORVA S.A.	C1104-02	\$ 13.073,66	\$ 55.289,31	\$ 754.568,74	\$ 20.408,57	\$ 707,59	0,054	0,013	2,705	0,094
2010	GARWATER S.A.	C1104-02	\$ 201.651,73	\$ 445.087,00	\$ 920.961,35	\$ 52.905,27	\$ 5.001,14	0,025	0,011	5,745	0,543
2010	TALLERES DEL CARIBE TALLERCAR S.A.	C3314-01	\$ 1.770.406,35	\$ 6.675.845,31	\$ 3.170.473,88	\$ 39.406,58	\$ 219.205,68	0,124	0,033	1,243	6,914
2010	PURIFICADORA AGUA RESCA S.A.	C1104-02	\$ 2.792,10	\$ 70.943,38	\$ 184.219,68	\$ 6.540,00	\$ 385,07	0,138	0,065	3,550	0,209
2010	INDUSTRIA DE BEBIDAS S.A. IBESA	C1104-01	\$ 6.065,64	\$ 121.646,07	\$ 515.144,60	\$ 5.760,00	\$ 1.748,28	0,288	0,014	1,118	0,339
2010	NARAKI S.A.	C3314-01	\$ 15.845,74	\$ 93.267,16	\$ 608.714,03	\$ 18.370,00	\$ 17.700,87	1,117	0,190	3,018	2,908
2010	PREMIUM S.A.	C1075-01	\$ 30.535,40	\$ 37.658,78	\$ 3.289.983,02	\$ 57.984,00	\$ 20.535,40	0,673	0,545	1,762	0,624
2010	TALLERES STAINOR CIA LTDA	C2592-04	\$ 10.417,45	\$ 305.813,21	\$ 3.128.541,56	\$ 37.437,76	\$ 9.234,14	0,886	0,030	1,197	0,295
2010	ANCLAMAR CIA LTDA	C1394-02	\$ 40.119,30	\$ 81.916,39	\$ 2.112.592,40	\$ 79.833,55	\$ 61.293,42	1,528	0,748	3,779	2,901

Tabla 32: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2010

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2010	\$ 239.506.283,94	\$ 392.513.791,62	\$15.975.830,10	\$11.602.202,36	\$ 66.152.937,65	0,342	0,106	3,293	2,103	\$ 240,00

Tabla 33: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2010

Total de empresas	%
157	100
Total de empresas que presentaron información	%
23	14,65

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2010

En el análisis del año 2010, se recolectó información de 23 empresas, para este año hubo un total de 157 empresas del sector industrial de la provincia de Manabí, lo que quiere decir que solo el 14,65% de empresas tenía la información adecuada para el estudio en cuestión.

Según los datos obtenidos, el total de activos fue de \$239.506.283,94, con un patrimonio neto contribuyente de \$66.152.937,65. Los ingresos totales alcanzaron \$392.506.283,94, mientras que los costos totales de salarios sumaron \$15.975.830,10 y la utilidad neta fue de \$11.602.202,36.

El ROA indica que las empresas generaron un retorno del 0,106 sobre sus activos totales, mientras que el ROE muestra un retorno del 0,342 sobre el patrimonio neto.

En cuanto al análisis vertical, el Costo de Salarios respecto al Ingreso Total (CS/IT) promedió un 3,293 lo que indica la proporción del ingreso total destinada al pago de salarios. Por otro lado, la Utilidad Neta en relación al Ingreso Total (UN/IT) promedió un 2,108, mostrando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales.

Además, el salario básico de ese año fue de \$240,00, lo que representa un aumento del 10% en comparación con el año anterior.

Balance del sector industrial de Manabí 2011

Tabla 34: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 2011

AÑO	NOMBRE	CIE	TOTAL PATRIMONIO	TOTAL ACTIVO	TOTAL INGRESO	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANALISIS VERTICAL CS/IT	ANALISIS VERTICAL UN/IT
2011	INDUSTRIAS ALFESCA	C1040.13	\$ 69.753.250,38	\$ 161.532.330,35	\$ 254.764.371,13	\$ 10.823.036,65	\$ 1.433.486,94	0,021	0,009	4,248	0,563
2011	PANIFICADORA INDUSTRIAL CIA LTDA	C1071.01	\$ 551.116,81	\$ 1.401.487,83	\$ 3.767.647,16	\$ 370.330,57	\$ 168.853,61	0,306	0,120	9,829	4,482
2011	DAN QUIMICA CA	C2100.01	\$ 191.338,20	\$ 2.139.301,88	\$ 1.007.658,01	\$ 65.109,78	\$ 22.690,44	0,119	0,011	6,461	2,252
2011	LIMITADA DE RECTIFICACION LIRECOM SA	C1101.03	\$ 313.438,96	\$ 1.143.073,10	\$ 2.575.835,16	\$ 61.484,30	\$ 133.649,58	0,426	0,117	2,387	5,189
2011	INDUSTRIAS MASTER INDUSTRIES SA	C3100.02	\$ 567.979,72	\$ 1.439.710,01	\$ 2.614.138,16	\$ 141.574,04	\$ 105.240,18	0,185	0,073	5,416	4,026
2011	EMPACADORA BILBO SA BILBO SA	C1020.01	\$ 2.584.953,98	\$ 8.915.906,91	\$ 23.904.939,26	\$ 1.449.244,50	\$ 871.869,98	0,337	0,098	6,063	3,647
2011	MANABITA DE COMERCIO SA MANCORSACOM	C1020.04	\$ 2.173.051,87	\$ 3.022.570,48	\$ 5.870.920,22	\$ 259.718,75	\$ 1.611.245,31	0,741	0,533	4,424	27,445
2011	INVERAGROCORP SA	C1079.32	\$ 501.346,87	\$ 2.705.398,13	\$ 1.686.873,74	\$ 51.827,35	\$ 5.512,62	0,011	0,002	3,072	0,327
2011	GARWATER SA	C1104.02	\$ 235.142,71	\$ 546.190,95	\$ 1.069.166,08	\$ 58.399,40	\$ 65.182,97	0,277	0,119	5,462	6,097
2011	PROQUIMAR SA	C2021.02	\$ 260.575,64	\$ 973.081,26	\$ 1.741.008,21	\$ 126.025,91	\$ 381.686,04	1,465	0,392	7,239	21,923
2011	INDUSTAG SA	C3290.36	\$ 19.641,81	\$ 146.649,25	\$ 7.506.641,06	\$ 112.228,53	\$ 6.538,03	0,333	0,045	1,495	0,087
2011	INDUSTRIA DE BEBIDAS SA IBESA	C1104.01	\$ 3.596,30	\$ 136.264,80	\$ 235.571,00	\$ 3.432,00	\$ 158,83	0,044	0,001	1,457	0,067
2011	FRESCODEGER SA	C1020.02	\$ 1.017.843,13	\$ 6.910.528,06	\$ 1.675.172,37	\$ 57.539,90	\$ 20.991,92	0,021	0,003	3,435	1,253
2011	MANTENIMIENTO INDUSTRIAL Y NAVAL CIA LTDA MARINAVAL	C3311.04	\$ 26.065,96	\$ 53.500,75	\$ 522.691,37	\$ 36.093,48	\$ 23.334,79	0,895	0,436	6,905	4,464
2011	BOPLASTIC SA	C2220.91	\$ 4.154,57	\$ 94.279,11	\$ 122.841,17	\$ 900,00	\$ 1.989,09	0,479	0,021	0,733	1,619
2011	TAI FRESTAISOR CIA LTDA	C2592.04	\$ 81.410,31	\$ 444.430,24	\$ 587.497,46	\$ 23.538,37	\$ 10.305,66	0,127	0,023	4,007	1,754
2011	ECOHIBRA ASOCIADOS SA ECOHIBRASOC	C3012.09	\$ 8.577,50	\$ 168.011,03	\$ 1.151.824,15	\$ 79.488,00	\$ 12.200,00	1,422	0,073	6,901	1,059
2011	JOSE GUILLÉN VELEZ CIA LTDA	C2395.01	\$ 223.041,58	\$ 261.794,41	\$ 112.301,31	\$ 6.736,84	\$ 839,05	0,004	0,003	5,999	0,747
2011	SERVICUTROS SA	C1511.01	\$ 335.807,01	\$ 882.332,39	\$ 2.926.582,98	\$ 64.525,07	\$ 114.089,45	0,340	0,129	2,205	3,808

Tabla 35: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2011

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANALISIS VERTICAL CS/IT	ANALISIS VERTICAL UN/IT	SALARIO
2011	\$ 192.916.840,94	\$ 313.843.662,00	\$ 13.791.233,44	\$ 4.989.864,49	\$ 78.852.333,31	0,398	0,116	4,618	4,784	\$ 264,00

Tabla 36: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2011

Total de empresas	%
168	100
Total de empresas que presentaron información	%
20	11,90

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2011

En el análisis del año 2011, se recolectó información de 20 empresas, para este año hubo un total de 168 empresas del sector industrial de la provincia de Manabí, lo que quiere decir que solo el 11,90% de empresas tenía la información adecuada para el estudio en cuestión.

Según los datos obtenidos, el total de activos fue de \$192.916.840,94, con un patrimonio neto contribuyente de \$78.852.333,31. Los ingresos totales alcanzaron \$313.843.662,00, mientras que los costos totales de salarios sumaron \$13.791.233,44 y la utilidad neta fue de \$4.989.864,49.

El ROA indica que las empresas generaron un retorno del 0,116 sobre sus activos totales, mientras que el ROE muestra un retorno del 0,398 sobre el patrimonio neto.

En cuanto al análisis vertical, el Costo de Salarios respecto al Ingreso Total (CS/IT) promedió un 4,618 lo que indica la proporción del ingreso total destinada al pago de salarios. Por otro lado, la Utilidad Neta en relación al Ingreso Total (UN/IT) promedió un 4,784, mostrando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales.

Además, el salario básico de ese año fue de \$264,00, lo que representa un aumento del 10% en comparación con el año anterior.

Balance del sector industrial de Manabí 2012

Tabla 37: Estructura del balance del sector industrial de Manabí año 20

AÑO	NOMBRE	CIU	ACTIVO TOTAL	TOTAL PATRIMONIO	INGRESOS TOTALES	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UNIT
2012	INDUSTRIAS ALESCA	C104013	\$ 159.567.925,01	\$ 69.588.442,20	\$ 214.150.778,59	\$ 5.618.570,87	\$ 835.191,82	0,012	0,005	2,624	0,390
2012	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	C102002	\$ 63.830.766,25	\$ 47.009.106,47	\$ 64.584.586,53	\$ 6.239.576,38	\$ 5.323.818,09	0,113	0,083	9,661	8,243
2012	LA FABRIL S.A.	C104011	\$ 268.708.243,94	\$ 90.398.759,38	\$ 454.888.867,93	\$ 6.067.048,11	\$ 7.754.063,44	0,086	0,029	1,334	1,705
2012	INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	C102002	\$ 26.097.276,31	\$ 11.937.087,18	\$ 21.088.005,33	\$ 1.270.817,47	\$ 1.890.212,67	0,158	0,072	6,026	8,963
2012	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	C102002	\$ 92.811.791,00	\$ 37.290.715,00	\$ 142.558.970,00	\$ 8.812.486,00	\$ 4.960.920,00	0,133	0,053	6,182	3,480
2012	COMPANIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	C107911	\$ 127.398.983,00	\$ 13.500.773,39	\$ 204.040.600,28	\$ 8.869.980,41	\$ 696.507,26	0,052	0,005	4,347	0,341
2012	LIMITADA DE RECTIFICACION LIRI COM S.A.	C110103	\$ 1.224.506,26	\$ 420.052,40	\$ 2.127.538,38	\$ 86.460,71	\$ 168.902,05	0,402	0,138	4,064	7,939
2012	EMPACADORA BILBO S.A. BILBOSA	C102001	\$ 11.858.623,00	\$ 3.710.459,00	\$ 33.395.605,64	\$ 2.158.624,59	\$ 1.339.513,00	0,361	0,113	6,464	4,011
2012	MARBELLIZ S.A.	C102004	\$ 47.838.715,94	\$ 16.250.488,85	\$ 97.045.949,08	\$ 5.308.910,78	\$ 3.557.250,10	0,219	0,074	5,471	3,666
2012	EUROFISH S.A.	C102004	\$ 69.551.254,93	\$ 29.209.687,57	\$ 136.405.872,41	\$ 10.764.613,55	\$ 11.171.549,12	0,382	0,161	7,802	8,190
2012	INVERLAGROCORP S.A.	C107932	\$ 3.299.971,18	\$ 511.331,36	\$ 1.766.621,79	\$ 57.465,40	\$ 9.984,49	0,020	0,003	3,253	0,565
2012	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EMPACIF S.A.)	C102001	\$ 12.229.000,06	\$ 5.371.514,54	\$ 54.225.641,24	\$ 2.053.103,53	\$ 777.170,61	0,145	0,064	3,786	1,433
2012	AGROINDUSTRIAS PUÑALON S.A. AGRIPET	C106112	\$ 4.711.259,13	\$ 1.853.500,51	\$ 22.680.042,14	\$ 49.204,99	\$ 526.947,68	0,284	0,112	0,217	2,323
2012	PRODUCTOS PESQUEROS S.A. PRODUPES	C102006	\$ 7.973.410,19	\$ 4.545.333,63	\$ 10.909.074,59	\$ 248.372,79	\$ 273.510,49	0,060	0,034	2,277	2,507
2012	RIYVER S.A.	C105004	\$ 178.112,75	\$ 134.695,90	\$ 1.021.043,29	\$ 59.611,09	\$ 12.669,87	0,094	0,071	5,838	1,241
2012	PRODEX CIA LTDA	C102001	\$ 4.347.234,57	\$ 1.161.525,57	\$ 12.290.835,84	\$ 635.030,12	\$ 29.761,00	0,026	0,007	5,167	0,242
2012	USAFISH S.A.	C102002	\$ 893.724,83	\$ 361.942,26	\$ 9.733.766,99	\$ 51.579,49	\$ 217.411,92	0,601	0,243	0,530	2,234
2012	PROMERINOR CIA LTDA	C201201	\$ 54.694,24	\$ 11.151,55	\$ 61.350,00	\$ 5.597,38	\$ 1.614,86	0,145	0,030	9,124	2,632
2012	METAL MECANICA Y CONSTRUCCIONES ZAMBRANO METALZAM S.A.	C251101	\$ 250.480,74	\$ 158.069,14	\$ 2.454.752,39	\$ 43.953,92	\$ 127.321,77	0,805	0,508	1,791	5,187
2012	FRESCODEGER S.A.	C102002	\$ 10.330.429,24	\$ 979.363,67	\$ 12.185.182,94	\$ 198.284,40	\$ 115.299,60	0,118	0,011	1,627	0,946
2012	PROCESADORA EXPORTADORA DEL PACIFICO S.A. PROEXPACSA	C102006	\$ 197.469,26	\$ 157.706,66	\$ 238.336,89	\$ 21.662,01	\$ 6.888,26	0,044	0,035	9,089	2,880
2012	TALLER ESTANOR CIA LTDA	C259204	\$ 504.352,40	\$ 116.913,80	\$ 564.648,27	\$ 21.783,14	\$ 8.605,85	0,074	0,017	3,858	1,524
2012	CONVERTIDORA CUENCA INTRIAGO S.A. CONVERCISA	C170201	\$ 97.681,96	\$ 15.506,37	\$ 254.615,61	\$ 8.594,46	\$ 8.739,99	0,564	0,089	3,375	3,433
2012	PROCOAVIC PRODUCCION Y COMERCIALIZACION AVICOLA S.A.	C101022	\$ 243.164,29	\$ 5.145,77	\$ 970.151,51	\$ 14.428,16	\$ 4.496,15	0,874	0,018	1,487	0,463
2012	MATERIALES ELECTRICOS E INDUSTRIALES Y DE CONSTRUCCION MAPLIC CIA LTDA	C331402	\$ 112.237,68	\$ 16.095,52	\$ 174.199,56	\$ 9.169,11	\$ 15.495,52	0,963	0,138	5,264	8,895

Tabla 38: Totales en las cuentas de estudio del sector industrial de Manabí año 2012

AÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESO TOTAL	COSTO DE LOS SALARIOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO TOTAL	ROE	ROA	ANÁLISIS VERTICAL CS/IT	ANÁLISIS VERTICAL UNIT	SALARIO
2012	\$ 914.311.308,16	\$1.499.817.037,22	\$58.674.928,86	\$39.833.845,61	\$334.715.367,69	0,269	0,085	4,430	3,338	\$ 292,00

Tabla 39: Número de empresas de estudio del sector industrial de Manabí año 2012

Total de empresas	%
116	100
Total de empresas que presentaron información	%
26	22,41

Análisis y descripción de los datos obtenidos en el 2012

En el análisis del año 2012, se recolectó información de 26 empresas, para este año hubo un total de 116 empresas del sector industrial de la provincia de Manabí, lo que quiere decir que el 22,41% de empresas tenía la información adecuada para el estudio en cuestión.

Según los datos obtenidos, el total de activos fue de \$914.311.308,16, con un patrimonio neto contribuyente de \$334.715.367,69. Los ingresos totales alcanzaron \$1.499.817.037,22, mientras que los costos totales de salarios sumaron \$58.674.928,86 y la utilidad neta fue de \$39.833.845,61.

El ROA indica que las empresas generaron un retorno del 0,085 sobre sus activos totales, mientras que el ROE muestra un retorno del 0,269 sobre el patrimonio neto.

En cuanto al análisis vertical, el Costo de Salarios respecto al Ingreso Total (CS/IT) promedió un 4,43 lo que indica la proporción del ingreso total destinada al pago de salarios. Por otro lado, la Utilidad Neta en relación al Ingreso Total (UN/IT) promedió un 3,338, mostrando la rentabilidad neta en relación con los ingresos totales.

Además, el salario básico de ese año fue de \$292,00, lo que representa un aumento del 11% en comparación con el año anterior.

1.2.Planteamiento Estratégico

1.2.1. *Visión y Misión*

Misión

Transformar vidas a través de planes de nutrición, entrenamientos personalizados y evaluaciones físicas para proporcionar el seguimiento y la motivación constante a nuestros socios, ofreciendo servicios exclusivos y de calidad para lograr resultados eficientes.

Visión

Ser el gimnasio favorito de la población de Manta y en 1 año implementar el servicio en la segunda sucursal de Power House Gym, ser el centro de bienestar más cercano y accesible para la comunidad, continuar ofreciendo planes de entrenamiento y nutrición adaptados a la necesidad de cada persona y así mejorar su estilo de vida.

1.2.2. *Objetivos Estratégicos*

- Brindar un servicio excepcional con profesionales capacitados de la salud y fitness.
- Ofrecer los servicios personalizados adecuados a las necesidades, objetivos y condiciones de cada cliente.
- Usar la tecnología óptima para la valoración corporal y física.
- Implementar un proceso de gestión eficiente para ejecutar de manera efectiva las valoraciones y planes personalizados.
- Posicionar a Power House como el mejor gimnasio de Manta y el primer centro de la ciudad especializado en los servicios personalizados.
- Medir el nivel de satisfacción y los resultados que obtienen los clientes posteriormente a recibir los servicios, por medio de encuestas para conocer si se necesitan ajustes en la organización y gestión laboral de los servicios.

1.2.3. Estrategias

Tabla 6. Estrategias de aporte por ejecutar en el proyecto

Estrategia	Aporte
Investigación y Planificación	Permite analizar el mercado, determina la propuesta de valor única y establece proyecciones financieras.
Personal Calificado	Contratar profesionales de la salud, capacitados específicamente en el contexto del servicio.
Infraestructura y equipamiento	Diseñar un espacio físico que sea cómodo y funcional para los clientes. Es fundamental contar con equipos para realizar la valoración corporal.
Marketing y Comunicación	Uso de redes sociales para difundir publicidad al público objetivo.
Experiencia del Cliente	Trato respetuoso con el cliente. Mantener buena comunicación y reconocer sus logros durante el progreso.
Sistema y Proceso	Implementar un sistema de gestión de la información de clientes, llevar un registro y control del progreso de cada cliente.
Sostenibilidad y Crecimiento	Con la innovación el servicio puede mejorar. Después del crecimiento se puede considerar expandir el servicio con horas adicionales o en la segunda sucursal del gimnasio.

Nota. Implementación de estrategias para el proyecto. Elaboración propia.

1.2.4. Sistema de Valores

Profesionalismo. – Brindar un servicio de alta calidad, basado en estudios científicos y apoyado por los profesionales contratados.

Compromiso. – No perder el enfoque del objetivo del servicio con relación al cliente, para que se sienta acompañado durante el proceso.

Responsabilidad. – Se debe cumplir con los objetivos y las normas del servicio, del establecimiento en ámbitos legales.

Respeto. – Mantener de manera confidencial la información y datos de los clientes, además de fortalecer una sana convivencia.

Innovación. – Buscar nuevas ideas de manera continua, para mejorar el servicio y ser más competitivos.

Pasión. – Transmitir la pasión que tienen los profesionales por la salud y el bienestar, para crear un ambiente positivo y motivar a los clientes en lograr sus objetivos.

CAPÍTULO 2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Análisis del mercado de referencia

La ampliación del servicio de Power House Gym en la ciudad de Manta, Provincia de Manabí, permite convertirse en un atractivo diferenciador ya que existe gran cantidad de establecimientos de gimnasios, sin embargo, son pocos quienes ofrecen servicios personalizados, profesionales y de calidad, no obstante, es importante conocer las necesidades, preferencias e incluso sugerencias de una parte de la población.

Parámetros de la muestra poblacional

Para identificar el tamaño de la muestra que debe ser aplicada en la encuesta, se toma en cuenta la población de Manta que realiza actividad física, de acuerdo a Molina y Morales (2023), la cifra es alrededor de 16.850 habitantes, quienes realizan ejercicio, según los datos contribuidos por el INEC. Se aplica un muestreo probabilístico al ser una cantidad aproximada.

La muestra es una porción de la población que representan sus características y se calcula de la siguiente manera:

Fórmula

$$n = \frac{N * z^2 * p * q}{(N - 1) * e^2 + z^2 p * q} \quad (1)$$

N = 16.850 población

Z = 1.65 nivel de confianza

e = 0.05 error estándar

p = 0.5 población de éxito

q = 0.5 población de fracaso

Cálculo

$$n = \frac{16850 * 1.65^2 * 0.5 * 0.5}{(16.850 - 1) * 0.05^2 + 1.65^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 268$$

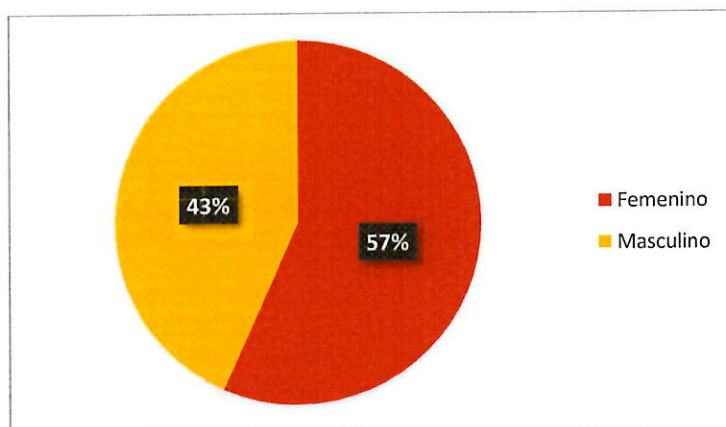
El tamaño de la muestra es de 268 personas, con un nivel de confianza de 65% y margen de error de 5%.

2.1.1. Resultados y análisis de la encuesta

Información de la demografía

Sexo

Ilustración 1. Sexo



Nota. Sexo de los encuestados. Elaboración propia.

Tabla 7. Sexo

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	152	57%
Masculino	116	43%
Total	268	100%

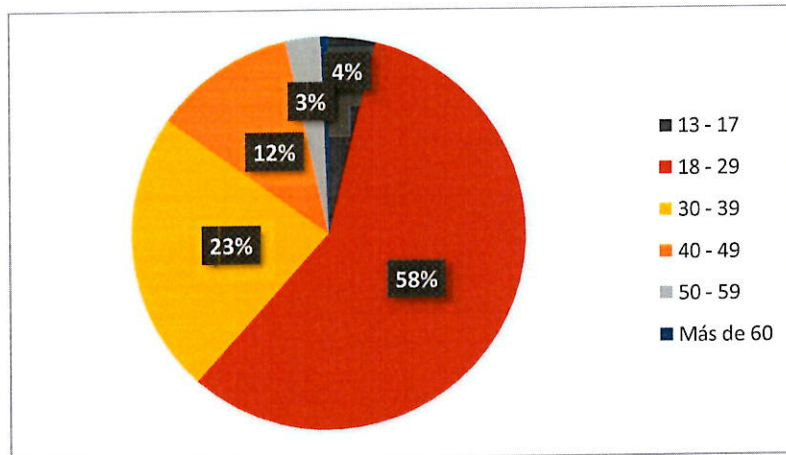
Nota. Porcentaje de sexo de los encuestados. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de la encuesta, la mayoría de las personas encuestadas son del sexo femenino con un 57%, es decir 152 mujeres, mientras que 43% representa el sexo masculino.

Edad

Ilustración 2. Edad



Nota. Edad de los encuestados. Elaboración propia.

Tabla 8. Edad

Edad	Frecuencia	Porcentaje
13 - 17	10	4%
18 - 29	155	58%
30 - 39	62	23%
40 - 49	31	12%
50 - 59	8	2,8%
Más de 60	2	0,6%
Total	268	100%

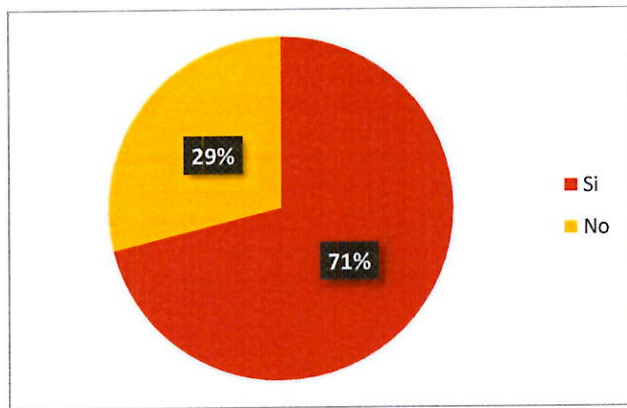
Nota. Edad de los encuestados. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

El grupo de edad mayor encuestado es de jóvenes entre 18 a 29 años, seguido de los adultos de 30 a 39 años, el 12% pertenecen al rango de 40 a 49 años, para la edad de 13 a 17 y 50 a 59 años, llegan alrededor de 3% cada uno, por último, se obtuvo poca respuesta para la edad mayor a 60 años, apenas con un 0,6%.

¿Cuenta con ingresos propios?

Ilustración 3. Ingresos propios



Nota. Encuestados que tienen o no ingresos propios. Elaboración propia.

Tabla 9. Ingresos propios

Ingresos Propios	Frecuencia	Porcentaje
Si	191	71%
No	77	29%
Total	268	100%

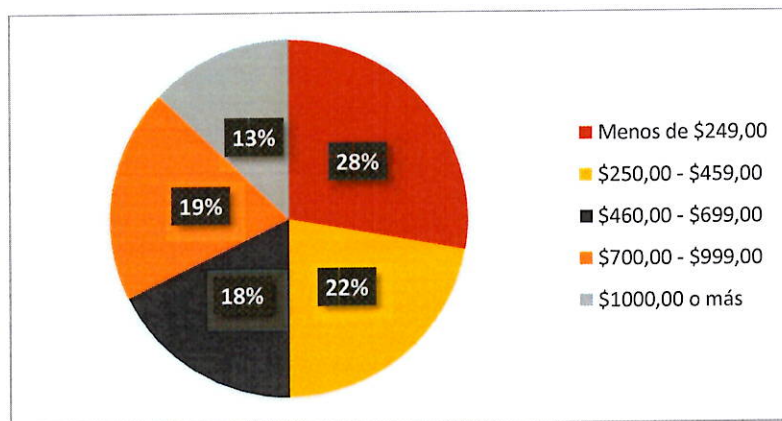
Nota. Encuestados que tienen o no ingresos propios. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Con base en la encuesta aplicada, el 71% si cuenta con ingresos propios, lo cual es una buena señal, ya que pueden ser posibles clientes para los nuevos servicios, a diferencia del 29% quienes podrían estar representado a los adolescentes o jóvenes que actualmente pertenezcan a la población de estudiantes.

Nivel de ingreso mensual propio o del hogar.

Ilustración 4. Nivel de ingresos propio o del hogar



Nota. Nivel de ingresos propios o del hogar. Elaboración propia.

Tabla 10. Nivel de ingresos propios o del hogar

Nivel de Ingreso	Frecuencia	Porcentaje
Menos de \$249,00	75	28%
\$250,00 - \$459,00	59	22%
\$460,00 - \$699,00	48	18%
\$700,00 - \$999,00	52	19%
\$1000,00 o más	34	13%
Total	268	100%

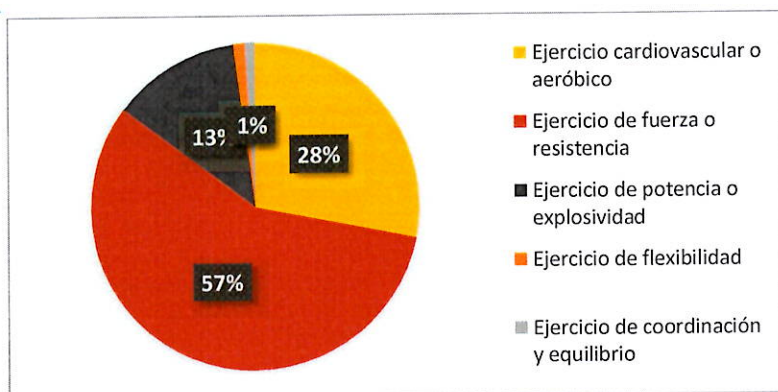
Nota. Nivel de ingresos propios o del hogar. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Debido a que parte el 29% de la muestra no cuenta con ingresos propios, se preguntó por el nivel de ingreso, ya sea propio o del hogar. El 28% representa a los ingresos menores de \$249,00 al mes, el segundo rango es de \$250,00 a \$459,00 con un 22%, seguido del 19% a los ingresos entre \$700,00 a \$999,00. El alto nivel de ingresos mensuales de \$1000,00 o más, solo alcanzan el 13%. Por lo tanto, se asume que la mitad de la muestra presenta niveles de ingresos medios – bajos en cuanto al poder adquisitivo.

Tipo de actividad física que realice mayormente.

Ilustración 5. Actividad física que realizan



Nota. Tipo de actividad física que realizan mayormente. Elaboración propia

Tabla 11. Actividad física que realizan

Actividad Física	Frecuencia	Porcentaje
Ejercicio cardiovascular o aeróbico	100	28%
Ejercicio de fuerza o resistencia	203	57%
Ejercicio de potencia o explosividad	45	13%
Ejercicio de flexibilidad	4	1%
Ejercicio de coordinación y equilibrio	3	1%
Opciones escogidas	355	100%

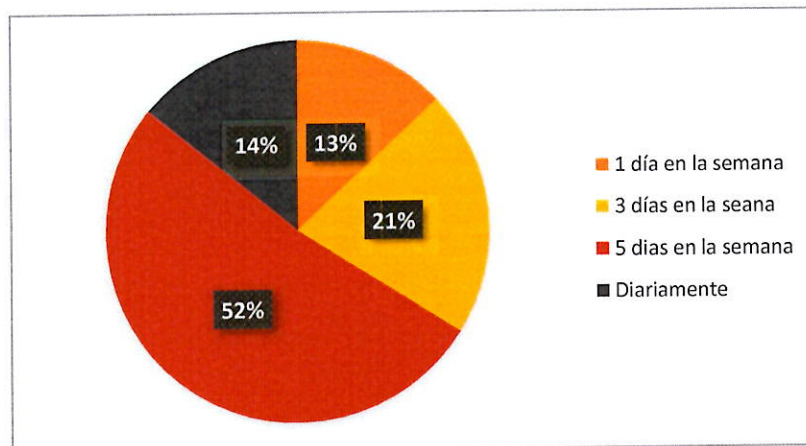
Nota. Tipo de actividad física que realizan mayormente. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

La actividad física que más realizan, se basa en ejercicios de fuerza y resistencia con un 57%, la otra mitad, se clasifica entre los ejercicios cardiovascular y aeróbico con el 28% y el 13% para los ejercicios de potencia y explosividad. Hay poca participación en los ejercicios de flexibilidad, coordinación y equilibrio, alcanzando apenas el 1% cada uno.

¿Con qué frecuencia realiza dicha actividad?

Ilustración 6. Frecuencia de realizar las actividades



Nota. Frecuencia con la que realizan dicha actividad. Elaboración propia.

Tabla 12. Porcentaje de la frecuencia con la que realiza dicha actividad

Frecuencia de hacer ejercicio	Frecuencia	Porcentaje
1 día en la semana	35	13%
3 días en la semana	56	21%
5 días en la semana	139	52%
Diariamente	38	14%
Total	268	100%

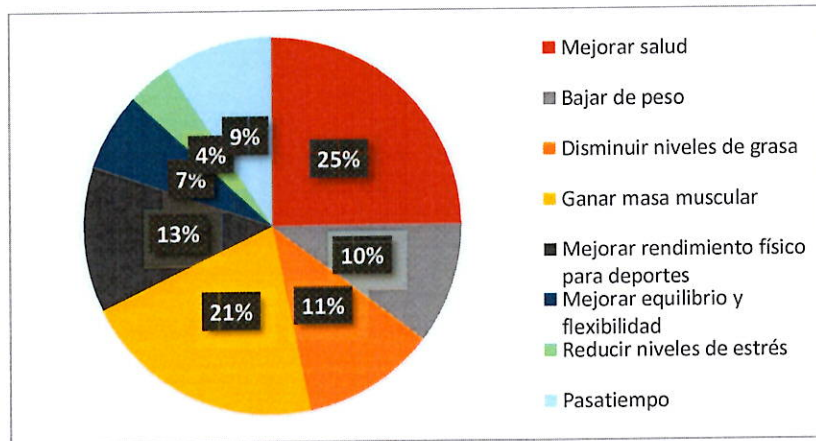
Nota. Frecuencia con la que realizan dicha actividad. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Los datos presentan que la mitad de los encuestados hacen ejercicio 5 días a la semana, siendo el 52%, mientras que el 21% se ejercitan 3 días y existe un 14% entrena diariamente, por lo contrario, el 13% corresponden a quienes solo hacen ejercicio 1 vez a la semana. Esto indica que alrededor del 87% se mantienen activos constantemente.

¿Cuáles son los objetivos por los cuales hace ejercicio?

Ilustración 7. Objetivos por los que hacen ejercicio



Nota. Objetivos por los que hacen ejercicio. Elaboración propia.

Tabla 13. Objetivos por los que hacen ejercicio

Objetivo de hacer ejercicio	Frecuencia	Porcentaje
Mejorar salud	180	25%
Bajar de peso	75	10%
Disminuir niveles de grasa	82	11%
Ganar masa muscular	151	21%
Mejorar rendimiento físico para deportes	90	13%
Mejorar equilibrio y flexibilidad	48	7%
Reducir niveles de estrés	28	4%
Pasatiempo	66	9%
Total	720	100%

Nota. Objetivos por los que hacen ejercicio. Elaboración propia.

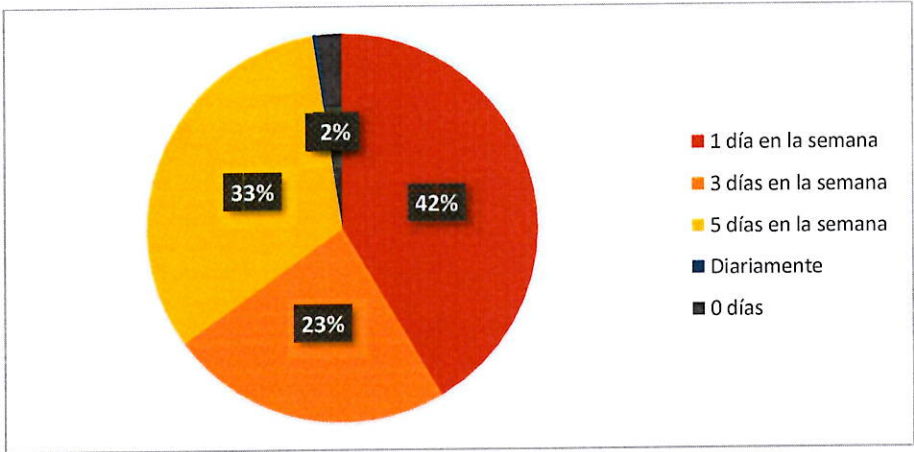
Análisis e interpretación

En base a las respuestas de las opciones más escogidas, se encuentra el 25% indica que el principal objetivo por la que realizan ejercicio es para mejorar la salud, también destaca el 21% para ganar masa muscular, mientras que el 13% se enfocan en mejorar el rendimiento físico para

la práctica de deportes, en cambio, las perspectivas de bajar de peso y disminuir niveles de grasa, van de 10% a 11% y, por último, el 9% lo hace por pasatiempo.

Si realiza algún deporte ¿Con qué frecuencia lo hace?

Ilustración 8. Frecuencia en la que hacen deporte



Nota. Frecuencia en que hacen deportes. Elaboración propia.

Tabla 14. Frecuencia en la que hacen deporte

Frecuencia de hacer deporte	Frecuencia	Porcentaje
1 día en la semana	91	36%
3 días en la semana	51	20%
5 días en la semana	71	28%
Diariamente	1	14%
0 días	5	2%
Total	254	100%

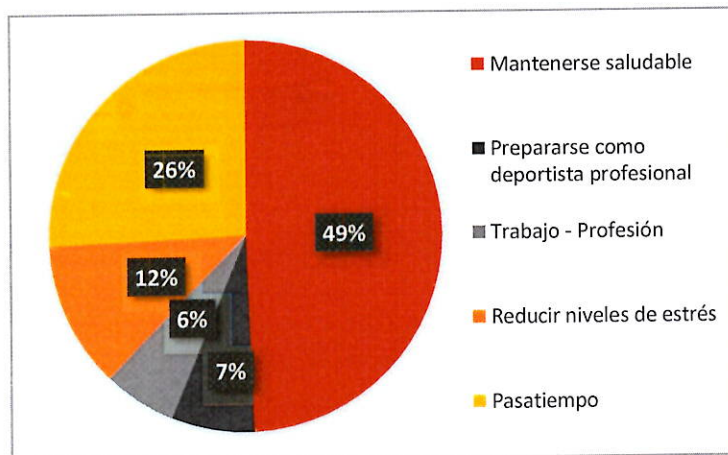
Nota. Frecuencia con la que hacen deportes. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Tal como muestran los datos, el 14% hacen deporte a diario, el 28% lo practica 5 días en la semana, seguido del 20% quienes se mantienen con 3 días, mientras que el porcentaje mayor es de 36%, con una vez a la semana y el 2% no practica ningún deporte en lo absoluto.

¿Cuáles son sus objetivos por los cuales hace deporte?

Ilustración 9. Objetivos por los que hacen deporte



Nota. Objetivos por los que hacen deporte. Elaboración propia.

Tabla 15. Objetivos por los que hacen deporte

Objetivo de hacer deporte	Frecuencia	Porcentaje
Mantenerse saludable	195	49%
Prepararse como deportista profesional	27	7%
Trabajo - Profesión	24	6%
Reducir niveles de estrés	47	12%
Pasatiempo	102	26%
Total	395	100%

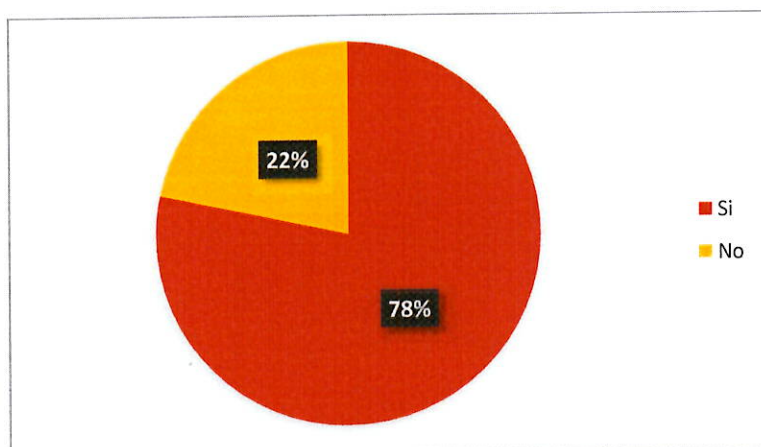
Nota. Objetivos por los que hacen deporte. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Los resultados presentan que la mayoría hace deporte por salud representado por el 49%, el 26% lo hace como pasa tiempo, mientras que el 12% practican deporte para reducir el estrés y entre los porcentajes más bajos están quienes se dedican a aquello por trabajo o para convertirse en un deportista profesional.

¿Asiste a un gimnasio?

Ilustración 10. Personas que asisten o no a un gimnasio



Nota. Personas que asisten y no asisten a un gimnasio. Elaboración propia.

Tabla 16. Personas que asisten o no a un gimnasio

Asiste a un gimnasio	Frecuencia	Porcentaje
Si	227	85%
No	41	15%
Total	268	100%

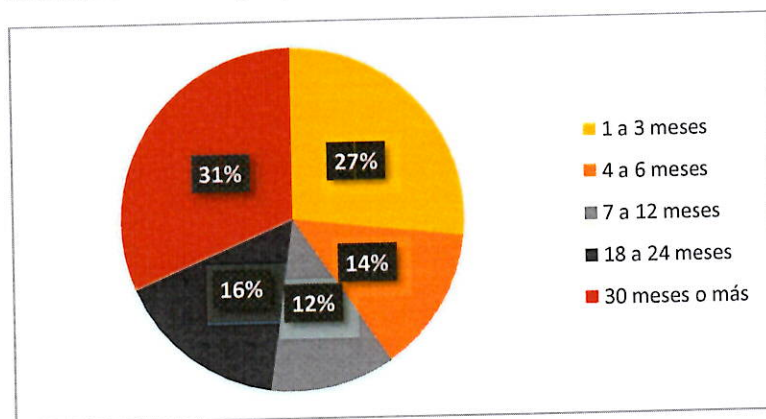
Nota. Personas que asisten y no asisten a un gimnasio. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Tal como se muestra en la tabla, el 85% si asiste en un gimnasio, se asume que los demás entrenan desde sus casas, clubes o lugares públicos, como parques, playas.

¿Cuánto tiempo tiene asistiendo a un gimnasio?

Ilustración 11. Tiempo que tiene asistiendo a un gimnasio



Nota. Tiempo que tienen asistiendo a un gimnasio. Elaboración propia.

Tabla 17. Tiempo que lleva asistiendo a un gimnasio

Tiempo de permanencia en un gimnasio	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 meses	61	27%
4 a 6 meses	31	14%
7 a 12 meses	27	12%
18 a 24 meses	37	16%
30 meses o más	71	31%
Total	227	100%

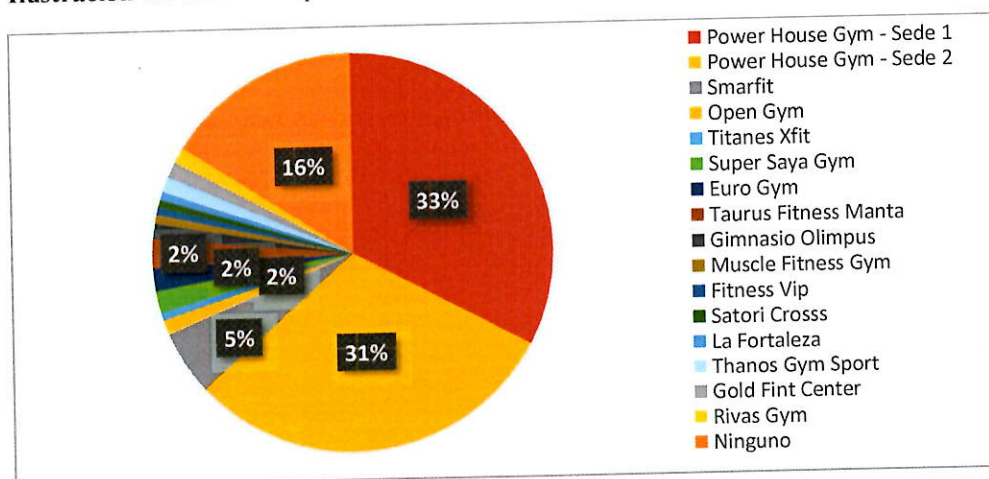
Nota. Tiempo que tienen asistiendo a un gimnasio. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

De las personas que asisten a un gimnasio, el 31% ya tiene una trayectoria mayor a 2 años, quienes llevan menos de este tiempo representan el 16%, mientras que el 27% son principiantes de 1 a 3 meses, el 14% llevan hasta 6 meses, seguido del 12% quienes se han mantenido alrededor de 1 año.

¿A cuál gimnasio asiste actualmente?

Ilustración 12. Gimnasio que asiste actualmente



Nota. Gimnasio que asiste actualmente. Elaboración propia.

Tabla 18. Gimnasio que asiste actualmente

Gimnasio	Frecuencia	Porcentaje
Power House Gym - Sede 1	70	31%
Power House Gym - Sede 2	66	29%
Smartfit	11	5%
Open Gym	2	1,1%
Titanes Xfit	1	0,6%
Super Saya Gym	4	1,7%
Euro Gym	15	6,7%
Taurus Fitness Manta	5	2,2%
Gimnasio Olimpus	3	1,2%
Muscle Fitness Gym	1	0,6%
Fitness Vip	1	0,6%
Satori Crosss	1	0,6%
La Fortaleza	1	0,6%
Thanos Gym Sport	3	1,2%
Gold Fint Center	3	1,2%
Rivas Gym	3	1,2%
Total	227	85%

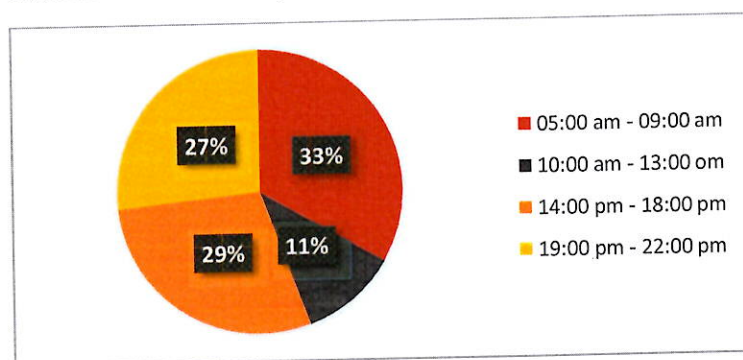
Nota. Gimnasio que asiste actualmente. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

La encuesta se aplicó principalmente a los clientes de Power House Gym, por esta razón del 60% una mitad asiste a la primera sede ubicada en la Flavio Reyes y la otra mitad en la segunda, en el sector de la Aurora, el segundo gimnasio al que asisten es en el Euro Gym con el 6,7%, seguido del 5% que asisten al Smarfit, el 2,2% representan clientes del Taurus, mientras que el 7,6% se divide entre 6 gimnasios y el 2,4% entre otros 4.

¿Cuál es su horario preferido para asistir a un gimnasio?

Ilustración 13. Horario preferido para asistir al gimnasio



Nota. Horario preferido para asistir al gimnasio. Elaboración propia.

Tabla 19. Horario preferido para asistir al gimnasio

Horario preferido para asistir al gimnasio	Frecuencia	Porcentaje
05:00 am - 09:00 am	89	33%
10:00 am - 13:00 pm	30	11%
14:00 pm - 18:00 pm	77	29%
19:00 pm - 22:00 pm	72	27%
Total	268	100%

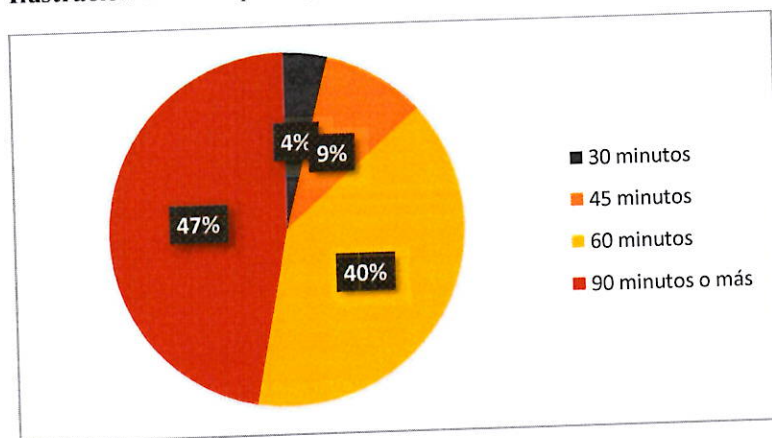
Nota. Horario preferido para asistir al gimnasio. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Una tercera parte de la encuesta prefiere el horario de 5:00 am – 09:00 am, el segundo horario más escogido es de 14:00 pm – 18:00 pm con el 29%, seguido del 27% con el horario de 19:00 pm – 22:00 pm, por último, el 11% representa el horario de 10:00 am – 13:00 pm.

¿Cuánto tiempo tendría disponible para entrenar en un gimnasio?

Ilustración 14. Tiempo disponible para entrenar



Nota. Tiempo disponible para entrenar en un gimnasio. Elaboración propia.

Tabla 20. Tiempo disponible para entrenar

Tiempo disponible para entrenar en un gimnasio	Frecuencia	Porcentaje
30 minutos	11	4%
45 minutos	25	9%
60 minutos	106	39%
90 minutos o más	125	47%
Total	268	100%

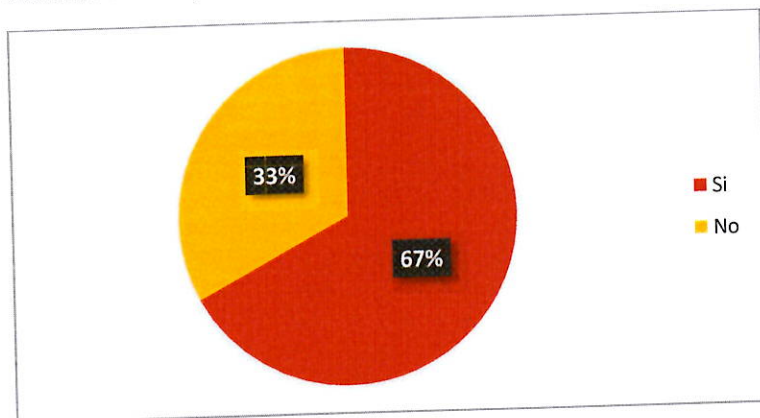
Nota. Tiempo disponible para entrenar en un gimnasio. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que casi la mitad de los encuestados disponen más de 90 minutos para entrenar en un gimnasio, el 39% una hora, mientras que las opciones de 45 y 30 minutos representan porcentajes inferiores al 10% cada uno.

¿Tiene experiencia en Power House Gym Manta?

Ilustración 15. Quienes tienen o no experiencia en Power House



Nota. El gráfico presenta si tienen experiencia o no en Power House.

Tabla 21. Quienes tienen o no experiencia en Power House

Tiene experiencia en Power House Gym	Frecuencia	Porcentaje
Si	180	67%
No	88	33%
Total	268	100%

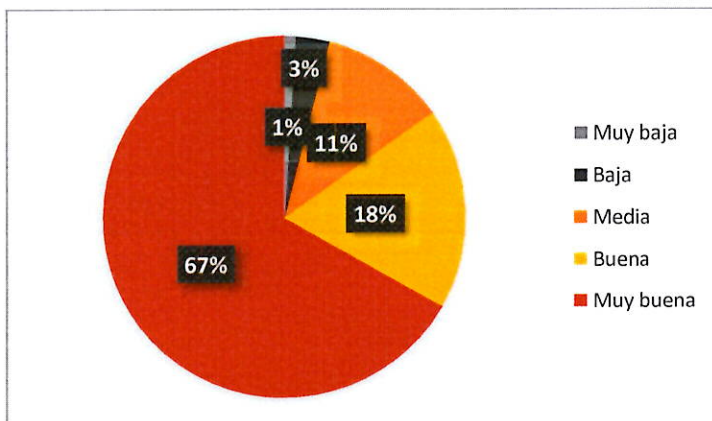
Nota. La tabla presenta si tienen experiencia o no en Power House.

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados, el 67% de los encuestados si han tenido experiencia en Power House Gym.

Nivel de satisfacción de experiencia en Power House Gym Manta

Ilustración 16. Nivel de satisfacción de Power House Gym



Nota. Nivel de satisfacción de Power House Gym Manta.

Tabla 22. Nivel de satisfacción de Power House Gym Manta

Satisfacción	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	2	1%
Baja	5	3%
Media	20	11%
Buena	32	18%
Muy buena	121	67%
Total	180	100%

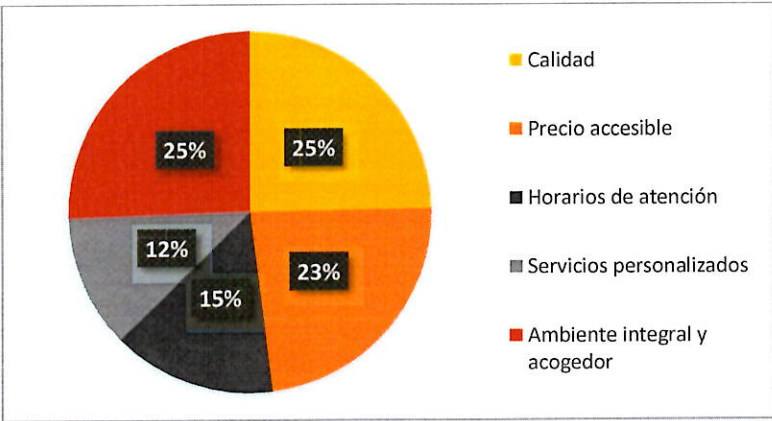
Nota. Nivel de satisfacción de Power House Gym Manta.

Análisis e interpretación

Según las respuestas de las 180 personas que si tienen experiencia en Power House Gym, el 67% indica la más alta calificación, el 18% lo califica como buena y media el 11%, los porcentajes menores representarían al nivel de satisfacción baja y muy baja. Obtenido una calificación promedio de 4.47/5.

¿Qué aspectos considera importante al elegir un gimnasio?

Ilustración 17. Aspectos importantes al elegir un gimnasio



Nota. Aspectos importantes por las que eligen un gimnasio. Elaboración propia.

Tabla 23. Aspectos importantes al elegir un gimnasio

Aspectos importantes de un gimnasio	Frecuencia	Porcentaje
Calidad	125	25%
Precio accesible	118	23%
Horarios de atención	74	15%
Servicios personalizados	60	12%
Ambiente integral y acogedor	129	25%
Total de respuestas	506	100%

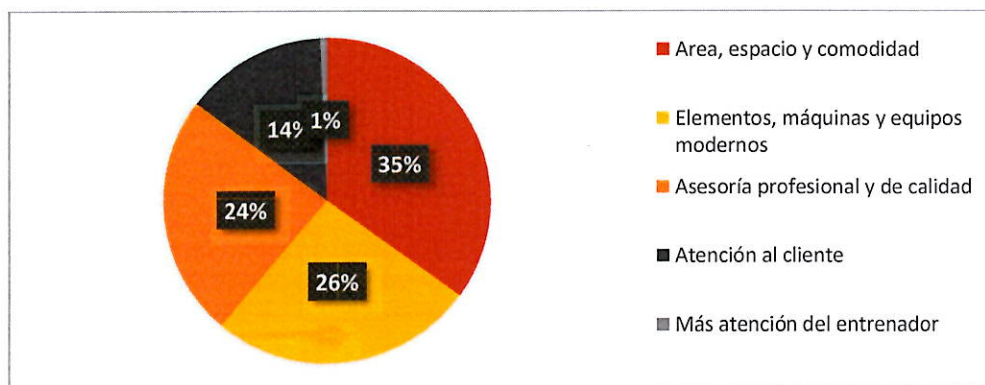
Nota. Aspectos importantes por las que eligen un gimnasio. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que las personas priorizan la calidad del gimnasio y su ambiente integral, cada uno con el 25%, seguido de estos, el precio accesible lo consideran importante a un 23%, los horarios influyen en 15% y los servicios personalizados en 12%.

¿Qué aspectos le gustaría que mejoren en los gimnasios en los que has asistido?

Ilustración 18. Aspectos a mejorar en los gimnasios



Nota. Aspectos que les gustaría que mejoren en los gimnasios. Elaboración propia.

Tabla 24. Aspectos a mejorar en los gimnasios

Aspectos a mejorar en un gimnasio	Frecuencia	Porcentaje
Área, espacio y comodidad	97	35%
Elementos, máquinas y equipos modernos	73	26%
Asesoría profesional y de calidad	67	24%
Atención al cliente	39	14%
Más atención del entrenador	2	1%
Total de respuestas	278	100%

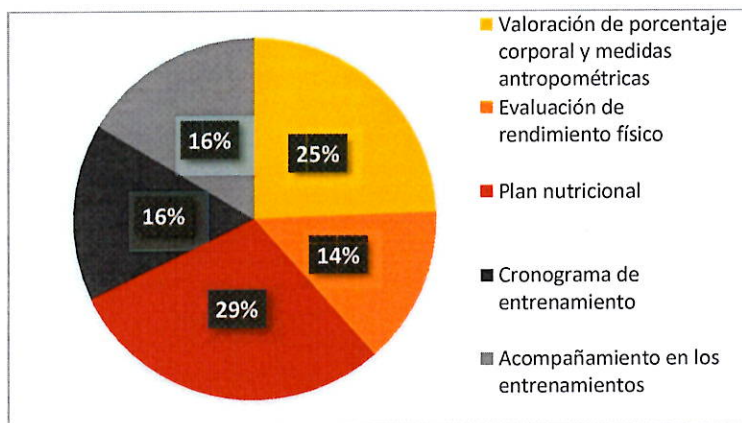
Nota. Aspectos que les gustaría que mejoren en los gimnasios. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Las respuestas presentan una mayor concentración en mejorar el área, espacio y comodidad de los gimnasios a los que han asistido, con el 35%, así mismo, el 26% se basa en que cuenten con elementos y equipos modernos, seguido de la asesoría profesional y de calidad con un 24%, sin embargo, existieron 2 respuestas que sugieren una mayor atención por parte del entrenador, lo cual sumaría a la opción anterior, por último, el 14% indica que mejor la atención al cliente, es decir, desde recepción.

¿Qué tipo de servicio le gustaría recibir en un gimnasio?

Ilustración 19. Servicios de preferencias



Nota. Servicios que les gustar adquirir en un gimnasio. Elaboración propia.

Tabla 25. Servicios de preferencias

Servicios de preferencia	Frecuencia	Porcentaje
Valoración de porcentaje corporal y medidas antropométricas	94	24%
Evaluación de rendimiento físico	54	14%
Plan nutricional	113	29%
Cronograma de entrenamiento	61	16%
Acompañamiento en los entrenamientos	63	16%
Total de respuestas	385	100%

Nota. Servicios que les gustar adquirir en un gimnasio. Elaboración propia.

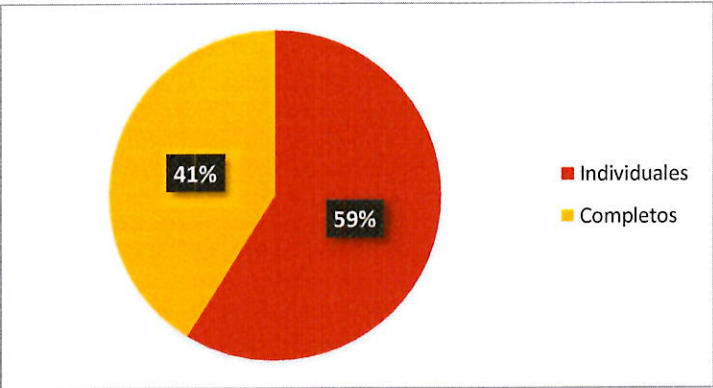
Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados sobre el servicio que les gustaría recibir a los encuestados, el mayor porcentaje es de 29% el cual recae en el plan nutricional, luego el 24% prefiere adquirir la valoración corporal y medidas antropométricas, mientras para los servicios de recibir un cronograma personalizado y acompañamiento en los entrenamientos obtienen el 16% cada una, la evaluación de rendimiento físico queda como el último servicio con un 14%. Esto se relaciona

con los objetivos por las cuales hacen ejercicio, ya que el menor porcentaje correspondía a mejorar rendimiento físico para deportes.

¿De qué manera le gustaría adquirir aquellos servicios personalizados?

Ilustración 20. Forma de adquirir los servicios



Nota. Forma en la que prefieren adquirir los servicios. Elaboración propia.

Tabla 26. Forma de adquirir los servicios

Forma de adquirir los servicios	Frecuencia	Porcentaje
Individuales	158	59%
Completo	110	41%
Total	268	100%

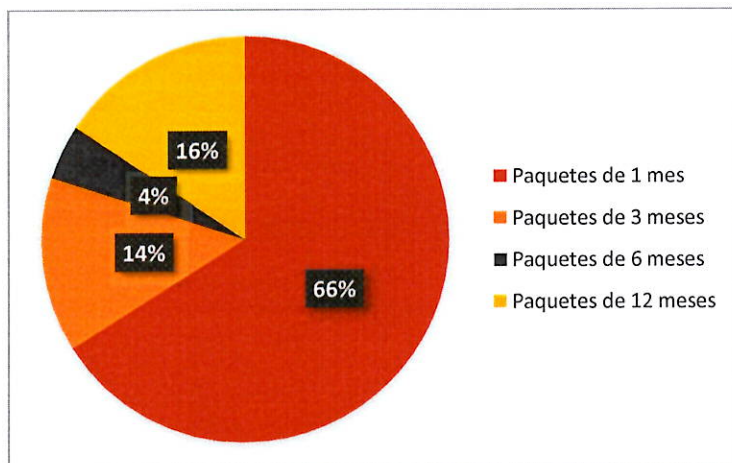
Nota. Forma en la que prefieren adquirir los servicios. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Los resultados presentan que el 59% de las personas prefieren adquirir los servicios de manera individual, se asume que, le interesan algunos de ellos más que otros. Sin embargo, es considerable la cifra que prefieren los servicios completos.

¿Cuál opción de pago prefiere?

Ilustración 21. Opción de pago preferida



Nota. Opción de pago que prefieren. Elaboración propia.

Tabla 27. Opción de pago preferida

Paquete de servicios dispuesto a pagar	Frecuencia	Porcentaje
Paquetes de 1 mes	177	66%
Paquetes de 3 meses	37	14%
Paquetes de 6 meses	12	4%
Paquetes de 12 meses	42	16%
Total	268	100%

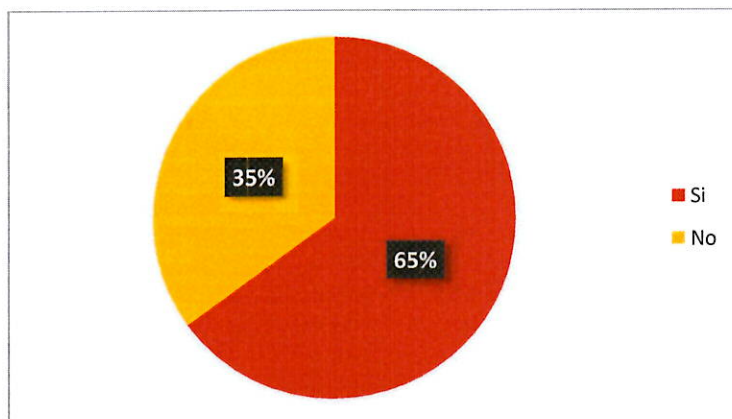
Nota. Opción de pago que prefieren. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Según los datos, la opción más escogida, es adquirir los paquetes de 1 mes, la cual abarca el 66%, en segundo lugar, se encuentran los paquetes por 12 meses, con una aceptación del 16%, seguido del 14% por 3 meses, a diferencia de los paquetes por 6 meses, apenas el 4%.

Si Power House implementa aquellos servicios personalizados con profesionales en dichas áreas ¿Estaría dispuesto en pagar alguno de los paquetes para adquirirlos?

Ilustración 22. Disposición en pagar alguno de los paquetes



Nota. La disposición que tienen para pagar un tipo de paquete. Elaboración propia.

Tabla 28. Disposición en pagar alguno de los paquetes

Posibilidad y disposición en adquirir alguno de los paquetes	Frecuencia	Porcentaje
Si	174	65%
No	94	35%
Total	268	100%

Nota. La disposición que tienen para pagar un tipo de paquete. Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Las respuestas presentan una aceptación del 65%, siendo una buena señal, ya que es el porcentaje mayor, por lo contrario, se asume que el 35% aún no ve necesario dichos servicios.

2.1.2. Análisis y cuantificación de la demanda actual y futura

Para calcular la demanda actual y futura de los servicios personalizados del gimnasio, se toma la población de 16.850 habitantes de Manta que hacen actividad física. Además de los resultados de la encuesta se obtiene el 65% que corresponde a las personas que estaría dispuestas en pagar alguno de los paquetes.

Tabla 1. Demanda actual de los servicios personalizados

Población que hace actividad física en Manta	Porcentaje de aceptación de los servicios	Demanda Actual
16850	65%	10953

Nota. Cálculo de la demanda actual de servicios. Elaboración propia.

De las 16.850 personas que hacen actividad física en la ciudad de Manta, 10.953 personas se determinan como la demanda actual de los servicios personalizados que plantea el proyecto, ya que representan el 65%, es decir, quienes estarían dispuestas en pagar para adquirir alguno de los paquetes.

Aquel resultado es un componente fundamental para poder analizar el comportamiento de la demanda futura, la cual se compone con la tasa de crecimiento poblacional del cantón. El Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (2024), indica que en el periodo de 2002 – 2010, el crecimiento de la población de Manta fue de 3.773 promedio cada año, esta cifra disminuye a 3.765 en el periodo de 2011 – 2022. Así mismo, desarrolla un crecimiento poblacional proyectado, en la cual su tasa de crecimiento entre el año 2022 a 2023 es de 1,4%, el siguiente año de 1,34%. Por lo tanto, se usa esta última tasa, para calcular la demanda futura.

Tabla 30. Población proyectada de Manta 2025 – 2030

Número de Años	Años	Demanda Futura	Porcentaje de Proyección
0	2025	10953	1,34%
1	2026	11100	1,34%
2	2027	11249	1,34%
3	2028	11399	1,34%
4	2029	11552	1,34%
5	2030	11707	1,34%

Nota. Cálculo de la demanda proyectada. Elaboración propia.

Los cálculos presentan una proyección durante 5 años de la población que hace actividad física en Manta que estaría dispuesta a pagar para adquirir alguno de los paquetes de servicios personalizados del gimnasio. Resultando para el primero año una cantidad de 11.100 personas y llegaría a 11.707 para el 2030.

2.1.3. Análisis y cuantificación de la oferta actual y futura

Tabla 31. Oferta actual de los servicios personalizados

Cantidad de gimnasios que ofrecen servicios similares	Clientes	Oferta Actual
15	300	4500

Nota. Cálculo de la oferta actual de los servicios. Elaboración propia.

La oferta actual que mantiene la competencia similar al proyecto es de 4500, sin embargo, esta cifra representa a los clientes generales y no toma en cuenta exactamente el total de quienes acuden a sus servicios categorizados como “personalizados”.

Tabla 32. Población proyectada de Manta 2025 – 2030

Número de Años	Años	Oferta Futura	Porcentaje de Proyección
0	2025	4500	1,34%
1	2026	4560	1,34%
2	2027	4621	1,34%
3	2028	4683	1,34%
4	2029	4746	1,34%
5	2030	4810	1,34%

Nota. Cálculo de la oferta proyectada. Elaboración propia.

El cálculo de la oferta futura para 5 años, se realizó con la tasa de crecimiento de la ciudad de Manta, correspondiendo a 1,34%, como un mismo porcentaje anual para una proyección neutra.

2.1.4. Cuantificación de la demanda insatisfecha actual y futura

Tabla 33. Demanda insatisfecha actual y futura

Número de Años	Años	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
0	2025	10953	4500	6453
1	2026	11100	4560	6539
2	2027	11249	4621	6627
3	2028	11399	4683	6716
4	2029	11552	4746	6806
5	2030	11707	4810	6897

Nota. Cálculo de la demanda insatisfecha actual y futura. Elaboración propia.

La demanda para el primer año es de 11.100 personas, mientras que la demanda insatisfecha corresponde a 6.453. Así mismo se aplicó la tasa de crecimiento de 1,34% para proyectar la demanda futura.

2.1.5. Determinación de la demanda que atenderá el proyecto

Tabla 34. Demanda que atenderá el proyecto

Paquetes de servicios	Demanda (Membresías 2026)
Paquetes de 1 mes	60
Paquetes de 3 meses	4
Paquetes de 6 meses	1
Paquetes de 12 meses	1
Total	66

Nota. Cálculo de la demanda que atenderá el proyecto. Elaboración propia.

De la demanda insatisfecha, el proyecto atenderá 66 clientes en un año, de acuerdo a la capacidad máxima de atender a 8 personas al día, las cuales se encuentran divididas entre los diferentes paquetes. Para el siguiente año se pretende aumentar el horario de atención de tal manera cubrir una mayor demanda si esta crece.

2.2. Plan Comercial

El plan comercial tiene la finalidad de fijar en el gimnasio, los servicios personalizados de nutrición, valoración, acondicionamiento y potenciación física, de tal manera que aumenta la captación de clientes y crear una fidelización, ya que sería un establecimiento deportivo diferenciado en el sector, incluso de Manta.

2.2.1. Objetivos del plan comercial

- Mantener una atención mínima de 8 clientes al día durante el primer año.
- Implementar una campaña de marketing que destaque el enfoque de los beneficios de los servicios personalizados para atraer más inscripciones.
- Incentivar la compra de los servicios de plan nutricional y valoración corporal tanto a clientes internos del gimnasio, como a quienes entrenan en otros establecimientos para generar de 20 a 25% de los ingresos.

- Incrementar la base de clientes a 10% para el próximo año, a través de estrategias de promociones con respecto a los nuevos servicios.

2.2.2. Segmentos de Mercado

Tabla 35. Segmento del mercado

Segmentación	Características
Geográfica	- Prioridad estratégica: Parroquia Manta.
Demográfica	- Hombres y mujeres menores a 60 años. - Nivel socioeconómico: Alto y Medio.
Psicográfica	- Estilo de vida: Activo - Hacen actividad física o necesitan introducirse en este ámbito. - Consideran importante la inversión en la salud física y mental. - Buscan mejorar su estado físico e imagen corporal.
Componentes y preferencias	- Prefieren rutinas adaptadas a sus objetivos personales. - Dispuestos a cumplir un plan nutricional personalizados. - Valoran el trato personalizado y profesionales de los servicios. - Buscan motivación y disciplina diaria para progresar y obtener resultados.

Nota. Segmentación del mercado de los nuevos servicios del gimnasio. Elaboración propia.

2.2.3. Producto

El servicio ofrece valoración corporal, evaluaciones físicas, plan nutricional, guías de entrenamientos personalizados, planificados y dirigidos por profesionales en el área, para cada uno de los clientes.

Valoración Corporal:

- Evaluación antropométrica de; talla, peso; IMC, porcentaje de grasa.
- Análisis de condición física por periodo.
- Análisis de postura y movilidad funcional.

- Identificación de objetivos; ganancia muscular; pérdida de peso; tonificación; rendimiento deportivo; recuperación de lesiones; corrección de posturas.

Asesoría Nutricional

- Diagnóstico nutricional.
- Creación del plan de alimentación adaptadas a los objetivos del cliente, su metabolismo y estilo de vida.
- Seguimiento y control cada dos semanas.

Evaluación de rendimiento físico

- Pruebas de rendimiento físico con tecnologías; sensores; aplicación de medición.
- Análisis de; resistencia; velocidad; agilidad; potencia; fuerza; recuperación.
- Registros de resultados y evolución con gráficos comparativos.
- Retroalimentación en base al progreso y objetivo.

Plan de entrenamiento

- Rutina de entrenamiento personalizada en base al objetivo del cliente.
- Creación de los planes progresivos dependiendo el paquete; mensual; trimestral; semestral; anual.
- Acompañamiento y supervisión constante en los ejercicios.
- Registro de los resultados.

Acompañamiento integral

- Registro digital del historial físico y nutricional de cada cliente.
- Revaloración periódica de los informes de los resultados, condiciones y progreso del cliente.

2.2.4. Precio

Tabla 36. Precio de los servicios

Paquetes	Membresía del gimnasio	Valoración corporal semanal	Evaluación física semanal	Plan nutricional semanal	Entrenamiento acompañado diario	Paquete completo con descuento
1 mes	\$ 35,00	\$ 15,00	\$ 75,00	\$ 60,00	\$ 90,00	\$ 150,00
3 meses	\$ 85,00	\$ 35,00	\$ 175,00	\$ 145,00	\$ 225,00	\$ 400,00
6 meses	\$ 135,00	\$ 60,00	\$ 280,00	\$ 235,00	\$ 350,00	\$ 750,00
12 meses	\$ 220,00	\$ 100,00	\$ 500,00	\$ 400,00	\$ 600,00	\$ 1.400,00

Nota. Precio de paquetes de los servicios. Elaboración propia.

2.2.5. Plaza

Los servicios personalizados se ofrecen únicamente dentro del gimnasio Power House en la ciudad de Manta, establecido en la zona de la Flavio Reyes, calle 20 y Av. 22. Su ubicación se caracteriza por:

- Ubicación accesible y céntrica.
- Infraestructura con áreas equipadas y especializadas para desarrollar los entrenamientos, evaluaciones físicas, corporales y la asesoría nutricional.
- Ambiente seguro y profesional que permite sentir al cliente cómodo mientras recibe los servicios.

2.2.6. Promoción

Promoción de lanzamiento

- Plan todo en uno - 20% de descuento: Aplica el 20% de descuento en el primer mes de apertura del servicio, a las personas que adquieran del paquete completo de 1 mes (nutrición + valoración + evaluación + entrenamiento).

- Paquete Bienestar: Por la inscripción de una pareja o dos amigos, cada uno recibe una consulta nutricional adicional gratis (transferible).

Promoción de fidelización

- Descuentos de 10% a partir de la segunda membresía semestral o anual.

Promociones Estacionales

- Descuentos de 2x1 en el paquete de 1 mes, en fechas especiales y claves; inicio de año, carnaval; regreso a clases; navidad.

Promoción Familiar

- Descuentos para grupos de 3 o más personas que adquieran juntos los paquetes de servicios completos.

Código amigo

- 10% de descuento solo para clientes nuevos referidos por otros clientes que tengan pagado servicio personalizado y aquel acumula puntos para una sesión gratis de valoración corporal y asesoría nutricional (transferible).

Promociones especiales de evaluación

- Día Check Up: Un día en el mes con evaluaciones físicas y corporales gratis, solo para clientes nuevos para que conozcan de aquello.

Transformación Power

- Se premia con 1 mes gratis al cliente que haya obtenido un mayor progreso en un tiempo límite de 3 meses.

2.2.7. Presupuesto de Marketing

El presupuesto de Marketing está planificado para llevarlo a cabo durante 1 año, en el que se destina \$35,00 para máximo dos Flyers mensuales y en el mes de apertura se basarán en la invitación para la inauguración, más una producción audiovisual para promocionar el servicio personalizado con un valor de \$75,00 el cual se le pagará publicidad en la red social Instagram, tendrá visibilidad de 3 días durante una semana y otros 3 días antes de la apertura por un total de \$22,43. Para los siguientes meses, se mantendrá con nuevos diseños de flyers digitales con publicidad pagada, se harán dos sesiones más de producción digital con enfoque en el progreso y resultados de los clientes, una a mitad del año y otra al final. Por otro lado, se realizarán canjes de membresías del gimnasio a influencers locales, a cambio de videos en sus historias o post en redes, en las que se muestren recibiendo sesiones del servicio personalizado e invitando a su audiencia y seguidores al gimnasio Power House.

Tabla 37. Presupuesto de Marketing

Concepto	Descripción	Costo estimado	Frecuencia	Total anual
Diseño gráfico y branding	Flyers digitales.	\$ 35,00	Mensual	\$ 420,00
Publicidad en redes sociales	Campañas pagadas en Instagram, segmentada en la ciudad de Manta	\$ 22,43	Mensual	\$ 269,10
Influencers locales	Canje con membresía del gimnasio a influencers para la publicidad en redes sociales	\$ -	Mensual	\$ -
Fotografía y video profesional	Producción de contenido audiovisual para redes y publicidad	\$ 75,00	3 sesiones anuales	\$ 225,00
Total				\$ 914,10

Nota. Presupuesto anual para el marketing. Elaboración propia.

Estudio 3. Técnico-Organizacional

3.1. Estudio Técnico

Según como presenta Santos (2008), el estudio técnico tiene como objetivo analizar las opciones que tiene el proyecto para poder ejecutar el servicio, el cual debe tener factibilidad técnica y en este se hace referencia al tamaño del proyecto y a la localización. Por ende, esta fase consiste en determinar la estructura del proceso de producción, de acuerdo a Fernández (2010), se establece la capacidad de producción o en este caso de atención máxima de servicio, por otra parte, la ingeniería de proyecto hace énfasis la tecnología que se va a implementar, los equipos, si requiere de obra civil, adquisición de insumos y la mano de obra, de tal manera, que se deducen los costos operacionales y el monto de inversión.

3.1.1. Capacidad del servicio

El servicio personalizado de Power House Gym, se determina en un tiempo adecuado para brindar calidad, por lo tanto, se establece que los profesionales pueden atender de manera eficiente, una capacidad máxima de 2 personas en 1 hora, considerando el uso de los equipos y herramientas tecnológicas, evaluación corporal y física, asignación de plan nutricional y acompañamiento en los entrenamientos.

El gimnasio mantiene un horario disponible desde la 05h00 a 22h00, dando la posibilidad de atender a los clientes dentro de las 17 horas, sin embargo, el servicio personalizado a corto plazo tiene una jornada laboral de 4 horas. En tal caso de que exista evidencia de incremento de la demanda, se puede extender el horario laboral y aumentar los sueldos y salarios, mientras que otra opción es contratar a más profesionales, como puede ser un entrenador para duplicar la capacidad de atención.

Tabla 38. Capacidad del servicio

Capacidad diaria proyectada (servicio personalizado)	Capacidad mensual proyectada (servicio personalizado)	Capacidad de asistencia anual proyectada (servicio personalizado)	Eficiencia
8	160	1.800	100%

Nota. Capacidad del servicio con 4 horas diarias laborales. Elaboración propia.

3.1.2. Plan de Producción

La capacidad anual es de 66 inscripciones, divididas entre los diferentes paquetes de membresías, generando un total de 1800 asistencias para el servicio personalizados al año. Si tomamos el horario general del gimnasio, se cubre apenas el 25% de la capacidad que podría atender, sin embargo, para el año de apertura se mantiene enfocado en 4 horas diarias en donde se logra ofrecer de manera eficiente el servicio personalizado a 8 personas por día.

Tabla 39. Capacidad de inscripciones del servicio

Paquetes de servicios	Demanda (Membresías Año 1)	Capacidad mensual de personas	Capacidad de asistencia anual de personas	Porcentaje
Paquetes de 1 mes	60	5	1200	67%
Paquetes de 3 meses	4	1	240	13%
Paquetes de 6 meses	1	1	120	7%
Paquetes de 12 meses	1	1	240	13%
Total	66	8	1800	100%

Nota. Capacidad de inscripciones anuales según los resultados de la encuesta. Elaboración propia.

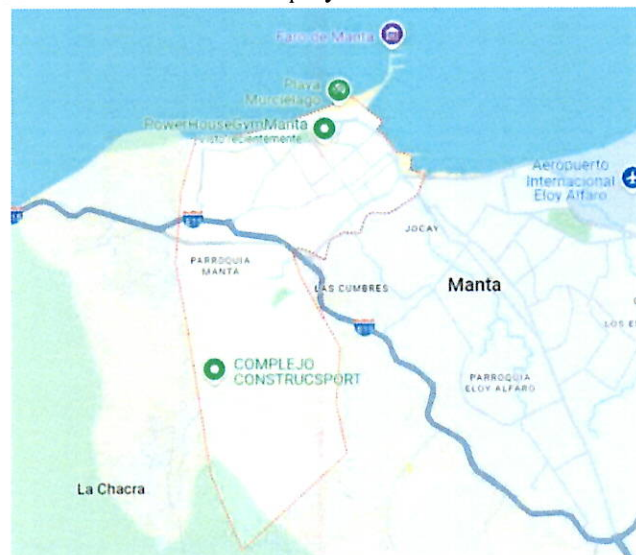
Se pretende atender a dos clientes por una hora. El primer día se realiza la valoración corporal y desarrolla plan nutricional, la cual toma 30 minutos con la atención del nutricionista, mientras un cliente pasa por esa fase, el segundo cliente cumple el proceso de la evaluación física con un pequeño entrenamiento para conocer los objetivos y condiciones. En las siguientes visitas, los clientes solo deben acudir con el entrenador para la respectiva rutina personalizada, lo

cual puede ejecutarse entre 40 a 60 minutos. Al pasar dos semanas se hacen nuevamente las evaluaciones corporales, al final se socializa desarrollando un análisis de los resultados, como es del progreso del cliente, en un tiempo alrededor de 20 minutos por cada área, este proceso se repite al cumplir el mes, donde los resultados y cambios se puede empezar a notar en una mejor cantidad.

3.1.3. Localización

La macro localización del proyecto es la Parroquia Manta, de la ciudad de Manta provincia de Manabí. En esta área se encuentran establecidos demás gimnasios, teniendo competencia cercana, sin embargo, el proyecto ofrece un servicio personalizado, lo cual lo vuelve diferenciado.

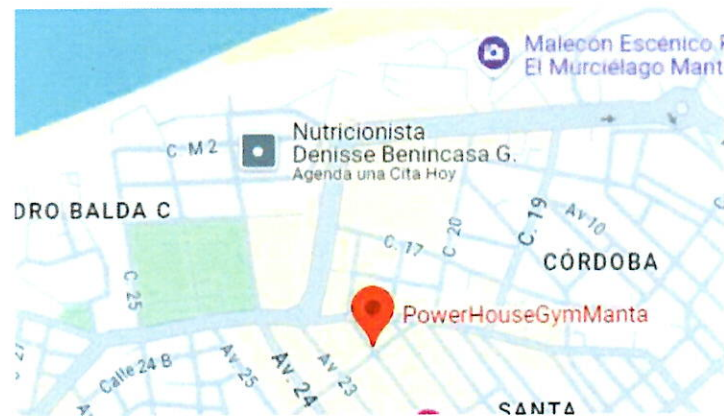
Ilustración 23. Macro localización del proyecto



Nota. Tomada de Google Maps (2024).

La micro localización del proyecto es en una zona céntrica y comercial, el gimnasio se encuentra establecido en la Flavio Reyes, calle 20 y Av. 22, al lado del restaurante Pepiadas y en frente de la heladería Flamingo.

Ilustración 24. Micro localización del proyecto

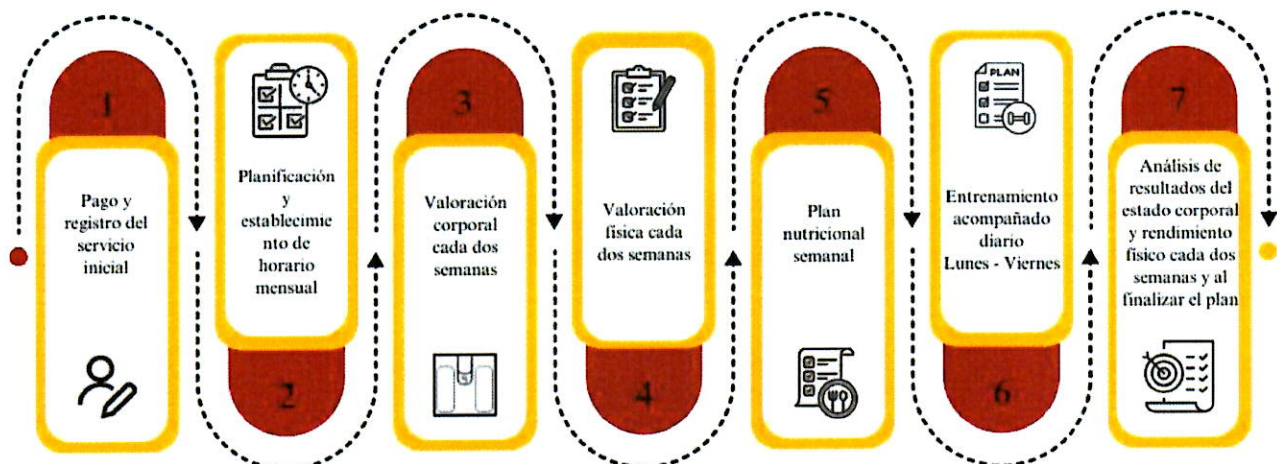


Nota. Tomada de Google Maps (2024).

3.1.4. Ingeniería del proceso del servicio

El proceso para ejecutar los servicios se desarrolla con los siguientes pasos:

Ilustración 25. Proceso del servicio personalizado en Power House Gym



Nota. Ingeniería del proceso del servicio personalizado. Elaboración propia.

Fase 1. Para comprar un paquete de servicio, el cliente debe cumplir el proceso de registro de datos principales (nombre, edad, cédula, correo, número de celular, ciudad). Se realiza en la recepción y la información se envía al equipo de servicios personalizados.

Fase 2. Planificar el horario según su preferencia y disponibilidad de la agenda del gimnasio, una vez establecido se puede confirmar la inscripción, ya que puede depender del

horario disponible. Se realiza en la recepción y la información se envía al equipo de servicios personalizados

Fase 3. En la oficina del nutricionista se realiza la valoración corporal con la báscula inteligente (peso corporal, porcentaje de masa muscular, grasa corporal, agua corporal, masa ósea, agua, tasa metabólica, índice de masa corporal) y con el kit de antropometría (pliegues cutáneos, circunferencias corporales, estatura), se registra en el sistema de información los antecedentes y estado del cliente, cuyo proceso se actualiza pasando dos semanas. (20 minutos)

Fase 4. En la oficina del entrenador, el cliente indica cuáles son sus antecedentes médicos, físicos, así mismo, el objetivo por el que se inscribió. Se registra la información y se procede con la evaluación física, en las que se colocan las correas inteligentes en las partes del cuerpo para contribuir en conocer el estado físico actual del cliente, mientras realiza diferentes ejercicios, ya sean movimientos aeróbicos, con elementos o con máquinas de musculación. (30 minutos)

Fase 5. El nutricionista desarrolla un plan nutricional enfocado en el objetivo del cliente, tomando en cuenta los resultados de la valoración corporal y física, se la otorga digitalmente, sin embargo, ese mismo día de manera presencial, se explica detalladamente las porciones del tipo de alimento, las sugerencias de un horario de comidas y recomendaciones en cuanto a marcas o lugar de donde se puede adquirir productos orgánicos, más sanos y de calidad. El plan nutricional puede modificarse pasando 2 semanas. (40 minutos)

Fase 6. El primer día de entrenamiento, el profesional da a conocer la rutina que se va a realizar. Guía al cliente en las fases de calentamiento y estiramiento para llevar a cabo el entrenamiento así mismo, el entrenador es el responsable de enseñar y corregir cada ejercicio, también le da una breve explicación de la función de cada uno. (45 – 60 minutos).

Fase 7. Al pasar dos semanas se hacen nuevamente la evaluación corporal y de rendimiento físico, posteriormente se actualiza información en el sistema de registro del cliente y se desarrolla un análisis del progreso para darle a conocer sus resultados. (20 minutos c/u)

3.1.5. *Requerimientos de activos fijos para área operativa*

Tabla 40. Activos fijos del área operativa

Concepto	Valor del activo	Vida útil
Báscula medidora de la composición corporal.	\$ 120,00	5 años
Juego de correas y adaptadores de cuerpo completo	\$ 595,00	5 años
Kit de antropometría	\$ 143,60	5 años
2 laptops	\$ 914,99	3 años
Total	\$ 1.773,59	

Nota. Elaboración propia

Tabla 41. Gastos de Permisos

Concepto	Mensual	Anual
Permiso Municipal	\$ 58,00	\$ 58,00
Certificado de Cuerpo de Bomberos	\$ 40,00	\$ 40,00
Adecuación del local	\$ 210,00	\$ 210,00
Total	\$ 308,00	\$ 308,00

Nota. Elaboración propia.

Tabla 42. Gastos de oficina

Concepto	Mensual	Anual
Bolígrafos	\$ 0,92	\$ 11,04
Lápices	\$ 0,50	\$ 6,00
Libretas	\$ 4,99	\$ 59,88
Total	\$ 6,41	\$ 76,92

Nota. Elaboración propia.

Tabla 43. Equipo de oficina

Concepto	Valor del activo	Vida útil
Acondicionador de aire	\$ 450,00	10 años
Calculadora	\$ 25,00	5 años
Total	\$ 475,00	

Nota. Elaboración propia.

Tabla 44. Muebles y enseres

Concepto	Valor del activo	Vida útil
Escritorios	\$ 250,00	10 años
Sillas de oficina	\$ 200,00	10 años
Sillas de espera	\$ 140,00	10 años
Total	\$ 590,00	

Nota. Elaboración propia.

Tabla 45. Gastos Operativos

Concepto	Mensual	Anual
Mantenimiento de los equipos	\$ 149,50	\$ 598,00
Diesel	\$ 1,80	\$ 21,60
Servicio EPAM	\$ 13,80	\$ 165,60
Servicio CNEL	\$ 20,99	\$ 251,88
Internet	\$ 18,62	\$ 223,44
Total	\$ 204,71	\$ 1.260,52

Nota. Elaboración propia.

3.1.6. *Requerimiento de mano de obra directa e indirecta*

El Ministerio de Trabajo (2024), fijó el Salario Básico Unificado del trabajador en general para el año 2025 en USD. 470,00 mensuales. Indica un incremento de 2,17%, con respecto al año 2024. Por esta razón se estima un incremento en el salario de los empleados. Sin embargo, para el cuarto año, en la nómina de los empleados de mano de obra directa, se da un

aumento del 23%, el cual incluye el 2,17% de incremento salarial, por motivos de que se requiere de dos horas más de trabajo, por el aumento de demanda, para quinto año, se necesita una hora adicional, por lo tanto, se sube el salario en 17%.

Tabla 46. Requerimiento de mano de obra directa

Nómina	Sueldo	Décimo	Décimo	Vacaciones	IESS	IECE	Fondo de Reserva	Incremento				
		tercer	cuarto					2,17%	2,17%	23%	17,00%	
		sueldo	sueldo					Sueldo año	Sueldo Año	Sueldo	Sueldo	Sueldo
					11,15%	1%	8,33%	1	2	Año 3	Año 4	Año 5
Nutricionista	\$235,00	\$ 19,58	\$ 39,17	\$ 9,79	\$ 26,20	\$ 2,35	\$ 19,58	\$ 4.220	\$ 4.312	\$ 4.405	\$ 5.418	\$ 6.339
Entrenador físico	\$235,00	\$ 19,58	\$ 39,17	\$ 9,79	\$ 26,20	\$ 2,35	\$ 19,58	\$ 4.220	\$ 4.312	\$ 4.405	\$ 5.418	\$ 6.339
Total	\$470,00	\$ 39,17	\$ 8,33	\$19,58	\$ 52,41	\$ 4,70	\$ 39,15	\$ 8.440	\$ 8.623	\$ 8.810	\$ 10.837	\$ 12.679

Nota. Elaboración propia.

El sueldo reflejado del administrador y del contador, es un adicional al que reciben del sueldo en general del gimnasio, por la ampliación del servicio personalizado como diferenciador de Power House Gym.

Tabla 47. Requerimiento de mano de obra indirecta

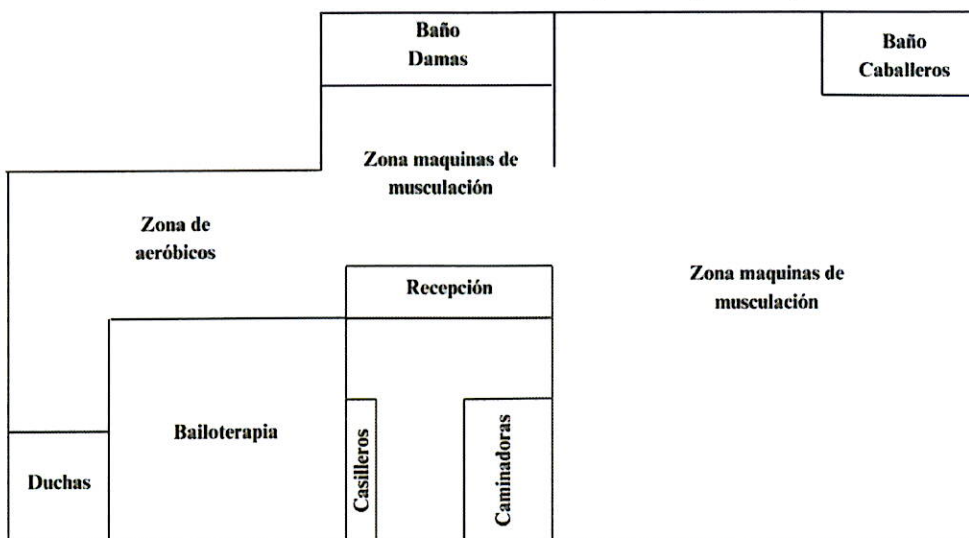
Nómina	Sueldo	Décimo	Décimo	Vacaciones	IESS	IECE	Fondo de Reserva	Incremento				
		tercer	cuarto					2,17%				
		sueldo	sueldo		11,15%	1%	8,33%	Sueldo	Sueldo	Sueldo	Sueldo	Sueldo
								año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrador	\$ 200,00	\$ 16,67	\$ 39,17	\$ 8,33	\$ 22,30	\$ 2,00	\$ 16,66	\$ 3.662	\$ 3.741	\$ 3.822	\$ 3.905	\$ 3.990
Contador	\$ 150,00	\$ 12,50	\$ 39,17	\$ 6,25	\$ 16,73	\$ 1,50	\$ 12,50	\$ 2.864	\$ 2.926	\$ 2.989	\$ 3.054	\$ 3.120
Total	\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 78,33	\$ 14,58	\$ 39,03	\$ 3,50	\$ 29,16	\$ 6.525	\$ 6.667	\$ 6.811	\$ 6.959	\$ 7.110

Nota. Elaboración propia.

3.1.7. Distribución de instalaciones (Layout)

La estructura del gimnasio se compone de un galpón, el cual cuenta con la mayor parte de ocupación de áreas en la planta baja, donde se encuentra la recepción, zonas de máquinas de musculación, de aeróbicos y funcionales, baños y duchas.

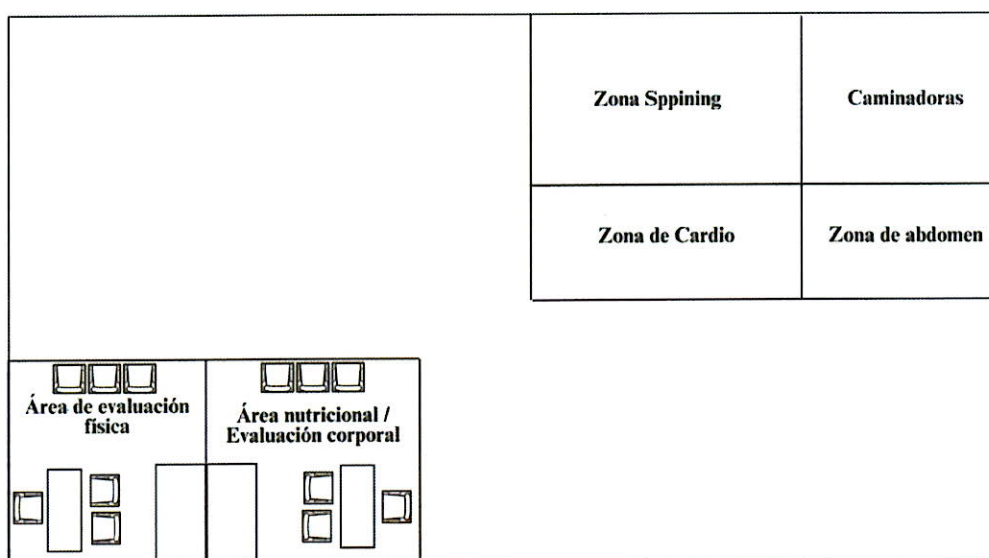
Ilustración 26. Distribución de las instalaciones del gimnasio planta baja



Nota. Elaboración propia.

El gimnasio cuenta también con un segundo piso en dos áreas, la zona de spinning, donde además de las bicicletas estáticas hay caminadoras y algunas máquinas complementarias de actividades de cardio – anaeróbicas y abdomen. Mientras que, en la segunda área, se encuentran establecidas dos oficinas que no se utilizan, no obstante, igual se pagan en el arriendo del local.

Ilustración 27. Distribución de las instalaciones del gimnasio planta alta

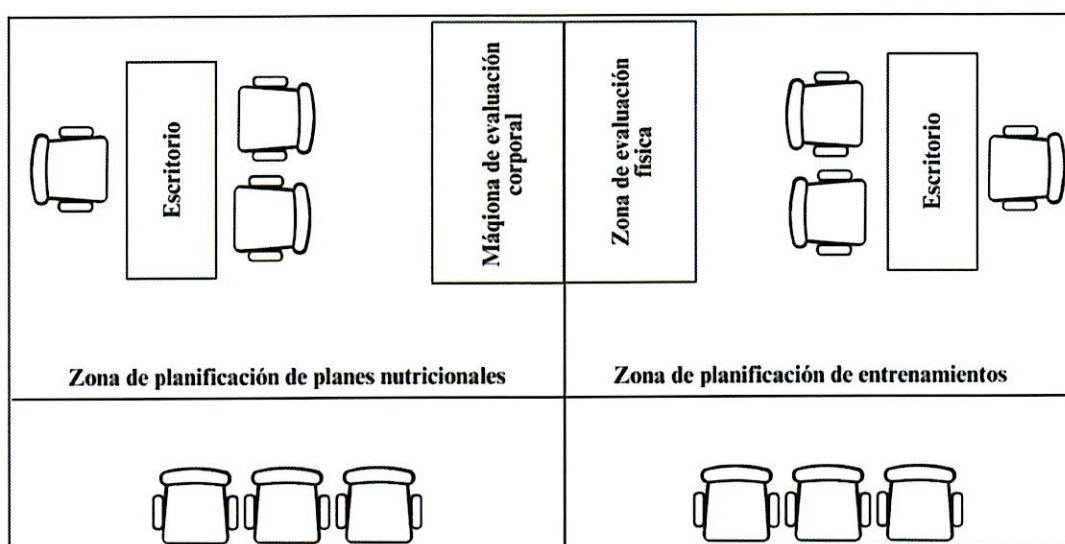


Nota. Elaboración propia.

Estas oficinas son un recurso que se puede aprovechar, de tal manera que se determina una para realizar las valoraciones corporales y la segunda para las evaluaciones físicas de los clientes, de esta forma lograr que se ejecuten los servicios en un espacio adecuado, siendo cómodo tanto para quien lo adquiere, como para los profesionales.

Ilustración 28. Oficinas de área operativa del servicio personalizado, planta alta.

Nota. Elaboración propia.



3.2. Estudio Organizacional

3.2.1. Datos generales de la empresa

Nombre de la empresa: Power House Gym Manta

Tipo de empresa: Microempresa

Tipo de compañía: Persona Natural

Ruc: 1713875738001

E-mail: jorgearturomatuteriofrio@gmail.com

Dirección: Flavio Reyes Calle 20 y Av. 22, alado de Pepiadas y en frente de la heladería Flamingo.

3.2.2. Arquitectura organizacional: organigrama

Ilustración 29. Organigrama



Nota. Elaboración propia.

3.2.3. Distribución de funciones y responsabilidades

Cargo de Administrador

Detalle

Su rol dentro del proyecto se basa en garantizar la eficiencia en las operaciones, en donde el negocio resulte ser rentable, considerando lograr la satisfacción del cliente.

Requisitos

- Título universitario en administración de empresa.
- Experiencia previa en administración en el sector del deporte o la salud.
- Habilidad en gestión de recursos humanos y financieros, tener comunicación efectiva, conocimiento en marketing y ventas.

Funciones y responsabilidades

- Gestión de presupuestos y finanzas, controlar los ingresos y gastos.
- Gestión de Recursos Humanos, siendo importante la selección del personal y su capacitación. Supervisión del desempeño del equipo y ofrecer una debida retroalimentación para logara la eficiencia. Gestionar los horarios, ya que se debe organizar turnos en relación a la disponibilidad del personal para maximizar la correcta atención a cada cliente.
- Atención al Cliente y Experiencia del Usuario, conseguir fidelización por parte de los clientes, desarrollando estrategias de retención como pueden ser los programas de membresías o promociones.
- Marketing y Ventas, promoción del negocio, elaborando campañas de marketing digital, supervisar la participación en diferentes plataformas de redes sociales para interactuar con los clientes y promocionar servicio. Diseñar planes y promociones atractivas para maximizar las ventas en tiempos de ventas bajas.

Cargo de Contador

Detalle

Es responsable de gestionar las finanzas, garantizar la transparencia contable y asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales. Sus funciones son esenciales para la rentabilidad y sostenibilidad del gimnasio.

Requisitos

- Título universitario en contabilidad y auditoría.
- Certificaciones y experiencia en gestión contable de negocios similares o empresas de servicios.

- Conocimiento de software contable.
- Habilidad para el asesoramiento en optimización fiscal y financiera.

Funciones y responsabilidades

- Llevar la contabilidad diaria con los registros de ingresos, gastos, inversiones entre otros movimientos financieros y elaborar los estados financieros.
- Analizar las variaciones entre el presupuesto y los resultados, para tomar decisiones correctivas, identificar las áreas que deban reducir algunos costos sin que este cambio afecte en la calidad del servicio.
- Preparar y presentar las declaraciones fiscales en cumplimiento con las normativas tributarias que se encuentren vigentes.
- Calcular y registrar los pagos de sueldos, aportes sociales y retenciones.
- Analizar los indicadores financieros del negocio para evaluar su rentabilidad.
- Realizar estimaciones proyectadas a futuro y planificar inversiones o expansiones del gimnasio para una mayor cobertura de demanda.
- Comunicar la información financiera precisa al administrador para llegar a la toma de decisiones más óptimas, por las que también deben ser estratégicas.

Cargo de Nutricionista

Detalle

Es un profesional especializado en diseñar planes de alimentación personalizados a partir de las necesidades y características de cada persona, ya sea para atletas o personas activas que buscan mejorar su rendimiento físico, optimizar la recuperación y mantener una salud integral. Así mismo, trabajar con personas que desean mantenerse saludables mediante una alimentación equilibrada adaptada a sus necesidades y estilo de vida.

Requisitos

- Título universitario en nutrición, dietética, o un campo relacionado.
- Certificación, registro o licenciatura como nutricionista.
- Especialización en nutrición deportiva puede ser requerida o valorada.
- Experiencia en nutrición deportiva o haber trabajado con atletas y personas activas.
- Habilidad de comunicación y educación nutricional para crear planes de alimentación de manera personalizada.

Funciones y responsabilidades

- Aprendizaje continuo sobre investigaciones en nutrición y en salud.
- Realizar la valoración corporal con báscula y herramientas antropométricas.
- Crear planes nutricionales adaptadas a los objetivos y necesidades de cada cliente.
- Registrar el progreso del cliente y actualizar el plan nutricional acorde a los resultados y objetivos principales para mejorar.

Cargo de Entrenador físico

Detalle

Es un profesional del fitness especializado en diseñar y supervisar planes de entrenamiento adaptados a las necesidades, situaciones y objetivos físicos de cada cliente. Facilita un enfoque de las metas de forma individual, ya que toma en cuenta varios factores como es de condición física, edad y los objetivos personales, como es la pérdida de peso, aumento de masa muscular, rehabilitación, potenciación en capacidades físicas, entre otras.

Requisitos

- Título en educación física, ciencias del deporte o una disciplina relacionada.

- Certificación reconocida por una entidad de prestigio.
- Experiencia en entrenamiento personal o en la industria del fitness.
- Conocimiento en fisiología del ejercicio y en anatomía.
- Habilidades de motivación y comunicación.
- Capacidad para adaptar los entrenamientos a diferentes objetivos de cada persona.
- Formación en primeros auxilios y RCP.

Funciones y responsabilidades

- Realizar una entrevista para conocer los objetivos del cliente.
- Evaluar el estado físico y de salud periódicamente.
- Crear rutinas de ejercicios adecuados a los objetivos y condiciones del cliente.
- Guiar al cliente en la ejecución de los ejercicios, corrigiendo posturas y técnicas.
- Proveer ayuda en el seguro uso de las herramientas y equipos del gimnasio.
- Registrar el progreso y puntos que necesita mejorar.
- Responder con un protocolo seguro ante las emergencias básicas de lesiones.

3.2.4. *Requerimientos de activos fijos para áreas administrativas*

Se requiere uso de laptops para el desarrollo de procesos de contabilidad, elaboración de informes y trámites legales del proyecto. El gimnasio ya cuenta con sus equipos otorgados por el gimnasio para las demás actividades administrativas, se reconoce un 33% del gasto para el mantenimiento.

3.2.5. *Requerimiento de personal para áreas administrativas*

El sueldo del administrador y del contador por la ampliación del servicio personalizado, es el 20% adicional al que reciben del total por su aportación laboral en las actividades generales.

Tabla 48. Requerimiento de personal para áreas administrativas

Nómina	Sueldo mensual
Administrador	\$ 200,00
Contador	\$ 150,00
Total	\$ 350,00

Nota. Elaboración propia.

3.3.Estudio Legal

Para que el proyecto puede operar, debe cumplir con los requisitos legales. El GADMC-Manta (2023), determina que los establecimientos comerciales incluyendo a los gimnasios, deben contar con el Registro en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, así mismo con el Registro Único de Contribuyentes, con lo cual ya cuenta Power House Gym. Sin embargo, se requiere actualizar de manera anual la Licencia Única de Funcionamiento. Es necesario solicitarlos, más aún porque se hace una ampliación con los servicios profesionales que influye altamente en el ámbito de salud, por ende, se mantiene ejercido con las normativas municipales, incluyendo las sanitarias para la seguridad tanto de los clientes, como de los empleados.

Una vez que se apertura el proyecto, el SRI exige deberes formales para garantizar el funcionamiento, basado en el art. 96 del capítulo III del Código Tributario Ecuatoriano, donde el contribuyente debe emitir los comprobantes de venta, declaración de impuestos, como es el IVA, Impuesto a la Renta, así mismo el de ICE, entre otros. Es necesario contar con la documentación de registros contables como evidencia de las operaciones ejecutadas. El ministerio de trabajo determina normativas laborales, como es cumplir con los derechos de los trabajadores, lo cual implica contratos legales, por otro lado, también se los debe afiliar al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

El Gobierno Electrónico (2021) presenta que, el permiso de funcionamiento para establecimientos permanentes anuales, lo emite el Cuerpo de Bomberos. Este certificado se obtiene una vez que el local cuente con los requisitos, de haber realizado la solicitud en línea, tener RUC, el predio urbano o rural del año actual y que el local tenga las señaléticas y el plano de salidas de emergencias, herramientas y equipos contra incendios como son los extintores.

Tabla 49. Permisos de constitución

Concepto		Descripción	Costo estimado	
Permiso Municipal		Permiso de funcionamiento	\$	58,00
Certificado cuerpo de Bombero		Equipamiento contra incendios y seguridad.	\$	50,00
Total			\$	108,00

Nota. Elaboración propia.

Capítulo 4. Estudio Financiero

4.1. Horizonte de tiempo del plan financiero

El horizonte temporal del plan financiero, se basa en el período en el que se espera llevar a cabo una inversión o una meta de objetivos financieros, según como se describe en Urbanitae (2025), este es un elemento fundamental en la toma de decisiones ya que interfiere de manera directa con las estrategias que se planifican en la inversión, como es el caso de la selección de activos, medir los riesgos y analizar las expectativas de rentabilidad del proyecto.

Leraning Corner (2025), presenta que para analizar un plan financiero se debe determinar su duración, donde se considera corto plazo a proyectos que duran menos de 1 año o hasta los 3 años, el mediano plazo corresponde entre 1 y 5 años, mientras que el largo plazo tiene una planificación mayor a 5 años. Por lo tanto, se determina que el horizonte financiero de este proyecto es de mediano plazo, lo que implica priorización de los activos seguros y líquidos, preservar el capital y disminuir las pérdidas.

4.2. Plan de Inversión

El plan de inversión inicial se compone el 47% de activos fijos, por el lado de las herramientas tecnológicas se encuentra la báscula inteligente, correas de sensores para la evaluación física y kit para tomar las medidas antropométricas, además de equipos complementarios, en este caso, las laptops. Los muebles y enseres, equipos de oficina son necesario para la comodidad al dar al servicio. El capital de trabajo, se constituye de costos y gastos que representan un 53% de dicha inversión, asumiendo que se encuentra proyectados para cubrir los dos primeros meses al iniciar con el servicio, a excepción del gasto de la adecuación del local y de los permisos de funcionamiento, ya que estos se pagan una solo vez cada año antes de operar. Se obtiene un total de \$6.025,15 para la inversión inicial, donde se plantea abarcar la mayor parte con crédito al banco y apenas un 17% con aporte propio.

Tabla 50. Inversión inicial

Descripción	Valor	Porcentaje
Activos Fijos	\$ 2.833,59	47%
Máquinas y equipos	\$ 853,60	
Muebles y enseres	\$ 590,00	
Equipo de computación	\$ 914,99	
Equipos de oficina	\$ 475,00	
Capital de Trabajo	\$ 3.187,46	53%
Gasto de mantenimiento	\$ 99,67	
Gasto operativo	\$ 110,42	
Gasto de permisos	\$ 108,00	
Adecuaciones del local	\$ 210,00	
Gasto de marketing	\$ 152,35	
Materiales de oficina	\$ 12,82	
Mano de obra directa	\$ 1.406,68	
Gasto administrativo	\$ 1.087,53	
Total	\$ 6.021,05	100%

Nota. Elaboración propia.

4.2.1. Flujo depreciaciones, amortizaciones y valor de salvamento

En la inversión inicial se determinaron los activos fijos, en donde se encuentran las máquinas y equipos con una vida útil de 10 años y su depreciación de 10%, al igual que los muebles y enseres o equipos de oficina, mientras que para el equipo de computación es de 33% con una vida útil de 3 años.

Tabla 51. Depreciación y Valor del Salvamento

Activos	Valor Inicial	Vida Útil	Depreciación Anual	Valor de Salvamento	1	2	3	4	5
Máquinas y equipos	\$ 858,60	10	10%	\$ 79,00	\$ 77,96	\$ 77,96	\$ 77,96	\$ 77,96	\$ 77,96
Muebles y enseres	\$ 590,00	10	10%	\$ 59,00	\$ 53,10	\$ 53,10	\$ 53,10	\$ 53,10	\$ 53,10
Equipo de computación	\$ 914,99	3	33%	\$ 142,00	\$257,66	\$257,66	\$257,66		
Equipos de oficina	\$ 475,00	10	10%	\$ 47,50	\$ 42,75	\$ 42,75	\$ 42,75	\$ 42,75	\$ 42,75
Total	\$2.838,59				\$431,47	\$431,47	\$431,47	\$173,81	\$173,81

Nota. Elaboración propia.

4.3. Plan de Financiamiento

El financiamiento para la inversión inicial se compone del 16,96% de aporte propio, lo cual equivalente a \$1,021,05 y la otra parte, \$5.000,00 corresponde al 83,04% financiado de fuentes externas, específicamente proveniente de BanEcuador.

4.3.1. Tabla de Amortización

Para financiar el proyecto, se solicita un crédito a Ban Ecuador del 83,04% del total de la inversión, es decir, \$5.000,00 a un plazo de 3 años, la tasa nominal de 11,86% y refleja una tasa efectiva de 12,40%. El pago se realiza trimestralmente lo que equivale a 12 cuotas fijas y estas se pagarán de manera decreciente.

Tabla 52. Amortización del crédito

Periodo	Saldo	Capital	Interés	Cuota
0	\$ 5.000,00			
1	\$ 4.583,33	\$ 416,67	\$ 148,25	\$ 564,92
2	\$ 4.166,67	\$ 416,67	\$ 135,90	\$ 552,56
3	\$ 3.750,00	\$ 416,67	\$ 123,54	\$ 540,21
4	\$ 3.333,33	\$ 416,67	\$ 111,19	\$ 527,85
5	\$ 2.916,67	\$ 416,67	\$ 98,83	\$ 515,50
6	\$ 2.500,00	\$ 416,67	\$ 86,48	\$ 503,15
7	\$ 2.083,33	\$ 416,67	\$ 74,13	\$ 490,79
8	\$ 1.666,67	\$ 416,67	\$ 61,77	\$ 478,44
9	\$ 1.250,00	\$ 416,67	\$ 49,42	\$ 466,08
10	\$ 833,33	\$ 416,67	\$ 37,06	\$ 453,73
11	\$ 416,67	\$ 416,67	\$ 24,71	\$ 441,38
12	\$ -	\$ 416,67	\$ 12,35	\$ 429,02

Nota. Elaboración propia.

4.4. Proyecciones de Ingresos Operacionales

Las proyecciones de ingresos operacionales de los servicios personalizados se calcularon de acuerdo a los resultados de aceptación de paquetes y a la máxima capacidad de disponibilidad. En el primer año hay una base de 8 personas al mes en los paquetes completos, la mayoría de membresías representarían a 1 mes, seguido de la trimestral, apenas una para la semestral y anual, por otro parte, se obtiene ingresos por los servicios individuales en este caso, 4 personas adquieren plan nutricional y 8 la valoración corporal, para los siguientes periodos se calcula una proyección alrededor del 10%, mientras que el precio se mantiene constante y la demanda puede ir aumentando.

Tabla 53. Proyección de Ingresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valoración Corporal	\$ 1.440,00	\$ 1.620,00	\$ 1.800,00	\$ 1.980,00	\$ 2.160,00
Plan nutricional	\$ 2.880,00	\$ 3.600,00	\$ 4.320,00	\$ 5.040,00	\$ 5.280,00
Paquete mensual	\$ 9.000,00	\$ 10.800,00	\$ 16.800,00	\$ 19.200,00	\$ 24.000,00
Paquete trimestral	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 3.200,00	\$ 3.200,00	\$ 3.200,00
Paquete semestral	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Paquete Anual	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
Total	\$ 17.070,00	\$ 19.770,00	\$ 28.270,00	\$ 31.570,00	\$ 36.790,00

Nota. Elaboración propia.

4.5. Proyecciones de Costos y Gastos Operacionales

Los costos operativos se conforman de varios elementos, principalmente por la mano de obra, tanto directa como indirecta, seguido del gasto de servicios básicos para funcionar, el dinero que se destina para el plan de marketing, el mantenimiento de los equipos, los suministros o materiales de oficina y el descuento por la depreciación del capital físico.

Tabla 54. Proyección de Costos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos	\$ 17.216,77	\$ 17.574,84	\$ 17.940,45	\$ 20.148,95	\$ 22.177,04
Total	\$ 17.216,77	\$ 17.574,84	\$ 17.940,45	\$ 20.148,95	\$ 22.177,04

Nota. Elaboración propia.

Por el lado de los gastos se encuentra el pago de los permisos anuales, es decir, el de funcionamiento por parte del municipio y el del cuerpo de bomberos, sin embargo, su valor representa apenas una porción de total, ya que es un requisito general del todo el gimnasio y se paga en conjunto, se considera también el valor que se descuenta por los impuestos y la utilidad a los trabajadores, mientras que los gastos financieros y los abonos de capital, se reflejan durante el año 1 y 2.

Tabla 55. Proyección de Gastos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos	\$ 3.091,41	\$ 3.163,73	\$ 2.559,58	\$ 2.898,13	\$ 3.695,69
Total	\$ 3.091,41	\$ 3.163,73	\$ 2.559,58	\$ 2.898,13	\$ 3.695,69

Nota. Elaboración propia.

4.6.Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

Tabla 56. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total de Ventas	\$ 17.070,00	\$ 19.770,00	\$ 28.270,00	\$ 31.570,00	\$ 36.790,00
Venta de servicio individual	\$ 4.320,00	\$ 5.220,00	\$ 6.120,00	\$ 7.020,00	\$ 7.440,00
Venta de servicios completos	\$ 12.750,00	\$ 14.550,00	\$ 22.150,00	\$ 24.550,00	\$ 29.350,00
Costos					
Costos Directos	\$ 8.440,07	\$ 8.623,22	\$ 8.810,35	\$ 10.836,72	\$ 12.678,97
M.O.D.	\$ 8.440,07	\$ 8.623,22	\$ 8.810,35	\$ 10.836,72	\$ 12.678,97
Utilidad Bruta	\$ 8.629,93	\$ 11.146,78	\$ 19.459,65	\$ 20.733,28	\$ 24.111,03
Costos Indirectos	\$ 8.776,70	\$ 8.951,62	\$ 9.130,10	\$ 9.312,23	\$ 9.498,07
Gasto operativo	\$ 662,52	\$ 672,33	\$ 682,28	\$ 692,37	\$ 702,62
Gasto de marketing	\$ 914,10	\$ 927,63	\$ 941,36	\$ 955,29	\$ 969,43
Materiales de oficina	\$ 76,92	\$ 78,06	\$ 79,21	\$ 80,39	\$ 81,58
Mantenimiento de equipos	\$ 598,00	\$ 606,85	\$ 615,83	\$ 624,95	\$ 634,20
Mano de obra indirecta	\$ 6.525,16	\$ 6.666,76	\$ 6.811,42	\$ 6.959,23	\$ 7.110,25
Depreciación y Amortización	\$ 431,47	\$ 431,47	\$ 431,47	\$ 173,81	\$ 173,81
Utilidad Operativa	\$ -578,25	\$ 1.763,69	\$ 9.898,08	\$ 11.247,24	\$ 14.439,15
Gastos financieros	\$ 518,88	\$ 321,21	\$ 123,54	\$ -	\$ -
Intereses	\$ 518,88	\$ 321,21	\$ 123,54		
Otros Gastos	\$ 318,00	\$ 109,60	\$ 111,22	\$ 112,87	\$ 114,54
Gastos de Permisos	\$ 108,00	\$ 109,60	\$ 111,22	\$ 112,87	\$ 114,54
Adecuación del local	\$ 210,00				
Utilidad antes de impuestos	\$ -1.415,12	\$ 1.332,88	\$ 9.663,32	\$ 11.134,37	\$ 14.324,62
Impuestos y Trabajadores 25%		\$ 333,22	\$ 2.415,83	\$ 2.783,59	\$ 3.581,15
Utilidad Neta	\$ -1.415,12	\$ 999,66	\$ 7.247,49	\$ 8.350,78	\$ 10.743,46

Nota. Elaboración propia.

4.7. Balance General Proyectado

Tabla 57. Balance General Proyectado

Descripción	Preoperativo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos Corrientes	\$ 2.864,46	\$ 422,55	\$ 185,39	\$ 6.196,04	\$14.718,96	\$25.636,23
Fondos Disponibles	\$ 2.864,46	\$ 422,55	\$ 185,39	\$ 6.196,04	\$14.718,96	\$25.636,23
Activos Fijos	\$ 2.838,59	\$ 2.407,12	\$ 1.975,64	\$ 1.544,17	\$ 1.370,36	\$ 1.196,55
Máquinas y equipos	\$ 858,60	\$ 858,60	\$ 858,60	\$ 858,60	\$ 858,60	\$ 858,60
Muebles y Enseres	\$ 590,00	\$ 590,00	\$ 590,00	\$ 590,00	\$ 590,00	\$ 590,00
Equipo de Computación	\$ 914,99	\$ 914,99	\$ 914,99	\$ 914,99	\$ 914,99	\$ 914,99
Equipos de Oficina	\$ 475,00	\$ 475,00	\$ 475,00	\$ 475,00	\$ 475,00	\$ 475,00
Depreciación Acumulada		\$ -431,47	\$ -862,95	\$ -1.294,42	\$ -1.468,23	\$ -1.642,04
Activos No Corrientes	\$ 318,00	\$ 109,60	\$ 111,22	\$ 112,87	\$ 114,54	\$ 114,54
Adecuaciones del local	\$ 210,00					
Permisos Anuales	\$ 108,00	\$ 109,60	\$ 111,22	\$ 112,87	\$ 114,54	\$ 114,54
Total Activos	\$ 6.021,05	\$ 2.939,27	\$ 2.272,26	\$ 7.853,08	\$16.203,86	\$26.947,32
Pasivo Corriente	\$ -	\$ 1.666,67	\$ 1.666,67	\$ -	\$ -	\$ -
Porción Deuda	\$ -	\$ 1.666,67	\$ 1.666,67		\$ -	\$ -
Pasivo No Corriente	\$ 5.000,00	\$ 1.666,67	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Deuda a Largo Plazo	\$ 5.000,00	\$ 1.666,67	\$ -			
Total Pasivos	\$ 5.000,00	\$ 3.333,33	\$ 1.666,67	\$ -	\$ -	\$ -
Patrimonio						
Aporte Futuras CAP	\$ 1.021,05	\$ 1.021,05	\$ 1.021,05	\$ 1.021,05	\$ 1.021,05	\$ 1.021,05
Resultado Acumulado			\$ -1.415,12	\$ -415,46	\$ 6.832,03	\$15.182,80
Resultado del ejercicio		\$ -1.415,12	\$ 999,66	\$ 7.247,49	\$ 8.350,78	\$10.743,46
Total Patrimonio	\$ 1.021,05	\$ -394,07	\$ 605,59	\$ 7.853,08	\$16.203,86	\$26.947,32
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 6.021,05	\$ 2.939,27	\$ 2.272,26	\$ 7.853,08	\$16.203,86	\$26.947,32

Nota. Elaboración propia.

Capítulo 5. Estudio Financiero

5.1. Evaluación financiera

La evaluación financiera se aplica en un proyecto de inversión para conocer si dicho proyecto logra obtener utilidad, según como menciona Aponte, Muñoz, y Álzate (2017), dependiendo si genera riqueza o no, se pueden tomar decisiones sobre la ejecución de este, por lo tanto, se determinar si es necesario hacer una reducción en costos, gastos, si se debe continuar o incluso si se debe invertir un poco más en el presupuesto.

5.1.1. Ratios financieros y punto de equilibrio

Tabla 58. Ratios Financieros

Indicador	Año 1	Año 5
Razón Corriente	25%	
Endeudamiento	113%	0%
Cobertura de intereses	-111%	
Margen bruto	-0,86%	40%
Margen Neto	-8%	29%
ROA	-48%	40%
ROE	359%	40%

Nota. Elaboración propia

Tabla 59. Punto de Equilibrio

Ventas totales anuales	\$ 17.070,00
Costo variable total anual	\$ 739,20
Margen de contribución total	\$ 16.330,80
Margen de contribución porcentual	95,67%
Punto de equilibrio en dólares	Punto de Equilibrio en unidades combinadas
\$ 17.674,17	217

Nota. Elaboración propia.

5.1.2. Flujos de Fondos del Proyecto

Tabla 60. Flujo de Fondos Proyectados

Descripción	Preoperativo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales		\$ 17.070,00	\$ 19.770,00	\$ 28.270,00	\$ 31.570,00	\$ 36.790,00
Venta de Servicios		\$ 17.070,00	\$ 19.770,00	\$ 28.270,00	\$ 31.570,00	\$ 36.790,00
Egresos Operacionales		\$ 17.216,77	\$ 17.574,84	\$ 17.940,45	\$ 20.148,95	\$ 22.177,04
Costos Directos		\$ 8.440,07	\$ 8.623,22	\$ 8.810,35	\$ 10.836,72	\$ 12.678,97
M.O.D.		\$ 8.440,07	\$ 8.623,22	\$ 8.810,35	\$ 10.836,72	\$ 12.678,97
Costos Indirectos		\$ 8.776,70	\$ 8.951,62	\$ 9.130,10	\$ 9.312,23	\$ 9.498,07
Gasto operativo		\$ 662,52	\$ 672,33	\$ 682,28	\$ 692,37	\$ 702,62
Gasto de marketing		\$ 914,10	\$ 927,63	\$ 941,36	\$ 955,29	\$ 969,43
Materiales de oficina		\$ 76,92	\$ 78,06	\$ 79,21	\$ 80,39	\$ 81,58
Mano de obra indirecta		\$ 6.525,16	\$ 6.666,76	\$ 6.811,42	\$ 6.959,23	\$ 7.110,25
Mantenimiento de equipos		\$ 598,00	\$ 606,85	\$ 615,83	\$ 624,95	\$ 634,20
Flujo Operacional		\$ -146,77	\$ 2.195,16	\$ 10.329,55	\$ 11.421,05	\$ 14.612,96
Ingresos No Operacionales	\$ 6.021,05	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aporte Propio	\$ 1.021,05					
Préstamo a Largo Plazo	\$ 5.000,00					
Egresos No Operacionales	\$ 3.156,59	\$ 2.295,14	\$ 2.432,32	\$ 4.318,90	\$ 2.898,13	\$ 3.695,69
Abonos de Capital		\$ 1.666,67	\$ 1.666,67	\$ 1.666,67		
Gastos Financieros		\$ 518,88	\$ 321,21	\$ 123,54		
Máquinas y Equipos	\$ 858,60					
Muebles y Enseres	\$ 590,00					
Equipo de Computación	\$ 914,99					
Equipos de Oficina	\$ 475,00					
Adecuaciones del local	\$ 210,00					
Permisos Anuales	\$ 108,00	\$ 109,60	\$ 111,22	\$ 112,87	\$ 114,54	\$ 114,54
Impuestos y Trabajadores		\$ -	\$ 333,22	\$ 2.415,83	\$ 2.783,59	\$ 3.581,15
Flujo No Operacional	\$ 2.864,46	\$ -2.295,14	\$ -2.432,32	\$ -4.318,90	\$ -2.898,13	\$ -3.695,69
Flujo Neto Generado	\$ 2.864,46	\$ -2.441,91	\$ -237,16	\$ 6.010,65	\$ 8.522,92	\$ 10.917,27
Saldo Inicial de Caja	\$ -	\$ 2.864,46	\$ 422,55	\$ 185,39	\$ 6.196,04	\$ 14.718,96
Salda Final de Caja	\$ 2.864,46	\$ 422,55	\$ 185,39	\$ 6.196,04	\$ 14.718,96	\$ 25.636,23

Nota. Elaboración propia.

5.1.3. Costo promedio ponderado de capital (WACC)

El WACC (Weighted Average Cost of Capital), se traduce como el costo promedio ponderado de capital, y según como señala Farhat (2016), este es el valor promedio de los recursos que utiliza el proyecto, es decir, que es la parte que se considera entre la deuda y su patrimonio, que previamente se utiliza para cubrir financieramente sus activos, conformando la estructura financiera. El resultado del cálculo indica que, cuando se genera un alto índice el proyecto se mantiene por fuentes de financiamiento altamente costosas, por ende, refleja un mayor riesgo, a diferencia de un porcentaje menor el cual significa que existe posibilidad de aumentar su rentabilidad.

Tabla 61. WACC

Proporción de Capital Propio	16,96%
Costo del Capital Propio	10,00%
Proporción de la Deuda	83,04%
Costo de la Deuda	11,86%
WACC	9,9%

Nota. Elaboración propia.

5.1.4. Evaluación Financiera del proyecto (VAN, TIR, PAY BACK)

Tabla 62. Evaluación Financiera

Concepto	Evaluación	Preoperativo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Neto							
Flujo Anual		-6.021,05	-2.441,91	-237,16	6.010,65	8.522,92	10.917,27
TIR del							
Inversionista	32,6%						
Flujo Descontado	30,0%	-6.021,05	-1.878,39	-322,76	10.916,01	18.462,69	26.589,78
VAN	47.746,28						
P/R	Año 3	-6.021,05	-7.899,45	-8.222,20	2.693,81	21.156,50	47.746,28
C/B	8,9						

Nota. Elaboración propia.

5.1.5. Análisis de sensibilidad o escenarios

Tabla 63. Análisis de Sensibilidad

Escenario	VAN	TIR	C/B	P/R
Pesimista	\$ 20.862,62	14,81%	\$ 4,46	Año 4
Moderado	\$ 47.746,28	32,60%	\$ 8,93	Año 3
Optimista	\$ 74.629,95	43,55%	\$ 13,39	Año 3

Nota. Elaboración propia.

5.1.6. Análisis e interpretación de los resultados de la evaluación financiera

Liquidez

Analizar la liquidez de la empresa, permite saber con qué capacidad el proyecto cuenta para pagar sus obligaciones a corto plazo con sus activos y recursos que tiene. Si el resultado es mayor a uno, los activos corrientes superan las deudas en corto plazo, por lo contrario, no logra cubrirlos. El resultado de la razón corriente es de 25% para el año 1, indica que sus activos corrientes son mayores que sus pasivos corrientes, es decir que, por cada dólar de deuda a corto plazo, quedan 25 centavos después de cubrir sus obligaciones.

Apalancamiento

El proyecto tiene un nivel de endeudamiento de 113%, es decir que, por cada dólar en el activo, existe \$1,13 de deudas, por lo tanto, a estructura de capital se encuentra con un alto apalancamiento, porque las obligaciones financieras son mayores que sus activos. Por otro lado, resultó en -111% la cobertura de los intereses, indicando que el proyecto no genera utilidad en el año 1. Lo que conlleva a intervenir principalmente en las ventas, para generar mayor ingreso y evitar requerir a financiamiento propio adicional. Sin embargo, para el año 5 no aplica el apalancamiento, ya que la inversión no mantiene endeudamiento a largo plazo.

ROE

La rentabilidad sobre el patrimonio mide cuánto es el beneficio neto que se logra generar del proyecto, relacionado al capital propio que se aportó. En el año 1 se obtuvo un resultado de 359%, aun así, no significa que refleje rentabilidad real, por lo contrario, se debe a que la estructura patrimonial es negativa, ya que la utilidad neta fue de -1.415,12 y -394,07 de patrimonio total, siendo una advertencia sobre el riesgo financiero. Los cálculos arrojan un 40% para el año 5, es decir que, por cada dólar de patrimonio se logra generar 0,40 centavos de utilidad neta, por ende, el proyecto llega a equilibrar una rentabilidad en cuanto a su capacidad de cumplir con sus obligaciones, indica que disminuye la dependencia del endeudamiento para la generación de beneficios.

ROA

La rentabilidad sobre activos mide la capacidad que tiene la empresa para generar utilidades en relación a sus activos. Para el primer año resultó en -48%, esto significa que por cada dólar que se invierte en los activos, se pierden 48 centavos, por motivos de que los activos no generan rentabilidad durante ese periodo, lo cual puede generarse por los costos fijos que no se pueden cubrir con las ventas. A pesar de ello, para el año 5, se proyecta un ROA de 40%, donde por cada dólar en los activos, se gana 40 centavos, siendo este un alto nivel de rentabilidad. Debido a que, al pasar los años no se han aumentado los activos, pero si se incrementan los ingresos, lo cual indica también que los activos bajan y puede estar descapitalizando el proyecto.

Punto de Equilibrio

De acuerdo a los cálculos del punto de equilibrio se obtuvo que el proyecto necesita generar ingresos de \$17.674,17 lo que equivale alrededor de 217 servicios, para poder cumplir

con el pago de los costos tanto fijos, como variables en donde no provoque pérdidas ni ganancias. Lo cual sugiere la aplicación de estrategias de ventas, para atraer más clientes a los servicios personalizados.

El WACC

El resultado de WACC es de 9,9%, indica el rendimiento que el inversionista espera obtener para poder cubrir la deuda y capital propio, este coeficiente refleja un costo de financiamiento con un nivel moderado.

VAN, TIR, PAYBACK

En el escenario base, se tiene un VAN de \$47.746,28, una TIR A 32,60% y un costo beneficio de \$8,93, teniendo una recuperación de la inversión en el tercer año. Se deduce que tiene un desempeño consistente, genera rentabilidad con una proyección realista.

Desde una perspectiva pesimista, el VAN es de \$20.862,62, TIR de 14,81% con un costo beneficio de \$4,46 y se recupera el cuarto año, siendo un escenario desfavorable a pesar de que, si supera el 9,9% de costo del capital, este implica una recuperación más tardía y menos margen con respecto al beneficio.

Por último, el escenario optimista refleja un VAN de \$74.629,95, una TIR de 43,55%, su costo beneficio de \$13,39 y se recupera en el año 3, al igual que el escenario base, a diferencia que, este representa un mayor aprovechamiento de los recursos para ampliar su capacidad y generar un margen de beneficio más elevado.

5.2.Evaluación económica

5.2.1. Flujos de fondos económico del Proyecto

Tabla 64. Flujo de Económico

Descripción	Preoperativo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales		\$ 17.070,00	\$ 19.770,00	\$ 28.270,00	\$ 31.570,00	\$ 36.790,00
Venta de Servicios						
Personalizados		\$ 17.070,00	\$ 19.770,00	\$ 28.270,00	\$ 31.570,00	\$ 36.790,00
Egresos Operacionales		\$ 17.216,77	\$ 17.574,84	\$ 17.940,45	\$ 20.148,95	\$ 22.177,04
Costos Directos		\$ 8.440,07	\$ 8.623,22	\$ 8.810,35	\$ 10.836,72	\$ 12.678,97
M.O.D.		\$ 8.440,07	\$ 8.623,22	\$ 8.810,35	\$ 10.836,72	\$ 12.678,97
Costos Indirectos		\$ 8.776,70	\$ 8.951,62	\$ 9.130,10	\$ 9.312,23	\$ 9.498,07
Gasto operativo		\$ 662,52	\$ 672,33	\$ 682,28	\$ 692,37	\$ 702,62
Gasto de marketing		\$ 914,10	\$ 927,63	\$ 941,36	\$ 955,29	\$ 969,43
Materiales de oficina		\$ 76,92	\$ 78,06	\$ 79,21	\$ 80,39	\$ 81,58
Mano de obra indirecta		\$ 6.525,16	\$ 6.666,76	\$ 6.811,42	\$ 6.959,23	\$ 7.110,25
Mantenimiento de equipos		\$ 598,00	\$ 606,85	\$ 615,83	\$ 624,95	\$ 634,20
Flujo Operacional		\$ -146,77	\$ 2.195,16	\$ 10.329,55	\$ 11.421,05	\$ 14.612,96
Ingresos No Operacionales	\$ 6.021,05	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aporte Propio	\$ 6.021,05					
Egresos No Operacionales	\$ 3.156,59	\$ 109,60	\$ 478,41	\$ 2.559,58	\$ 2.898,13	\$ 3.695,69
Máquinas y Equipos	\$ 858,60					
Muebles y Enseres	\$ 590,00					
Equipo de Computación	\$ 914,99					
Equipos de Oficina	\$ 475,00					
Adecuaciones del local	\$ 210,00					
Permisos Anuales	\$ 108,00	\$ 109,60	\$ 111,22	\$ 112,87	\$ 114,54	\$ 114,54
Impuestos y Trabajadores		\$ -	\$ 367,19	\$ 2.446,71	\$ 2.783,59	\$ 3.581,15
Flujo No Operacional	\$ 2.864,46	\$ -109,60	\$ -478,41	\$ -2.559,58	\$ -2.898,13	\$ -3.695,69
Flujo Neto Generado	\$ 2.864,46	\$ -256,37	\$ 1.716,75	\$ 7.769,97	\$ 8.522,92	\$ 10.917,27
Saldo Inicial de Caja	\$ -	\$ 2.864,46	\$ 2.608,09	\$ 4.324,84	\$ 12.094,81	\$ 20.617,72
Salda Final de Caja	\$ 2.864,46	\$ 2.608,09	\$ 4.324,84	\$ 12.094,81	\$ 20.617,72	\$ 31.535,00

Nota. Elaboración propia.

5.2.2. Evaluación económica del proyecto (VAN, TIR, PAY BACK)

Tabla 65. Evaluación Económica

Concepto	Evaluación	Preoperativo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Neto							
Flujo Anual		-6.021,05	-256,37	1.750,72	7.800,86	8.522,92	10.917,27
TIR del Inversionista	50,1%						
Flujo Descontado	30,0%	-6.021,05	-197,21	2.382,64	14.167,23	18.462,69	26.589,78
VAN	55.384,08						
P/R	Año 2	-6.021,05	-6.218,26	-3.835,62	10.331,61	28.794,30	55.384,08
C/B	10,2						

Nota. Elaboración propia.

5.2.3. Análisis de sensibilidad y/o escenarios

Tabla 66. Sensibilidad Económica

Escenario	VAN	TIR	C/B	P/R
Pesimista	\$ 24.681,51	24,83%	\$ 5,10	Año 3
Moderado	\$ 55.384,08	50,13%	\$ 10,20	Año 3
Optimista	\$ 86.086,65	67,82%	\$ 15,30	Año 3

Nota. Elaboración propia.

5.2.4. Análisis e interpretación de los resultados de la evaluación económica

En la evaluación económica que se realiza sin financiamiento externo, el VAN del escenario moderado es de \$55.384,02, refleja una TIR de 50,13% con un costo beneficio de \$10,20 con un periodo de recuperación en el año 3, siendo un proyecto atractivo, entre riesgo y ganancia. En este análisis de sensibilidad el P/R del escenario pesimista se da en el tercer año, a diferencia de cuando se financia con crédito al banco, que su recuperación es más lenta.

Si se realiza la inversión solo con aporte propio, el proyecto es rentable en todos sus escenarios manteniendo un margen alto.

5.3.Evaluación ambiental

5.3.1. Estudio de impacto ambiental

Impactos Ambientales Negativos

Alto consumo de energía eléctrica

El servicio personalizado hace uso constante de las laptops que necesitan de carga, tanto el nutricionista, como el entrenador, al momento que realiza las evaluaciones físicas. Por otra parte, el gimnasio necesita de algunos equipos eléctricos que los incluye en sus servicios, como caminadoras, bicicletas estáticas y escaladores, mientras que para operar en las áreas de recepción cuenta con un sistema biométrico para el acceso y registro de clientes, en las oficinas de valoración física y nutrición, se mantienen climatizados haciendo uso de aires acondicionados alrededor de 4 horas diarias, así mismo, se necesita del sistema de iluminación y de ventilación, lo cual puede producir una alta demanda energética, por otro lado, se realiza limpieza en las áreas de ejercicio con aspiradora para un mayor alcance. A pesar de que la energía en Ecuador no proviene de combustibles fósiles, cabe mencionar que las represas hidroeléctricas conllevan costos medioambientales y sociales, debido a que para su construcción se ha hecho una deforestación, alteran hábitats y disminuye la biodiversidad o provoca desplazamiento de grupos étnicos, por ende, se debería reducir el consumo masivo.

Contaminación por residuos sólidos

El gimnasio suele abastecerse de productos de hidratación para la venta, de tal manera, obtener otra fuente de ingresos adicional, sin embargo, en su mayoría contienen envases y envoltorio plásticos, a pesar de que el gimnasio cuenta con contenedores para botellas plásticas, las cuales son retiradas por una persona recicladora, se venden al menos 200 bebidas a la semana incluyendo agua, la cual puede tener alternativas para no generar plástico.

Mayor uso de agua

El gimnasio incluye duchas y baños para ofrecer un servicio completo y cómo para los clientes, se realiza limpieza principalmente en los baños y se limpia el suelo de las oficinas a diario, estas actividades en conjunto conllevan un elevado consumo de agua.

Contaminación acústica

La mayoría de las personas entrenan con música por motivación o concentración y el gimnasio cuenta con aquello, tiene altavoces distribuidos en 4 áreas, por otro lado, las clases grupales de bailo terapia son las más ruidosas. El gimnasio puede generar molestias para sus vecinos durante el día, a pesar de que se encuentra ubicado en la Flavio Reyes y esta zona es bastante visitada en las noches, por lo que se ha normalizado la contaminación acústica, ya que es un entorno que genera gran cantidad de ruido por restaurantes, discotecas, bares, karaokes, entre otros.

Aumento del tráfico urbano

El estacionamiento del gimnasio suele llenarse por completo es horas de alta afluencia, ya sean por motos o carros, la movilización de los clientes aumenta el tránsito vehicular, lo cual incrementa la emisión de gases.

Impactos Ambientales Positivos

Promueve un estilo de vida más saludable

Cada uno de los servicios que ofrece el gimnasio ayuda a disminuir enfermedades crónicas, ya que fomenta principalmente la actividad física, acompañado de una nutrición adecuada para cada cliente y más aún, con la implementación del servicio personalizado. Por ende, contrarresta el colapso en el sistema de salud pública, esto conlleva a reducir el uso de

recursos en los hospitales, así mismo, sobre el consumo de fármacos, a su vez, contribuye a una menor generación de desechos químicos y médicos.

Fomento de la economía circular

Con respecto a los planes nutricionales, el profesional en este campo, constantemente recomendará a los clientes, priorizar cada vez más el consumo local de alimentos orgánicos y para el tema de los suplementos, estos deben ser seleccionados entre los que se han producido de una manera más natural y dentro en la región. Lo que puede crear cadenas de valor sostenibles, que generen una menor huella ambiental incluso por la reducción del uso de transporte.

5.3.2. Plan de manejo ambiental

Desarrollar una evaluación de impacto ambiental

Previo a la aplicación del proyecto de la ampliación de servicios personalizados, realizar una evaluación de impacto ambiental, de tal manera, que disminuya los efectos negativos, considerando una planificación, presupuesto y sus beneficios.

Optar por el uso de energías limpias

Siendo parte de una acción del gimnasio en general, contratar proveedores de energías limpias, como son los paneles solares, además de adoptar prácticas para hacer uso eficiente de energía.

Usar tecnologías ecoeficientes

Cambiar sus instalaciones de luces por sistemas de iluminación LED, ventilación natural y tratar de ir implementando paneles solares, lo cual mejora también la imagen del gimnasio, se puede convertir en modelo de sostenibilidad para la competencia en Manta.

Política de disminución de residuos

Incentivar a los clientes en hacer uso de botellas reutilizables, implementar un dispensador de agua y cobrar por rellenar, sustituyendo la compra de botellas personales desechables, por bidones con agua de alta calidad y de esta manera se continúa obteniendo ingresos sin necesidad de contaminar con residuos plásticos.

Promover la separación de residuos con contenedores clasificados por color y letreros.

Movilidad sostenible

Incentivar a los clientes que hacen uso de bicicleta para llegar al gimnasio, dándoles beneficios como días adicionales al gimnasio en general o regarles algún servicio de valoración corporal.

CONCLUSIONES

Este estudio revela que la idea de proyecto enfocada en la ampliación del servicio para mejorar el estilo de vida y potenciar el rendimiento físico de las personas en la ciudad de Manta, tiene una aceptación del 65% de acuerdo a la encuesta aplicada a la población de quienes realizan ejercicios físicos o practican deportes, en donde realmente los servicios mayormente solicitados se basan en el plan nutricional, la valoración corporal y el acompañamiento en los entrenamientos.

Los resultados del estudio financiero reflejan un Valor Actual Neto de \$47.746,28, lo cual es positivo en relación a las utilidades netas del proyecto, consigo también se aumenta el patrimonio y destaca más su viabilidad financiera. La Tasa Interna de Retorno es de 32,60%, expresa que el proyecto si supera la rentabilidad mínima que se espera el inversionista, tomando en cuenta los ingresos y egresos sin considerar el financiamiento externo.

El costo beneficio es de 8,9, es decir que, por cada dólar que se invierte, se generan \$8,90 de beneficios superando los costos, sin embargo, el periodo de recuperación se da en el tercer año, lo cual se da principalmente por mantener una capacidad de atención máxima de 8 personas al día en los servicios personalizados y por la fijación de precios que son aceptables y accesibles en el mercado.

En conclusión, la ampliación del servicio personalizado es rentable ya que se logra recuperar la inversión, a pesar de que no se da de manera inmediata, sino en un rango razonable, genera un margen financiero suficiente para poder llevar a cabo las operaciones del servicio de manera sostenida en el tiempo. Este proyecto es aplicable como punto clave para volver más atractivo a Power House, lo convierte en uno de los favoritos de Manta y aumenta aún más su reconocimiento.

RECOMENDACIONES

Se aconseja ejecutar el proyecto en un plazo previsto, en donde el inversionista cuente con mayor capital propio, de tal manera, reducir el riesgo de no tener capacidad de cubrir los gastos financieros o de los intereses, ya que, de igual forma, en la evaluación económica resulta ser rentable, con una recuperación en el tercer año en todos los escenarios.

Mantener un seguimiento en el área operativa, principalmente en verificar que el horario de atención esté totalmente cubierto, con atención de la más alta calidad, ya que el salario de la mano de obra directa, es decir, del entrenador y nutricionista, representa un alto porcentaje en los costos. De no ser así, puede existir una ineficiencia operativa, por cubrir una menor demanda.

Se sugiere mantener una gestión de marketing para atraer nuevos clientes, por medio de la inversión en publicidad con mayor frecuencia en el primer año. Adicional a esto, se propone

hacer visitas a escuelas deportivas y centros recreativos con el objetivo de hacer un convenio entre marcas, como una de las estrategias para lograr una tasa de clientes fidelizados.

Monitorear de manera periódica los indicadores financieros, como es la TIR, VAN y el C/B, ya que pueden surgir valores reales mientras se ejecute el proyecto, esto permite planificar alternativas de cambios estratégicos, como el ajuste de precios para promociones o incluso si aplica un financiamiento por aumento del presupuesto.

Se recomienda contar con un plan de contingencia, en el que se establezca un monto de reserva para poder mitigar los impactos que puede causar alguna adversidad, como el incremento de costos o bajos ingresos por disminución en la demanda.

REFERENCIAS

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2024). *Gimnasios de Ibarra fueron inspeccionados por ARCSA*. <https://www.controlsanitario.gob.ec/gimnasios-de-ibarra-fueron-inspeccionados-por-arcsa/>
- Alcaldía de Manta. (2025). *Manta recibe un reconocimiento por su designación como Ciudad Americana del Deporte por parte del Parlamento Andino*.
- Aponte, R., Muñoz, F., y Álzate, L. (2017). *La evaluación financiera de proyectos y su aporte en la generación de valor corporativo*. <https://www.redalyc.org/pdf/6735/673571175017.pdf>
- Barney, J. (1991). *Firm resources and sustained competitive advantage*. Journal of Management. [https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA545_Fall%202022/Barney%20\(1991\).pdf](https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA545_Fall%202022/Barney%20(1991).pdf)
- Betancourt, D. (2019). *Análisis pestel para describir el contexto organizacional*. <http://148.202.167.116:8080/jspui/handle/123456789/3205>
- Branch. (5 de Junio de 2024). *Estadísticas de la situación digital de Ecuador en el 2024*. Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/situacion-digital-de-ecuador-en-2024/#:~:text=A%20principios%20de%202024%20hab%C3%ADa,de%20Internet%20alcanzaba%20el%2083.6%25>.
- Concejalía de Manta. (2024). *Plan de Trabajo 2023 - 2024*. <https://manta.gob.ec/concejales/Lady%20Jacqueline%20Garc%C3%ADa%20Mej%C3%ADa/7.%20PLAN%20DE%20TRABAJO.pdf>
- Datos Macro. (2024). *PIB de Ecuador*. <https://datosmacro.expansion.com/pib/ecuador#:~:text=El%20PIB%20Per%20c%C3%A1lculo%20de,que%20fue%20de%206.148%20%E2%82%AC%20>.

Dressler, E., y Wolff, J. (2024). *From Political Instability To "Internal Armed Conflict"*:

Ecuador's Multiple Crisis. <https://dx.doi.org/10.4067/s0718-090x2024005000107>

El Comercio. (15 de Agosto de 2024). Gobierno decreta emergencia del sector eléctrico para

paliar los cortes de luz. [https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador/gobierno-](https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador/gobierno-decreta-emergencia-del-sector-electrico-para-paliar-los-cortes-de-luz.html)

[decreta-emergencia-del-sector-electrico-para-paliar-los-cortes-de-luz.html](https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador/gobierno-decreta-emergencia-del-sector-electrico-para-paliar-los-cortes-de-luz.html)

Espinoza, A. (2006). *Importancia del Análisis Estratégico en los Estudios Preliminares de un*

Proyecto de Inversión. ResearchGate.

<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874006.pdf>

Farhat, S. (2016). *Metodología de cálculo del costo promedio ponderado de capital en el modelo*

del WACC. [https://editorial.ucsg.edu.ec/empresarial/index.php/empresarial-](https://editorial.ucsg.edu.ec/empresarial/index.php/empresarial-ucsg/article/view/50)

[ucsg/article/view/50](https://editorial.ucsg.edu.ec/empresarial/index.php/empresarial-ucsg/article/view/50)

Fernández, S. (2010). *Los Proyectos de Inversión: evaluación financiera*. . Editorial tecnológica de CR.

<https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=erlnsjksoLMC&oi=fnd&pg=PA1&dq>

[=estudio+tecnico+para+los+proyectos+de+inversion&ots=lqQ6P_Dgxa&sig=zmYWr5N](https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=erlnsjksoLMC&oi=fnd&pg=PA1&dq)

[DqtMdTaHuTrrW-i2TIUg&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=erlnsjksoLMC&oi=fnd&pg=PA1&dq)

Figueroa, I. E. (2024). *Ministerio de Trabajo*. [https://www.trabajo.gob.ec/wp-](https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2024/01/ACUERDO-MINISTERIAL-Nro.-MDT-2024-013-signed.pdf)

[content/uploads/2024/01/ACUERDO-MINISTERIAL-Nro.-MDT-2024-013-signed.pdf](https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2024/01/ACUERDO-MINISTERIAL-Nro.-MDT-2024-013-signed.pdf)

GADMC-Manta. (2023). *Emisión de licencia única anual de funcionamiento comercial,*

industrial, financiero y profesional en el cantón Manta. <https://www.gob.ec/gadmc-manta>

Gobierno Electrónico. (2021). *Emisión de permiso anual de funcionamiento para*

establecimientos permanentes. [https://www.gob.ec/cbbas/tramites/emision-permiso-](https://www.gob.ec/cbbas/tramites/emision-permiso-anual-funcionamiento-establecimientos-permanentes)

[anual-funcionamiento-establecimientos-permanentes](https://www.gob.ec/cbbas/tramites/emision-permiso-anual-funcionamiento-establecimientos-permanentes)

Guerras, L., Navas, J., y Rimbau, E. (2002). *Análisis interno de la empresa*.

https://cv.uoc.edu/annotation/286358c6568795c01a76cac86d69262e/495155/PID_00144800/modul_3.html

Hernández, J. (2011). *Modelo de Competitividad de las cinco fuerzas de Porter*.

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/54488638/MODELO_DE_COMPETITIVIDAD_DE_LAS_CINCO_FUERZAS_DE_PORTER_-_8-libre.pdf?1505945512=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DMODELO_DE_COMPETITIVIDAD_DE_LAS_CINCO_FU.pdf&Expires=1754866253&Signature=G5

INEC. (2023). *201.279 Personas más viven en Manabí*.

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/201-279-personas-mas-viven-en-manabi/>

INEC. (Enero de 2024). *Boletín Técnico N°01-2024-IPC*.

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2024/Enero/Boletin_tecnico_01-2024-IPC.pdf

Leraning Corner. (9 Junio 2025). *La importancia del horizonte temporal en tu estrategia de inversión*. HAMCO. <https://www.hamco.es/2025/06/09/importancia-horizonte-temporal-estrategia-inversion/>

Ministerio de Trabajo. (2024). *El Salario Básico Unificado del trabajador en general para el año 2025 será de USD 470,00*. <https://www.trabajo.gob.ec/el-salario-basico-unificado-del-trabajador-en-general-para-el-ano-2025-sera-de-usd-47000/>

Molina Jaramillo, V. N., y Morales Castro, M. J. (2023). *Proyecto de inversión para la creación de una microempresa de confección y comercialización de crop-top and t-shirt en la ciudad de Manta*. Manta.

Morales, C. (2025). *Entrenamiento Personalizado: Servicio destacado en los Centros de Acondicionamiento Físico*. MENTOR Revista De investigación Educativa Y Deportiva. <https://revistamentor.ec/index.php/mentor/article/view/9512>

Pachamama Fundación. (2021). *Nuestra Historia*. <https://www.pachamama.org.ec/nuestra-historia/#:~:text=Con%20nuestro%20apoyo%2C%20Ecuador%20fue,restauraci%C3%B3n%20de%20sus%20ciclos%20vitales>.

PDOT. (2024). *Manta Alcaldía del Cambio*. <https://manta.gob.ec/db/2024/PDOT%20PARA%20PUBLICAR%20BORRADOR/SISTEMA%20SOCIO%20CULTURAL%20ACTUALIZACION/SISTEMA%20SOCIO%20CULTURAL%20DIAGNOSTICO%20Y%20PROPUESTA.pdf>

Riquelme, M. (2016). *Matriz o Análisis FODA Una herramienta esencial para el estudio de la empresa*. <https://www.analisisfoda.com/>

Santos, T. (2008). *Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio*. Contribuciones a la economía. [file:///C:/Users/JORDY%20MATUTE/Downloads/contribucionesalaeconomia_com+\(42\)%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/JORDY%20MATUTE/Downloads/contribucionesalaeconomia_com+(42)%20(2).pdf)

SRI. (s.f.). *Guías Tributarias*. https://www.sri.gob.ec/web/intersri/guias-tributarias-para-el-contribuyente?p_l_back_url=%2Fbuscador%3Fq%3DOBLIGACIONES%2520TRIBUTARIAS

Urbanitae. (8 febrero 2025). *Horizonte temporal: la clave para planificar el futuro financiero*.

<https://blog.urbanitae.com/2025/02/08/horizonte-temporal-la-clave-para-planificar-el-futuro-financiero/>