



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2019 – MARZO 2020

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

CREACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA PARROQUIA RICAURTE

EGRESADO

ANGEL SAMUEL MORA SUAREZ

TUTOR

ING. LORENA ISABEL MUÑOZ OVIEDO, MAE

AÑO 2020

INDICE

Resumen y palabras claves	6
Introducción	8
Capitulo I. Idea de Negocios.....	9
1.1. Descripción de la idea de negocio.....	9
1.2. Fundamentación teórica de la idea del negocio	10
1.3. Estudio de Mercado (Diagnóstico del requerimiento a satisfacer)	22
1.3.1 Encuestas realizadas a la población de la Parroquia Ricaurte	24
1.3.2. Análisis general de los datos obtenidos en las encuestas.....	44
Capitulo II. Diseño organizacional del emprendimiento	45
2.1. Descripción del emprendimiento	45
2.1.1. Imagen corporativa	46
2.2. Fundamentación gerencial del emprendimiento	48
2.2.1. Misión	48
2.2.2. Visión.....	49
2.2.3. Valores	49
2.2.4. Política de calidad.....	49
2.2.5. Objetivo.....	50
2.2.6. Análisis de la competencia.....	50
2.3. Estructura organizacional.....	51
2.4. Estructura Funcional	51
Capitulo III. Modelo de negocio.....	54
3.1. Segmento de mercado	55
3.2. Productos y servicios como propuesta de valor.....	55
3.3. Canales de comercialización.....	56
3.4. Relaciones con los clientes	56
3.5. Fuentes de ingreso.....	57
3.6. Activos para el funcionamiento del negocio.....	57
3.7. Actividades del negocio.....	59
3.8. Red de socios	59
3.9. Estructura de costos	61

Capítulo IV. Estudios de factibilidad del emprendimiento.....	63
4.1. Factibilidad técnica.....	63
4.2. Factibilidad financiera.....	66
4.3. Factibilidad ambiental.....	80
4.4. Factibilidad operativa.....	81
4.5. Factibilidad social.....	83
Conclusiones.....	83
Recomendaciones.....	84
Bibliografía.....	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Pregunta 1 ¿Por qué razón vas o irías a un gimnasio? _____	24
Tabla 2	Pregunta 2 ¿cuál es la razón más importante para escoger un gimnasio? _____	25
Tabla 3	Pregunta 3 ¿Qué te interesa más de un gimnasio? _____	26
Tabla 4	Pregunta 4 ¿Si el precio y la ubicación están a tu alcance, que te importaría más? ____	27
Tabla 5	Pregunta 5 ¿Si ya estás en un gimnasio, que haría que te cambiaras a otro que ofrezca una oferta similar? _____	28
Tabla 6	Pregunta 6 Si estuviera abierto de lunes a domingo, ¿cuántos días a la semana te gustaría ir? _____	29
Tabla 7	Pregunta 7 ¿En qué rango de horario irías? _____	30
Tabla 8	Pregunta 8 ¿Qué tipo de deporte o actividad física te gustaría practicar? _____	31
Tabla 9	Pregunta 9 ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar al mes por el uso del equipo y la atención de un instructor en unas buenas instalaciones? _____	32
Tabla 10	Pregunta 10 ¿Te animarías a inscribirte si te hicieran descuento el primer mes para que pruebes las instalaciones y el servicio? _____	33
Tabla 11	Pregunta 11 ¿Si te hicieran un descuento por pagar anticipadamente las cuotas como bimestres, trimestres, semestres, anual, lo harías? _____	34
Tabla 12	Pregunta 12 Si la cuota mensual fuera de \$35, ¿cuál de estas opciones te llamaría más la atención? _____	35
Tabla 13	Pregunta 13 ¿Te gustaría que haya un trato especial con las personas con sobrepeso? 36	
Tabla 14	Pregunta 14 ¿Si te ofrecieran un descuento en tu cuota de inscripción al ir con otra persona (familiar, amigo, etc.) buscarías a alguien con quien ir? _____	37
Tabla 15	Pregunta 15 ¿Te gustaría que el instructor o el gimnasio llevaran un registro de tus progresos en alguna tarjeta (peso, índice de Masa Muscular, fotografía a través del tiempo)? _	38
Tabla 16	Pregunta 16 ¿Estarías dispuesto a pagar una pequeña cantidad más por este servicio? 39	
Tabla 17	Pregunta 17 ¿Conoces cuáles son los complementos y cómo te benefician al momento de hacer ejercicio? _____	40
Tabla 18	Pregunta 18 ¿Te gustaría que el gimnasio te ayudara a conseguir accesorios, como guantes, fajas, suplementos? _____	41
Tabla 19	Pregunta 19 ¿Te interesaría que hubiera casilleros? _____	42

Tabla 20	Pregunta 20 ¿Estarías dispuesto a pagar una pequeña cantidad por la renta de un casillero? _____	43
Tabla 21	Matriz FODA _____	50
Tabla 22	Estructura Funcional _____	51
Tabla 23	Modelos de negocio matriz canvas _____	54
Tabla 24	Activos para el funcionamiento del negocio _____	57
Tabla 25	Servicios Básicos _____	61
Tabla 26	Préstamo _____	62
Tabla 27	Alquiler del local _____	63
Tabla 28	Inversión Inicial _____	66
Tabla 29	Remuneraciones de cada empleado _____	69
Tabla 30	Beneficios sociales mensualizados _____	69
Tabla 31	Depreciación de Activos _____	70
Tabla 32	Capital de Trabajo _____	72
Tabla 33	Amortización _____	72
Tabla 34	Costos de ventas _____	74
Tabla 35	Costo de membresía básica _____	74
Tabla 36	Costo de membresía Premium _____	75
Tabla 37	Costos de los clientes sin membresía _____	75
Tabla 38	Costos de Inversión _____	75
Tabla 39	Ventas Proyectadas Anualmente _____	76
Tabla 40	Ventas Proyectadas Anualmente en dólares _____	76
Tabla 41	Gastos administrativos y venta _____	76
Tabla 42	Amortización Gastos e Inversión _____	77
Tabla 43	Flujo de caja _____	78
Tabla 44	VAN-TIR _____	79
Tabla 45	Periodo de recuperación de la inversión _____	79
Tabla 46	Relación Beneficio Costo _____	80
Tabla 47	Indicadores de Afectación Ambiental _____	80
Tabla 48	Resultado del Impacto Ambiental _____	81

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 1 Razón por la que vas o irías a un gimnasio _____	24
Ilustración 2 Razón más importante para escoger un gimnasio _____	25
Ilustración 3 Que te interesa más de un gimnasio _____	26
Ilustración 4 Importancia del precio y la ubicación _____	27
Ilustración 5. Factores para el cambio de servicio _____	28
Ilustración 6. Días que asistirías al gimnasio _____	29
Ilustración 7. Horario del gimnasio _____	30
Ilustración 8. Deporte o actividad física que te gustaría practicar _____	31
Ilustración 9. Cuanto estaría dispuesto a pagar al mes por el servicio completo en el gimnasio	32
Ilustración 10. Le gustaría inscribirte en el gimnasio _____	33
Ilustración 11. Si te hicieran descuentos te inscribirías en el gimnasio _____	34
Ilustración 12. Opciones de la cuota mensual _____	35
Ilustración 13. Trato especial con las personas con sobrepeso _____	36
Ilustración 14. Descuento en la cuota de inscripción _____	37
Ilustración 15. Registro de los progresos _____	38
Ilustración 16. Pago adicional por el servicio _____	39
Ilustración 17. Conoces los complementos y como te benefician _____	40
Ilustración 18. Le gustaría que el gimnasio facilite los accesorios _____	41
Ilustración 19. Casilleros _____	42
Ilustración 20. Pago por la renta de casillero _____	43
Ilustración 21. Logotipo _____	47
Ilustración 22. Estructura organizacional _____	51
Ilustración 23. Proveedor de maquinarias _____	60
Ilustración 24. Proveedor de internet _____	60
Ilustración 25. Institución financiera _____	60
Ilustración 26. Requisitos para el préstamo _____	62
Ilustración 27. Localización _____	64
Ilustración 28. Calle principal del gimnasio _____	65
Ilustración 29. Estructura del local _____	66
Ilustración 30. Proceso del "Gimnasio Olímpico" _____	82

Resumen y palabras claves

El presente proyecto de emprendimiento trata de la implementación de un gimnasio, en el cantón Urdaneta parroquia Ricaurte el mismo que tendrá el nombre de “Gimnasio Olímpico”, uno de los principales motivos para crear este proyecto es conocer que las principales causas de muertes en el país son prevenibles, la tasa de mortalidad del país hace énfasis que la primera causa de muerte es la enfermedad isquémica del corazón y la segunda es la diabetes, parece increíble que estas dos enfermedades estén tomando miles de vidas, pero esto se puede evitar haciendo ejercicio regularmente y llevando una adecuada alimentación por tal motivo la implementación del gimnasio es necesario en la parroquia Ricaurte.

El “Gimnasio Olímpico” hará énfasis en que las personas tomen conciencia de que ser sedentario puede ocasionar serio y severos daños a su salud, pero así mismo también se enfocará en las personas que quieren verse bien y practicar el fisicoculturismo u otras actividades que se darán a cabo dentro del “Gimnasio Olímpico”. El mercado meta que tendrá serán las personas que se encuentren entre la edad de 15 a 60 años, de tal manera que promueva una vida saludable en la parroquia Ricaurte y sus recintos.

Palabras claves: Salud, Deporte, Clientes, Ingresos, Cultura fitness.

Summary and keywords

The present project of entrepreneurship deals with the implementation of a gym, in the canton Urdaneta parish Ricaurte, which will be called "Olympic Gymnasium", one of the main reasons for creating this project is to know that the main causes of death in the country are preventable, the country's mortality rate emphasizes that the first cause of death is ischemic heart disease and the second is diabetes, it seems incredible that these two diseases are taking thousands of lives, but this can be avoided by exercising regularly and carrying adequate food for this reason the implementation of the gym is necessary in the parish Ricaurte.

The "Olympic Gym" will emphasize that people become aware that being sedentary can cause serious and severe damage to their health, but also focus on people who want to look good and practice bodybuilding or other activities that will occur held inside the "Olympic Gymnasium". The target market that it will have will be people who are between the ages of 15 and 60, in such a way that it promotes a healthy life in the Ricaurte parish and its enclosures.

Keywords: health, sport, clients, income, fitness culture.

Introducción

Es evidente que muchas personas de la parroquia Ricaurte y sus recintos sufren de sobrepeso y por esto padecen enfermedades que pueden ser prevenidas, una de las alternativas es que asistan regularmente a ejercitarse, el gimnasio se enfocará en este segmento de mercado para así poder combatir con este problema de salud como lo es el sobrepeso, para darle un valor agregado se realizará todo tipo de actividades enfocadas al mejoramiento de la salud de los participantes y también actividades recreativas que ayuden a liberar la tensión, combatir con el estrés y la ansiedad.

A partir de la necesidad de combatir las enfermedades que son causadas por el sobrepeso, el gimnasio el cual en sus actividades realizará un estudio acerca de los clientes es decir se llevará un registro de las enfermedades que tienen, cuál es su peso y estatura y otros datos para elaborar un plan de alimentación para eso se tendrá un nutricionista que tenga un amplio conocimiento para que su gestión en el gimnasio sea eficiente y también contará con tres instructores para programar y ejecutar la rutina de ejercicios diarios que realizaran, cabe recalcar que este gimnasio se enfocará en personas con sobrepeso, pero no descuidara a los clientes que quieren verse bien o quieren mejorar su apariencia y practicar el fisicoculturismo.

El presente proyecto tiene como objeto la creación de una gimnasio en la Parroquia Ricaurte que se dedique a brindar servicios para dar una mejor calidad de vida a las personas, el mercado objetivo que se captara será de personas entre 15 a 60 años, con un peso bajo o con sobrepeso que vivan en la parroquia de Ricaurte o sus alrededores, de esta manera se cubrirá con la demanda que existe en este sector, promoviendo una calidad de vida saludable para las personas.

Capítulo I. Idea de Negocios.

1.1. Descripción de la idea de negocio

El gimnasio estará ubicado en la provincia de los Ríos cantón Urdaneta parroquia Ricaurte en la avenida Carlos Olmes vía Caluma, se pretende crear el gimnasio para dar una mejor calidad de vida a las personas, el mercado objetivo que se captará será de personas entre 15 a 60 años, con bajo peso o con sobrepeso que vivan en la parroquia de Ricaurte o sus alrededores, de esta manera se cubrirá con la demanda que existe en este sector, promoviendo una calidad de vida saludable para las personas.

Es evidente que muchas personas de la parroquia Ricaurte y sus recintos sufren de enfermedades que pueden ser prevenidas con una adecuada alimentación y ejercicio, la solución es el gimnasio, el mismo se enfocará en este segmento de mercado para así poder combatir con este problema de salud como lo es el sobrepeso, para darle valor agregado se realizará todo tipo de actividades enfocadas al mejoramiento de la salud de los participantes y también actividades recreativas que ayuden a liberar la tensión, combatir con el estrés y la ansiedad.

A partir de la necesidad de combatir las enfermedades que son causadas por el sobrepeso, el gimnasio realizará un estudio acerca de los clientes, es decir se llevará un registro de las enfermedades que tienen, cuál es su peso y estatura y otros datos para elaborar un plan de alimentación para eso se tendrá un nutricionista que tenga un amplio conocimiento para que su gestión en el gimnasio sea eficiente y también contará con tres instructores para programar y ejecutar las rutinas de ejercicios diarios que realizarán los miembros del gimnasio, cabe recalcar

que este se enfocará en personas con sobrepeso, pero no descuidará a los clientes que quieren verse bien o quieren mejorar su apariencia, practicar el fisicoculturismo y otras actividades.

Otro aspecto muy importante del gimnasio es que se mostrarán los resultados que se están obteniendo con el servicio que este presta, por medio del seguimiento a los clientes se obtendrán los datos de ellos y que aspectos quieren mejorar ya sea bajar de peso o aumentar masa muscular, todo el progreso que tenga los clientes serán mostrados a fin de mes ya que se le volverá a hacer un control, para determinar que los lineamientos que se usaron están dando resultados, de no ser así se determinará cuál es el problema por el cual no se están dando los resultados y se tomarán medidas correctivas. El gimnasio ofrecerá membresías mensuales dónde se incluya todas estas actividades a menor precio, de no ser así estas actividades tendrán un costo adicional al valor que se cobre diario si quieren ser partícipe de las mismas.

1.2. Fundamentación teórica de la idea del negocio

Es fundamental una buena salud para ello es necesario que el cuerpo humano tenga un rendimiento adecuado, pero para esto se necesita una buena alimentación y realizar actividades físicas que ayuden al buen desempeño del organismo, y así evitar la obesidad. Según (Esther Quesada & Francisco Lòpez, 2018, pág. 43) La obesidad es una enfermedad crónica multifactorial, fruto de la interacción entre el genotipo y el medio ambiente, y considerada un problema público a nivel mundial, que influye negativamente en la salud física y mental del individuo y tiene repercusiones sociales.

La obesidad es uno de los factores que afecta a toda la población es por esto que se la debe mitigar con una adecuada alimentación y realizando actividades físicas, ya que una persona obesa se siente muchas veces menospreciada por su condición física y esto le afecta a sus emociones, por tal razón la creación del gimnasio es una necesidad primordial para combatir este problema social de manera que ayude a la sociedad y a las personas con sobrepeso a llevar una vida más saludable y así se irá formando una cultura con inclinación hacia las actividades físicas.

La mayoría de los doctores al momento de evaluar tu estado de salud te recomienda hacer ejercicios debidos que es un factor clave que el cuerpo necesita para su correcto desempeño. Según (Lee Goldman & Andrew I. Schafer, 2016, pág. 63) La asistencia sanitaria preventiva para los adolescentes deben fomentar la salud física y mental, así como un crecimiento y desarrollo saludable a nivel físico, psicológico y social. Se deben alentar las conductas positivas, como el ejercicio y una alimentación nutritiva, mientras que deben desaconsejarse las conductas de riesgo para la salud, tales como la conducción peligrosa, el tabaquismo, las conductas sexuales de riesgo y el exceso de alcohol. Debido a que los hábitos salud para toda la vida se establecerán durante la adolescencia, es un momento esencial para invertir en la promoción de la salud y los servicios preventivos.

Los profesionales de la salud recomiendan practicar actividades físicas por que ayudan a prevenir muchas enfermedades como la obesidad y también los problemas al corazón esto se da porque tienen una mala alimentación, es decir consumen demasiadas grasas y calorías de tal modo que se deteriora la salud personal, pero si se realizará ejercicios periódicamente se le

ayudará al cuerpo liberar estas grasas que se han acumulado en el torrente sanguíneo, mejorando la capacidad del cuerpo para realizar las funciones básicas para así evitar un ataque al corazón o cualquier otra enfermedad.

Es natural que muchas personas día a día sufran de estrés debida a muchas situaciones que pueden suceder en el diario vivir, pero una forma natural de liberar esta tensión es haciendo ejercicio ya que el cuerpo produce endorfinas y esto ayuda a que las personas se sientan felices. Según (Castro, 2016) Los individuos que lo poseen son diametralmente contrarios a los del tipo A, y presentan una evolución peor frente al estrés, ya que, aunque en apariencia no lo manifiesten, sí que lo sufren. Este tipo de sujetos no dan salida a toda la energía que liberan, engañando al sistema inmunológico y pudiendo agravar ciertas patologías.

El estrés es un estado de cansancio mental que es provocado por la exigencia hacía un individuo, a su vez esto le puede causar muchos aspectos negativos entre ellos una baja autoestima esto afecta el rendimiento de la persona en cuestión no le permitirá desarrollarse bien ya se en aspectos personales o laborales, pero hay un factor muy importante que combate el estrés, son las actividades físicas la persona al realizar estas actividades liberará endorfinas y esto hará que nuestro cuerpo se sienta mejor ya que esta sustancia es conocida como la hormona de la felicidad y por esta razón el recomendable practicar todo tipo de ejercicios para mantener tan una buena salud física y mental.

Las actividades aeróbicas u otros ejercicios que utilizan mucho oxígeno como caminar, trotar, nadar, bailar, pedalear, ayudan al sistema cardiovascular, disminuyen la presión sanguínea y

mejoran la circulación, reduciendo el riesgo de ataques cardíacos y accidentes cerebrovasculares. En el gimnasio se brindará todo este tipo de actividades para que favorezcan a la salud de las personas, es fundamental realizar como mínimo una actividad de ejercicio diario para que el organismo se encuentre trabajando en un buen nivel y esto sea beneficioso para las personas.

La ansiedad y la depresión son enfermedades que pueden ser tratadas con medicamentos, pero estos suelen traer efectos secundarios negativos para la salud. Según (Antonio, Ibáñez, Parra, Díaz, & Luque., 2016, pág. 11) El ejercicio físico puede ser una alternativa al tratamiento de la depresión, ya que produce efectos beneficiosos, tanto en lo físico como en lo psicológico. Por lo tanto, la práctica regular del ejercicio físico puede ser una medida a utilizar tanto en lo preventivo como tratamiento de estos trastornos. El ejercicio físico es una alternativa confiable y sin efectos negativos a futuro, por ello es importante que las personas comiencen a practicar ejercicio físico, para mejorar su condición de vida y prevenir cualquier tipo de problemas a la salud.

Para practicar ejercicio físico se lo puede hacer en cualquier edad y etapa de su vida, es así incluso las mujeres que se encuentran embarazadas lo pueden hacer y esto les trae beneficios como: mejorar el crecimiento de la placenta, previene el exceso de peso, favorece el parto entre otras. Para ello hay que ser muy cuidadoso para que se realicen los ejercicios adecuados para que la mujer y el feto no se lastimen y tener en cuenta que su embarazo no sea de alto riesgo de tal manera pueda hacer ejercicio sin ninguna complicación.

La mujer embarazada puede comenzar a realizar ejercicio en cualquier etapa de su gestación. Según (José Gallego Antonio, 2017, pág. 316) Una mujer embarazada es un coctel de hormonas por lo que practicar deporte ayuda a sentirse mejor incluso reduce la depresión gestacional o posparto. Se le debe indicar a la mujer embarazada cuales son los signos de alarma, así como los ejercicios que deberían realizar para fortalecer el suelo pélvico y que su parto sea sin complicaciones. Las actividades más recomendadas son las aeróbicas y los estiramientos como el yoga, son las actividades que están de moda.

Como cualquier empresa, el gimnasio tiene como meta principal obtener buenos ingresos y que su aceptación en el mercado sea la mejor y así poder tener los beneficios que se espera, por lo tanto, esta ofrecerá ventajas comparativas para los posibles clientes de tal modo que estos se fidelicen en el gimnasio y esto se vea reflejado en los ingresos del mismo. Según (Lacoste, 2018) El éxito de toda empresa o negocio reside en su capacidad para generar beneficios, cuantos mayores mejor y en el espacio de tiempo posible. Pero difícilmente se puede generar cash si previamente no hay una estrategia clara y definida en la captación de clientes.

Este gimnasio estará orientado para captar a clientes tanto con sobrepeso o personas que quieran verse mejor, no es ninguna novedad para las personas inscribirse a un gimnasio, pero por lo general lo abandonan después de un tiempo, por ello es muy importante que el gimnasio fidelice la clientela de tal modo que no se vea afectada después de un tiempo, esto lo realizará con las membresías que ofrecerá, estas incluyen asesoramiento personalizado en las rutinas diarias de ejercicios, el estudio a los clientes de su condición física brindándole un resultado

mensual de su progreso y un descuento en los productos para mejorar la condición física de las personas pero solo se puede acceder a este servicio con la membresía, si no tiene la membresía estos servicios tendrán un valor adicional.

El mercado en el que estará ubicado el gimnasio será un punto estratégico ya que en la parroquia Ricaurte solo hay un gimnasio y no se encuentra muy bien equipado y acondicionado para una buena atención a los clientes, lo cual es favorable ya que este gimnasio contará con todos los equipos necesarios para atender a este nicho de mercado. Según (Selman, 2017) Un nicho de mercado es un segmento muy definido de consumidores que tienen un único interés común. Las personas que son parte de ese nicho poseen características y necesidades similares. Un nicho de mercado es una porción específica de un segmento de mercado, formado por un grupo pequeño de personas, organizaciones o empresas que tienen características en común.

Los servicios enfocados a mejorar tanto la apariencia física como la salud van en aumento. Están representados desde los pequeños gimnasios de barrio hasta las grandes cadenas, lo cual en este segmento de mercado no está siendo explotado hay una amplia cantidad de personas que necesitan realizar ejercicios para mantener una buena salud o para mejorar su cuerpo, por tal razón el gimnasio es una opción para generar dinero. Según (Vega, 2018) El dinero cumple tres funciones económicas esenciales. Una de ellas consiste actuar como medio o instrumento de cambio con carácter general, en el cual queda incluida la función de medio de pago desde el punto de vista económico, ya que el dinero, en intercambio general con los bienes.

La gestión del gimnasio va a estar relacionada con la planificación, organización, integración y control de las áreas de la empresa. Además, la gerencia debe estar al tanto de las condiciones externas como el clima político, los progresos tecnológicos, la estabilidad de la economía, la percepción del deporte que tiene la gente, las tendencias, entre otras. Así mismo debe conocer las características propias del gimnasio como el recurso humano y las instalaciones. Según (Sánchez, 2016) Para entender la dimensión de los recursos humanos, se hace necesario antes referir la evolución que ha tenido la empresa, en el ámbito económico, pues ambos conceptos influyen e interaccionan entre sí. No se puede entender el uno sin el otro.

Crear, desarrollar y promover las condiciones para que los habitantes practiquen, de acuerdo a sus posibilidades, de la diversidad de actividades que se enmarcan en modalidad deportiva. De tal modo que el gimnasio es el más adecuado para que los habitantes de este sector practiquen y desarrollen habilidades por medio del deporte que es indispensable para una buena salud. Según (OECD, 2016) El termino habilidades abarca una amplia gama de atributos. Se pueden referir tanto a habilidades genéricas como a específicas del trabajo/ ocupación/ sector. Las genéricas son aquellas que se valoran en cada trabajo, ocupación y sector, e incluyen cognitivas, tales como las del procesamiento de información, así como no cognitivas.

Este emprendimiento es un negocio rentable, ya que hay un solo competidor y este no cuenta con la infraestructura y los servicios que los clientes desean, por esto es importante contar con un proceso administrativo bien definido. Según (Almanza, 2015, pág. 2) La administración es una

actividad de máxima importancia dentro del que hacer de cualquier empresa, ya que se refiere al establecimiento, búsqueda y logro de los objetivos, todos son administradores de sus propias vidas, y la práctica de la administración se encuentra en cada una de las facetas de la actividad humana, negocios, familia, el establecimiento y logro de objetivos, son tareas retadoras y productivas para todo tamaño de la empresa, se descubrirá los obstáculos administrativos que se nos presentan para lograr nuestro éxito, son similares en todo tipo de actividad empresarial.

Poner en pie un gimnasio es una de las opciones con más expectativas de futuro para el pequeño y mediano empresario. El creciente interés por mejorar es estado físico y la salud hace que abrir un gimnasio sea una opción prometedora, siempre tomando en cuenta la competencia de tal modo que se tome ventajas sobre ella. Según Ros, San Segundo, Moralejo & Pérez (2016, pág. 76) La definición de empresario es una definición más amplia que la de comerciante. Un comerciante es una persona dedica a la compraventa de mercancías. Un comerciante no se dedica a extraer riquezas de la tierra (agricultura, ganadería, pesca, minería), ni se dedica a transformar materias primas (industria). El empresario puede dedicarse tanto a la actividad intermediadora como a la extractiva o a la transformadora.

El gimnasio se enfocará en satisfacer al cliente, por esto brindará asesoraría de cómo se deben realizar las rutinas de ejercicios para que tenga un resultado positivo en menor tiempo y sin sufrir ningún tipo de lesión, por ello es importante que el entrenador este pendiente de las personas para que realicen una adecuada gestión con las maquinarias. Según (Guerra, 2018) La lesión

deportiva se produce al practicar un deporte no por ello se debe prescindir de él, sino evitar que se produzca la lesión, se debe vigilar al deportista en todos los niveles, lo mismo en un niño, adolescente o anciano, porque cada edad tiene su deporte.

Aunque los efectos positivos del deporte y la actividad física se conocen desde hace ya largo tiempo, su aplicación a la promoción de la salud de las personas sigue siendo limitada, es decir se conocen que es bueno para mejorar la salud, pero no es practicado por todas las personas y es debido al miedo de que los vean en un gimnasio y que los rechacen. Aparte de los impactos directos que tiene sobre el organismo fortalecimiento del sistema cardiovascular, aumento de la masa muscular, mejoramiento del estado físico, el deporte contribuye a tener una relación positiva mental y física.

Para muchas personas que están en una etapa difícil de sus vidas atraviesan por cuestiones personales que hacen que su estado de ánimo disminuya de tal modo que esta persona se aislé, pero es muy importante tomar en cuenta que existe una manera muy sencilla de recuperar ese estado de ánimo y que su confianza mejore. Según (Osho, 2016) La confianza es un vínculo. Es deshacerte de todos tus sistemas de defensa, de tu armadura; entonces te vuelves vulnerable. Cuando oyes algo, lo haces de forma tan absoluta que surge en tu interior un sentimiento que te dice si es o no verdad, si es mentira, lo sientes; y si es verdad también lo sientes.

El asesoramiento que se ofrecerá en el gimnasio será muy útil, ya que en la actualidad las personas desconocen cómo tener una dieta balanceada de acuerdo a sus necesidades. Esto es importante porque las primeras causas de enfermedades y mortalidad en el Ecuador son enfermedades relacionadas con la obesidad, la mala alimentación, la diabetes e hipertensión arterial. Al combinar una dieta balanceada y un ejercicio constante se logrará un resultado óptimo que las personas están buscando, el principal objetivo del gimnasio desde el punto de vista empresarial es generar recurso, se lo hará, pero sin descuidar a los clientes

En la actualidad el deporte y la actividad física tienen una gran repercusión social, practicándose por un gran número de personas que encuentran en él una válvula de escape a sus problemas. La liberación de endorfinas, que hacen mejorar el ánimo, la sensación de hacer algo bien, las relaciones sociales en un entorno deportivo etc. Son factores que intervienen en la vida real de las personas, desde que somos niños con equipos y competiciones escolares y las clases de educación física, hasta los adultos mayores, donde es importante tener vida saludable para ello es clave la alimentación y la actividad física.

Las principales causas de muertes en el país son las enfermedades isquémicas del corazón con 7862, la segunda es la diabetes mellitus 4693 muertes, tercero las enfermedades de cerebrovasculares, estos datos son tomados del INEC. Según Resnik & Misch (2018, pág. 14) La hipertensión arterial es un trastorno cardiovascular muy frecuente, que afecta a más de 50

millones de norteamericanos y a unos 1.000 millones de personas en todo el mundo. Se calcula que cada año se presentan 7.1 millones de muertes atribuibles a la hipertensión arterial.

Es una pena, pero muchas veces se piensa que las enfermedades son hereditarias, si es verdad que estas enfermedades tiene mucho que ver con los antecedentes de tu familia, pero no todo depende de ellos, sino de cómo lleva la vida diaria, cuales son los hábitos que las personas tienen y como estos afectan y destruyen tu salud. Según (Cardoso, 2018, pág. 122) El ser humano depende tanto de los hábitos que es prácticamente imposible eliminar un mal hábito sin sustituirlo por otro hábito – preferentemente bueno, claro. En el desafío anterior, usted busco eliminar un hábito. ¿Cómo resultaron sus esfuerzos? Si ha tenido éxito es porque probablemente ha logrado cambiar su mal hábito por uno bueno.

Las redes sociales podrían ser un factor por la preocupación de entrenar y alimentarse de forma saludable, ya que muchos se dedican a publicar su rutina de ejercicios o los alimentos que consumen, y están enfocados en el que dirán de las personas es por esto que las personas siempre tratan de poner su mejor foto. Se aprovechará que las personas se encuentran muy pendientes de las redes sociales para distribuir publicidad por medio de ellas y lograr atraer a más clientes. También se hará concursos donde se ofrecerá una membresía por un mes gratis con el fin de que la página del gimnasio se vuelva viral en las redes sociales y se posicione en el mercado.

Hay personas fitness que quieren pertenecer a un estatus social y se comprometen a entrenarse y alimentarse mejor, por los estereotipos que existen. En la sociedad actual el verse bien es fundamental para todo, esto les genera confianza al no ser así las suelen sufrir de muchos

acomplejamiento que le impiden que su vida sea feliz y tener una buena salud. El implantar un gimnasio es rentable porque satisfará estas necesidades. “Cualquier negocio o actividad tiene como principales objetivos satisfacer la necesidad del cliente y obtener rentabilidad. Ambos objetivos son vasos comunicantes, ya que el uno necesita del otro para mantenerse vivo”. (Boher, 2018)

Las personas quieren verse bien para ser aceptada en un grupo social. Se han involucrado en las nuevas tendencias deportivas no lo hacen por salud, pero lo hacen por verse o sentirse mejor con la sociedad, es un poco lamentable que lo hagan solo por este fin, pero de una u otra manera se lo debe aprovechar para que las personas ya sea por moda o por conciencia propia de que realizar actividades físicas es importante para que tu salud y apariencia se buena, las personas por tales motivos de verse bien necesitan un gimnasio que les ayude a cumplir estas necesidades.

Los individuos que se preocupan por el físico y el bienestar de la salud lo hacen por el hecho de entrar en una comunión consigo mismo de tal manera que esto le ayude a aislarse de los problemas que tiene en su alrededor y enfocarse en mejorar su vida. La cultura del fitness cobra fuerza en una sociedad asustada por enfermedades en personas cada vez más jóvenes, por la masificación de información sobre la obesidad y la diabetes que son resultado del sedentarismo, la comodidad, y el consumo impulsados por el mismo sistema, todos esto ha causado que la sociedad sienta pavor de morir a una temprana edad por ello las actividades deportivas son cada vez más requeridas.

1.3. Estudio de Mercado (Diagnóstico del requerimiento a satisfacer)

Para hacer posible este emprendimiento y tener fundamentación sobre nuestra idea de negocio si será factible o no, se aplicó la metodología descriptiva, utilizando encuestas como herramientas de recolección de datos, las cuales se las realizó en la parroquia Ricaurte, ya que es en este lugar donde se llevará a cabo la idea de negocio. Por tal motivo es necesario conocer con qué población cuenta dicho sector de la provincia de los Ríos, ya que se tomará como referencia para calcular la muestra que nos permitirá realizar las encuestas correspondientes, para estudiar la factibilidad del emprendimiento, contando esta Parroquia con una población total de 20672 habitantes.

La fórmula que se utilizó es la siguiente:

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

Dónde:

n = Es muestra (?)

N = Población (20672)

p = Probabilidad a favor (50%)

q = Probabilidad en contra (50%)

z = Nivel de confianza 95%

e = Error de muestra (5%)

Cálculo de la muestra

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

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 20672}{0.05^2(20672 - 1) + 1.96^2 + 0.5 * 0.5}$$

$$n = 355.99 \text{ habitantes}$$

$$n = 356 \text{ habitantes}$$

Una vez aplicado el respectivo instrumento a la muestra representativa se recolecto la información y se obtuvo los siguientes resultados.

1.3.1 Encuestas realizadas a la población de la Parroquia Ricaurte

¿Por qué razón vas o irías a un gimnasio?

Tabla 1

Pregunta 1 ¿Por qué razón vas o irías a un gimnasio?

DETALLE	FRECUENCIA	%
Recreativo	50	14.05
Estética	161	45.22
Salud	100	28.09
Alto rendimiento	45	12.64
TOTAL	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)



Ilustración 1 Razón por la que vas o irías a un gimnasio
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 14% manifestó que la razón por la que va al gimnasio es recreativa, mientras que el 45% lo hace por estética, el 28% lo hace por salud y el 13% lo hace por actividades de alto rendimiento.

¿Cuál es la razón más importante para escoger un gimnasio?

Tabla 2

Pregunta 2 ¿cuál es la razón más importante para escoger un gimnasio?

Detalle	Frecuencia	%
Que este cerca de la casa	60	16.85
Buenas instalaciones	80	22.47
Atención personalizada	150	42.13
Precio	66	18.55
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)



Ilustración 2 Razón más importante para escoger un gimnasio

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 17% manifestó que la razón más importante para escoger un gimnasio es que este cerca de la casa, mientras que el 22% indica que es por las buenas instalaciones, el 42% lo escoge por una atención personalizada y el 19% por el precio.

¿Qué te interesa más de un gimnasio?

Tabla 3

Pregunta 3 ¿Qué te interesa más de un gimnasio?

Detalle	Frecuencia	%
Infraestructura	70	19.66
Calidad de servicio	110	30.90
Actividades que se realizan	100	28.09
Mejorar la salud	76	21.35
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)



Ilustración 3 Que te interesa más de un gimnasio

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 20% manifiesta que lo que les interesa de un gimnasio es su infraestructura, mientras que el 31% indica que lo que les interesa es la calidad del servicio, el 28% las actividades que se realizan y el 19% le interesan por mejorar la salud.

¿Si el precio y la ubicación están a tu alcance, que te importaría más?

Tabla 4

Pregunta 4 ¿Si el precio y la ubicación están a tu alcance, que te importaría más?

Detalle	Frecuencia	%
Instalaciones	56	15.73
Calidad de servicio	120	33.71
Aparatos	180	50.56
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

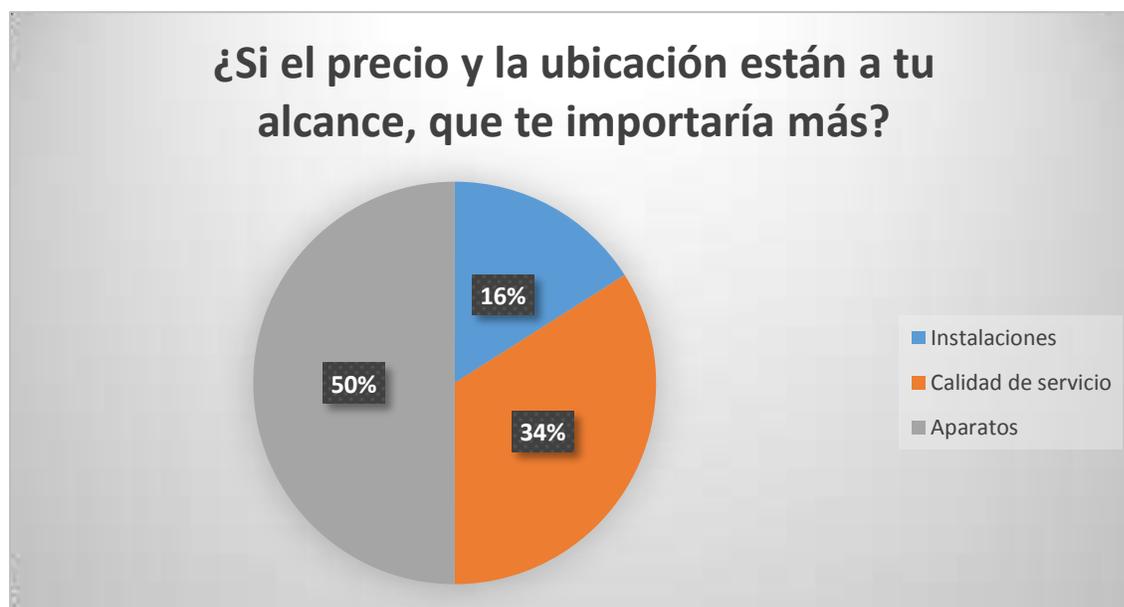


Ilustración 4 Importancia del precio y la ubicación
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 16% manifiesta que si el precio y la ubicación están a su alcance lo que más le importaría son las instalaciones, mientras que el 34% indica que lo que les importaría es la calidad del servicio y el 50% los aparatos para realizar los ejercicios.

¿Si ya estás en un gimnasio, que haría que te cambiaras a otro que ofrezca una oferta similar?

Tabla 5

Pregunta 5 ¿Si ya estás en un gimnasio, que haría que te cambiaras a otro que ofrezca una oferta similar?

Detalle	Frecuencia	%
Precio	100	28.08
Calidad de servicio	120	33.70
Aparatos/Equipos	89	25.00
Ubicación	47	13.22
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)



Ilustración 5. Factores para el cambio de servicio

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 28% manifiesta que lo que se cambiaría de gimnasio por el precio, mientras que el 34% indica que lo harían por la calidad del servicio, el 25% por los aparatos y equipos que tenga la competencia y el 13% por la ubicación.

Si estuviera abierto de lunes a viernes, ¿cuántos días a la semana te gustaría ir?

Tabla 6

Pregunta 6 Si estuviera abierto de lunes a domingo, ¿cuántos días a la semana te gustaría ir?

Detalle	Frecuencia	%
Al menos 2 días	26	7.30
Al menos 3 días	82	23.04
Al menos 6 días	98	27.53
De lunes a viernes	150	42.13
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

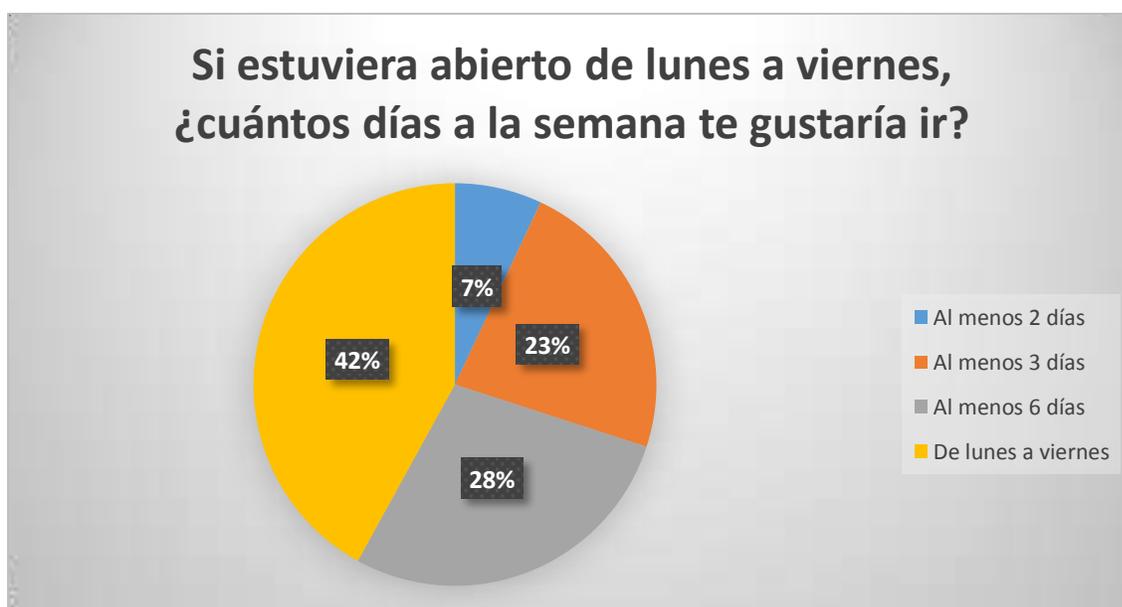


Ilustración 6. Días que asistirías al gimnasio

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 7% manifiesta que iría al gimnasio por lo menos 2 días a la semana, mientras que el 23% indica que irían al menos 3 días a la semana, el 28% al menos 6 días a la semana y el 42% iría de lunes a viernes.

¿En qué rango de horario irías?

Tabla 7

Pregunta 7 ¿En qué rango de horario irías?

Detalle	Frecuencia	%
Mañana 8 am – 12 pm	160	44.94
Tarde 12 pm – 6 pm	66	18.54
Noche 6 pm – 10 pm	130	36.52
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)



Ilustración 7. Horario del gimnasio
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 45% manifiesta que iría al gimnasio en el rango horario de 8 am – 12 pm, mientras que el 19% indica que iría entre las 12 pm – 6 pm y el 36% iría de 6 pm – 10 pm.

¿Qué tipo de deporte o actividad física te gustaría practicar?

Tabla 8

Pregunta 8 ¿Qué tipo de deporte o actividad física te gustaría practicar?

Detalle	Frecuencia	%
Boxeo	97	27.24
Aerobic	110	30.89
Artes marciales	89	25.00
Yoga	60	16.85
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)



Ilustración 8. Deporte o actividad física que te gustaría practicar
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 27% manifiesta que les gustaría practicar boxeo, mientras que el 31% indica que les gustaría practicar aerobic, el 25% artes marciales y el 17% actividades de yoga.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar al mes por el uso del equipo y la atención de un instructor en unas buenas instalaciones?

Tabla 9

Pregunta 9 ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar al mes por el uso del equipo y la atención de un instructor en unas buenas instalaciones?

Detalle	Frecuencia	%
\$25	110	30.90
\$30 - \$50	141	39.61
\$51 - \$70	15	4.21
Otro valor	90	25.28
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

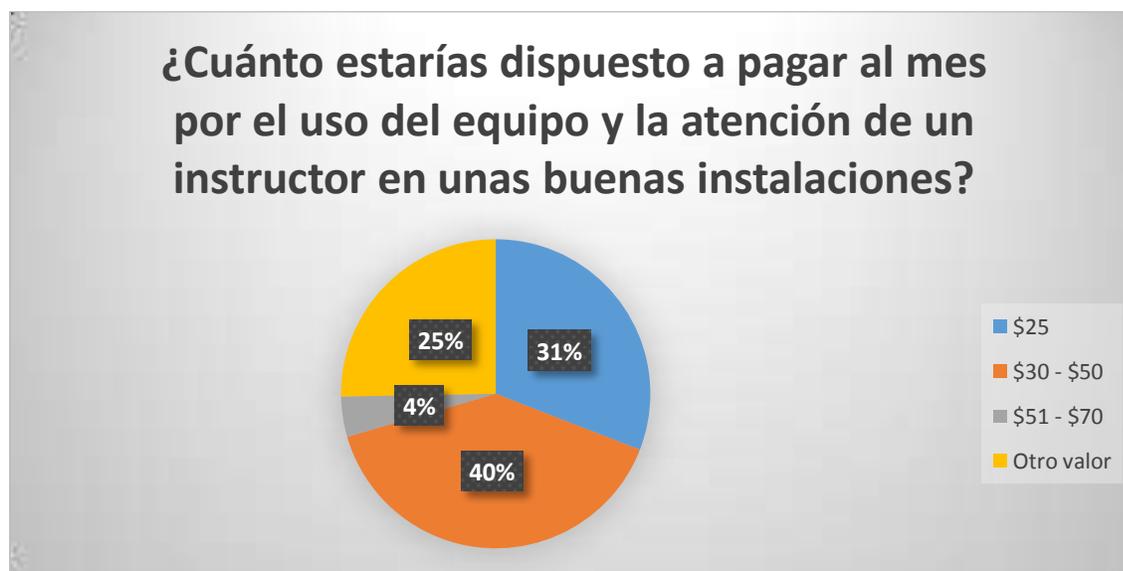


Ilustración 9. Cuanto estaría dispuesto a pagar al mes por el servicio completo en el gimnasio
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 31% manifiesta que pagaría \$25 mensuales por el uso del equipo y la atención de un instructor en buenas instalaciones, mientras que el 40% indica que pagaría entre \$30 - \$50, el 4% entre \$51 - \$70 y el 25% otro valor.

¿Te animarías a inscribirte si te hicieran descuento el primer mes para que pruebes las instalaciones y el servicio?

Tabla 10

Pregunta 10 ¿Te animarías a inscribirte si te hicieran descuento el primer mes para que pruebes las instalaciones y el servicio?

Detalle	Frecuencia	%
Si	280	78.66
No	26	7.30
Quizás	50	14.04
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

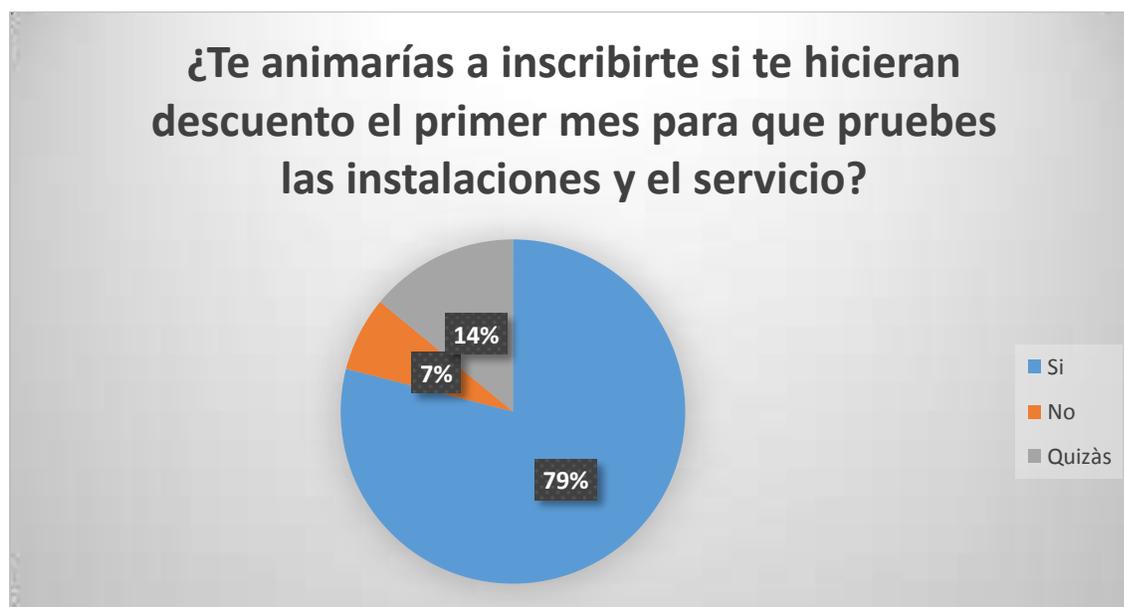


Ilustración 10. Le gustaría inscribirte en el gimnasio
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 70% manifiesta que si se inscribiría si le hacen un descuento el primer mes, mientras que el 7% indica que no se inscribiría y el 14% que quizás pueda inscribirse.

¿Si te hicieran un descuento por pagar anticipadamente las cuotas como bimestres, trimestres, semestres, anual, lo harías?

Tabla 11

Pregunta 11 ¿Si te hicieran un descuento por pagar anticipadamente las cuotas como bimestres, trimestres, semestres, anual, lo harías?

Detalle	Frecuencia	%
Si	286	80.34
No	70	19.66
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

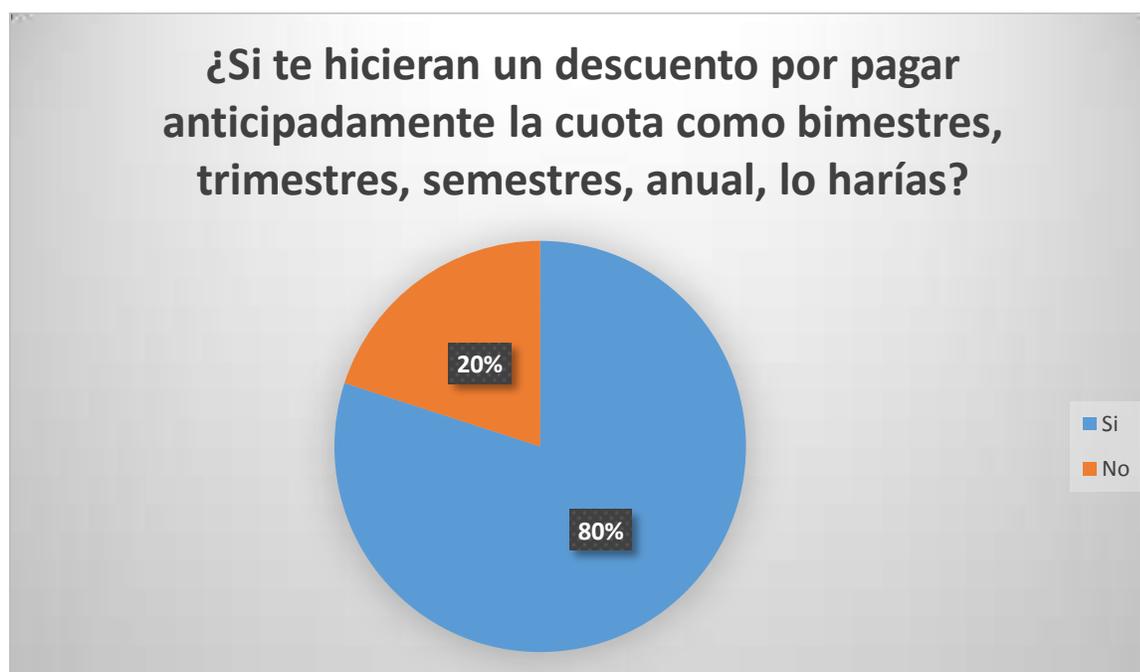


Ilustración 11. Si te hicieran descuentos te inscribirías en el gimnasio
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 80% manifiesta que si pagará anticipadamente si se le realiza un descuento y el 20% indica que no pagará así se le realice descuentos.

Si la cuota mensual fuera de \$35, ¿cuál de estas opciones te llamaría más la atención?

Tabla 12

Pregunta 12 Si la cuota mensual fuera de \$35, ¿cuál de estas opciones te llamaría más la atención?

Detalle	Frecuencia	%
2 meses \$65	150	42.13
3 meses \$100	50	14.04
6 meses \$200	28	7.87
Pagaría mensualmente	128	35.96
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

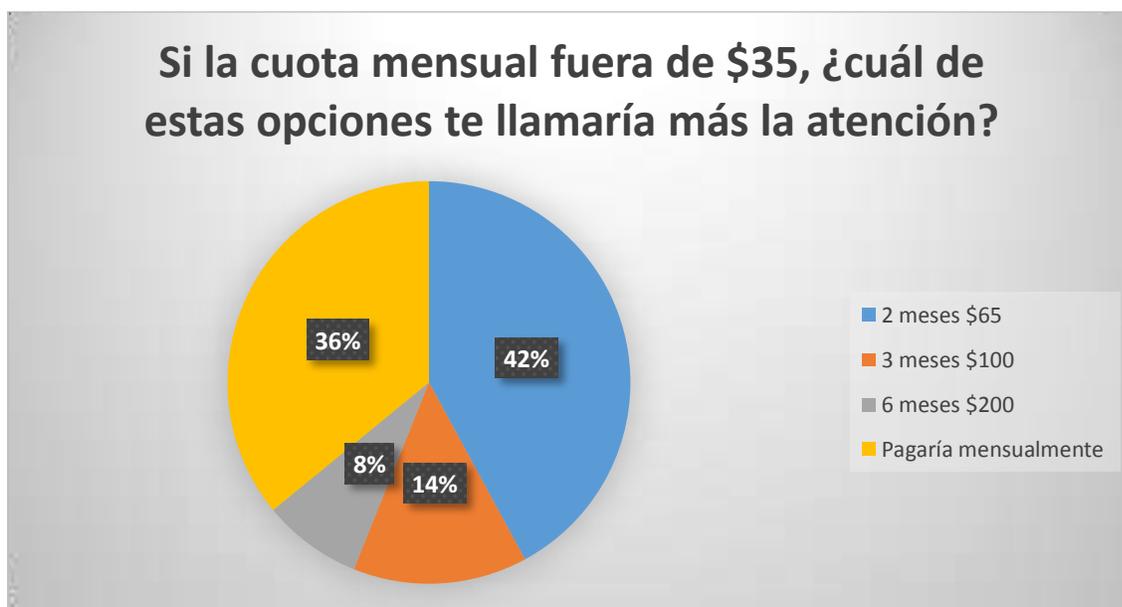


Ilustración 12. Opciones de la cuota mensual
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 42% manifiesta que la opción que le llama más la atención es pagar 2 meses por \$65, mientras que el 14% indica la opción 3 meses por \$100, el 8% 6 meses por \$200 y el 36% le llama la atención mensualmente.

¿Te gustaría que haya un trato especial con las personas con sobrepeso?

Tabla 13

Pregunta 13 ¿Te gustaría que haya un trato especial con las personas con sobrepeso?

Detalle	Frecuencia	%
Si	300	84.27
No	20	5.62
Me es indiferente	36	10.11
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)



Ilustración 13. Trato especial con las personas con sobrepeso
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 84% manifiesta que les gustaría que haya un trato especial para las personas con sobrepeso, mientras que el 6% indica que no y el 10% le es indiferente.

¿Si te ofrecieran un descuento en tu cuota de inscripción al ir con otra persona (familiar, amigo, etc.) buscarías a alguien con quien ir?

Tabla 14

Pregunta 14 ¿Si te ofrecieran un descuento en tu cuota de inscripción al ir con otra persona (familiar, amigo, etc.) buscarías a alguien con quien ir?

Detalle	Frecuencia	%
Buscaría un amigo(a) o familiar	289	81.18
Iría solo	30	8.43
Quizás	37	10.39
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

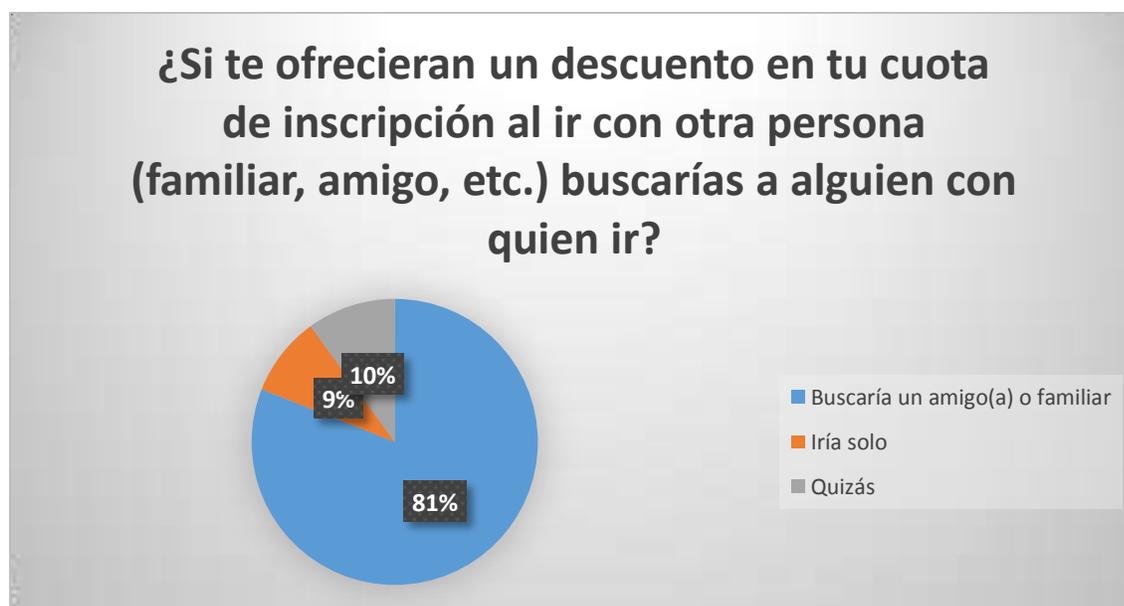


Ilustración 14. Descuento en la cuota de inscripción
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 82% manifiesta que buscaría un amigo(a) o familiar para ir y obtener un descuento, mientras que el 8% indica que irían solos y el 10% dice que quizás.

¿Te gustaría que el instructor o el gimnasio llevaran un registro de tus progresos en alguna tarjeta (peso, índice de Masa Muscular, fotografía a través del tiempo)?

Tabla 15

Pregunta 15 ¿Te gustaría que el instructor o el gimnasio llevaran un registro de tus progresos en alguna tarjeta (peso, índice de Masa Muscular, fotografía a través del tiempo)?

Detalle	Frecuencia	%
Si me gustaría	300	84.27
No me gustaría	10	2.81
Me es indiferente	46	12.92
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

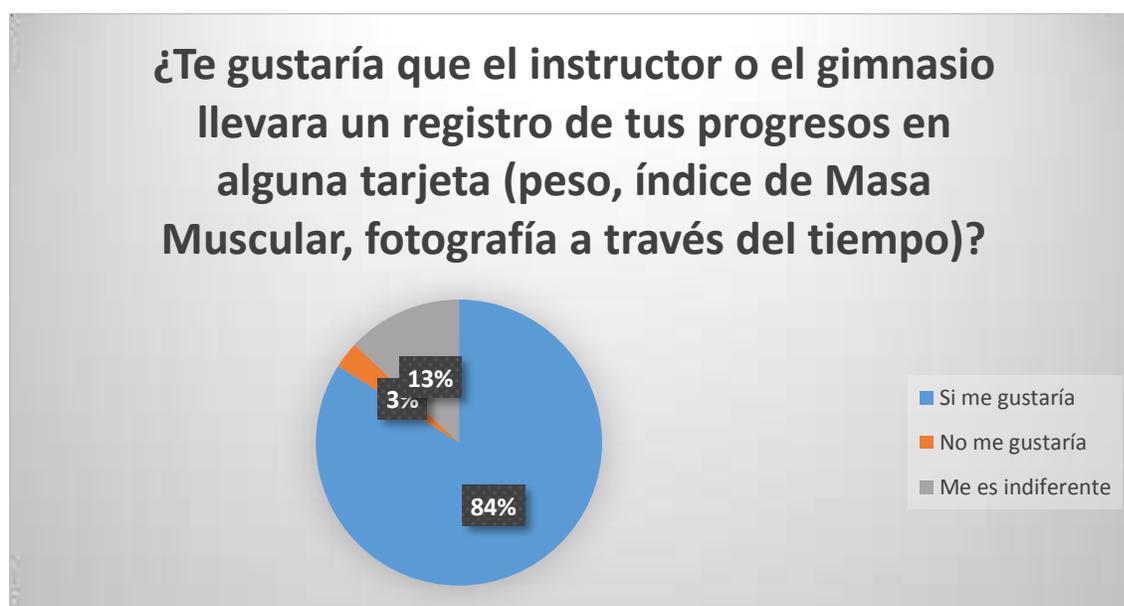


Ilustración 15. Registro de los progresos
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 84% manifiesta que les gustaría que se lleve un registro sobre su progreso, mientras que el 3% indica que no les gustaría y el 13% dice que le es indiferente.

¿Estarías dispuesto a pagar una pequeña cantidad más por este servicio?

Tabla 16

Pregunta 16 ¿Estarías dispuesto a pagar una pequeña cantidad más por este servicio?

Detalle	Frecuencia	%
Si	298	83.71
No	58	16.29
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

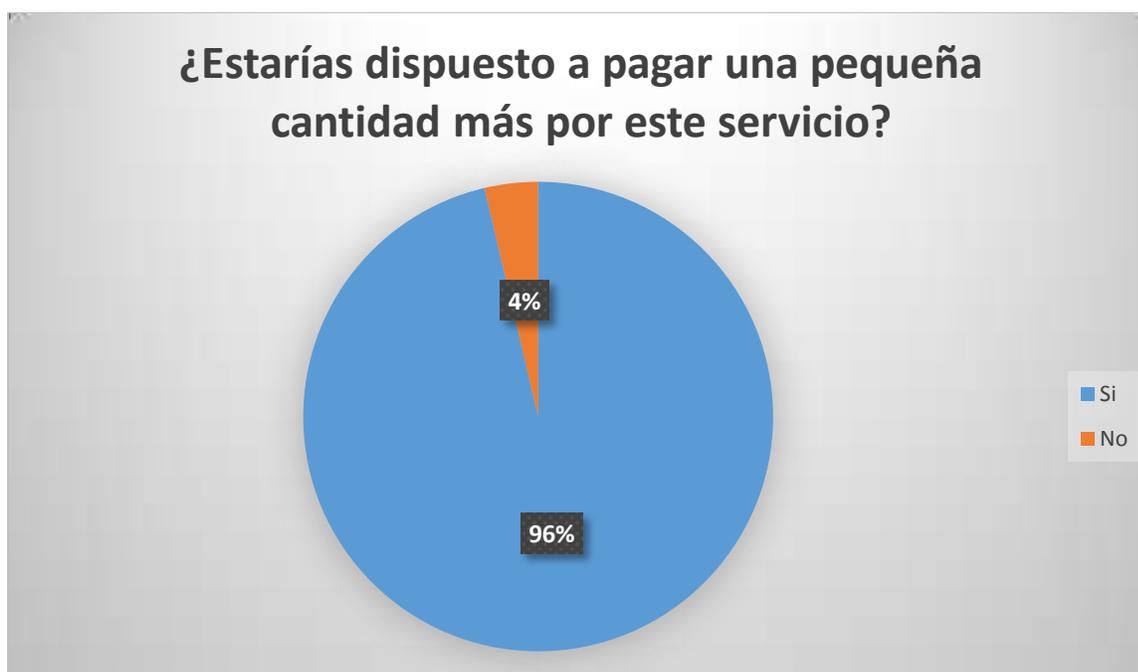


Ilustración 16. Pago adicional por el servicio
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 96% manifiesta que estaría dispuesto a pagar un valor adicional por ese servicio y el 4% indica que no pagará.

¿Conoces cuáles son los complementos y cómo te benefician al momento de hacer ejercicio?

Tabla 17

Pregunta 17 ¿Conoces cuáles son los complementos y cómo te benefician al momento de hacer ejercicio?

Detalle	Frecuencia	%
Si, conozco cuál es su función	100	28.09
Sólo tengo una idea de que beneficios hay, pero no los conozco del todo	230	64.61
No, no lo sé	26	7.30
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

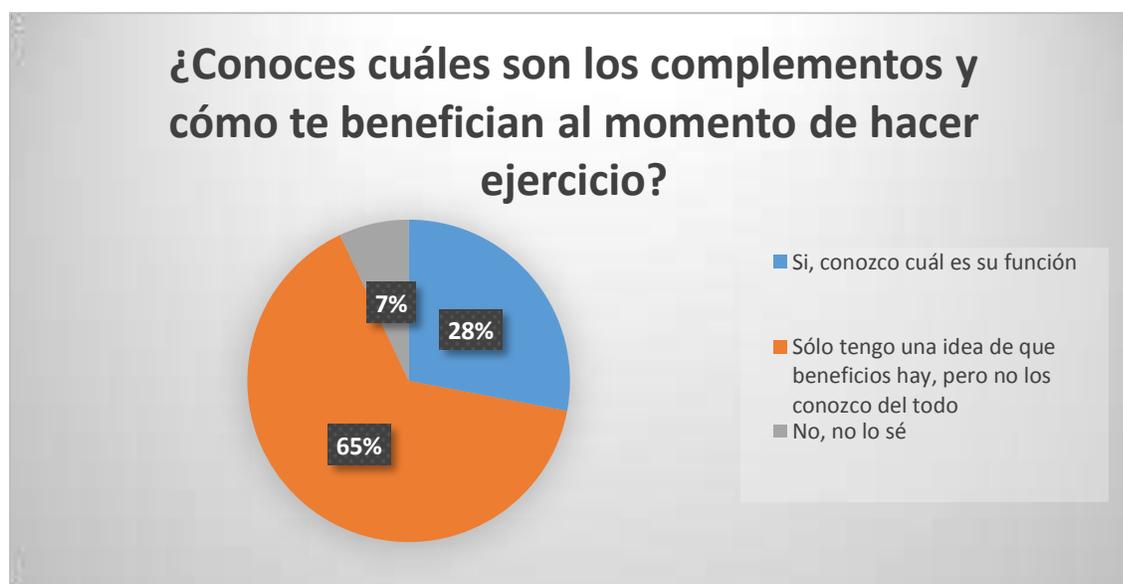


Ilustración 17. Conoces los complementos y como te benefician

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 28% manifiesta que si conoce cuál es la función que realizan, mientras que el 65% indica que solo tienen una idea de que beneficios hay, pero no los conocen del todo y el 7% dice que no saben.

¿Te gustaría que el gimnasio te ayudara a conseguir accesorios, como guantes, fajas, suplementos?

Tabla 18

Pregunta 18 ¿Te gustaría que el gimnasio te ayudara a conseguir accesorios, como guantes, fajas, suplementos?

Detalle	Frecuencia	%
Sí, es importante para ver resultados	170	47.75
Si, sólo si tienen un costo bajo	75	21.07
No sé, lo pensaría	29	8.15
No, se necesitan complementos para hacer ejercicio	82	23.03
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)



Ilustración 18. Le gustaría que el gimnasio facilite los accesorios
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 48% manifiesta que, si es importante para ver resultados, mientras que el 21% indica que, si les gustaría, pero si tienen un costo bajo, el 8% que lo pensarían y el 23% que no porque no se necesitan suplementos para hacer ejercicios

¿Te interesaría que hubiera casilleros?

Tabla 19

Pregunta 19 ¿Te interesaría que hubiera casilleros?

Detalle	Frecuencia	%
Si	258	72.47
No	78	21.91
Quizás	20	5.62
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

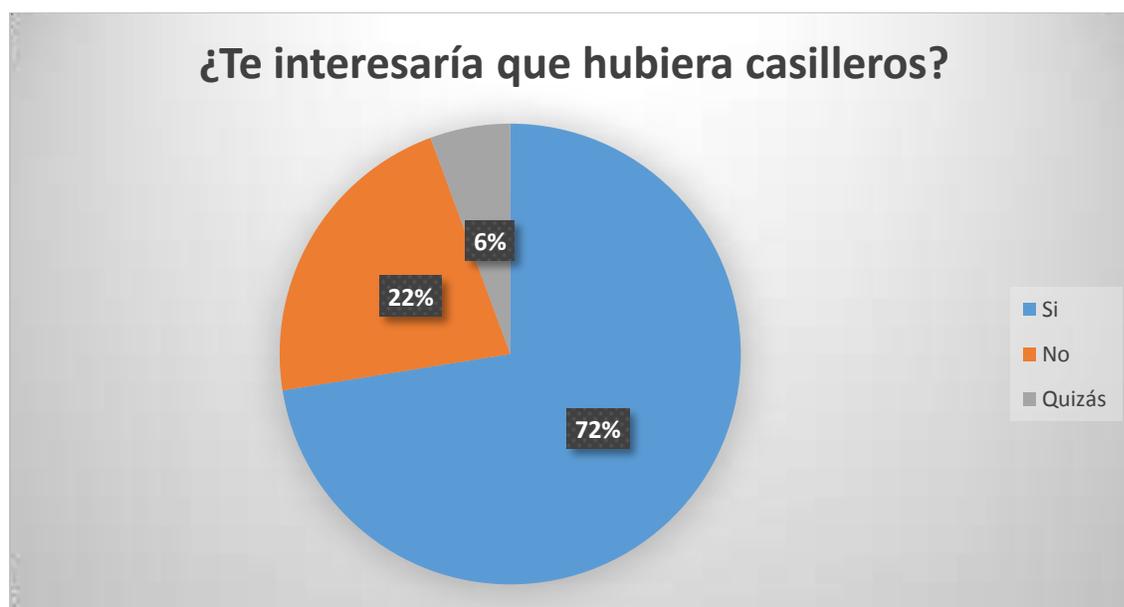


Ilustración 19. Casilleros

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 72% manifiesta que, si le gustaría que hubiera casilleros, el 22% que no les interesa y el 6% que quizás.

¿Estarías dispuesto a pagar una pequeña cantidad por la renta de un casillero?

Tabla 20

Pregunta 20 ¿Estarías dispuesto a pagar una pequeña cantidad por la renta de un casillero?

Detalle	Frecuencia	%
Si	250	70.22
No	80	22.47
Quizás	26	7.30
Total	356	100

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaborado por Ángel Mora Suarez)

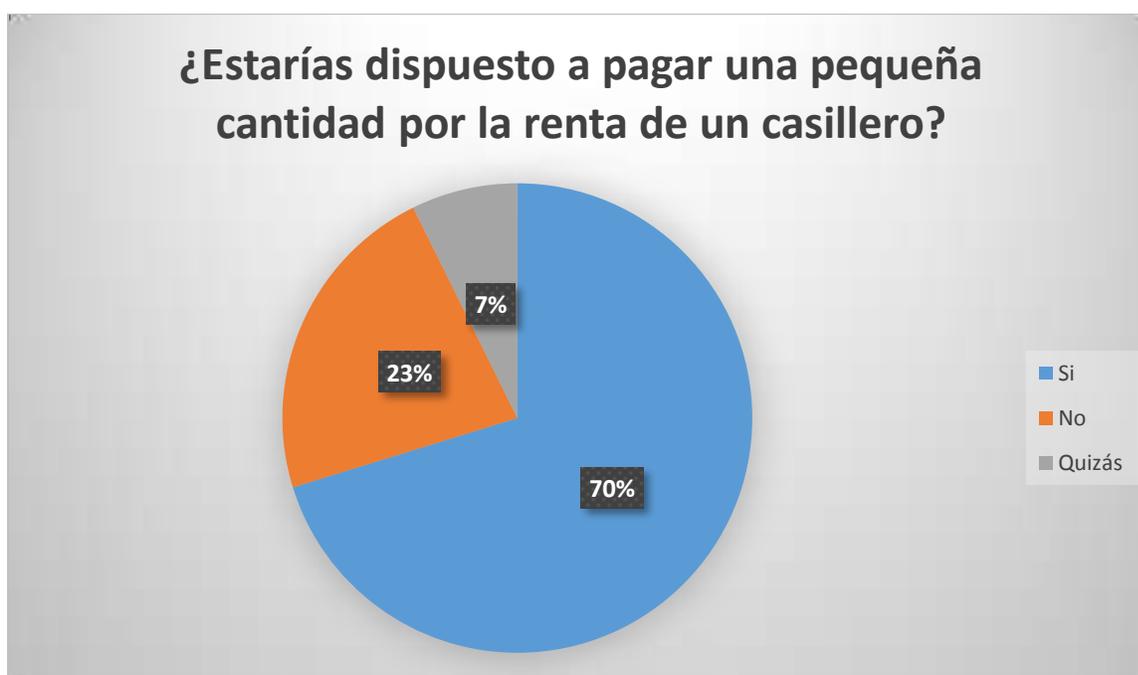


Ilustración 20. Pago por la renta de casillero
Elaborado por Ángel Mora Suarez

Discusión:

De las 356 personas encuestadas el 72% manifiesta que, si pagaría por que le renten un casillero, el 23% que no pagaría y el 7% que quizás.

1.3.2. Análisis general de los datos obtenidos en las encuestas

El estudio de mercado que se llevó a cabo en la Parroquia Ricaurte a 356 personas entre la edad de 15 a 60 años se obtuvo como resultado que el proyecto planteado tiene aceptación en la población que se implementará el “Gimnasio Olímpico”, las personas en su gran mayoría respondieron que si están dispuestos a ir al establecimiento ya sea para mejorar su salud o estética, estos prefieren ir en la mañana y en la noche, también hicieron notar que les gustaría que el lugar tenga maquinarias adecuadas para ejercitar todas las partes del cuerpo y que el personal este comprometidos con ellos al momento de asesorarlos.

Además, la población encuestada está dispuesta en su gran mayoría a pagar una mensualidad entre \$30 a \$ 50 dólares americanos aproximadamente, pero esto siempre que este influenciado por las instalaciones apropiadas (casilleros y vestuarios), asesoramiento, tarjetas de progreso y que se les vendan de productos tales como: guantes, cinturones, quemadores de grasas, proteínas, ya que muchos no tienen tiempo de adquirir estos productos en tiendas especializadas, también denotaron interés en practicar deportes adicionales tales como boxeo y aerobics, que pueden ser impartidos en jornadas especiales.

Capítulo II. Diseño organizacional del emprendimiento

2.1. Descripción del emprendimiento

El gimnasio estará dedicado a la prestación de servicios para personas que quieran realizar ejercicios, sea para mejorar su apariencia física o mejorar su salud, estos son temas muy importantes en la actualidad, para la mayoría de las personas desean verse bien y estar saludable. Por lo tanto, ofrecerá un servicio diferenciado dependiendo de la necesidad que tenga el cliente, es decir para las personas que tienen sobrepeso y cuya meta es bajar de peso para tener una buena salud o verse mejor y mejorar su autoestima, el gimnasio tendrá un nutricionista para ayudar desarrollar una dieta para las personas.

Este establecimiento brindará a los clientes dos tipos de membresías las cuales son la membresía básica y la Premium, se entregará una credencial dependiendo del tipo de membresía.

1. Membresía básica. – en este tipo de membresía el cliente podrá acceder a las instalaciones del “Gimnasio Olímpico” para realizar ejercicio físico y tendrá asesoramiento de un instructor durante el tiempo que cliente se encuentre dentro de las instalaciones también tendrá acceso a las fuentes de agua potable (dispensadores) para hidratarse y se le otorgará una camiseta más un tomatodo con el logo del “Gimnasio Olímpico”.
2. Membresía Premium. – en este tipo de membresía el cliente tendrá un acceso total a las instalaciones, es decir el tendrá asesoramiento de los instructores, nutricionista, además se le llevará una ficha donde estén los datos del cliente para así brindarle mejores

resultados y al momento de inscribirse se le entregará una camiseta, toalla y un tomatodo personalizado del “Gimnasio Olímpico”.

El gimnasio te brindará un servicio adicional el cual consiste en que se comercializará productos y accesorios que son utilizados en la práctica de estas actividades como son los suplementos, las proteínas, quemadores de grasa, cinturones, guantes, short, camisetas, etc. Toda la venta de estos artículos serán un ingreso extra que tendrá el gimnasio y aparte que les dará mayor comodidad a los clientes del mismo, ya que en muchas ocasiones se necesita comprar un determinado producto o accesorio para utilizarlo al momento de realizar las actividades físicas, pero ya sea por falta de tiempo o conocimiento no realizan la compra. Pero al contar con este servicio adicional será más fácil para los clientes adquirir estos productos y accesorios. Se implementará de así requerirse por el cliente de alquilarle ciertos productos como son guantes, cinturones, en caso de no querer comprarlos.

2.1.1. Imagen corporativa

Razón social:

Gimnasio Olímpico

Logotipo:

Para la imagen corporativa el logotipo del Gimnasio Olímpico está diseñada para que sea fácil de recordar para las personas, de tal modo que este se posicione en la mente del consumidor, se ha utilizado colores muy llamativos con la silueta tanto de un hombre y mujer para que se vea un efecto reflejo y el cliente se vea así en un futuro asistiendo al gimnasio.



*Ilustración 21. Logotipo
Elaborado por Ángel Mora Suarez*

Eslogan

**EL DOLOR ES TEMPORAL, EL
ORGULLO ES PARA SIEMPRE**

La finalidad del eslogan es que las personas sepan que el ejercicio físico puede traer consigo dolor, pero te sentirás orgulloso de todo el resultado obtenido

2.2. Fundamentación gerencial del emprendimiento

El gimnasio es un negocio muy importante debido a que beneficiará a los habitantes de la parroquia Ricaurte que necesitan de este servicio para poder ejercitarse y mantenerse saludables ya que en el Ecuador una de las principales muertes es por enfermedades isquémicas del corazón, cardiovasculares y diabetes. Por ello este gimnasio tiene un público objetivo muy amplio con una misma necesidad de ejercitarse para mejorar su salud y aspecto físico. Lo cual desde el punto de vista económico es muy rentable porque, las personas que demandan este servicio van en aumento, lo que hace que sea muy importante satisfacer este mercado, pero para ello todo el personal involucrado debe estar plenamente comprometido con los objetivos del gimnasio.

Este gimnasio va a generar ingresos bastantes considerables porque la demanda de este tipo de servicios va en aumento, y debido a que en la parroquia Ricaurte no existe una competencia significativa ya que existe un gimnasio pero este no cuenta con todas las maquinarias para realizar los ejercicios necesarios y la atención no es buena, por ello el gimnasio que se implementará se aprovechara de esas desventajas en el servicio de la competencia fortaleciendo dichos puntos para que los clientes de este gimnasio prefieran el nuevo, así se genera recursos monetarios muy importantes para el desarrollo empresarial y económico de la empresa.

2.2.1. Misión

Contribuir al desarrollo personal de nuestros clientes, aplicando un conjunto de servicios para que mejoren su condición física y mental, ayudando a conseguir los objetivos individuales de cada uno de los miembros.

2.2.2. Visión

Ser un gimnasio líder, que resalte por la calidad y bienestar de los miembros, obteniendo aceptación social, fomentando en nuestros colaboradores y en nuestra comunidad una cultura hacia la actividad física, garantizando calidad y resultados tangibles.

2.2.3. Valores

- Responsabilidad
- Honestidad
- Transparencia
- Confiabilidad
- Perseverancia
- Respeto
- Tolerancia
- Paciencia
- Voluntad
- Disciplina

2.2.4. Política de calidad

Satisfacer a nuestros clientes ofreciendo un servicio de calidad que se vea reflejado en los resultados obtenidos y en el esfuerzo por mejorar cada día.

2.2.5. Objetivo

Ofrecer un excelente servicio que sea de calidad satisfaciendo todas las necesidades y expectativas de sus clientes, logrando posicionarse dentro del mercado meta.

2.2.6. Análisis de la competencia

Al implementar este proyecto de emprendimiento se debe considerar que la competencia que existe en este sector no cuenta ni con las infraestructura ni maquinarias adecuadas y tampoco tiene personal capacitado que asesoren a los clientes durante las actividades, es beneficioso para nuestro gimnasio que la competencia no cuente con esos aspectos, ya que se brindará a los clientes una excelente infraestructura, maquinarias adecuadas y personal capacitado para guiar las actividades que se deben realizar dentro y fuera del gimnasio, de este modo los clientes se sentirán satisfechos y preferirán el “Gimnasio Olímpico”.

Tabla 21
Matriz FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado y comprometido • Maquinarias nuevas • Ubicación • Atención personalizada 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado poco explotado • Generar cambios positivos en la población • Convertirse en líder del mercado
Debilidades	Amenazas

<ul style="list-style-type: none"> • Resistencia al cambio • Falta de recursos económicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia • Ser desconocidos en el mercado
---	---

Elaborado por Ángel Mora Suarez

2.3. Estructura organizacional

A continuación, se muestran las descripciones de los cargos de cada uno de los colaboradores del gimnasio.

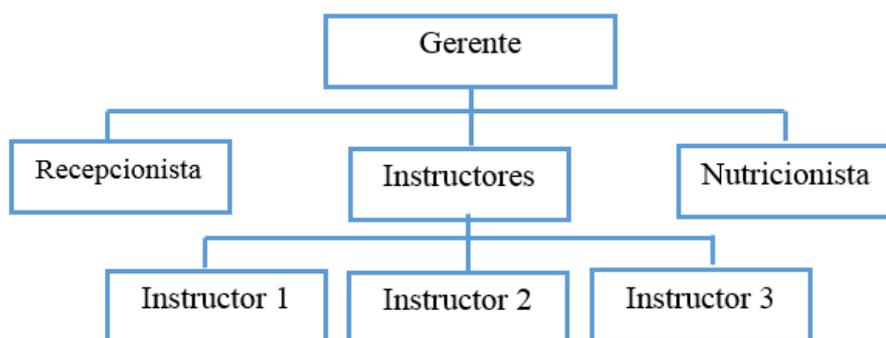


Ilustración 22. Estructura organizacional
Elaborado por Ángel Mora Suarez

2.4. Estructura Funcional

Tabla 22
Estructura Funcional

Cargo	Función	Perfil	Sueldo
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir, planificar y coordinar con todos los colaboradores, las actividades que se realizarán en el gimnasio. • Desarrollar estrategias • Debe ser un líder que lleve al gimnasio hacia el éxito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Título de tercer nivel en el área administrativa. • Experiencia mínima de 1 año en áreas afines. • Edad 22 a 35 años. 	\$500,00

Recepcionista	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar al gerente en las actividades diarias del gimnasio • Excelente comunicación verbal y escrita. • Llevar en orden todos los registros de los clientes. • Venta de productos y accesorios que el gimnasio va a comercializar debe realizar inventario de todo aquello. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios en contabilidad o informática. • Experiencia mínima de 1 año en áreas afines. • Sólidos conocimientos en office, redacción ortografía. • Buena presencia • Edad de 22 a 35 años. 	\$400,00
Instructores	<ul style="list-style-type: none"> • Deben tener conocimientos acerca de cultura física y de ejercicios de gimnasia. • Asesorando a los clientes en todas sus actividades. • Verificar que los clientes le den el uso correcto a los equipos o maquinarias. • Mantenimiento a las maquinarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios de educación física o afines. • Buena presencia • Conocimientos en áreas de fisicoculturismo. • Edad de 22 a 35 años. • Experiencia mínima de 1 año en áreas afines. 	\$400,00
Nutricionista	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar los planes alimenticios para las personas. • Informar al cliente la situación nutricional del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Título de tercer nivel en nutrición y dietética o afines. • Experiencia de 1 año en áreas afines. • Edad de entre 22 a 35 	\$400,00

	<ul style="list-style-type: none">• Mostrar los avances a los clientes mediante las fichas personales.	años.	
Elaborado	por	Ángel	Mora Suarez

Capítulo III. Modelo de negocio.

Tabla 23

Modelos de negocio matriz canvas

<p>Socios claves</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proveedores de maquinarias - Proveedores de suplementos y accesorios - Proveedores de internet - BanEcuador 	<p>Actividades claves</p> <ul style="list-style-type: none"> - Actualizar las redes sociales. - Diseñar planes de entrenamiento a los clientes. - Asignar horarios y entrenadores. - Organizar actividades recreativas. - Clases de aerobio - Compra y venta de productos suplementarios. - Inscribir a los clientes <p>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maquinarias - Muebles y enseres - Entrenadores. 	<p>Propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maquinarias especializadas. - Actividades como físico culturismo, aerobics. - Ofrecer suplementos alimenticios y quemadores de grasa - Accesorios complementarios para la actividad física. 	<p>Relación con el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atención personalizada - Plan nutricional. - Entrenamiento personalizado. <p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Local físico - Volantes - Redes sociales. 	<p>Segmento de clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personas de entre 15 a 60 años. - Personas con bajo peso y sobrepeso. - Personas que desean mejorar su condición física.
<p>Estructura de coste</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compra de maquinarias - Compra de bienes muebles - Compra de suplementos alimenticios y quemadores de grasas - Alquiler del local - Sueldo del personal - Pago de servicios básicos 		<p>Fuentes de Ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membresía básica. - Membresía Premium. - Clientes sin membresía. - Venta de suplementos alimenticios y quemadores de grasa. - Venta de accesorios complementarios para la actividad física. 		

Elaborado por Ángel Mora Suarez

3.1. Segmento de mercado

El gimnasio estará enfocado en personas de entre 15 a 60 años, con bajo peso y sobrepeso que vivan en la parroquia Ricaurte o lugares cercanos, ya que estas son las personas que requieren este servicio con mayor énfasis, son los deportistas que quieren mejorar sus condiciones físicas y también las personas que por llevar una vida sedentaria están sufriendo enfermedades que se pudieron haber evitado. Por aquello este estará enfocado en las personas que demandan este servicio y necesiten una atención especializada, para que se satisfaga la necesidad que ellos tienen.

3.2. Productos y servicios como propuesta de valor.

El Gimnasio se especializa en ayudar a las personas con sobrepeso y que quieren evitar enfermedades de todo tipo y mejorar su condición física, también brindará todo tipo de actividades como fisicoculturismo, aerobics y esto se lo realizará con maquinarias especializadas. En la actualidad verse bien y sentirse bien con su cuerpo es una meta que la mayor parte de la población tiene por ello la implementación de este negocio apoyará a cumplir esa meta, porque se brindará un servicio diferenciado realizando estudios a los clientes de sus problemas de salud y también se elaborará un plan nutricional para que se le facilite llegar a la meta establecida. Además, ofrecerá productos para aumentar masa muscular y bajar de peso ya sean estos suplementos alimenticios o quemadores de grasa entre otros y accesorios que se usan diariamente al practicar estas actividades como lo son guantes, cinturones, vendas, etc.

3.3. Canales de comercialización

Con la finalidad de tener un mayor acceso a los clientes, los canales de distribución utilizados serán los propios locales de atención al público. Es decir, contamos con un canal de distribución directo, como es el local ubicado en el cantón Urdaneta parroquia Ricaurte, donde se brindará el servicio, para ello la atención brindada por parte del gimnasio será la mejor para que estos puedan recomendar el mismo con su círculo social. Además, se entregará volantes y carteles del gimnasio en Ricaurte, en los hospitales donde frecuentan las personas con sobrepeso, se hablará con los médicos para que ellos nos recomienden, se realizará una inauguración llamativa con baile terapia, entre otras actividades, además de las redes sociales para distribuir contenido de los servicios que se ofrece y captar mayores clientes.

3.4. Relaciones con los clientes

La manera más eficaz en la que se enfocará el gimnasio para que sus clientes estén satisfechos con el servicio que se les brindará, es una atención especializada y cálida por parte de los miembros de la misma para que estos se sientan con confianza de asistir a las instalaciones, como se mencionó anteriormente se les brindará un plan de entrenamiento personalizado, de tal modo que también se les mostrará los resultados que se obtiene mensualmente, para que ellos vean sus resultados y se sientan satisfechos con el servicio prestado por el gimnasio.

3.5. Fuentes de ingreso

El gimnasio ofrecerá planes mensuales para acceder a los servicios del mismo, dentro de este valor se incluirá el seguimiento a los clientes, y en entrenamiento de los instructores, si no desean este servicio adicional pueden pagar semanalmente o quincenalmente. También la venta de productos que ayuden al logro de objetivos de los usuarios como lo son los suplementos alimenticios y quemadores de grasas, adicionalmente se les comercializará a los mismos, accesorios que se usan diariamente para la práctica de actividades físicas como lo son guantes, cinturones, vendas, etc.

3.6. Activos para el funcionamiento del negocio

Se consideran todos aquellos equipos necesarios para cumplir con el servicio de acondicionamiento físico, es decir, máquinas, implementos deportivos y demás equipo para llevar a cabo las operaciones de la empresa.

Tabla 24

Activos para el funcionamiento del negocio

Activos fijos	Cantidad	Costo unitario	Total de activos
Jaula funcional sentadillas	1	\$1.000,00	\$1.000,00
Leg Press	1	\$1.200,00	\$1.200,00
Pres. regulable militar	2	\$400,00	\$800,00
Banco de pecho plano	2	\$400,00	\$800,00
Prensa	1	\$900,00	\$900,00
Pantorrillera sentada	1	\$440,00	\$440,00
Femoral acostado 200 lbs	1	\$1.230,00	\$1.230,00
sentadilla Sissy	2	\$90,00	\$180,00
Gemelos	2	\$1.220,00	\$2.440,00
Extensiones	1	\$900,00	\$900,00

Multifunción poleas	2	\$1.800,00	\$3.600,00
Polea alta 200 lbs	1	\$1.280,00	\$1.280,00
Peck deck + deltoides	1	\$1.200,00	\$1.200,00
Abdominales (Araña)	3	\$450,00	\$1.350,00
Mancuernas (pares) 10 lb	6	\$20,00	\$120,00
Mancuernas (pares) 15 lb	4	\$30,00	\$120,00
Mancuernas (pares) 20 lb	4	\$40,00	\$160,00
Mancuernas (pares) 25 lb	3	\$50,00	\$150,00
Mancuernas (pares) 35 lb	3	\$70,00	\$210,00
Cinta andadora	4	\$539,00	\$2.156,00
Elípticas	4	\$250,00	\$1.000,00
Spinning	6	\$274,00	\$1.644,00
Predicador	4	\$400,00	\$1.600,00
Step	20	\$16,00	\$320,00
Barras de acero	7	\$50,00	\$350,00
Barras z de acero	6	\$30,00	\$180,00
Porta disco y mancuernas	2	\$350,00	\$700,00
Porta barras	3	\$250,00	\$750,00
Discos 5kg	20	\$10,00	\$200,00
Discos 10 kg	14	\$20,00	\$280,00
Discos 20 kg	8	\$40,00	\$320,00
Discos 40 kg	6	\$80,00	\$480,00
Discos 80 kg	4	\$160,00	\$640,00
Dispensador de agua con botellón	4	\$120,00	\$480,00
Computador de Escritorio	3	\$350,00	\$1.050,00
Impresoras	3	\$190,00	\$570,00
Teléfonos	1	\$25,00	\$25,00
Equipo de sonido	2	\$250,00	\$500,00
Escritorios	3	\$250,00	\$750,00
Sillas Giratorias	3	\$100,00	\$300,00
Espejos	5	\$50,00	\$250,00
Tapetes	3	\$45,00	\$135,00
Colchonetas	10	\$25,00	\$250,00
Saco de boxeo	3	\$60,00	\$180,00
Guantes de boxeo	6	\$20,00	\$120,00
Vitrinas grandes	2	\$200,00	\$400,00
Total	197	\$16.874,00	\$33.710,00

Elaborado por Ángel Mora Suarez

3.7. Actividades del negocio

Las principales actividades que se destacan en el gimnasio son:

- Mantener contenidos actualizados en las redes sociales.
- Estadísticas del progreso del cliente.
- Diseñar plan de entrenamiento dependiendo de las necesidades del cliente.
- Asignar horarios y entrenadores.
- Organizar actividades recreativas.
- Clases de aerobio para las personas que quieren tonificar su cuerpo y adelgazar.
- Compra y venta de productos suplementarios a la actividad física para su posterior comercialización.
- Inscribir a los miembros con su respectiva membresía.

3.8. Red de socios

El Gimnasio Olímpico contará con varios socios claves para comenzar con las actividades. Los proveedores de maquinarias que se necesitan para que los clientes puedan fortalecer todas las partes del cuerpo, así como los proveedores de proteínas, quemadores de grasas y el que suministre accesorios como guantes, cinturones, vendas, entre otros. Estos proveedores deben ser responsables y puntuales para que el Gimnasio siempre este bien equipado para dar un buen servicio a sus clientes. Los profesionales que se encuentren trabajando en el gimnasio es muy importante ya que estos son los que tiene el contacto directo con los clientes y son los

encargados de brindar el mejor servicio posible para así lograr posicionarse en el mercado y que los usuarios hablen bien del Gimnasio Olímpico.

- a) **Proveedores de maquinarias.** – se considerará como proveedor de maquinarias, suplementos alimenticios y accesorios para el Gimnasio Olímpico a la empresa TAURUS FITNESS COMPANY.



Ilustración 23. Proveedor de maquinarias



Ilustración 24. Proveedor de internet

- b) **Proveedor de internet.** – se considerará como proveedor de internet a la empresa GRUPO TV CABLE.
- c) **Instituciones financieras.** – para el crédito que se necesitará para el funcionamiento del emprendimiento se lo tramitará en:



Ilustración 25. Institución financiera

3.9. Estructura de costos

A continuación, se enlistan la salida de dinero por varios conceptos:

Cancelación de servicios básicos

Durante el proceso de ejecución del negocio, se estima un egreso por servicios básicos de \$30,00 mensuales.

Tabla 25
Servicios Básicos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Servicios básicos	30,00	360,00
TOTAL	30,00	360,00

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Cancelación de préstamo

El monto total del préstamo bancario es de \$37.559,75 dólares con un plazo de 5 años en el BanEcuador con la línea de crédito para microempresas:



Beneficios

- **Monto** desde USD 50 hasta USD 150.000
- **Tasa reajutable** desde 9,8 % hasta el 15,30%
- **Forma de pago** se ajusta al flujo de caja del proyecto (mensual, bimensual, trimestral, semestral, anual o al vencimiento).

Plazo

- **Activo fijo:** Hasta 15 años.
- **Capital de trabajo:** Hasta 3 años.

Requisitos iniciales

- Presentación de Cédula y certificado de votación.
- Planilla de servicio básico.
- RUC o RISE (si aplica).

Personas jurídicas

Las personas jurídicas que aplican a este crédito también deberán presentar:

- Presentación de la cédula de ciudadanía o identidad y del certificado de votación del representante legal y presidente.
- Copia de la escritura de constitución y última reforma de estatutos de la empresa.
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa.
- Acta de la junta de socios de la empresa en la que se aprueba solicitar el crédito, detallar garantías y autorizar al representante legal que lo tramite.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones extendido por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
- Copia de la declaración del impuesto a la renta del último ejercicio fiscal.
- Copia de la declaración del impuesto al valor agregado IVA del último año (si aplica).

Ilustración 26. Requisitos para el préstamo

Tabla 26
Préstamo

CUOTA FIJA

MONTO INICIAL	\$37.559,75
PLAZO	5
INTERES NOMINAL	11%
PERIODO DE PAGO	Mensual

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Cancelación del alquiler del local

El local que se alquilará está ubicado en la avenida Carlos Olmes – vía Caluma, el cual tiene un valor mensual de \$300.

Tabla 27
Alquiler del local

Infraestructura		
DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Alquiler del local	300,00	300,00
TOTAL	300,00	300,00

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Capítulo IV. Estudios de factibilidad del emprendimiento

4.1. Factibilidad técnica.

El emprendimiento estará ubicado en el centro de la parroquia Ricaurte perteneciente al cantón Urdaneta, Ricaurte se destaca por ser una zona de alto comercio tanto de productos agrícolas para el cultivo, tiendas de víveres de primera necesidad, gran cantidad de almacenes electrodomésticos, farmacias, lubricadoras, carnicerías, etc. Lo cual genera empleo y mano de obra. En ese lugar hay solo un local que ofrece el servicio de gimnasio, pero este no está bien equipado por lo tanto el que se implantará contará con todo el equipamiento necesario. Además, es un punto donde hay un gran flujo de personas, permitiendo a la empresa ser los únicos en ese sector y aprovechar el flujo de clientes, contando con sectores cercanos tales como:

- Catarama
- Roblecito
- Pijullo
- Potosí
- Castillo
- Las casitas

- El limón
- Los cerritos
- Los Ángeles
- La Hojita
- San Antonio
- Salampe
- Palmasola
- Pompeya

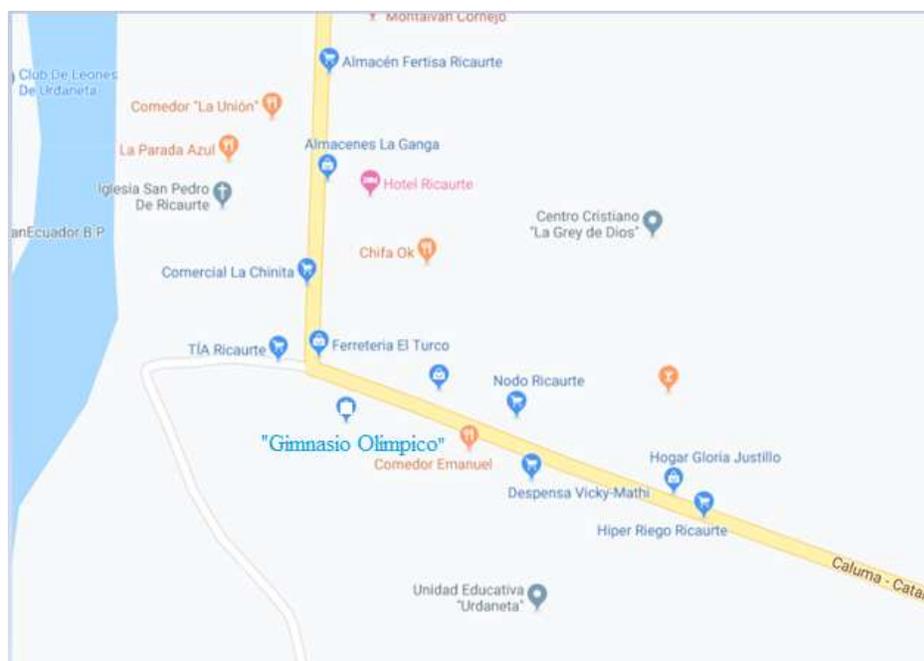


Ilustración 27. Localización

Localización

Elaborado por Ángel Mora Suarez



Ilustración 28. Calle principal del gimnasio

Calle principal del gimnasio

Elaborado por Ángel Mora Suarez

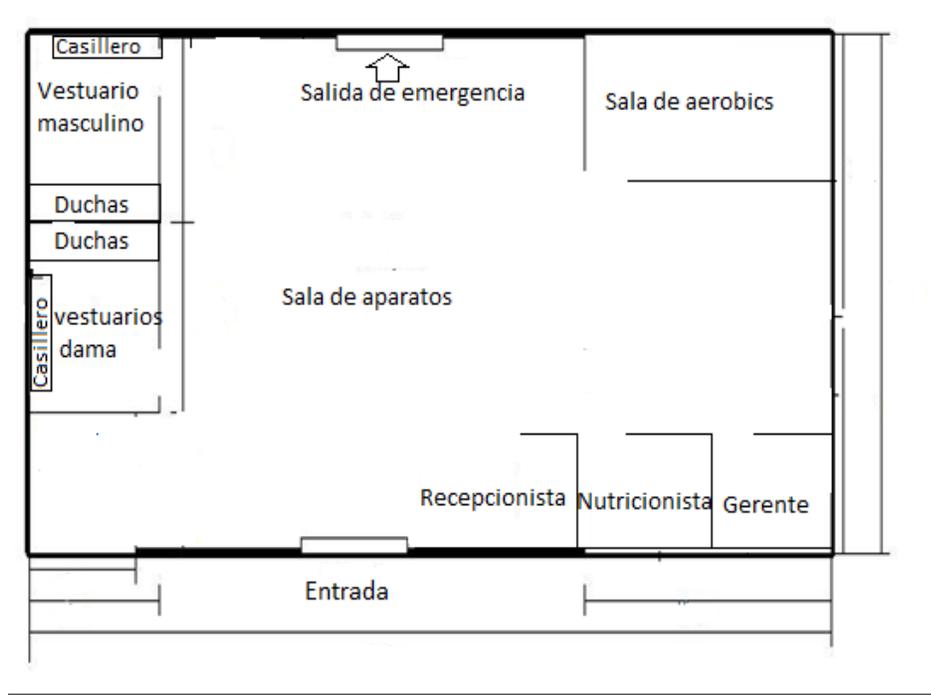


Ilustración 29. Estructura del local
Elaborado por Ángel Mora Suarez

4.2. Factibilidad financiera

Tabla 28
Inversión Inicial

INVERSION INICIAL DEL PROYECTO				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
INFRAESTRUCTURA				
Alquiler del local	Unidad	1	\$300,00	\$300,00
Adecuación	Unidad	1	\$200,00	\$200,00
Subtotal				\$500,00
Maquinarias				
Jaula funcional sentadillas	Unidad	1	\$1.000,00	\$1.000,00
Leg Press	Unidad	1	\$1.200,00	\$1.200,00
Pres. regulable militar	Unidad	2	\$400,00	\$800,00
Banco de pecho plano	Unidad	2	\$400,00	\$800,00

Prensa	Unidad	1	\$900,00	\$900,00
Pantorrillera sentada	Unidad	1	\$440,00	\$440,00
Femoral acostado 200 lbs	Unidad	1	\$1.230,00	\$1.230,00
sentadilla Sissy	Unidad	2	\$90,00	\$180,00
Gemelos	Unidad	2	\$1.220,00	\$2.440,00
Extensiones	Unidad	1	\$900,00	\$900,00
Multifunción poleas	Unidad	2	\$1.800,00	\$3.600,00
Polea alta 200 lbs	Unidad	1	\$1.280,00	\$1.280,00
Peck deck + deltoides	Unidad	1	\$1.200,00	\$1.200,00
Abdominales (Araña)	Unidad	3	\$450,00	\$1.350,00
Mancuernas (pares) 10 lb	Unidad	6	\$20,00	\$120,00
Mancuernas (pares) 15 lb	Unidad	4	\$30,00	\$120,00
Mancuernas (pares) 20 lb	Unidad	4	\$40,00	\$160,00
Mancuernas (pares) 25 lb	Unidad	3	\$50,00	\$150,00
Mancuernas (pares) 35 lb	Unidad	3	\$70,00	\$210,00
Cinta andadora	Unidad	4	\$539,00	\$2.156,00
Elípticas	Unidad	4	\$250,00	\$1.000,00
Spinning	Unidad	6	\$274,00	\$1.644,00
Predicador	Unidad	4	\$400,00	\$1.600,00
Step	Unidad	20	\$16,00	\$320,00
Barras de acero	Unidad	7	\$50,00	\$350,00
Barras z de acero	Unidad	6	\$30,00	\$180,00
Porta disco y mancuernas	Unidad	2	\$350,00	\$700,00
Porta barras	Unidad	3	\$250,00	\$750,00
Discos 5kg	Unidad	20	\$10,00	\$200,00
Discos 10 kg	Unidad	14	\$20,00	\$280,00
Discos 20 kg	Unidad	8	\$40,00	\$320,00
Discos 40 kg	Unidad	6	\$80,00	\$480,00
Discos 80 kg	Unidad	4	\$160,00	\$640,00
Dispensador de agua con botellón	Unidad	4	\$120,00	\$480,00
Subtotal				\$29.180,00
EQUIPOS				
Computador de Escritorio	Unidad	3	\$350,00	\$1.050,00
Impresoras	Unidad	3	\$190,00	\$570,00
Teléfonos	Unidad	1	\$25,00	\$25,00
Equipo de sonido	Unidad	2	\$250,00	\$500,00
Subtotal				\$2.145,00
MUEBLES Y ENSERES				

Escritorios	Unidad	3	\$250,00	\$750,00
Sillas Giratorias	Unidad	3	\$100,00	\$300,00
Espejos	Unidad	5	\$50,00	\$250,00
Tapetes	Unidad	3	\$45,00	\$135,00
Colchonetas	Unidad	10	\$25,00	\$250,00
Saco de boxeo	Unidad	3	\$60,00	\$180,00
Guantes de boxeo	Unidad	6	\$20,00	\$120,00
Vitrinas grandes	Unidad	2	\$200,00	\$400,00
Subtotal				\$2.385,00
SUMINISTROS DE OFICINA				
Perforadoras	Unidad	3	\$5,00	\$15,00
Grapadoras	Unidad	3	\$5,00	\$15,00
Resma de papel A4	Unidad	6	\$3,00	\$18,00
Esferográficos	Caja	1	\$2,50	\$2,50
Lápiz	Caja	1	\$2,50	\$2,50
Sellos	Unidad	1	\$6,00	\$6,00
Marcadores	Caja	1	\$7,00	\$7,00
Grapas	Caja	1	\$2,00	\$2,00
Subtotal				\$68,00
INVESTIGACION Y DESARROLLO				
Patente	Unidad	1	\$500,00	\$500,00
Subtotal				\$500,00
GASTOS DE CONSTITUCION				
Constitución de la compañía	Unidad	1	\$800,00	\$800,00
Subtotal				\$800,00
CAPITAL DE TRABAJO				
Producción de servicio	Unidad	1	\$1.981,75	\$1.981,75
Subtotal				\$1.981,75
TOTAL INVERSION INICIAL				\$37.559,75

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 29
Remuneraciones de cada empleado

CARGO	CANTIDAD	SUELDO	BENEFICIOS	TOTAL	TOTAL
			SOCIALES	MENSUAL	ANUAL
Gerente	1	500,00	192,00	692,00	8.304,00
Recepcionista	1	400,00	160,02	560,02	6.720,20
Instructor 1	1	400,00	160,02	560,02	6.720,20
Instructor 2	1	400,00	160,02	560,02	6.720,20
Instructor 3	1	400,00	160,02	560,02	6.720,20
Nutricionista	1	400,00	160,02	560,02	6.720,20
TOTAL	6			3.492,08	41.905,00

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 30
Beneficios sociales mensualizados

CARGO	SUELDO	BENEFICIOS MENSUALIZADOS					TOTAL
		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	
Gerente	500,00	41,67	32,08	41,67	55,75	20,83	192,00
Recepcionista	400,00	33,33	32,08	33,33	44,60	16,67	160,02
Instructor 1	400,00	33,33	32,08	33,33	44,60	16,67	160,02
Instructor 2	400,00	33,33	32,08	33,33	44,60	16,67	160,02
Instructor 3	400,00	33,33	32,08	33,33	44,60	16,67	160,02
Nutricionista	400,00	33,33	32,08	33,33	44,60	16,67	160,02

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 31
Depreciación de Activos

DETALLE	COSTO	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL	DEPRECIACION				
				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Jaula funcional sentadillas	\$1.000,00	\$100,00	10	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00
Leg Press	\$1.200,00	\$120,00	10	\$108,00	\$108,00	\$108,00	\$108,00	\$108,00
Pres. regulable militar	\$800,00	\$80,00	10	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,00
Banco de pecho plano	\$800,00	\$80,00	10	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,00
Prensa	\$900,00	\$90,00	10	\$81,00	\$81,00	\$81,00	\$81,00	\$81,00
Pantorrillera sentada	\$440,00	\$44,00	10	\$39,60	\$39,60	\$39,60	\$39,60	\$39,60
Femoral acostado 200 lbs	\$1.230,00	\$123,00	10	\$110,70	\$110,70	\$110,70	\$110,70	\$110,70
sentadilla Sissy	\$180,00	\$18,00	10	\$16,20	\$16,20	\$16,20	\$16,20	\$16,20
Gemelos	\$2.440,00	\$244,00	10	\$219,60	\$219,60	\$219,60	\$219,60	\$219,60
Extensiones	\$900,00	\$90,00	10	\$81,00	\$81,00	\$81,00	\$81,00	\$81,00
Multifunción poleas	\$3.600,00	\$360,00	10	\$324,00	\$324,00	\$324,00	\$324,00	\$324,00
Polea alta 200 lbs	\$1.280,00	\$128,00	10	\$115,20	\$115,20	\$115,20	\$115,20	\$115,20
Peck deck + deltoides	\$1.200,00	\$120,00	10	\$108,00	\$108,00	\$108,00	\$108,00	\$108,00
Abdominales (Araña)	\$1.350,00	\$135,00	10	\$121,50	\$121,50	\$121,50	\$121,50	\$121,50
Mancuernas (pares) 10 lb	\$120,00	\$12,00	10	\$10,80	\$10,80	\$10,80	\$10,80	\$10,80
Mancuernas (pares) 15 lb	\$120,00	\$12,00	10	\$10,80	\$10,80	\$10,80	\$10,80	\$10,80
Mancuernas (pares) 20 lb	\$160,00	\$16,00	10	\$14,40	\$14,40	\$14,40	\$14,40	\$14,40
Mancuernas (pares) 25 lb	\$150,00	\$15,00	10	\$13,50	\$13,50	\$13,50	\$13,50	\$13,50
Mancuernas (pares) 35 lb	\$210,00	\$21,00	10	\$18,90	\$18,90	\$18,90	\$18,90	\$18,90
Cinta andadora	\$2.156,00	\$215,60	10	\$194,04	\$194,04	\$194,04	\$194,04	\$194,04
Elípticas	\$1.000,00	\$100,00	10	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00
Spinning	\$1.644,00	\$164,40	10	\$147,96	\$147,96	\$147,96	\$147,96	\$147,96

Predicador	\$1.600,00	\$160,00	10	\$144,00	\$144,00	\$144,00	\$144,00	\$144,00
Step	\$320,00	\$32,00	10	\$28,80	\$28,80	\$28,80	\$28,80	\$28,80
Barras de acero	\$350,00	\$35,00	10	\$31,50	\$31,50	\$31,50	\$31,50	\$31,50
Barras z de acero	\$180,00	\$18,00	10	\$16,20	\$16,20	\$16,20	\$16,20	\$16,20
Porta disco y mancuernas	\$700,00	\$70,00	10	\$63,00	\$63,00	\$63,00	\$63,00	\$63,00
Porta barras	\$750,00	\$75,00	10	\$67,50	\$67,50	\$67,50	\$67,50	\$67,50
Discos 5kg	\$200,00	\$20,00	10	\$18,00	\$18,00	\$18,00	\$18,00	\$18,00
Discos 10 kg	\$280,00	\$28,00	10	\$25,20	\$25,20	\$25,20	\$25,20	\$25,20
Discos 20 kg	\$320,00	\$32,00	10	\$28,80	\$28,80	\$28,80	\$28,80	\$28,80
Discos 40 kg	\$480,00	\$48,00	10	\$43,20	\$43,20	\$43,20	\$43,20	\$43,20
Discos 80 kg	\$640,00	\$64,00	10	\$57,60	\$57,60	\$57,60	\$57,60	\$57,60
Dispensador de agua con botellón	\$480,00	\$48,00	10	\$43,20	\$43,20	\$43,20	\$43,20	\$43,20
Computador de Escritorio	\$1.050,00	\$105,00	3	\$315,00	\$315,00	\$315,00	\$315,00	\$315,00
Impresoras	\$570,00	\$57,00	3	\$171,00	\$171,00	\$171,00	\$171,00	\$171,00
Teléfonos	\$25,00	\$2,50	3	\$7,50	\$7,50	\$7,50	\$7,50	\$7,50
Equipo de sonido	\$500,00	\$50,00	3	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00
Escritorios	\$750,00	\$75,00	10	\$67,50	\$67,50	\$67,50	\$67,50	\$67,50
Sillas Giratorias	\$300,00	\$30,00	10	\$27,00	\$27,00	\$27,00	\$27,00	\$27,00
Espejos	\$250,00	\$25,00	10	\$22,50	\$22,50	\$22,50	\$22,50	\$22,50
Tapetes	\$135,00	\$13,50	10	\$12,15	\$12,15	\$12,15	\$12,15	\$12,15
Colchonetas	\$250,00	\$25,00	10	\$22,50	\$22,50	\$22,50	\$22,50	\$22,50
Saco de boxeo	\$180,00	\$18,00	10	\$16,20	\$16,20	\$16,20	\$16,20	\$16,20
Guantes de boxeo	\$120,00	\$12,00	10	\$10,80	\$10,80	\$10,80	\$10,80	\$10,80
Vitrinas grandes	\$400,00	\$40,00	10	\$36,00	\$36,00	\$36,00	\$36,00	\$36,00
TOTAL		\$3.276,00		\$3.398,85	\$3.398,85	\$3.398,85	\$3.398,85	\$3.398,85

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 32
Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO PRODUCCIÓN SERVICIO			
DESCRIPCION	VALOR	CANTIDAD SEMANAL	TOTAL
Membresía básica	\$8,45	25	\$211,25
Membresía Premium	\$15,80	33	\$521,50
Suplemento alimenticio "proteína"	\$38,00	10	\$380,00
Quemadores de grasa	\$37,00	11	\$407,00
Cinturones	\$20,00	18	\$360,00
Guantes	\$5,00	10	\$50,00
Vendas	\$4,00	13	\$52,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$128,25	120	\$1.981,75

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Amortización

El financiamiento para el "Gimnasio Olímpico" se obtuvo en la entidad BanEcuador el valor de \$37.559,75 a una tasa nominal del 11% por lo cual se presenta la amortización de dicho capital:



Tabla 33
Amortización

CUOTA FIJA				
MONTO INICIAL	\$37.559,75			
PLAZO	5			
INTERES NOMINAL	11%			
PERIODO DE PAGO	Mensual			
PERIODO	PRINCIPAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA
1	\$37.559,75	\$344,30	\$472,34	\$816,64
2	\$37.087,41	\$339,97	\$476,67	\$816,64
3	\$36.610,74	\$335,60	\$481,04	\$816,64
4	\$36.129,69	\$331,19	\$485,45	\$816,64
5	\$35.644,24	\$326,74	\$489,90	\$816,64
6	\$35.154,34	\$322,25	\$494,39	\$816,64
7	\$34.659,95	\$317,72	\$498,92	\$816,64

8	\$34.161,03	\$313,14	\$503,50	\$816,64
9	\$33.657,53	\$308,53	\$508,11	\$816,64
10	\$33.149,42	\$303,87	\$512,77	\$816,64
11	\$32.636,65	\$299,17	\$517,47	\$816,64
12	\$32.119,18	\$294,43	\$522,21	\$816,64
13	\$31.596,96	\$289,64	\$527,00	\$816,64
14	\$31.069,96	\$284,81	\$531,83	\$816,64
15	\$30.538,13	\$279,93	\$536,71	\$816,64
16	\$30.001,42	\$275,01	\$541,63	\$816,64
17	\$29.459,79	\$270,05	\$546,59	\$816,64
18	\$28.913,20	\$265,04	\$551,60	\$816,64
19	\$28.361,60	\$259,98	\$556,66	\$816,64
20	\$27.804,94	\$254,88	\$561,76	\$816,64
21	\$27.243,18	\$249,73	\$566,91	\$816,64
22	\$26.676,27	\$244,53	\$572,11	\$816,64
23	\$26.104,16	\$239,29	\$577,35	\$816,64
24	\$25.526,81	\$234,00	\$582,64	\$816,64
25	\$24.944,17	\$228,65	\$587,99	\$816,64
26	\$24.356,18	\$223,26	\$593,37	\$816,64
27	\$23.762,81	\$217,83	\$598,81	\$816,64
28	\$23.163,99	\$212,34	\$604,30	\$816,64
29	\$22.559,69	\$206,80	\$609,84	\$816,64
30	\$21.949,84	\$201,21	\$615,43	\$816,64
31	\$21.334,41	\$195,57	\$621,07	\$816,64
32	\$20.713,34	\$189,87	\$626,77	\$816,64
33	\$20.086,57	\$184,13	\$632,51	\$816,64
34	\$19.454,06	\$178,33	\$638,31	\$816,64
35	\$18.815,75	\$172,48	\$644,16	\$816,64
36	\$18.171,58	\$166,57	\$650,07	\$816,64
37	\$17.521,52	\$160,61	\$656,03	\$816,64
38	\$16.865,49	\$154,60	\$662,04	\$816,64
39	\$16.203,45	\$148,53	\$668,11	\$816,64
40	\$15.535,34	\$142,41	\$674,23	\$816,64
41	\$14.861,11	\$136,23	\$680,41	\$816,64
42	\$14.180,70	\$129,99	\$686,65	\$816,64
43	\$13.494,05	\$123,70	\$692,94	\$816,64
44	\$12.801,10	\$117,34	\$699,30	\$816,64
45	\$12.101,80	\$110,93	\$705,71	\$816,64
46	\$11.396,10	\$104,46	\$712,18	\$816,64
47	\$10.683,92	\$97,94	\$718,70	\$816,64
48	\$9.965,22	\$91,35	\$725,29	\$816,64
49	\$9.239,93	\$84,70	\$731,94	\$816,64
50	\$8.507,99	\$77,99	\$738,65	\$816,64

51	\$7.769,34	\$71,22	\$745,42	\$816,64
52	\$7.023,91	\$64,39	\$752,25	\$816,64
53	\$6.271,66	\$57,49	\$759,15	\$816,64
54	\$5.512,51	\$50,53	\$766,11	\$816,64
55	\$4.746,40	\$43,51	\$773,13	\$816,64
56	\$3.973,27	\$36,42	\$780,22	\$816,64
57	\$3.193,05	\$29,27	\$787,37	\$816,64
58	\$2.405,68	\$22,05	\$794,59	\$816,64
59	\$1.611,09	\$14,77	\$801,87	\$816,64
60	\$809,22	\$7,42	\$809,22	\$816,64
		\$11.438,65	\$37.559,75	\$48.998,40

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 34
Costos de ventas

VENTA ANUAL	2021	2022	2023	2024	2025
Membresía básica	1.200	1.440	1.728	2.074	2.488
Membresía premium	1.584	1.901	2.281	2.737	3.285
Cientes sin membresía	1.440	1.728	2.074	2.488	2.986
Suplemento alimenticio "proteína"	480	576	691	829	995
Quemadores de grasa	528	634	760	912	1.095
Cinturones	864	1.037	1.244	1.493	1.792
Guantes	480	576	691	829	995
Vendas	624	749	899	1.078	1.294
Total	7.200	8.640	10.368	12.442	14.930

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 35
Costo de membresía básica

Costo de membresía básica	
Descripción	Costo
Camiseta	\$5,00
Tomatodo	\$2,50
Dispensador de agua	\$0,40
Servicios básicos	\$0,30
Internet	\$0,25
Total	\$8,45

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 36
Costo de membresía Premium

Costo de membresía Premium	
Descripción	Costo
Camiseta	\$5,00
Tomatodo	\$2,50
Toalla	\$5,00
Gorra	\$3,00
Dispensador de agua	\$0,30
Servicios básicos	\$0,02
Internet	\$0,23

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 37
Costos de los clientes sin membresía

Clientes sin membresía	
Descripción	Costo
Dispensador de agua	\$0,33
Servicios básicos	\$0,25
Internet	\$0,21
total	\$0,79

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 38
Costos de Inversión

Descripción de paquetes o accesorios	Costo de paquete o accesorio	2021	2022	2023	2024	2025
Membresía básica	\$8,45	\$10.140,00	\$12.168,00	\$14.601,60	\$17.521,92	\$21.026,30
Membresía Premium	\$15,80	\$25.032,00	\$30.038,40	\$36.046,08	\$43.255,30	\$51.906,36
Clientes sin membresía	\$0,79	\$1.140,00	\$1.368,00	\$1.641,60	\$1.969,92	\$2.363,90
Suplemento alimenticio "proteína"	\$38,00	\$18.240,00	\$21.888,00	\$26.265,60	\$31.518,72	\$37.822,46
Quemadores de grasa	\$37,00	\$19.536,00	\$23.443,20	\$28.131,84	\$33.758,21	\$40.509,85
Cinturones	\$20,00	\$17.280,00	\$20.736,00	\$24.883,20	\$29.859,84	\$35.831,81
Guantes	\$5,00	\$2.400,00	\$2.880,00	\$3.456,00	\$4.147,20	\$4.976,64
Vendas	\$4,00	\$2.496,00	\$2.995,20	\$3.594,24	\$4.313,09	\$5.175,71
Total		\$96.264,00	\$115.516,80	\$138.620,16	\$166.344,19	\$199.613,03

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 39
Ventas Proyectadas Anualmente

VENTA ANUAL	2021	2022	2023	2024	2025
Membresía básica	1.200	1.440	1.728	2.074	2.488
Membresía Premium	1.584	1.901	2.281	2.737	3.285
Clientes sin membresía	1.440	1.728	2.074	2.488	2.986
Suplemento alimenticio "proteína"	480	576	691	829	995
Quemadores de grasa	528	634	760	912	1.095
Cinturones	864	1.037	1.244	1.493	1.792
Guantes	480	576	691	829	995
Vendas	624	749	899	1.078	1.294
Total	7.200	8.640	10.368	12.442	14.930

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 40
Ventas Proyectadas Anualmente en dólares

VENTA EN DOLARES	PRECIO DE VENTA ANUAL	VENTA ANUAL 2021	VENTA ANUAL 2022	VENTA ANUAL 2023	VENTA ANUAL 2024	VENTA ANUAL 2025
Membresía básica	\$25,00	\$30.000,00	\$36.000,00	\$43.200,00	\$51.840,00	\$62.208,00
Membresía Premium	\$35,00	\$55.440,00	\$66.528,00	\$79.833,60	\$95.800,32	\$114.960,38
Clientes sin membresía	\$2,00	\$2.880,00	\$3.456,00	\$4.147,20	\$4.976,64	\$5.971,97
Suplemento alimenticio "proteína"	\$49,40	\$23.712,00	\$28.454,40	\$34.145,28	\$40.974,34	\$49.169,20
Quemadores de grasa	\$48,10	\$25.396,80	\$30.476,16	\$36.571,39	\$43.885,67	\$52.662,80
Cinturones	\$26,00	\$22.464,00	\$26.956,80	\$32.348,16	\$38.817,79	\$46.581,35
Guantes	\$7,00	\$3.360,00	\$4.032,00	\$4.838,40	\$5.806,08	\$6.967,30
Vendas	\$6,00	\$3.744,00	\$4.492,80	\$5.391,36	\$6.469,63	\$7.763,56
Total		\$166.996,80	\$200.396,16	\$240.475,39	\$288.570,47	\$346.284,56

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 41
Gastos administrativos y venta

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Remuneraciones	\$3.492,08	\$41.905,00
Servicios básicos	\$30,00	\$360,00
Internet	\$25,00	\$300,00
Papelería	\$15,00	\$90,00

volantes	\$20,00	\$120,00
Radio	\$30,00	\$180,00
Página Web	\$150,00	\$150,00
TOTAL	\$3.762,08	\$43.105,00

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 42

Amortización Gastos e Inversión

DETALLE	Valor total	AÑOS				
		2021	2022	2023	2024	2025
Gastos de constitución	\$800,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00
Inversión y Desarrollo	\$500,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 43 *Flujo de caja*

DETALLE	AÑO 0	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos por venta		\$166.996,80	\$200.396,16	\$240.475,39	\$288.570,47	\$346.284,56
Costo de Producción		-\$96.264,00	-\$115.516,80	-\$138.620,16	-\$166.344,19	-\$199.613,03
UTILIDAD BRUTA		\$70.732,80	\$84.879,36	\$101.855,23	\$122.226,28	\$146.671,53
Gastos administrativos y de ventas		-\$43.105,00	-\$43.105,00	-\$43.105,00	-\$43.105,00	-\$43.105,00
UTILIDAD OPERACIONAL		\$27.627,80	\$41.774,36	\$58.750,23	\$79.121,28	\$103.566,53
Depreciación		-\$3.398,85	-\$3.398,85	-\$3.398,85	-\$3.398,85	-\$3.398,85
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS		\$24.228,95	\$38.375,51	\$55.351,38	\$75.722,43	\$100.167,68
Gastos de intereses		-\$3.836,89	-\$3.146,88	-\$2.377,03	-\$1.518,09	-\$559,75
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$20.392,06	\$35.228,63	\$52.974,35	\$74.204,34	\$99.607,93
25% de impuesto		-\$5.098,01	-\$8.807,16	-\$13.243,59	-\$18.551,08	-\$24.901,98
UTILIDAD NETA		\$19.130,94	\$29.568,35	\$42.107,79	\$57.171,34	\$75.265,70
Depreciación		\$3.398,85	\$3.398,85	\$3.398,85	\$3.398,85	\$3.398,85
INVERSION						
Investigación y Desarrollo	-\$500,00					
Gastos de constitución	-\$800,00					
Maquinarias	-\$29.180,00					-\$29.180,00
Infraestructura	-\$500,00					
Equipos	-\$2.145,00			-\$2.145,00		
Muebles y enseres	-\$2.385,00					
Suministros de oficina	-\$68,00					
Capital de Trabajo	-\$1.981,75	-\$1.981,75	-\$1.981,75	-\$1.981,75	-\$1.981,75	
Recuperación del capital de trabajo						\$1.981,75
Amortización de la inversión		-\$5.962,79	-\$6.652,80	-\$7.422,65	-\$8.281,59	-\$9.239,93
Amortización de los Gastos de constitución		-\$160,00	-\$160,00	-\$160,00	-\$160,00	-\$160,00
Amortización de Inversión y Desarrollo		-\$100,00	-\$100,00	-\$100,00	-\$100,00	-\$100,00
FLUJO DE CAJA	-\$37.559,75	\$14.325,25	\$24.072,66	\$33.697,24	\$50.046,85	\$41.966,38

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 44
VAN-TIR

	2021	2022	2023	2024	2025	
VAN=	- I _o	$+\frac{f_1}{(1+i)^1}$	$+\frac{f_2}{(1+i)^2}$	$+\frac{f_3}{(1+i)^3}$	$+\frac{f_4}{(1+i)^4}$	$+\frac{f_5+V_s}{(1+i)^5}$
VAN=	37.559,75	$+\frac{14.325,25}{1,11}$	$+\frac{24.072,66}{1,2321}$	$+\frac{33.697,24}{1,367631}$	$+\frac{50.046,85}{1,51807041}$	$+\frac{45.242,38}{1,685058155}$
VAN=	37.559,75	+ 12.905,63	+ 19.537,91	+ 24.639,13	+ 32.967,41	+ 26.849,15
VAN=	79.339,48					
				TASA DE DESCUENTO	11%	
TIR=	61%					

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Como resultado se obtiene un V.A.N de \$79.339,48 es aceptable ya que debe ser mayor a 0, y verificar su viabilidad.

VAN > 0 se acepta el proyecto y es viable

Tabla 45
Periodo de recuperación de la inversión

AÑOS	FLUJOS	FACTOR DE DESCUENTO	FLUJO DESCONTADO	FLUJO ACUMULADO
AÑO 0	-\$37.559,75			
2021	\$14.325,25	\$1,11	\$12.905,63	\$12.905,63
2022	\$24.072,66	\$1,23	\$19.537,91	\$32.443,54
2023	\$33.697,24	\$1,37	\$24.639,13	\$57.082,67
2024	\$50.046,85	\$1,52	\$32.967,41	\$90.050,08
2025	\$41.966,38	\$1,69	\$24.905,00	\$114.955,09

Elaborado por Ángel Mora Suarez

PERIODO DE
RCUPERACION DE
LA INVERSION = 2 AÑOS 2 MESES 15 DÍAS

Tabla 46
Relación Beneficio Costo

RELACION BENEFICIO COSTO	
RELACION BENEFICIO COSTO =	Beneficios Costos
RELACION BENEFICIO COSTO =	116.899,23 37.559,75
RELACION BENEFICIO COSTO =	3,11

Elaborado por Ángel Mora Suarez

4.3. Factibilidad ambiental

El gimnasio tendrá consideraciones con el medio ambiente, ya que se evitará que los desperdicios que puedan tener sean desechados de forma errónea, además de que el gimnasio utiliza máquinas y equipo que no generan contaminación ambiental, pero se analizará el grado de afectación que tendrá la implementación del gimnasio mediante indicadores de impacto ambiental que se mostrarán a continuación:

Tabla 47
Indicadores de Afectación Ambiental

Indicadores de afectación	Muy	Bajo	Medio	Alto	Muy	Total
	Bajo 1	2	3	4	Alto 5	
1 Contaminación Auditiva		X				2
2 Uso de productos Químicos	X					1
3 Afectación de flora y fauna local	X					1
4 Contaminación de aire y suelo	X					1
5 Salud humana	X					1
Total	4	2				6

Elaborado por Ángel Mora Suarez

Tabla 48
Resultado del Impacto Ambiental

Impacto ambiental	Total / Número de indicadores
Impacto ambiental	6 / 5
Impacto ambiental	1.1

Elaborado por Ángel Mora Suarez

La calificación por impacto ambiental es mínima por ende el proyecto es viable de acuerdo al estudio ambiental

4.4. Factibilidad operativa

La preparación del personal que laborará en el Gimnasio es de vital relevancia porque estos deben desempeñarse con eficiencia. Se contará con un personal calificado para brindar un excelente servicio, ya que la atención a los clientes es un aspecto clave para el éxito, pero, además es una característica que se aplicará en el gimnasio este tiene por objetivo dar un trato diferenciado dependiendo de los clientes y sus necesidades. Es muy importante que estas personas se encuentren motivadas y sean flexibles y capaces de adaptarse a los cambios intentando mejorar cada día la calidad del servicio.

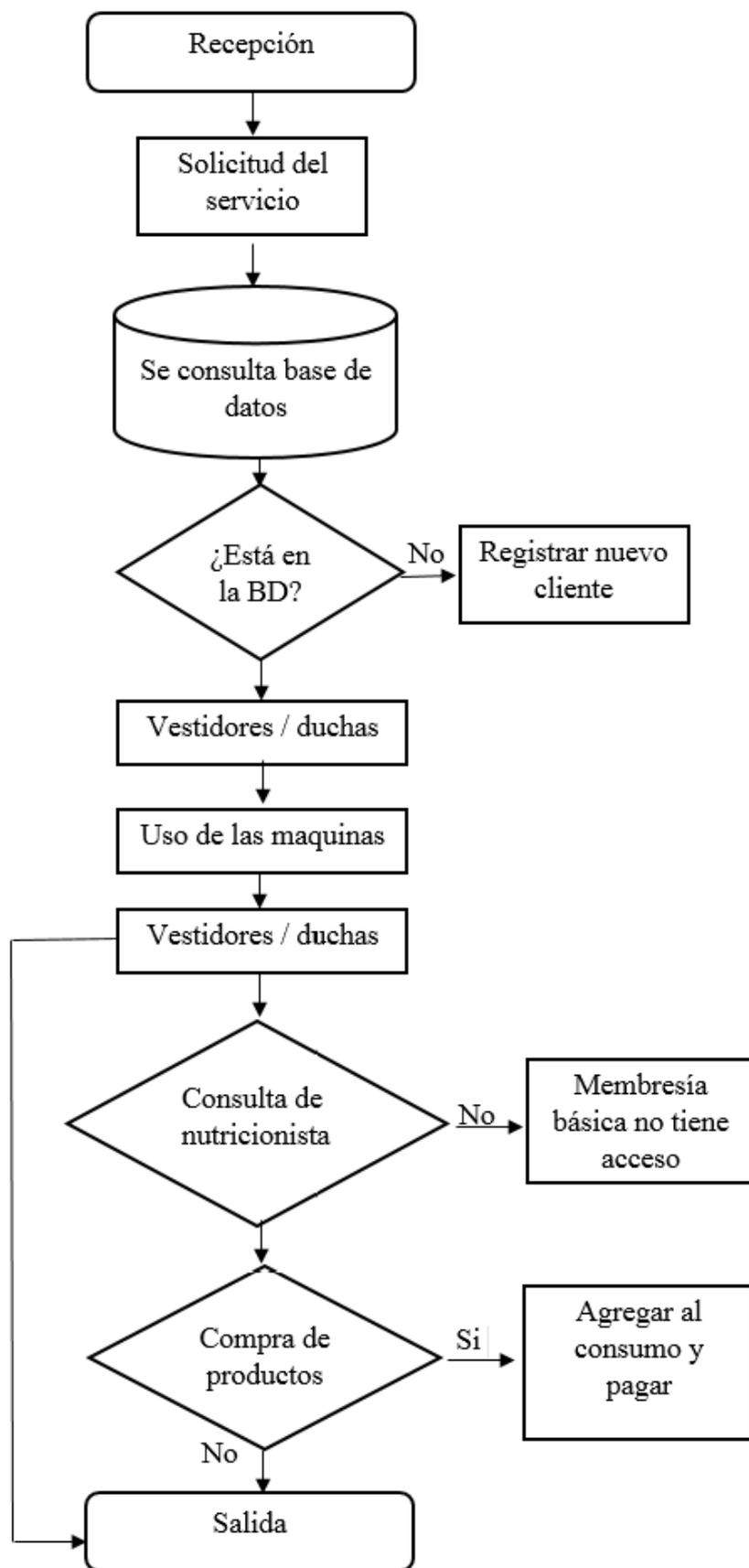


Ilustración 30. Proceso del "Gimnasio Olímpico"

4.5. Factibilidad social

La Factibilidad social del gimnasio está influenciada por el nivel de aceptación y apoyo de la sociedad, donde es importante el tipo de vinculación que lleven con los ciudadanos. La transparencia y la participación que tengan los ciudadanos será un punto fuerte se le dará dinamismo a este sector. El gimnasio satisface la necesidad de mejorar las condiciones físicas que van teniendo importancia en el transcurso del tiempo.

El Gimnasio Olímpico es socialmente aceptable porque contribuye a mejorar la calidad de vida de las personas que habitan en la parroquia Ricaurte, de modo que se busca influir para que cambien de una rutina sedentaria a una más activa. Además de que este gimnasio genera empleo para seis personas lo cual es beneficioso porque mejorará su nivel económico y le permitirá al empresario a que desarrolle su empresa y al Estado Ecuatoriano también ya que estas empresas contribuyen al desarrollo del país, mejorando la situación de los habitantes.

Conclusiones

A través del estudio de factibilidad se analizó y determinó que el emprendimiento es viable y se concluye lo siguiente:

- ✓ Según las encuestas realizadas en el estudio de mercado se determinó que los habitantes de la Parroquia Ricaurte necesitan un gimnasio que se encuentre bien equipado y que cuente con instructores capacitados para brindar una mejor atención a los clientes cubriendo sus expectativas de mejorar su apariencia y su salud.
- ✓ En la parroquia Ricaurte solo existe un competidor, pero no se encuentra bien equipado y no brindan asesoramiento a sus clientes, esto será beneficioso porque el

Gimnasio Olímpico si contará con estos servicios tomando ventaja de este mercado poco explotado.

- ✓ La evaluación económica del proyecto establece un Valor Actual Neto (VAN) \$79.339,48; la Tasa Interna de Retorno económico (TIR) de 61%, demuestran lo rentable que resultaría la creación de este negocio.
- ✓ El emprendimiento es viable porque este gimnasio será el primero en esta localidad que cuente con personas que los guíen como el nutricionista e instructores lo cual les asegurará a los clientes resultados que ayuden a mejorar la condición física de las personas, además de que el mismo ofrecerá productos de calidad como suplementos que son necesarios en busca de mejorar la salud y el estado físico.

Recomendaciones

- ✓ Implementar el gimnasio para que se cumpla con el objetivo de mejorar la salud y las condiciones físicas de las personas que habitan en la parroquia Ricaurte
- ✓ Invertir en el proyecto que también dinamizara la economía, demostrando que es rentable y sustentable en el tiempo.
- ✓ Desarrollar un sistema donde se recopilen todos los datos de los usuarios para medir el grado que su estado físico y salud han mejorado asistiendo al gimnasio y poniendo en práctica todos los consejos dados por los especialistas en nutrición y entrenador.

Bibliografía

- Almanza, F. R. (2015). Importancia de la Administración. pág. 2.
- Antonio, J. G., Ibáñez, M. A., Parra, J. M., Díaz, A. J., & Luque., D. M. (2016). *Avances en la actividad física y deportiva inclusiva*. Almería, España: Editorial Universidad de Almería.
- Blanca Ros & Inmaculada Sansegundo & Ignacio Moralejo & Anunciación Pérez Pueyo. (2016). *Introducción al Derecho para los Grados de Economía y Empresa (2ª edición)*. Zaragoza: LEACH ROS, Blanca.
- Boher, D. R. (2018). *La cuenta, por favor: La gestión de negocios de restauración*. Planeta Gastro.
- Cardoso, R. (2018). *Intellimen: 53 desafíos para hombres inteligentes*. Rio de Janeiro: Unipro Editora.
- Castro, T. G. (2016). *Como superarte con el ESTRÉS POSITIVO*. Mestas Ediciones.
- Esther Quesada & Francisco Lòpez. (2018). *Administración pública y promoción de la salud*. Madrid: ACCI ediciones.
- Guerra, J. L. (2018). *Manual de fisioterapia*. Mexico: Editorial El Manual Moderno S.A. de C.V.
- José Gallego Antonio, M. A. (2017). *VI Congreso internacional de deporte inclusivo: Salud, desarrollo y Bienestar personal*. Almería, España: Editorial Universidad de Almería.
- Lacoste, J. A. (2018). *Cómo mejorar la relación con los clientes. Canales y tecnologías*. ISBN.
- Lee Goldman & Andrew I. Schafer, L. (2016). *Tratado de medicina interna*. Barcelona: ISBN edición española.
- OECD. (2016). *Desarrollando las habilidades correctas: Evaluar y anticiparse a los cambios ..* ManpowerGroup.
- Osho. (2016). *Confianza. Vivir espontáneamente y abiertos a la vida: Vivir espontáneamente*. España: Penguin Random House Grupo Editorial España. .
- Randolph Resnik & Carl E. Misch. (2018). *Misch. Complicaciones en implantología oral*. Barcelona: ELSEVIER.
- Sánchez, T. R. (2016). *Recursos humanos: Dirección y gestión de personas en las organizaciones*. Barcelona: Octaedro, S.l.
- Selman, H. (2017). *Marketing Digital*. Ibukku.
- Vega, J. A. (2018). *El contrato de permuta comercial: (BARTER)*. España: Editorial Reus S.A.